

THE INTEGRATED ISLAMIC P2P

LENDING ECOSYSTEM MODEL - UNTUK AKSES
PEMBIAYAAN UMKM BERKELANJUTAN



Dr. Afrizal, S.E., M.Si.



PT. RADJA INTERCONTINENTAL
PUBLISHING

THE INTEGRATED ISLAMIC P2P

LENDING ECOSYSTEM MODEL - UNTUK AKSES PEMBIAYAAN UMKM BERKELANJUTAN



FINTECH SYARIAH

Dr. Afrizal, S.E., M.Si.

UU No 28 tahun 2014 tentang Hak Cipta

Fungsi dan sifat hak cipta Pasal 4

Hak Cipta sebagaimana dimaksud dalam Pasal 3 huruf a merupakan hak eksklusif yang terdiri atas hak moral dan hak ekonomi.

Pembatasan Pelindungan Pasal 26

Ketentuan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 23, Pasal 24, dan Pasal 25 tidak berlaku terhadap:

1. Penggunaan kutipan singkat Ciptaan dan/atau produk Hak Terkait untuk pelaporan peristiwa aktual yang ditujukan hanya untuk keperluan penyediaan informasi aktual;
2. Penggandaan Ciptaan dan/atau produk Hak Terkait hanya untuk kepentingan Karya Ilmiah ilmu pengetahuan;
3. Penggandaan Ciptaan dan/atau produk Hak Terkait hanya untuk keperluan pengajaran, kecuali pertunjukan dan Fonogram yang telah dilakukan Pengumuman sebagai bahan ajar; dan
4. Penggunaan untuk kepentingan pendidikan dan pengembangan ilmu pengetahuan yang memungkinkan suatu Ciptaan dan/atau produk Hak Terkait dapat digunakan tanpa izin Pelaku Pertunjukan, Produser Fonogram, atau Lembaga Penyiaran.

Sanksi Pelanggaran Pasal 113

1. Setiap Orang yang dengan tanpa hak melakukan pelanggaran hak ekonomi sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf i untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 1 (satu) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp100.000.000 (seratus juta rupiah).
2. Setiap Orang yang dengan tanpa hak dan/atau tanpa izin Pencipta atau pemegang Hak Cipta melakukan pelanggaran hak ekonomi Pencipta sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf c, huruf d, huruf f, dan/atau huruf h untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 3 (tiga) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah).

**THE INTEGRATED ISLAMIC P2P LENDING
ECOSYSTEM MODEL - UNTUK AKSES PEMBIAYAAN
UMKM BERKELANJUTAN**

Penulis

Dr. Afrizal, S.E., M.Si.

Penerbit

PT. Radja Intercontinental Publishing



Diterbitkan oleh:

PT. Radja Intercontinental Publishing

THE INTEGRATED ISLAMIC P2P LENDING
ECOSYSTEM MODEL - UNTUK AKSES PEMBIAYAAN
UMKM BERKELANJUTAN

PENERBIT
PT. RADJA INTERCONTINENTAL PUBLISHING
(Grup Publikasi RADJA PUBLIKA)

SERTIFIKAT IKAPI



No.032/DIA/2023

Alamat Redaksi:

Jl. Cempaka Putih, Sp. Tiga Blang Rayeuk, Dsn. Angsana,
Kota Lhokseumawe
Telp. 081269223511

Email:

pt.radja.intercontinental.publis@gmail.com

Isi diluar tanggung jawab percetakan
Hak Cipta Dilindungi Undang-undang Dilarang
memperbanyak karya tulis dalam bentuk dan dengan
cara apapun, tanpa ijin tertulis dari penerbit

**THE INTEGRATED ISLAMIC P2P LENDING
ECOSYSTEM MODEL - UNTUK AKSES PEMBIAYAAN
UMKM BERKELANJUTAN**

ISBN :

978-623-89777-8-9

Penulis :

Dr. Afrizal, S.E., M.Si.

Editor :

Rahmat Idhami, S.Tr.t

Penyunting :

Muhammad Multazam, S.E., M.S.M., CPRM

Desain sampul dan tata letak :

Rahmat Idhami, S.Tr.t

(Sumber Gambar: Freepik.com)

Tanggal Terbit:

Juli 2025

Jumlah Halaman :

390

Penerbit:



PT. Radja Intercontinental
Publishing

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kehadirat Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya, sehingga buku berjudul *The Integrated Islamic P2P Lending Ecosystem Model - Untuk Akses Pembiayaan UMKM yang Berkelanjutan* ini dapat diselesaikan dengan baik. Buku ini hadir sebagai kontribusi dalam pengembangan model bisnis P2P Lending Syariah yang dirancang khusus untuk meningkatkan pembiayaan UMKM secara berkelanjutan di Indonesia.

Dalam buku ini, saya menguraikan sebuah model bisnis berbasis ekosistem fintech yang terintegrasi dari tiga klaster utama, yaitu ekosistem fintech, faktor-faktor pembentuk model bisnis yaitu regulasi, teknologi, manajerial dan sosial, serta variabel pembiayaan UMKM yang berkelanjutan meliputi produk, segmen usaha, risiko, dan dampak pembiayaan. Model ini diharapkan dapat memberikan pemahaman mendalam dan solusi yang relevan bagi para pemangku kepentingan di sektor UMKM dan fintech Syariah.

Harapan saya, buku ini dapat menambah wawasan para akademisi, praktisi, regulator, dan masyarakat luas untuk memperkuat dan memperluas pembiayaan Syariah bagi UMKM, sekaligus menjadi referensi praktis dan dasar pengembangan kebijakan yang mendukung pertumbuhan ekonomi nasional melalui ekonomi Syariah.

Terima kasih yang mendalam penulis sampaikan kepada banyak pihak yang telah memberikan dukungan dan bantuan dalam proses penyusunan buku ini, khususnya kepada kedua orang tua penulis- almarhum H. Usman Lubis dan almarhumah Hj Walimah Yus, kedua mertua- almarhum H. Banuaran Ritonga dan Hj Riana Hotnida Lubis, istri tercinta Hj. Linda Mora Ritonga, S.E., serta seluruh keluarga besar penulis.

Penghargaan juga saya haturkan kepada para promotor disertasi saya di UIN Sumatera Utara- Bapak Dr. Muhammad Yafiz, M.Ag dan Ibu Dr. Marliyah, M.Ag, Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sumatera Utara- Bapak Prof. Dr. H. Syukri Al Bani, M.A, Ketua Program Studi dan Sekretaris Program Studi S3 Ekonomi Syariah UIN Sumatera Utara- Bapak Prof. Dr. Andri Soemitra, M.A dan Bapak Dr. Yusrizal, M.Si dan Ketua STIE Eka Prasetya Ibu Dr Sri Rezeki, S.E., M.Si, penerbit PT Radja Intercontinental Publishing, serta semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu atas semua bantuan dan dukungannya.

Penulis Semoga buku insangat merasakan bahwa buku ini masih sangat membutuhkan perbaikan dan penyempurnaan. Oleh karena itu penulis sangat mengharapkan sumbang saran dari pembaca demi perbaikan di masa yang akan datang. Semoga buku ini bermanfaat dan dapat menjadi sumbangsiah positif bagi perkembangan industri fintech Syariah dan pemberdayaan UMKM di Indonesia.

Medan Juli 2025

Medan, Juli 2025

Dr. Afrizal, S.E., M.Si

DAFTAR ISI

Halaman Judul	i
Halaman Judul	ii
Peraturan Hak Cipta.....	iii
Halaman Sampul	iv
Halaman Penerbit	v
Balik Halaman Judul	vi
Kata Pengantar	vii
Daftar Isi.....	viii
Bab I Latar Belakang Dan Konteks Perkembangan Transformasi Digital Serta Dampaknya Terhadap Ekonomi Dan Umkm Di Indonesia	1
Bab II Kerangka Teoritis Dan Landasan Konseptual.....	30
Bab III Metodologi Penelitian.....	129
Bab IV Kontribusi Dan Peran Finansial Teknologi Dalam Mendukung Umkm Dan Pembangunan Berkelanjutan	33
Bab V Model Bisnis P2p Lending Syariah Dan Ekosistem Fintech Untuk Pembiayaan Umkm Berkelanjutan	330
Daftar Pustaka	335
Profil Penulis	390

BAB I

LATAR BELAKANG DAN KONTEKS PERKEMBANGAN TRANSFORMASI DIGITAL SERTA DAMPAKNYA TERHADAP EKONOMI DAN UMKM DI INDONESIA

Teknologi digital berkembang pesat hingga saat ini dan berdampak pada banyak aktivitas masyarakat. Hal ini terkait erat dengan dampak sinergis dari peningkatan kemampuan komputasi dan adopsi transformasi digital, seperti Internet of Things (IoT), Big Data Analytics, Kecerdasan Buatan (Artificial Intelligence-AI), Machine Learning, dan Robotika. Transformasi digital memengaruhi fundamental ekonomi, memodifikasi cara perdagangan masyarakat baik perorangan maupun perusahaan, serta mengganggu sistem tradisional, termasuk sektor keuangan.

Perkembangan teknologi informasi mempercepat globalisasi dan mengubah kehidupan masyarakat baik dari segi perilaku, perubahan sosial budaya, komunikasi dan gaya hidup yang lebih modern dan canggih. Situasi ini membuka peluang pasar baru yang mendorong perubahan perilaku pelaku ekonomi dan memfasilitasi evolusi sistem perekonomian dari perekonomian yang berbasis fabrikasi menjadi perekonomian berbasis digital. Ekonomi digital semakin berkembang seiring dengan penggunaan teknologi dan komunikasi (Putri, 2022).

Ekonomi digital merujuk kepada seluruh kegiatan perekonomian yang mengandalkan penggunaan elemen-elemen digital. Ini mencakup teknologi digital, infrastruktur digital, layanan digital, dan data digital. Dalam pengertian ini, ekonomi

digital meliputi berbagai kegiatan ekonomi yang melibatkan penggunaan elemen-elemen digital dari sudut pandang produsen, konsumen, maupun pemerintah, yang secara aktif mengintegrasikan elemen-elemen digital dalam proses ekonomi mereka. Dalam cakupan luas ekonomi digital mencakup berbagai sektor yang didukung oleh teknologi digital, misalnya, e-commerce, financial technology (fintech), dan healthtech (Kemenko Perekonomian, 2023).

Perkembangan ekonomi digital berakibat pada 3 (tiga) dimensi. Pertama, memperluas akses ke sistem keuangan. Kemajuan digital memberikan alternatif pengelolaan keuangan yang praktis dan mudah diakses bagi semua orang, hasil dari kolaborasi antara teknologi dan sektor keuangan (World Bank, 2017). Inovasi digital turut menangani isu lama dari inklusi keuangan berupa biaya akses yang tinggi, keterbatasan riwayat keuangan perorangan, dan tingkat kepercayaan yang rendah (Carstens, 2019). Kedua, informasi yang detail merupakan aspek yang penting untuk menyatukan ekonomi dan transaksi keuangan elektronik. Kemajuan teknologi yang mengubah cara pengelolaan informasi menciptakan kesempatan baru bagi perkembangan ekonomi dan sektor keuangan (Amamiya, 2018). Ketiga, dengan adanya perubahan struktur dan tatanan sektor keuangan, peran non-bank semakin kuat. Seiring dengan perubahan cara penyediaan layanan keuangan, pembaruan layanan melalui pemanfaatan teknologi dan pengumpulan informasi secara terperinci mulai bermunculan (BI, 2019).

Teknologi informasi merupakan kekuatan yang mengganggu industri yang ada dan standarnya (Maynard, 2015).

Fenomena ini mulai terjadi saat dunia memasuki era Revolusi Industri 4.0. Ciri utama Revolusi Industri 4.0 adalah adanya integrasi antara informasi dan teknologi komunikasi pada sektor industri (Rohman, 2023). Revolusi Industri 4.0 merevolusi industri dengan kemajuan pesat dalam teknologi digital, konektivitas, dan otomatisasi.

Dalam bukunya, “The Fourth Industrial Revolution”, Schwab menggambarkan revolusi industri sebagai peristiwa bersejarah di mana teknologi menyebabkan perubahan besar dalam tatanan sosial dan ekonomi. Meski fase ini telah dimulai sejak awal abad 21, namun istilah Industri 4.0 baru muncul pada 2011 dalam Hannover Fair di Jerman. Revolusi Industri 4.0, merujuk pada integrasi teknologi digital, konektivitas, dan kecepatan otomatisasi dalam industri. Revolusi ini melibatkan penerapan teknologi seperti IoT, AI, big data, robotika, komputasi awan, dan manufaktur cerdas. Dampaknya meluas ke berbagai sektor, termasuk manufaktur, pertanian, kesehatan, transportasi, logistik, dan layanan (Schwab, 2016).

Perkembangan teknologi yang disruptif telah melahirkan inovasi terkini berbasis teknologi sehingga tidak dapat dibendung bahkan di bidang keuangan. Fintech muncul seiring dengan berkembangnya teknologi informasi seperti internet, telepon pintar, dan analisis big data, sehingga memungkinkan penyediaan layanan keuangan lebih cepat dan murah (Batunanggar, 2019).

Banyak perusahaan rintisan (startup) bermunculan di pasar keuangan di beberapa negara, seperti Tiongkok dan Kenya, merevolusi sistem pembayaran, tabungan, kredit mikro,

dan fungsi perbankan lainnya dengan cara yang belum pernah terjadi sebelumnya. Perusahaan rintisan ini terus memperoleh pelanggan baru melalui aplikasi selulernya, tanpa memerlukan produk perbankan yang sudah ada. Ini adalah pengalaman layanan keuangan baru yang lebih didorong oleh teknologi dan perilaku nasabah dibandingkan proses perbankan. Perubahan ini didorong oleh perusahaan teknologi seperti m-Pesa, Ant Financial (Alipay), Tencent (WeChat/WePay), dan Paytm. Hal ini kemudian dikombinasikan dengan operator fintech negara maju seperti Acorns, Digit, dan Robinhood untuk menciptakan model perilaku dalam berinvestasi dan menabung (King, 2020).

Fintech dianggap sebagai salah satu sektor keuangan yang paling menjanjikan mengingat solusi yang ditawarkannya. Perkembangan fintech didorong oleh perusahaan rintisan yang ditopang oleh model bisnis yang inovatif, solusi dan layanan inovatif yang merevolusi dunia keuangan secara global. Sebagian besar fintech berkaitan dengan aksesibilitas dan ketersediaan infrastruktur (internet, teknologi seluler, sensor, dan lain-lain), program teknologi (platform, analisis big data, dan lain-lain), dan proses bisnis (Leong et al., 2017; Puschmann, 2017).

Istilah fintech awalnya diperkenalkan oleh Peter Knight, seorang editor The Sunday Times Business Newsletter tahun 1980. Fintech merujuk pada layanan yang tersedia di internet melalui komputer atau perangkat genggam. Awalnya, fintech muncul untuk memenuhi kebutuhan dana bagi individu yang ingin mengembangkan teknologi namun ditolak oleh

pemerintah dan institusi keuangan lainnya (Kaji, Nakatsuma & Fukuhara, 2021).

Fintech mengubah layanan keuangan secara drastis dengan meningkatkan efisiensi, berpusat pada pelanggan dan transparansi dalam industri jasa keuangan (Gomber et al., 2018), dan memungkinkan seseorang melakukan transaksi finansial tanpa perlu mempunyai akun bank dan memberikan potensi sistem keuangan yang lebih aman, andal, dan efisien yang memenuhi kebutuhan pelanggannya (Coeckelbergh, 2017). Model bisnis fintech dikembangkan agar terjangkau dan hemat biaya sehingga menonjol dibandingkan dengan penyedia layanan keuangan tradisional (Gagliardi, Dickerson, & Skan, 2016).

Perkembangan industri fintech Indonesia ditopang oleh semakin banyaknya pengguna internet dan telepon pintar. Indonesia mengalami pertumbuhan penggunaan teknologi digital yang semakin signifikan. Dalam laporan Hootsuite (We are Social) yang bertajuk “Digital 2023 Global Overview Report”, menunjukkan bahwa pada akhir Januari 2023 lebih dari 54 persen jumlah penduduk dunia sangat aktif menggunakan internet. Terdapat 4,76 miliar jiwa dari total 8,01 miliar jiwa merupakan pengguna internet aktif. Sementara dari total penduduk Indonesia yang berjumlah 276,4 juta jiwa, pengguna internet aktif berjumlah 60,40 persen atau setara dengan 167 juta jiwa (Wearesocial, 2023).

Pelaku fintech tengah mengarahkan bisnis mereka ke sektor Syariah. Keputusan ini diambil karena Indonesia memiliki pasar yang luas dan sekitar 85 persen penduduknya beragama

Islam. Walau fintech Syariah masih jauh tertinggal dibandingkan fintech konvensional, diharapkan fintech Syariah di Indonesia, yang merupakan negara dengan mayoritas Muslim, dapat berkembang seiring dengan tren gaya hidup halal dan mendapat dukungan lebih dari pemerintah yang semakin fokus pada industri ekonomi dan keuangan Syariah (Rohman, 2023).

Perkembangan digital di sektor keuangan memperluas akses dan memperkuat stabilitas bagi komunitas yang belum memiliki akses perbankan (unbanked). Inovasi digital berpotensi menumbuhkan persaingan antar dunia usaha, meningkatkan keberagaman layanan keuangan, dan pada gilirannya mendorong keterlibatan masyarakat dalam kegiatan ekonomi. Terdesentralisasinya sistem keuangan mengurangi ketergantungan pada pihak-pihak tertentu, menjadikan inovasi digital sebagai faktor penting dalam mencapai pembangunan yang adil dan meningkatkan efisiensi serta produktivitas.

Kebutuhan masyarakat akan layanan fintech semakin beragam. Umumnya, Peer-to-Peer (P2P) Lending merupakan layanan fintech Syariah yang paling sering diimplementasikan di berbagai negara. Di sisi lain, layanan fintech Syariah yang volume transaksinya masih rendah adalah layanan asuransi. Menariknya, adalah penyelenggara fintech di negara-negara ASEAN mulai mengarahkan fokus mereka dari pelanggan individu ke Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), yang diharapkan mampu mempercepat pertumbuhan ekonomi (CCAF, ADBI, & FinTechSpace, 2019).

Annual Member Survey (AMS) 2022/2023 yang diselenggarakan Asosiasi Fintech Indonesia (AFTECH)

menunjukkan bahwa fintech memainkan peran penting dalam UMKM. Fintech menyokong UMKM, mulai dari dukungan finansial untuk bisnis, memfasilitasi transaksi, pendampingan akuntansi digital dan penghitungan dan pelaporan pajak. Selain itu, inisiatif Quick Response Code Indonesia Standard (QRIS) dari Bank Indonesia, yang banyak digunakan oleh UMKM, turut memfasilitasi adopsi dan pemanfaatan fintech secara luas (AFTECH, 2023).

Industri jasa keuangan memiliki peran krusial dalam mendorong pertumbuhan perekonomian suatu negara. Namun hal ini saja tidak cukup untuk mengukur keberhasilan industri jasa keuangan. Industri jasa keuangan seharusnya tidak hanya mendorong pertumbuhan ekonomi, namun juga mendukung perluasan lapangan kerja, distribusi pendapatan, dan mengurangi tingkat kemiskinan (Beck, Demirgüç-Kunt, & Maksimovic, 2008).

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu kekuatan pendorong terdepan dalam pembangunan ekonomi di Indonesia (Marliyah, Nawawi, & Humairoh, 2022). Kehadiran UMKM terbukti mampu mengatasi berbagai permasalahan perekonomian, mulai dari penciptaan lapangan kerja hingga pengentasan kemiskinan dan mengurangi ketimpangan distribusi pendapatan (Erdin & Ozkaya, 2020; Meghana, Asli, & Maksimovic, 2011; Tambunan, 2012). Selain berperan dalam menciptakan kesempatan kerja dan meningkatkan pertumbuhan ekonomi, UMKM juga berkontribusi terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia (Lubis, Lumbanraja & Hasibuan, 2018). Studi yang dilakukan pada 70 negara menunjukkan bahwa UMKM berkontribusi

terhadap ketenagakerjaan dan Produk Domestik Bruto (PDB) (Ayyagari et al., 2016).

Menurut Bank Dunia peranan UMKM sangat penting karena (a) berkontribusi sekitar 40 persen PDB; (b) mencakup lebih dari 90 persen dari total perusahaan; dan (c) menyediakan 50 persen dari total pekerjaan (World Bank Group, 2020). European Commission menyebutkan terdapat 22,8 juta UMKM mencakup lebih dari 99,8 persen dari total perusahaan, 64,4 persen dari total tenaga kerja dan 51,8 persen dari nilai tambah bruto di negara-negara Eropa pada tahun 2021 (Commission, 2022). BPS menyebutkan UMKM di Indonesia berjumlah 65,4 juta unit atau sebesar 99,9 persen dari total perusahaan, menyerap 119,5 juta tenaga kerja atau sebesar 96,9 persen dari total tenaga tenaga dan menyumbang 60,5 persen PDB di tahun 2019 (Badan Pusat Statistik, 2019).

Meski berperan strategis, UMKM masih menghadapi tantangan yang belum terselesaikan sepenuhnya. Salah satu tantangan yang dihadapi UMKM adalah keterbatasan modal (Pritandhari, 2022; Tambunan, 2012). Sebagian besar UMKM tidak memiliki akses pembiayaan perbankan dan lembaga keuangan non-bank (Schiffer & Weder, 2001; Beck, Demirgüç-Kunt, & Maksimovic, 2008; Iriyanti & Azis, 2012; Tambunan, 2012). Rendahnya jumlah UMKM yang menerima pembiayaan dari perbankan terhambat oleh berbagai hambatan teknis dan non-teknis misal agunan yang tidak memadai, mekanisme yang kompleks, dan keterbatasan informasi (Beck, 2017).

Indonesia, misalnya, dengan PDB sebesar \$1,1 triliun pada tahun 2021, memiliki 100 juta populasi yang tidak

mempunyai rekening bank pada periode yang sama. Terkait UMKM, hanya 39 persen yang merupakan usaha mikro dan 50 persen usaha menengah memanfaatkan layanan pembiayaan dari bank (Deni et al., 2022). Beberapa penelitian empiris menunjukkan bahwa kinerja unggul suatu perusahaan dapat dicapai melalui perolehan modal finansial. Aksesibilitas ke keuangan meningkatkan pertumbuhan perusahaan dan pembangunan dan pada gilirannya, mempengaruhi kinerja ekonomi secara keseluruhan secara positif (Syahdan, Djaelani & Mahdi, 2020). Wiklund dan Shepherd (2005) menyebutkan bahwa agar usaha kecil dapat mencapai dan mempertahankan keunggulan kompetitif, mereka memerlukan akses yang baik terhadap sumber daya keuangan. Studi Wiklund dan Shepherd (2005) menemukan bahwa akses terhadap modal keuangan dapat meningkatkan kinerja perusahaan. Hal ini dipertegas oleh Liu, et al (2022) bahwa UMKM yang mempunyai akses pendanaan yang dapat meningkatkan pertumbuhan bisnis lebih tinggi dibandingkan mereka yang tidak memiliki akses serupa.

Semua penelitian mengenai UMKM telah mengidentifikasi bahwa terbatasnya akses terhadap pendanaan dari lembaga keuangan formal adalah penyebabnya kendala terbesar yang dihadapi banyak UMKM. Hal ini menghalangi mereka untuk mencapai tingkat produktivitas dan daya saing yang lebih tinggi karena terbatasnya akses terhadap sumber keuangan yang menyebabkan kurangnya sumber daya untuk mempekerjakan karyawan yang terlatih, perluasan pasar, inovasi dan peningkatan teknologi (Minetti dan Zhu, 2011; Rahaman, 2011; Ayyagari et al., 2016; Jinjark & Wignaraja, 2016; Kumar, 2017; Tambunan, 2018). Lebih lanjut Levine (2004) menegaskan perusahaan yang memiliki akses keuangan yang

terbatas atau tidak sama sekali dapat menghadapi kendala serius terkait kemampuannya dalam mencapai pertumbuhan perusahaan.

Peran industri keuangan tradisional dalam pengembangan dan keberlanjutan bisnis UMKM masih kurang optimal. Pemerintah telah berupaya untuk memberikan akses keuangan yang lebih baik kepada UMKM melalui lembaga keuangan formal. Namun terdapat kesenjangan yang besar antara tingkat pembiayaan yang dibutuhkan UMKM dengan tingkat pembiayaan yang diberikan (AFTECH, 2021).

Terdapat beberapa hambatan yang mengurangi akses pembiayaan oleh UMKM. Dari sisi lembaga keuangan, hal ini mencakup kurangnya pengetahuan staf lembaga keuangan mengenai karakteristik UMKM dan kebutuhannya. Kendala lainnya adalah belum mampunya lembaga keuangan memberikan pinjaman kepada UMKM karena database calon UMKM yang mereka gunakan (sebagai database untuk menjangkau calon nasabah) masih terbatas (APF Canada, 2018; ILO, 2019; PwC, 2019); dan terbatasnya segmen masyarakat yang dapat dilayani oleh perbankan atau lembaga keuangan lainnya (Chen & Sergi, 2018; Seibel & Agung, 2006).

Sementara itu, hambatan dari sisi UMKM, adalah manajemen usaha yang belum profesional serta keuangan perusahaan yang belum dipisahkan dari keuangan pribadi. Hambatan lain adalah ketidaklengkapan dokumen hukum atau administratif misal izin usaha dan dokumen administrasi lainnya. Di samping itu, pemahaman terhadap produk dan jasa

keuangan, khususnya di bidang pendanaan, di kalangan usaha kecil dan menengah masih rendah (BI & LPPI, 2015; PwC, 2019).

Penyaluran pembiayaan terhadap UMKM terus meningkat dari tahun ke tahunnya namun porsi pembiayaan UMKM terhadap total pembiayaan perbankan masih kecil. OJK melaporkan jumlah pembiayaan kepada UMKM tahun 2022 sebesar Rp1.348 triliun dari total pembiayaan yang disalurkan oleh lembaga bank yang sebesar Rp6.497 triliun atau hanya sebesar 21 persen sebagaimana ditampilkan dalam Gambar 1.1 berikut:



Gambar 1.1 Porsi Kredit UMKM Terhadap Total Kredit Perbankan (Triliun Rupiah)
Sumber: OJK (diolah), 2023

Lembaga keuangan Syariah dapat menjadi salah solusi yang tepat dalam memenuhi kebutuhan permodalan UMKM di Indonesia. Pembiayaan kepada UMKM yang dilakukan perbankan Syariah meskipun meningkat cukup signifikan setiap tahunnya di mana pada tahun 2022 mencapai Rp87 triliun

namun porsi nya masih kecil dibandingkan dengan total pembiayaan Syariah yang sebesar Rp491triliun atau hanya sebesar 17 persen sebagaimana ditampilkan Gambar 1.2 berikut:



Gambar 1. 2 Porsi Pembiayaan UMKM Terhadap Total Pembiayaan Perbankan Syariah (Triliun Rupiah)
Sumber: OJK (diolah), 2023

Selain perbankan, penyaluran pembiayaan ke UMKM juga bisa dilakukan melalui fintech. Pemerintah Indonesia sekarang menganggap industri fintech berpotensi menyokong UMKM yang belum mendapatkan perhatian cukup dari sektor perbankan. Salah satu produk fintech yang mewakili inovasi produk perbankan adalah layanan pinjaman bernama P2P Lending. Sejak Zopa, pelopor P2P Lending yang dibangun oleh Dave Nicholson, Giles Andrews, dan Richard Duvall, diluncurkan di Inggris pada tahun 2005, platform ini berkembang pesat di seluruh dunia (Liu et al., 2018).

Dalam pandangan Moro-Visconti, Rambaud, & Pascual (2020), fintech dapat memberikan solusi untuk keuangan berkelanjutan di antaranya pembiayaan UMKM dan solusi platform digital (crowdfunding dan P2P Lending). P2P Lending adalah platform pendanaa yang memungkinkan pemberi

pinjaman dan peminjam berinteraksi secara langsung melalui media online tanpa melalui institusi keuangan (Chen et al., 2014; Guo et al., 2016). Peminjam menyampaikan informasi tentang detail mengenai kondisi pribadi dan keuangan mereka, dan pemberi pinjaman diberi kesempatan untuk menilai risiko peminjam dan memilih preferensi pembiayaan mereka. Baik pemberi pinjaman maupun peminjam dapat berupa individu atau bisnis (Galloway, 2009).

Kelebihan dari P2P Lending adalah menawarkan akses pembiayaan yang lebih cepat dan mudah, terutama bagi perorangan atau UMKM yang belum mendapatkan layanan dari lembaga keuangan formal atau yang menghadapi tantangan dalam memperoleh pinjaman dari lembaga keuangan konvensional seperti bank (unbanked dan underserved) (Jagtiani & Lemieux, 2018; Kusumaningsih, Pratiwi, Supriadi, & Priadi, 2018; Marginingsih, 2021; Zetsche, Buckley, Barberis, & Arner, 2017; Ravishankar, 2021; Katsamakos & Sánchez-Cartas, 2022; OJK, 2023b). Dengan kata lain, fintech dapat mempercepat dan meningkatkan inklusi keuangan (Makina, 2019; Arner et al., 2020; Kurniasari et al., 2021; Soemitra, 2023).

Inklusi keuangan diketahui merujuk pada proses yang meningkatkan kuantitas, kualitas, dan efisiensi layanan keuangan, yang pada gilirannya mendukung perbaikan kualitas hidup, membuka peluang baru, dan memperkuat ekonomi. (Babajide, Adegboye & Omankhanlen, 2015) dan literasi keuangan merupakan faktor penting untuk inklusi keuangan (Kostov, et al., 2015; Grandolini, 2015; Chikalipah, 2017; Abel et al., 2018). Literasi keuangan dapat didefinisikan sebagai kesadaran, wawasan, dan pemahaman individu mengenai konsep keuangan (Shih & Ke, 2014). Literasi keuangan mencakup pemahaman pengetahuan keuangan yang berkaitan dengan pengelolaan sumber daya keuangan. Ini juga dapat didefinisikan sebagai kemampuan untuk menilai dan

mengambil keputusan terkait pengelolaan keuangan (Samy et al., 2008).

Dalam Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan (SNLIK) tahun 2022, terdapat 5 (lima) indikator yang dinilai untuk menentukan tingkat literasi keuangan, yaitu pengetahuan, keterampilan, keyakinan terhadap lembaga jasa keuangan, serta sikap dan perilaku keuangan untuk menilai upaya peningkatan kualitas pengambilan keputusan dan pengelolaan keuangan individu. Hasil SNLIK tahun 2022 menghasilkan indeks literasi keuangan masyarakat Indonesia mencapai 49,68 persen, mengalami peningkatan dibanding tahun 2019 (38,03 persen). Di samping itu jika dilihat dari indeks literasi keuangan berdasarkan segmen layanan keuangan, fintech termasuk terendah yaitu sebesar 10,90 persen (OJK, 2022). Hal ini menggambarkan bahwa sebagian besar masyarakat Indonesia belum mempunyai literasi keuangan yang baik.

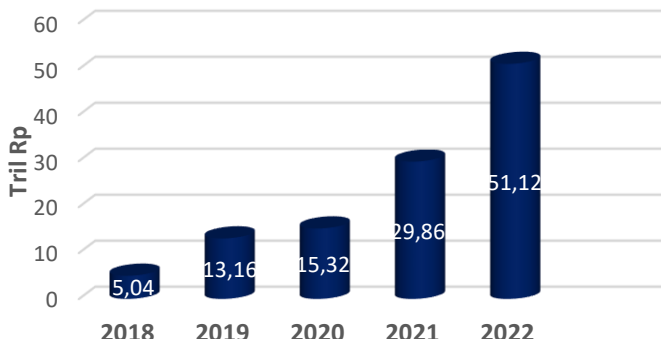
Untuk mencapai pertumbuhan UMKM diperlukan upaya peningkatan literasi keuangan pemilik dan pengelola. Pengetahuan keuangan dalam menjalankan usaha mereka sangat penting bagi UMKM. Misalnya, mereka perlu memiliki kemampuan menyusun laporan keuangan dalam kegiatan pembiayaan yang membutuhkan pengetahuan keuangan lainnya (Christelis, Jappelli & Padula, 2010; Bruhn & Zia, 2011; Drexler, Fischer & Schoar, 2014; Dahmen & Rodriguez, 2014; Hossain, 2020).

Dalam menyalurkan dan meningkatkan pembiayaan kepada UMKM, P2P Lending dapat memberikan solusi di mana lembaga keuangan konvensional tidak dapat melakukannya. Hal ini disebabkan faktor keunikan dalam model operasi mereka (Ventura et al., 2015), di antaranya, pembiayaan tanpa jaminan yang merupakan produk P2P Lending yang paling umum saat ini dan model penilaian pembiayaan yang inovatif. Namun P2P

Lending juga menghadapi berbagai risiko seperti pembiayaan macet, pencurian data, dan pembiayaan fiktif. P2P lending wajib menjamin keamanan semua transaksi keuangan yang terjadi di platform mereka dan didasarkan pada peraturan formal dan tepat untuk melindungi kepentingan semua pihak. Keberhasilan industri ini bergantung pada strategi mitigasi risiko mereka (Kurniasari et al., 2021).

Selain strategi mitigasi risiko, dalam meningkatkan pembiayaan kepada UMKM penyelenggara P2P lending juga harus menyediakan berbagai pilihan produk bagi pelanggan, bersama dengan kualitas yang lebih baik dengan harga terjangkau. Inklusivitas keuangan merupakan kondisi di mana produk dan layanan keuangan terjangkau, disajikan dengan memenuhi akuntabilitas, berkelanjutan dan tersedia bagi masyarakat untuk memenuhi kebutuhan mereka (Kurniasari et al., 2021). Konsistensi berinovasi perusahaan fintech dalam pengembangan produk dan layanan yang disesuaikan untuk pengguna dan UMKM untuk meningkatkan akses keuangan dan inklusivitas. Akses produk keuangan melalui fintech berkontribusi pada inklusi keuangan yang lebih besar bagi UMKM (Nugraha et al., 2022).

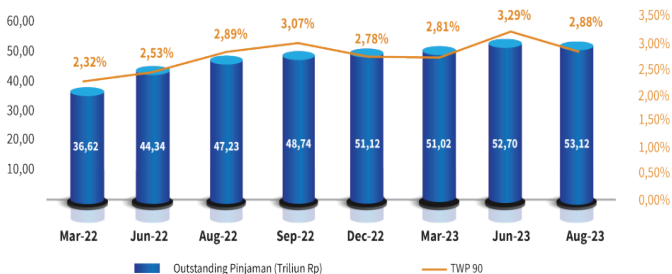
Data OJK menunjukkan bahwa pembiayaan yang disalurkan P2P Lending meningkat tajam dalam lima tahun terakhir. Total pembiayaan P2P Lending di tahun 2022 mencapai Rp51,12 triliun. Jika dibandingkan dengan posisi tahun 2018, angka ini tumbuh sekitar 1.054 persen sebagaimana ditampilkan Gambar 1.3 berikut:



Gambar 1. 3 Nilai Pendanaan Fintech P2P Lending (Triliun Rupiah)

Sumber: OJK (diolah), 2023

Kinerja P2P Lending secara keseluruhan menunjukkan tren positif terlihat dari peningkatan outstanding pembiayaan sebesar 12,46 persen secara year on year menjadi Rp53,12 triliun per Agustus 2023. Tetapi, terjadi penurunan outstanding pembiayaan secara month to month sebesar 5,11persen dengan tingkat kesehatan pembiayaan yang terjaga dengan TWP90 di bawah 5 persen yaitu pada level 2,88 persen sebagaimana ditampilkan Gambar 1.4 berikut:

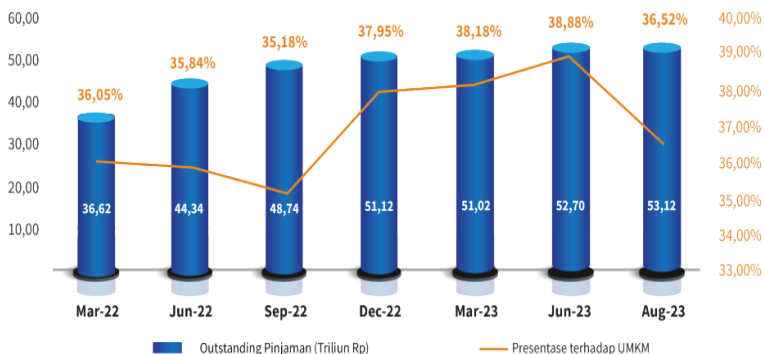


Gambar 1. 4 Outstanding Penyaluran Pembiayaan Fintech P2P Lending (Triliun Rupiah)

Sumber: OJK (2023b)

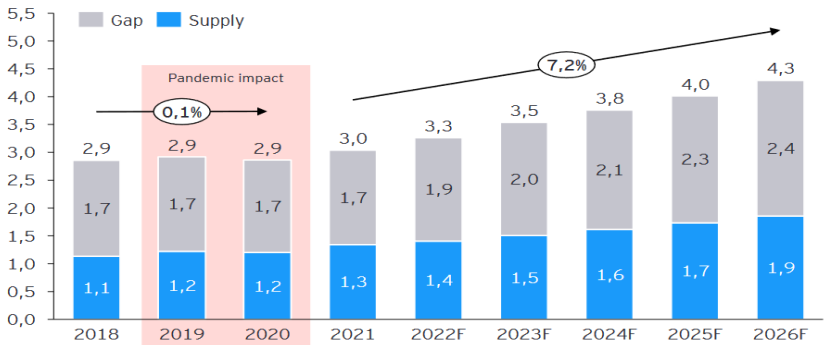
Sementara itu pada akhir tahun 2022 sumbangan P2P Lending Syariah belum signifikan dibandingkan dengan total industri, tetapi berpotensi besar untuk berkembang di masa depan. Tercatat aset P2P Lending Syariah sebesar Rp133,64 miliar atau 2,42 persen dari total aset industri P2P Lending. Dari segi outstanding pembiayaan, P2P Lending Syariah memiliki outstanding pembiayaan sebesar Rp1,99 triliun atau 3,89 persen dari total outstanding pembiayaan P2P Lending. Sedangkan total pembiayaan yang disalurkan P2P Lending Syariah sebesar Rp7,13 triliun atau sebesar 1,35 persen dari total penyaluran pembiayaan fintech P2P Lending (OJK, 2023a).

Outstanding pembiayaan P2P Lending kepada UMKM tercatat belum signifikan yaitu sebesar Rp53,12 triliun (posisi Agustus 2023). Jenis pembiayaan sektor produktif tertinggi bersumber dari perdagangan besar dan eceran, reparasi dan perawatan mobil dan sepeda motor sebesar 44,9 persen dari total pembiayaan sektor produktif sebagaimana ditampilkan Gambar 1.5 berikut:



Gambar 1.5 Porsi Outstanding Pembiayaan Fintech P2P Lending Kepada Sektor UMKM (Triliun Rupiah)
Sumber: OJK (2023b)

Potensi lain muncul dari besarnya kebutuhan pembiayaan UMKM. Studi yang diinisiasi oleh EY Parthenon dan Asosiasi Fintech Pendanaan Bersama Indonesia (AFPI) memperlihatkan tren peningkatan gap antara penawaran dan permintaan pembiayaan UMKM hingga tahun 2026 yang diperkirakan sebesar Rp4.300 triliun sementara lembaga keuangan memiliki kapasitas terbatas hanya sebesar Rp1.900 triliun (EY Parthenon, 2023) sebagaimana ditampilkan Gambar 1.6 berikut:



Gambar 1.6 Permintaan Historis dan Proyeksi Pembiayaan UMKM

(Triliun Rupiah) Sumber: EY Parthenon, 2023

Indonesia memiliki potensi besar dalam mengembangkan sektor fintech. Menurut Napitupulu et al. (2017) hal ini disebabkan oleh berbagai faktor, termasuk perubahan perilaku, perekonomian, geografi, kultur, demografi, dan pengetahuan dan pemahaman masyarakat tentang produk dan layanan keuangan. Dalam konteks fintech Syariah, prospek ekspansinya terlihat sangat menjanjikan dan didukung oleh beberapa faktor kunci yang dapat mempercepat pertumbuhannya. Menurut Rohman et al.

(2021), faktor-faktor berikut mendorong peluang besar dalam pengembangan fintech Syariah di Indonesia: (1) Sebagai mayoritas penduduk Indonesia, umat Islam dianggap sebagai pasar yang potensial untuk perkembangan fintech Syariah di masa mendatang. Dengan jumlah fintech Syariah yang masih terbatas, ada peluang untuk pertumbuhan yang signifikan dengan menarik lebih banyak pelanggan dari masyarakat Muslim; (2) Perkembangan ekonomi Syariah baik di dalam negeri maupun mancanegara berpotensi menuju arah positif yang bisa mendorong kemajuan fintech Syariah; (3) Semakin intensifnya stimulus dan dukungan dari pemerintah dan Majelis Ulama Indonesia (MUI) dalam mempromosikan ekonomi Syariah turut memperkuat inisiatif pengembangan fintech Syariah di tanah air; dan (4) Pemanfaatan teknologi yang semakin menyebar di berbagai komunitas membuat produk fintech Syariah mudah diidentifikasi dan digunakan masyarakat.

Fintech Syariah dapat memperkuat keuangan Syariah dengan melalui peningkatan efisiensi layanan dan mengatasi berbagai tantangan (Ali et al., 2019). Adapun tantangan yang dihadapi fintech Syariah di Indonesia menurut Rohman et al. (2021), antara lain: (1) Masyarakat masih belum familiar dengan fintech Syariah karena rendahnya edukasi dan pengetahuan masyarakat mengenai jasa keuangan Syariah; (2) Kebanyakan regulasi yang dikeluarkan pemerintah meliputi fintech konvensional, dan belum sepenuhnya mengakomodasi fintech Syariah; (3) Rendahnya pemahaman agama masyarakat terlihat dari masih banyaknya orang yang terlibat dalam praktik riba; dan (4) Jumlah SDM yang memahami dan menguasai aturan berkenaan ekonomi Syariah masih terbatas.

Perkembangan teknologi digital yang pesat telah berdampak sangat luas. Revolusi digital ini secara fundamental mengubah upaya banyak perusahaan dalam mengelola bisnisnya. Hitt, Ireland, & Hoskisson, (2019) berpendapat bahwa perubahan teknologi digital telah memaksa perusahaan untuk mengubah model bisnis yang biasa digunakan untuk memperoleh keuntungan dan secara masif selanjutnya menciptakan lanskap industri yang sangat kompetitif dan penuh dengan ketidakpastian.

Inovasi yang diterapkan fintech Syariah berpotensi merevolusi layanan keuangan Syariah melalui penggunaan teknologi canggih. Model bisnis merupakan aspek terpenting dalam inovasi suatu organisasi yang perlu diperhatikan (Chesbrough & Rosenbloom, 2002). Temuan penelitian ini dikembangkan oleh Nicoletti (2017) yang menyatakan bahwa ada empat inisiatif penting yang dapat dilakukan perusahaan dalam melakukan inovasi yaitu produk, proses, organisasi, dan model bisnis. Penelitian tentang model bisnis bertujuan untuk menjawab pertanyaan tentang bagaimana organisasi menciptakan nilai. Model bisnis telah digambarkan sebagai konsep dari perspektif yang berpusat pada pelanggan atau digunakan untuk menyoroti aspek-aspek yang merupakan batasan bagi aspek bisnis.

Hasil penelitian kolaborasi antara Christoper Zott dan Lorenzo Massa dari IESE Business School serta Raphael Amit dari University of Pennsylvania menunjukkan bahwa istilah model bisnis muncul terutama untuk menerangkan tiga fenomena. Pertama, terkait dengan e-business dan penggunaan teknologi informasi dalam suatu organisasi; kedua, terkait dengan masalah strategi, seperti penciptaan nilai, keunggulan

kompetitif, dan kinerja perusahaan; dan ketiga, terkait dengan manajemen inovasi dan teknologi (Zott, Amit, & Massa, 2011).

Untuk memahami persaingan dan kolaborasi dalam inovasi fintech dapat dilakukan dengan menganalisis ekosistem fintech. Ekosistem fintech adalah jaringan kompleks yang terdiri dari interaksi perusahaan fintech, lembaga keuangan, regulator, pemerintah, investor, dan lembaga talenta yang memiliki minat yang sama dalam memajukan industri jasa keuangan melalui inovasi teknologi (OXEPR, 2019). Diemers et al., (2015) mengemukakan ekosistem fintech sangat penting untuk mengembangkan inovasi teknologi ini agar sistem keuangan dan pasar lebih efisien dan meningkatkan pengalaman pelanggan. Elemen-elemen ekosistem fintech tersebut terdiri dari: (1) Pemerintah (menerapkan kebijakan dan peraturan yang mendorong pengembangan ekosistem fintech; (2) Lembaga keuangan (meliputi bank, investor, pemodal ventura); (3) Pengusaha (berkontribusi melalui teknologi yang inovatif dan disruptif).

Sedangkan menurut Lee & Shin (2018) elemen-elemen ekosistem fintech terdiri dari : (1) Perusahaan rintisan fintech (misal perusahaan fintech pembayaran, pengelolaan kekayaan, peminjaman, urun dana, pasar modal, dan asuransi); (2) Pengembang teknologi (misal analisa data besar, komputasi awan, cryptocurrency, dan pengembang platform online); (3) Lembaga Pemerintah (misal otoritas keuangan dan lembaga legislatif); (4) Pelanggan (misal perorangan dan institusi); dan (5) Lembaga keuangan konvensional (misalnya bank, asuransi, sekuritas dan pemodal ventura). Berbagai pemangku kepentingan dalam ekosistem fintech saling mendukung dan berperan dalam mendorong inovasi, merangsang ekonomi,

mendorong sinergisitas dalam sektor finansial, dan berdampak pada kemanfaatan bagi pelanggan.

Dalam Global Islamic Fintech (GIFT) Report 2021, dilaporkan terdapat beberapa indikator yang dipakai untuk menilai keberlanjutan ekosistem bisnis fintech Syariah, seperti (a) peraturan; (b) kesesuaian dengan prinsip-prinsip Islam; (c) jangkauan fintech global; (d) hubungan yang erat dengan konsumen; (e) talenta; (f) permodalan; (g) keterlibatan bank; dan (h) pangsa pasar keuangan Syariah (DinarStandard & Ellipses, 2021). Keseluruhan indikator tersebut berhubungan secara positif dengan kekuatan dan keberlangsungan industri fintech Syariah di suatu negara.

Model bisnis P2P Lending Syariah yang dapat meningkatkan pembiayaan UMKM yang berkelanjutan di Indonesia merupakan fokus utama dalam penelitian disertasi ini. Pembiayaan UMKM yang berkelanjutan yang dibahas dalam penelitian ini merujuk pada pembiayaan yang memberi dampak pada keberlangsungan usaha UMKM. Dalam pandangan Eresia-Eke & Raath (2013) UMKM yang memiliki keberlangsungan usaha adalah yang menunjukkan pertumbuhan usaha (business growth) dari waktu ke waktu. Terdapat tiga variabel yang dapat diukur untuk menentukan pertumbuhan usaha yaitu pertumbuhan keuangan (financial growth), pertumbuhan strategis (strategic growth) dan pertumbuhan organisasi (organizational growth). Wickham (2006) mendefinisikan pertumbuhan keuangan sebagai pengembangan bisnis sebagai entitas komersial, berfokus pada peningkatan omset, biaya dan investasi yang dibutuhkan untuk mencapai omset itu, dan keuntungan yang dihasilkan; pertumbuhan strategis berkaitan dengan perubahan yang terjadi di mana organisasi berinteraksi

dengan lingkungannya sebagai keseluruhan strategis yang koheren, terutama, berkaitan dengan cara organisasi mengembangkan kemampuannya untuk memperluas pasar; dan pertumbuhan organisasi berkaitan dengan perubahan dalam proses, budaya, dan sikap bisnis saat tumbuh dan berkembang.

Beberapa penelitian menunjukkan bahwa kemudahan akses keuangan bagi UMKM yang diberikan oleh lembaga keuangan berdampak bukan saja pada pemenuhan kebutuhan modal (Barata, 2019; Shofawati, 2019; Winarto, 2020; Utami & Sitanggang, 2021; Eça, 2022; AFTECH, 2023) tetapi juga pada omzet (Shariff, Peou & Ali, 2010; Fraser, Bhaumik & Wright, 2015; Kumar, 2017; Hossain, 2020; Saripudin, Nadya & Iqbal, 2021; Eça, 2022); peningkatan literasi keuangan (Kumar, 2017; Saripudin, Nadya & Iqbal, 2021; Mahmood et al., 2017); dan peningkatan kapabilitas sumber daya manusia (SDM) (Kumar, 2017; Barata, 2019; Abbasi et al., 2020). Dengan demikian pembiayaan yang disalurkan kepada UMKM berdampak pada pemenuhan kebutuhan modal serta peningkatan omzet, literasi keuangan, dan kapabilitas SDM, dan selanjutnya berdampak pada keberlangsungan bisnis UMKM.

Sesuai dengan in-depth interview peneliti dengan Bapak Muhammad Rasyid Ridho dari PT Alami Fintek Shariah dan Bapak Handika Surbakti dari Asosiasi Fintech Syariah Indonesia (AFSI) terkait upaya pengembangan model bisnis P2P Lending Syariah yang dapat meningkatkan pembiayaan UMKM yang berkelanjutan di Indonesia, ada empat faktor yang harus mendapat perhatian penyelenggara P2P Lending Syariah yaitu (1) Regulasi dari regulator (Peraturan OJK/POJK dan fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia/DSN-MUI); (2) Sosial (peningkatan kesadaran sosial meliputi privasi dan

keamanan data dan proteksi nasabah dari risiko pembiayaan); (3) Teknologi (infrastruktur teknologi informasi dan kemudahan penggunaan teknologi oleh nasabah); dan (4) Manajerial (manajemen sumber daya insani dan manajemen permodalan). Keempat faktor tersebut sejalan dengan elemen-elemen yang terdapat di dalam ekosistem fintech.

Sejumlah aturan dan kebijakan telah dikeluarkan oleh Kementerian Komunikasi dan Informatika (Kominfo), Bank Indonesia (BI) dan OJK bagi industri fintech konvensional. Namun, dalam penerapannya masih ada berbagai masalah dan tantangan, khususnya terkait perlindungan konsumen dan pelaku usaha fintech, akibat hadirnya fintech ilegal yang tidak terawasi asosiasi fintech dan OJK. Meskipun OJK telah rutin mempublikasikan daftar perusahaan fintech yang memiliki izin operasional, langkah ini belum cukup efektif untuk menutup celah, sehingga praktik fintech ilegal masih terus berlangsung. Kondisi ini tidak hanya merugikan pengguna jasa, tetapi juga mengganggu ekosistem bisnis fintech secara keseluruhan (Rohman et al., 2021).

Berbagai masalah hukum sering kali muncul dalam industri fintech, termasuk fintech Syariah, seperti masalah dalam penagihan dan penyalahgunaan data pribadi nasabah. Salah satu kasus yang menjadi sorotan di media sosial pada tahun 2018 adalah penagihan kredit oleh perusahaan fintech RupiahPlus (RP) yang dilakukan dengan cara kasar dan intimidatif (Rizki, 2018). Upaya perlindungan hukum dapat diawali dengan pembuatan regulasi fintech Syariah. Penyusunan dan penataan sistem regulasi perlu difokuskan pada efektivitas sistem hukum dalam ekonomi pasar. Ketua Umum AFSI, Ronald Yusuf Wijaya, menyarankan OJK untuk mengeluarkan regulasi yang lebih luas

terkait operasional fintech mengingat POJK fintech belum mampu memenuhi kebutuhan industri fintech Syariah (Wulandari, 2021).

Selain aspek regulasi dan perlindungan konsumen, aspek teknologi, sumber daya insani (talenta) dan pendanaan juga menjadi fokus dalam AMS 2022/2023. Teknologi digital yang yang diadopsi oleh industri fintech dipandang dapat mendorong pertumbuhan inklusi keuangan. Tetapi ada beberapa tantangan berupa kesenjangan yang masih harus diatasi, di antaranya adalah teknologi dan infrastruktur pendukung dan keahlian. Kesenjangan teknologi ini dapat berdampak langsung pada kemampuan dan efektivitas operasional perusahaan fintech, seperti dalam hal adopsi teknologi seperti penerapan cloud computing, blockchain, atau kecerdasan buatan. Negara-negara dengan teknologi yang lebih maju mungkin dapat mengimplementasikan teknologi lebih cepat dan efisien, berdampak pada keunggulan kompetitif dalam hal produktivitas, penghematan biaya, dan inovasi.

Pelaku industri fintech turut mengalami kesenjangan keahlian berupa keahlian strategis, yaitu perlindungan siber, analisis data dan pemahaman sektor finansial. Solusi yang dapat dilakukan di antaranya menyelenggarakan pelatihan internal dalam berbagai keahlian, dan menarik talenta dari perusahaan serupa.

Dalam konteks pertumbuhan ekonomi digital yang cepat di Indonesia, penyelenggara fintech mengandalkan beberapa sumber permodalan sebagai penopang utama ekspansi dan kesinambungan sektor ini. Survei AMS 2022/2023 menunjukkan 38,7 persen responden mendapatkan modal dari perusahaan modal ventura, menunjukkan ketertarikan investor yang besar

terhadap peluang di industri fintech Indonesia. Di sisi lain, 36 persen responden mengandalkan modal sendiri, mengindikasikan komitmen dan keyakinan pelaku fintech terhadap industri fintech.

Berdasarkan temuan empiris pada studi literatur terdahulu, penelitian model bisnis fintech berkisar pada area pembayaran mobile, keuangan mikro, P2P Lending, dan crowdfunding (Liu, Li, & Wang, 2020). Penelitian disertasi ini berupaya mengambil area model bisnis fintech khususnya P2P Lending Syariah yang berkenaan dengan keuangan mikro. Hal tersebut sejalan dengan perkembangan P2P Lending Syariah dalam pembiayaan UMKM namun jumlahnya masih kecil jika dibandingkan dengan keseluruhan total pembiayaan lembaga perbankan nasional. Sehingga, model bisnis dalam penelitian disertasi ini diharapkan sebagai inovasi dalam mengembangkan keuangan mikro terutama pembiayaan mikro Syariah di Indonesia.

Selain penelitian terdahulu mengenai model bisnis, beberapa temuan penelitian terdahulu mengenai faktor-faktor yang dominan dalam pembentukan model bisnis fintech menjadi subjek penelitian disertasi ini. Roeder et al., (2018) mengidentifikasi enam dimensi model bisnis fintech yaitu: (a) Komponen Teknologi Dominan; (b) Proposisi Nilai; (c) Saluran Distribusi; (d) Pelanggan; (e) Arus Pendapatan; dan (f) Produk dan layanan. Dimensi produk dan layanan menjadi faktor yang paling berpengaruh pada kesuksesan model bisnis fintech. Dimensi penawaran barang/jasa menjadi faktor keberhasilan model fintech yang bertopang pada inovasi dalam menciptakan keunggulan kompetitif perusahaan fintech (Roeder et al., 2018). Model bisnis P2P Lending Syariah memiliki keunggulan khusus

dalam penawaran layanan dengan berbasis akad-akad Syariah yang berupaya menghindari akad-akad yang tidak sesuai dengan Maqasid As-Syariah.

Penelitian yang mengkaji model bisnis P2P Lending Syariah yang diimplementasikan untuk meningkatkan pendanaan UMKM yang berkelanjutan di Indonesia sejauh ini belum dipraktikkan. Namun sejumlah model bisnis fintech Syariah yang pernah diteliti adalah: pertama, model bisnis fintech berbasis Agricultural Value Chain Financing (AVCF). Model bisnis fintech ini merupakan skema pendanaan Syariah berbasis komunitas dan institusional yang menargetkan sektor pertanian dengan menyatukan sejumlah pelaku usaha seperti pemilik tanah, pemasok, petani, perantara, pengecer, dan investor (Ningrat & Nurzaman, 2019). Kekurangan penelitian ini masih bersifat tawaran model (purposed model) yang belum diimplementasikan dalam fintech Syariah terutama dalam faktor-faktor pembentuk bisnis model yaitu dari pembentukan kemitraan berbagai pihak dan infrastruktur teknologi terutama di wilayah pertanian sehingga mendorong peneliti untuk mengembangkan temuan faktor-faktor pembentuk model bisnis P2P Lending Syariah dalam pembiayaan UMKM secara menyeluruh bukan hanya fokus pada sektor pertanian.

Kedua, model bisnis fintech yang mengintegrasikan konsep *baitul maal wa tamwil* (BMT) atau dikenal sebagai Fintech Micro BMT (FMB) dan dirancang dengan pendekatan Business Model Canvas (BMC) yang diperkenalkan oleh Osterwalder & Pigneur pada di tahun 2010. Model ini mencakup sembilan blok utama yaitu: segmen pelanggan, proposisi nilai, saluran distribusi, arus pendapatan, sumber daya utama, hubungan pelanggan, aktivitas kunci, kemitraan strategis, dan

skema biaya (Haidar, 2021). Kekurangan penelitian ini adalah merancang satu model bisnis yang hanya terbatas pada penyaluran pembiayaan sektor UMKM yang menjadi anggota BMT sehingga masih bersifat sebagai wadah kerjasama BMT di tingkat asosiasi dan membutuhkan pengembangan yang lebih inovatif dalam bentuk digitalisasi layanan keuangan. Oleh karena itu penelitian disertasi ini berupaya merancang model bisnis P2P Lending Syariah yang cakupan segmen pembiayaannya lebih luas, tidak terbatas pada UMKM yang menjadi anggota BMT.

Ketiga, model bisnis fintech yang mendukung Sustainable Development Goals (SDGs) terutama mengentaskan kemiskinan (SDGs Pertama), mengurangi kelaparan (SDGs Kedua) dan mengurangi ketidaksetaraan/ ketimpangan sosial (SDGs Kesepuluh) di Indonesia (Hudaefi, 2020). Penelitian ini menemukan sejumlah temuan model bisnis fintech yang dapat menyokong ketiga SDGs tersebut dengan mengumpulkan dan membiayai UMKM dan juga mencakup sejumlah upaya di antaranya: (1) Pembiayaan sektor yang tertinggal; (2) Pemberian bantuan kepada korban bencana alam dan konflik; dan (3) Pengumpulan dan pendistribusian dana infaq, wakaf dan sedekah (Hudaefi, 2020). Kekurangan penelitian ini adalah tidak disertai dengan analisis mengenai bentuk hingga elemen-elemen yang memengaruhi kesuksesan model bisnis fintech. Peneliti dalam penelitian disertasi ini berupaya untuk menindaklanjuti kekurangan penelitian tersebut.

Analisis faktor-faktor yang menjadi prioritas pengembangan model bisnis fintech dalam meningkatkan pembiayaan UMKM yang berkelanjutan dapat dimodelkan sebagai suatu model yang ideal dengan teknik analisis

Analytic Network Process (ANP). ANP berupaya mengkonstruksi ekosistem fintech apa saja yang membentuk model bisnis P2P Lending Syariah yang ideal dan menganalisis faktor-faktor yang menyertai setiap ekosistem P2P Lending Syariah di Indonesia saat ini. Dengan demikian penelitian lebih mendalam mengenai ekosistem fintech dan faktor-faktor yang membentuk model bisnis P2P Lending Syariah dalam meningkatkan pembiayaan UMKM yang berkelanjutan di Indonesia sangat penting dilakukan.

BAB II

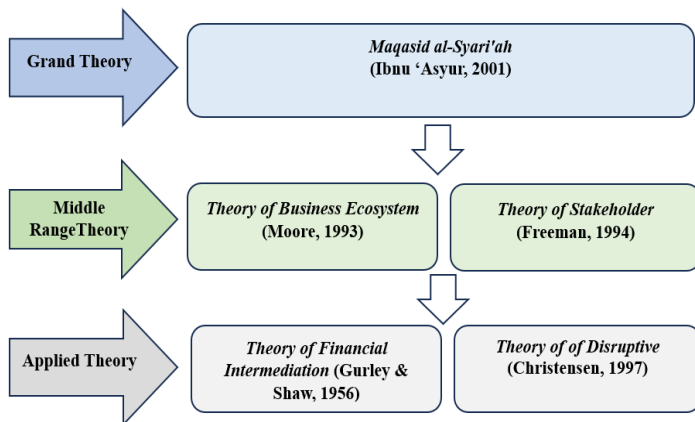
KERANGKA TEORITIS DAN LANDASAN KONSEPTUAL

Komposisi kajian pustaka dalam penelitian ini terdiri dari tiga bagian yaitu Grand Theory, Middle Range Theory serta Applied Theory. Dalam konteks penelitian ilmiah, Grand Theory mengacu pada kerangka teoritis yang luas dan umum yang digunakan untuk menjelaskan fenomena yang kompleks dalam suatu domain penelitian tertentu. Grand Theory seringkali digunakan untuk memberikan pemahaman yang luas dan mendalam tentang aspek fundamental dari fenomena yang diteliti sebelum lebih mendetail ke tingkat yang lebih spesifik. Grand Theory yang digunakan dalam penelitian ini adalah Teori Maqasid al-Syari'ah (Ibnu 'Asyur, 2001)

Middle Range Theory merupakan teori yang berada pada level menengah. dalam penelitian merujuk pada kerangka teoritis yang lebih terfokus dan spesifik dibandingkan dengan Grand Theory, namun lebih luas dan lebih umum dibandingkan dengan Applied Theory. Middle Range Theory yang digunakan dalam penelitian ini adalah Theory of Business Ecosystem (Moore, 1993) dan Theory of Stakeholder (Freeman, 1984).

Applied Theory merupakan teori yang berada di level mikro dan siap diaplikasikan. Applied Theory yang digunakan dalam penelitian ini adalah Theory of Disruptive (Christensen, 1997) dan Theory of Financial Intermediation (Gurley & Shaw, 1956).

Grand Theory, Middle Range Theory serta Applied Theory dalam penelitian disertasi ini ditunjukkan pada gambar 2.1 berikut:



Gambar 2.1. Grand Theory, Middle Range Theory dan Applied Theory

A. Maqasid al-Syari'ah

Tujuan ekonomi Islam adalah kemaslahatan atau kesejahteraan manusia di bidang harta atau kekayaan material. Namun demikian hal tersebut tidaklah dipahami sebagai sesuatu yang terpisah dari bentuk pengabdian (ibadah) kepada Allah Swt, sehingga kemaslahatan dan pengelolaan harta material tetap harus merujuk pada nilai-nilai ke-Tuhan-an dan berkaitan dengan aspek-aspek kemaslahatan lainnya dalam Maqasid al-Syari'ah (Yafiz, 2015).

Maqasid al-Syari'ah secara terminologi mengacu pada sekumpulan makna atau tujuan yang ingin diraih oleh syara' dalam sebagian besar atau seluruh kasus hukumnya, atau bisa juga dipahami sebagai tujuan dari

syariat, atau esensi dari setiap hukum yang ditetapkan oleh syar'i (pemegang otoritas syariat, Allah SWT dan Rasul-Nya) (al-Zuhaily, 1986). Menurut etimologi, Maqasid al-Syari'ah terdiri dari dua kata, yakni Maqashid dan Syariah. Maqashid adalah bentuk plural dari maqshad yang bermakna tujuan atau kesengajaan (Auda, 2008). Sementara itu, Syariah dapat diartikan sebagai jalan menuju sumber air selalu tersedia. Syariah juga dipahami sebagai jalan yang lurus. Ini sangat sesuai dengan peran Syariah bagi kehidupan manusia, baik dalam hubungannya dengan Tuhan maupun dengan umat manusia, baik yang beragama Islam ataupun non-Muslim dan lingkungan sekitarnya (Syaltut, 1985)

Salah satu ulama kontemporer yang berkontribusi besar dalam pemikiran Maqasid al-Syari'ah adalah Muhammad ibn Tahir al-'Asyur atau lebih dikenal dengan Ibnu 'Asyur, seorang ulama kelahiran Tunisia tahun 1879. Di tangan Ibnu 'Asyur, Maqasid al-Syari'ah praktis untuk diimplementasikan kasus-kasus terkini sehingga syariat Islam akan terus mampu menyikapi perubahan waktu. Ibnu 'Asyur menuangkan pemikiran mengenai Maqasid al-Syari'ah dalam kitabnya Maqasid al-Syari'ah al-Islamiyah.

Ibnu 'Asyur (2001) mendefinisikan Maqasid al-Syari'ah sebagai hikmah, rahasia dan tujuan dari penetapan Syari'at secara umum dengan tanpa membatasi pada bidang tertentu. Dari definisi tersebut dapat dipahami bahwa Maqasid al-Syari'ah adalah prinsip-prinsip yang dijadikan sebagai referensi dalam pembentukan hukum, dan prinsip-prinsip itu bersifat universal dalam arti tidak terbatas pada satu atau dua

permasalahan hukum. Maqasid al-Syari'ah merupakan sasaran global dari syariah yang dirancang untuk meraih kemaslahatan (masalah) untuk manusia baik di dunia maupun di akhirat, baik dalam urusan duniawi maupun spiritual, baik dalam hubungan individu dengan Tuhannya maupun dalam hubungan antarindividu. Dalam pandangan Ibnu 'Asyur, Maqasid al-Syari'ah adalah konsep yang mengarah pada kepentingan umat manusia secara keseluruhan, yang mencakup aspek spiritual dan duniawi kehidupan mereka. Prinsip ini membimbing interpretasi dan implementasi hukum-hukum Syariah sehingga mereka dapat memenuhi tujuan-tujuan tersebut, seperti menjaga agama, jiwa, akal, keturunan, dan harta benda.

Maqasid al-Syari'ah menurut Ibnu 'Asyur (2001) terdiri dari atas dua bagian yaitu: Maqasid asy-Syari'ah al-'Ammah (tujuan umum) dan Maqasid asy-Syari'ah al-Khāshshah (tujuan khusus). Pemisahan antara Maqasid asy-Syari'ah al-'Ammah dan Maqasid asy-Syari'ah al-Khāshshah membantu untuk memahami bahwa ada tujuan-tujuan yang tetap dan universal dalam syari'at Islam (Maqasid asy-Syari'ah al-'Ammah), sementara ada juga tujuan-tujuan yang lebih kontekstual dan spesifik yang perlu diperhatikan dalam mengaplikasikan hukum (Maqasid asy-Syari'ah al-Khāshshah). Hal ini memungkinkan fleksibilitas dalam pengembangan hukum dan adaptasi terhadap kondisi sosial yang berubah seiring waktu.

Maqasid asy-Syari'ah al-'Ammah menurut Ibnu 'Asyur (2001) adalah ma'aniy dan hikam yang tampak diinginkan oleh asy-Syari' (Allah) dalam semua atau sebagian besar kondisi pembentukan syariat, tidak hanya

terbatas pada jenis hukum tertentu, mencakup awsaf syariat, tujuan umum syariat, dan maksud-maksud yang selalu diperhatikan dalam penetapan hukum, serta beberapa nilai dari tujuan-tujuan yang tidak selalu tampak pada seluruh jenis dimaksud syariat tetapi terdapat dalam banyak jenis hukum syariat.

Dari definisi di atas dapat disimpulkan bahwa Maqasid asy-Syari'ah al- 'Ammah adalah makna dan hikmah, yaitu mengandung nilai-nilai dan prinsip-prinsip dasar masalah yang ingin dicapai melalui hukum-hukum syariat, mempunyai karakteristik khas yang merefleksikan keutamaan syariat Islam, memiliki tujuan dan prinsip dasar sebagaimana dimaksud menjadi Maqasid al- 'Ammah jika terdapat dalam seluruh atau sebagian besar hukum-hukum syariat.

Maqasid asy-Syari'ah al- 'Ammah dari semua hukum adalah tujuan yang tidak terbatas pada satu hukum tertentu saja. Misal tujuan dari ibadah secara umum adalah untuk memuliakan Allah Swt dan merasa takut kepada-Nya, bertawakkal dan menyerahkan segala urusan kepadaNya. Setiap aturan baik perintah ataupun larangan bertujuan untuk mengabdikan kepada Allah Swt, menghadirkan masalah dan mencegah bahaya, meringankan dan menghapus kesukaran. Maqasid asy-Syari'ah al- 'Ammah turut memelihara ketertiban masyarakat, dan menjaga kebaikan akal, tindakan, dan lingkungan sekitar.

Maslahat menurut terminologi dalam pandangan Ibnu 'Asyur adalah karakteristik satu tindakan yang bisa mewujudkan kebaikan atau manfaat secara berkelanjutan untuk umat maupun perorangan. Maslahat yang hendak

dicapai menurut Ibnu 'Asyur terdiri dari empat bagian, yaitu:

1. Masalah ditinjau dari dampaknya terhadap keberlangsungan umat. Pembagian masalah ini oleh Ibnu 'Asyur membantu dalam memahami berbagai tingkatan dan jenis kepentingan yang harus dipertimbangkan dalam merumuskan hukum Islam. Dengan mempertimbangkan masalah ini, hukum Islam dapat diinterpretasikan dan diterapkan secara lebih luas dan kontekstual, sesuai dengan keadaan masyarakat, ekonomi, dan kultur yang berbeda-beda dari waktu ke waktu. Hal ini memberikan landasan yang kuat bagi keberhasilan umat Muslim dalam mempertahankan nilai-nilai Islam dan mewujudkan kesejahteraan yang berkelanjutan bagi masyarakat. Ditinjau dari perspektif ini masalah terdiri atas Masalah al-Daruriyat, Masalah al-Hajiyat dan Masalah al-Tahsiniyat.
 - a. Masalah al-Daruriyyat merujuk kepada kemaslahatan yang merupakan kebutuhan fundamental dan esensial bagi kehidupan umat Muslim. Ini mencakup perlindungan terhadap agama (din), jiwa (nafs), akal ('aql), keturunan (nasl), dan harta (maal). Masalah ini merupakan landasan yang harus dipenuhi untuk menjaga eksistensi dan keberlanjutan umat secara keseluruhan.
 - b. Masalah al-Hajiyat adalah kemaslahatan yang memenuhi kebutuhan masyarakat yang tidak esensial namun penting untuk kesejahteraan umum. Contohnya termasuk pemenuhan kebutuhan ekonomi, kesehatan, pendidikan, dan

aspek-aspek lain yang mendukung kehidupan sosial yang stabil dan berkelanjutan.

- c. Masalah al-Tahsiniyyat mencakup kemaslahatan yang bertujuan untuk meningkatkan kualitas kehidupan dan masyarakat secara keseluruhan. Ini meliputi upaya-upaya untuk mencapai keadilan sosial, pengembangan budaya, lingkungan yang sehat, dan peningkatan kesejahteraan umum.
2. Maslahat ditinjau dari hubungan dengan masyarakat secara umum, komunitas, atau perorangan. Pembagian ini membantu dalam memahami bahwa hukum Islam tidak hanya mempertimbangkan kemaslahatan secara umum yang melibatkan seluruh umat dan kesejahteraan umum, tetapi juga memperhatikan kepentingan khusus dari kelompok atau individu dalam masyarakat. Pendekatan ini memberikan kerangka kerja yang lebih luas untuk penafsiran dan aplikasi hukum Islam yang memperhitungkan berbagai konteks dan kebutuhan yang berbeda dalam masyarakat Muslim. Ditinjau dari perspektif ini maslahat terdiri atas Maslahat al Kulliyah, dan Maslahat al-Juz'iyah.
 - a. Masalah al-Kulliyah merujuk kepada kemaslahatan yang bersifat umum atau universal, yang berhubungan dengan kepentingan dan kesejahteraan umum dari seluruh masyarakat atau komunitas umat Islam secara keseluruhan. Ini mencakup tujuan-tujuan besar dalam hukum Islam yang mencerminkan kepentingan kolektif dari seluruh umat. Masalah ini menekankan nilai-nilai

fundamental yang melindungi dan mempromosikan kesejahteraan bersama.

- b. *Maslahah al-Juz'iyah* adalah kemaslahatan yang bersifat spesifik, yang berkaitan dengan kepentingan kelompok atau individu tertentu dalam masyarakat. *Maslahah* ini lebih terfokus pada kebutuhan khusus dari sebagian masyarakat atau individu, yang mungkin tidak berlaku secara universal untuk seluruh umat. Pendekatan ini memperhitungkan variabilitas kondisi sosial dan kebutuhan individu atau kelompok tertentu dalam masyarakat Islam.

Maslahat ditinjau dari terwujudnya kebutuhan atau perlindungan dari kerusakan. Pembagian ini membantu dalam mengarahkan pemikiran hukum Islam untuk mempertimbangkan dengan cermat manfaat yang akan diperoleh atau kerusakan yang akan dicegah dalam konteks masyarakat dan situasi yang berbeda-beda. Ibnu 'Asyur memandang bahwa prinsip-prinsip ini penting untuk memastikan bahwa hukum Islam memberikan perlindungan yang optimal dan mempromosikan kesejahteraan umat secara efektif. Ditinjau dari perspektif ini *maslahat* terdiri atas *Maslahah Qat'iyah*, *Maslahah Dzanniyah* dan *Maslahah Wahmiyah*.

- a. *Maslahah Qat'iyah* merujuk kepada kemaslahatan yang pasti atau yang dapat dipastikan akan terjadi. Ini berarti manfaat atau kebaikan yang dapat dijamin terwujud atau kerusakan yang dapat dipastikan akan dicegah dengan mengambil tindakan tertentu. Hukum Islam akan mengutamakan untuk mencapai *Maslahah Qat'iyah* ini karena kepastiannya dalam

- memberikan manfaat atau melindungi dari kerusakan.
- b. *Maslahah Dzanniyah* adalah kemaslahatan yang didasarkan pada kemungkinan atau dugaan akan terwujudnya manfaat atau kerusakan. Meskipun tidak seperti *Maslahah Qat'iyah*, *Maslahah Dzanniyah* tetap dianggap penting dalam konteks hukum Islam untuk mempertimbangkan kemungkinan-kemungkinan yang dapat berkontribusi terhadap kesejahteraan umum atau pencegahan kerusakan.
 - c. *Maslahah Wahmiyah* adalah kemaslahatan yang diragukan atau keraguan terhadap terwujudnya manfaat atau kerusakan. Ibnu 'Asyur menekankan bahwa hukum Islam mungkin tidak memberikan perhatian terlalu besar pada *Maslahah Wahmiyah* karena ketidakpastiannya dalam memberikan manfaat atau melindungi dari kerusakan. Hal ini karena hukum Islam lebih condong untuk berfokus pada kemaslahatan yang lebih pasti atau berdasarkan dugaan yang kuat.
4. *Maslahat* dilihat dari maksud dari suatu tindakan atau akibat dari tindakan. *Maslahat* dalam konteks ini mengacu pada pertimbangan atas tujuan atau implikasi dari suatu perbuatan dalam hukum Islam. Pendekatan ini mendasarkan penafsiran dan aplikasi hukum Islam pada pemahaman yang lebih dalam tentang tujuan yang diinginkan atau akibat yang diharapkan dari suatu tindakan. Pendekatan ini menunjukkan evolusi dalam metodologi hukum Islam yang lebih responsif terhadap konteks sosial dan perubahan zaman. Dengan

mempertimbangkan *masalah* dari perspektif tujuan atau implikasi perbuatan, ini mempengaruhi dan memfasilitasi munculnya metode-metode seperti *tathallu'at* (observasi), *tafatanat* (pemahaman), dan *madahir* (fenomenologi).

- a. *Tathallu'at* mencerminkan pendekatan di mana para ulama atau penegak hukum Islam melakukan pengamatan langsung terhadap realitas sosial, ekonomi, dan budaya masyarakat. Observasi ini membantu mereka untuk memahami dengan lebih baik konteks aktual di mana hukum Islam diterapkan, sehingga mereka dapat mengambil keputusan hukum yang lebih relevan dan bermanfaat.
- b. *Tafatanat* mengacu pada pemahaman mendalam terhadap nilai-nilai, prinsip-prinsip, dan tujuan-tujuan dalam hukum Islam. Dengan mempertimbangkan masalah dari sudut pandang tujuan atau implikasi perbuatan, para ulama dapat memperdalam pengetahuan bagaimana hukum Islam dapat memenuhi tujuan-tujuan *Maqasid al-Shari'ah* (dengan cara yang paling efektif).
- c. *Madahir* melibatkan pendekatan fenomenologis yang memperhatikan bagaimana individu atau masyarakat mengalami dan merespons hukum Islam dalam kehidupan sehari-hari mereka. Dengan mempertimbangkan *masalah* dari perspektif tujuan atau implikasi perbuatan, metode ini membantu dalam memahami bagaimana aplikasi hukum Islam

dapat mempengaruhi dan merespons realitas sosial yang dihadapi oleh umat Muslim.

Maqasid asy-Syari'ah al-Khāshshah didefinisikan Ibnu 'Asyur (2001) sebagai ketentuan yang diinginkan *asy-Syari'* (Allah) untuk merealisasikan keinginan-keinginan insan yang mendatangkan kemanfaatan, atau untuk menjaga kemaslahatan umum dalam kegiatan yang bersifat pribadi, sehingga kepentingan pribadi tidak mengganggu prinsip-prinsip kemaslahatan umum, yang disebabkan kelalaian atau dorongan nafsu dan keinginan yang menyimpang, termasuk setiap sasaran yang menjadi pedoman dalam setiap hukum yang mengatur perilaku manusia. Sebagai contoh, pembuktian yang kuat sebagai tujuan akad *rahn* (gadai), pemeliharaan aturan rumah tangga dan keluarga dalam pernikahan, dan mencegah kerugian yang berkelanjutan sebagai tujuan talak.

Maqasid asy-Syari'ah al-Khāshshah mengacu pada tujuan-tujuan yang lebih detail dan khusus, terkait dengan kebutuhan dan konteks sosial yang spesifik. Misalnya, dalam konteks ekonomi, *Maqasid asy-Syari'ah al-Khāshshah* dapat merujuk pada perlindungan kebebasan ekonomi individu atau keadilan dalam distribusi sumber daya. Pandangan Ibnu 'Asyur tentang *Maqasid asy-Syari'ah al-Khāshshah* menjadi penting dalam menafsirkan hukum Islam dalam konteks modern dan menawarkan pendekatan yang lebih kontekstual dan adaptif terhadap perubahan sosial dan kebutuhan manusia. Konsep ini membantu untuk mengembangkan pemahaman yang lebih dalam

tentang tentang penerapan hukum Islam dalam kehidupan sehari-hari.

Maqasid asy-Syari'ah al-Khāshshah dalam muamalah, menurut Ibnu 'Asyur (2021) terdiri dari hukum kekeluargaan, hukum perniagaan, hukum ketenagakerjaan, hukum *tabarru'at* (seperti sedekah, hibah, pemerdakaan budak), hukum peradilan dan kesaksian, serta hukum (sanksi) pidana. Kategori-kategori ini membantu untuk memahami bagaimana pokok-pokok ajaran Islam, khususnya terkait hukum dan etika ekonomi, berusaha mencapai tujuan-tujuan khusus yang spesifik untuk meningkatkan kesejahteraan dan keadilan dalam masyarakat.

Terkait dengan hukum perniagaan Ibnu 'Asyur mengungkapkan lima *Maqasid asy-Syari'ah* khusus dalam perputaran kekayaan, yaitu: *ar-rawaj* (penyebaran kepemilikan), *al-wudhuhul amwal* (transparansi), *hifz al-mal* (perlindungan terhadap harta), *asbatul amwal* (kepastian hukum atas kepemilikan), dan *al-'Adlu* (berkeadilan).

1. *ar-Rawaj* (penyebaran kepemilikan). *Ar-rawaj* adalah pendistribusian harta yang sah kepada sejumlah besar orang dalam masyarakat, bukan terbatas pada komunitas tertentu. Menurut Ibnu 'Asyur *ar-rawaj* sebagai *maqasid Syari'ah* dalam muamalah terkait harta kekayaan, dimaknai dari sejumlah teks yang mendorong secara jelas supaya aktivitas muamalat diimplementasikan secara masif dan luas dengan berbagai pendekatan, di antaranya menyebut pelaku pasar berdampingan dengan mujahidin, sebagaimana firman Allah QS. al-Muzammil (73): 20 yang artinya:

“...dan orang-orang yang berjalan di muka bumi mencari sebagian karunia Allah serta yang lain berperang di jalan Allah..”; pengizinan aktivitas perniagaan dalam pelaksanaan ibadah haji yang sebelumnya dianggap kemungkar dalam tradisi jahiliyah, sebagaimana yang tercantum dalam QS al-Baqarah (2) : 198 yang artinya: *“Bukanlah suatu dosa bagimu mencari karunia dari Tuhanmu....”*

2. *al-Wudhuhul amwal* (transparansi). *al-Wudhuhul amwal* yaitu harta yang merupakan objek kekayaan harus jelas wujud dan batasannya sehingga mengurangi risiko sengketa akibat gugatan dari pihak lain. Misal, saksi dan benda jaminan dalam pembiayaan telah diterangkan secara detail dalam QS al-Baqarah (2): 282 dan 283 yang artinya: *“Wahai orang-orang yang beriman, apabila kamu berutang piutang untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu mencatatnya. Hendaklah seorang pencatat di antara kamu menuliskannya dengan benar. Janganlah pencatat menolak untuk menuliskannya sebagaimana Allah telah mengajarkan kepadanya. Hendaklah dia mencatatnya dan orang yang berutang itu mendiktekannya....”*
3. *Hifz al-Mal* (perlindungan terhadap harta). Akad muamalat terkait harta kekayaan diatur oleh syariat untuk menjaga harta dari peralihan yang tidak sah dan tekanan terhadap pemiliknya sebagaimana firman Allah dalam QS An-Nisa (4): 29 yang artinya: *“Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu.*

Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu.

4. *Asbatul Amwal* (kepastian hukum atas kepemilikan). Kepastian hukum dimaksudkan agar peralihan harta dengan tujuan melindungi hak eksklusif pemilik harta dalam mengelola dan memanfaatkan dari harta tersebut. Dengan demikian, setiap pelaksanaan kontrak atau peralihan kepemilikan harus melibatkan saksi dan dokumen tertulis sebagaimana tercantum dalam QS Al-Baqarah (2):282.
5. *al-'Adlu* (berkeadilan). Keadilan dalam kepemilikan harta mencakup peralihan yang tidak dilakukan dengan cara yang zalim. Peralihan yang adil dilakukan dengan bekerja, pemberian, atau warisan. Menjaga keadilan juga melibatkan penerapan batasan dalam penggunaan harta agar tidak menimbulkan kerugian bagi orang lain.

Berikut adalah beberapa alasan mengapa peneliti menggunakan *Maqasid al-Syari'ah* sebagai *Grand Theory* dalam penelitian ini:

1. Menyediakan Kerangka Nilai dan Tujuan. *Maqashid al-Syari'ah* merupakan prinsip-prinsip dalam hukum Islam yang bertumpu pada tujuan syariat Islam yang komprehensif, termasuk di dalamnya adalah menjaga dan meningkatkan kesejahteraan sosial dan ekonomi masyarakat. Dengan mendasarkan model bisnis P2P *Lending Syariah* pada *Maqashid al-Syari'ah*, penelitian dapat menunjukkan bagaimana praktik bisnis tersebut dapat mendukung dan mempromosikan pencapaian tujuan-tujuan tersebut dalam konteks ekonomi dan keuangan.
2. Prinsip-prinsip Ekonomi Islam. *Maqasid al-Syari'ah* memuat prinsip-prinsip ekonomi Syariah misal pelarangan riba, keadilan dalam penyebaran kekayaan,

dan keberlanjutan ekonomi. Dalam P2P *Lending* Syariah, ini dapat diinterpretasikan sebagai upaya untuk mengembangkan model bisnis yang berkelanjutan secara ekonomi dan sosial, yang tidak hanya menguntungkan peminjam dan pendana, tetapi juga mendorong pertumbuhan ekonomi yang berkeadilan.

3. Orientasi pada Kesejahteraan dan Keadilan Sosial. *Maqasid al-Syari'ah* menggarisbawahi keutamaan keadilan sosial, dan kesejahteraan umum. Berkenaan pembiayaan UMKM, teori ini dapat digunakan untuk menilai sejauh mana model bisnis P2P *Lending* Syariah mendatangkan kemanfaatan yang adil dan berkelanjutan bagi UMKM dan masyarakat secara keseluruhan.
4. Kewajiban Berbagi Risiko dan Keuntungan. Salah satu aspek krusial *Maqasid al-Syari'ah* adalah prinsip berbagi risiko dan keuntungan. Dalam P2P *Lending* Syariah, model bisnis ini menekankan pentingnya transparansi, tanggung jawab sosial, dan kesepakatan yang adil antara semua pihak yang terlibat.
5. Pengembangan Inklusif dan Berkelanjutan. *Maqasid al-Syari'ah* juga mendukung pengembangan ekonomi yang inklusif dan berkelanjutan, yang berfokus pada pembangunan masyarakat dan pengentasan kemiskinan melalui akses keuangan yang adil dan berbasis prinsip Syariah.

1. Theory of Business Ecosystem

Konsep awal ekosistem diperkenalkan oleh ahli Biologi Jerman, Haeckel pada tahun 1866 sebagai “ekologi”, pada awalnya bertujuan mempelajari komposisi dan sistem fisik di

dalam lingkungan alam (von Haeckel, 1998). Seiring berjalannya waktu konsep ekologi berkembang, bukan hanya sekedar memeriksa flora dan fauna, tetapi mengeksplorasi lebih jauh lagi, bagaimana interaksi di antara organisme dengan lingkungannya (McIntosh, 1986). Ekosistem didefinisikan oleh Tansley, ahli ekologi Inggris, sebagai lingkungan yang dinamis dan sistem komprehensif yang berinteraksi (Tansley, 1935). Sepanjang perkembangan teori ekosistem, para ahli mengajukan berbagai definisi, namun memiliki kesamaan bahwa ekosistem berkenaan dengan interaksi keseluruhan makhluk hidup dan makhluk tak hidup dalam lingkungan alam, dan konsep dasar ini berpengaruh di berbagai bidang, melampaui asal-usul ekologinya (Jacobides, Cennamo, & Gawer, 2018).

Theory of Business Ecosystem diperkenalkan oleh James F. Moore, seorang penulis dan konsultan manajemen, melalui artikelnya yang terbit di Harvard Business Review berjudul "*Predators and Prey: A New Ecology of Competition*" pada tahun 1993. Teori ini memberikan pandangan bagaimana perusahaan menavigasi dinamika lingkungan pasar. Didefinisikan sebagai konsorsium ekonomi yang dibentuk melalui interaksi dan kolaborasi, ekosistem bisnis menekankan pada saling bergantung dan berkembang bersama hubungan antar organisasi atau individu dalam kelompok bisnis. Dalam sebuah ekosistem bisnis, perusahaan-perusahaan mengembangkan kemampuan inovasi secara bersamaan, bekerja secara kooperatif dan kompetitif untuk mendukung terciptanya produk baru yang dapat memenuhi kebutuhan pelanggan, dan pada akhirnya bekerja sama kembali dalam membuat inovasi berikutnya.

Dalam pandangan Moore (1993) bisnis yang sukses adalah bisnis yang berkembang pesat dan efektif. Namun bisnis yang inovatif tidak bisa berevolusi dalam ruang hampa. Perusahaan harus menarik berbagai sumber daya, seperti dana,

rekan usaha, penyuplai, dan pelanggan untuk membangun kolaborasi jaringan. Menurut Moore (1993) ada 4 (empat) tahapan evolusi (*Birth, Expansion, Leadership, Self-Renewal*) yang memberikan kerangka kerja bagi perusahaan untuk memahami dinamika ekosistem bisnis. Pada awalnya berfokus pada saling ketergantungan dan pengembangan bersama antar anggota dalam ekosistem tersebut, kemudian secara kolektif membentuk jaringan yang luas yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan pelanggan (Moore, 1993; Moore, 1996).

Berikut adalah beberapa alasan mengapa peneliti menggunakan *Theory of Business Ecosystem* sebagai *Middle Theory* dalam penelitian ini:

1. Fokus pada Interaksi dan Hubungan Ekosistem. *Business Ecosystem Theory* secara khusus mengkaji dinamika hubungan antara berbagai entitas dalam suatu ekosistem bisnis, seperti platform P2P, lembaga keuangan syariah, peminjam UMKM, pendana, dan regulator. Dengan menggunakan teori ini sebagai *Middle Range Theory*, penelitian dapat lebih mendalam dalam menganalisis bagaimana kolaborasi dan distribusi nilai di dalam ekosistem P2P *Lending Syariah* mempengaruhi kemampuan untuk meningkatkan pembiayaan UMKM secara berkelanjutan.
2. Relevansi dalam Konteks *Fintech Syariah*. Mengingat penelitian berfokus pada model bisnis P2P *Lending Syariah*, *Business Ecosystem Theory* memberikan pandangan yang lebih komprehensif tentang bagaimana teknologi *fintech Syariah* dan lembaga keuangan Syariah berinteraksi dalam ekosistem ini. Teori ini memungkinkan analisis terhadap peran berbagai pemangku kepentingan berkaitan dengan menawarkan opsi pembiayaan UMKM yang memenuhi ketentuan Syariah.

3. Kemampuan dalam Menjelaskan Dinamika Perubahan dan Pertumbuhan. *Business Ecosystem Theory* memberikan kerangka kerja yang memadai untuk menjelaskan bagaimana perubahan struktural dalam ekosistem bisnis, termasuk teknologi dan inovasi baru, dapat memengaruhi model bisnis. Hal ini krusial untuk memahami cara kerja platform P2P *Lending Syariah* dapat mengadaptasi dan mengoptimalkan model bisnisnya untuk meningkatkan akses dan keberlanjutan pembiayaan UMKM.

2. *Theory of Stakeholder*

Theory of Stakeholder pertama kali dicetuskan oleh Robert Edward Freeman, seorang filsuf Amerika dan profesor administrasi bisnis di Darden School of the University of Virginia, dalam bukunya "*Strategic Management: A Stakeholder Approach*" pada tahun 1984. *Stakeholder* atau pemangku kepentingan dalam pandangan Freeman (1984) adalah kelompok atau perorangan apa pun yang bisa memengaruhi atau dipengaruhi oleh realisasi tujuan organisasi. Keberhasilan organisasi tidak hanya diukur dari perspektif finansial, tetapi juga dari perspektif pemenuhan kepentingan pemangku kepentingan.

Seiring berjalannya waktu, *Theory of Stakeholder* telah berkembang menjadi semakin penting, dengan karya-karya utama Clarkson (1995), Donaldson & Preston (1995), Mitchell, Agle, & Wood (1997), Rowley (1997) dan Frooman (1999). Dari perspektif awalnya strategis, teori ini berkembang dan diadopsi sebagai sarana manajemen oleh organisasi yang berbasis pasar (*market-based organizations*) (Mainardes, Alves & Raposo, 2011).

Theory of Stakeholder mengacu pada empat bidang akademis utama yaitu sosiologi, ekonomi, politik dan etika dan Terutama referensi mengenai perencanaan strategis organisasi,

teori sistem, tanggung jawab sosial perusahaan dan teori organisasi. Dalam konteks perencanaan strategis perusahaan, keberhasilan strategis berhubungan dengan integrasi semua kepentingan pemangku kepentingan. Teori sistem maupun teori organisasi fokus pada gagasan bahwa organisasi adalah sistem terbuka yang berinteraksi dengan beragam pihak ketiga dan diperlukan dalam menyusun strategi agar perusahaan dapat bertahan hidup. Sementara tanggung jawab sosial perusahaan penting untuk membangun hubungan yang kuat dan dapat dipercaya serta menjaga reputasi yang baik dengan semua kelompok di luar perusahaan.

Theory of Stakeholder merupakan alternatif manajemen strategis untuk merespons peningkatan kompetisi, globalisasi dan kompleksitas operasional perusahaan (Mainardes, Alves & Raposo, 2011). Asal usul teori ini dapat ditelusuri hingga ke masa Adam Smith dengan teorinya, *The Theory of Moral Sentiments*. Pemanfaatannya yang modern dalam literatur manajemen dibawa oleh Stanford Research Institute, yang memperkenalkan istilah ini pada tahun 1963 untuk menggeneralisasi dan memperluas gagasan tentang pemegang saham sebagai satu-satunya kelompok yang dibutuhkan oleh manajemen (Jongbloed, Enders & Salerno, 2008). Dalam pandangan Freeman (1984) perusahaan harus memikirkan kepentingan pihak-pihak terkait dalam pengambilan keputusan strategis, bukan hanya pemegang saham.

Menurut Clarkson (1995) pemangku kepentingan terdiri atas dua kelompok: (1) Kelompok primer, yang memiliki kontrak formal dengan perusahaan, seperti pelanggan, pemasok, karyawan dan pemegang saham; dan (2) Kelompok sekunder, yang tidak memiliki kontrak formal seperti pemerintah dan masyarakat. Friedman & Miles (2006) menyebutkan bahwa istilah “pemangku kepentingan” berkembang luas dalam beberapa dekade terakhir. Istilah ini sangat populer dengan dunia usaha, pemerintah, organisasi non-pemerintah dan bahkan dengan media.

Di kalangan akademisi, tak terhitung banyaknya definisi dari “pemangku kepentingan” sehingga tidak ada definisi tunggal, definitif dan diterima secara umum. Bryson (2004), Buchholz & Rosenthal (2005), Pesqueux & Damak-Ayadi (2005), Friedman & Miles (2006) dan Beach (2008) mengungkapkan ada 66 (enam puluh enam) konsep yang berbeda untuk istilah “pemangku kepentingan”. Meskipun masing-masing peneliti mendefinisikan konsep secara berbeda, namun mereka sepakat bahwa perusahaan harus mempertimbangkan kebutuhan, kepentingan dan pengaruh masyarakat dan kelompok yang mungkin terkena dampak kebijakan dan operasinya.

Teori ini berfokus pada pentingnya memastikan interaksi dengan para pemangku kepentingan dan mewujudkan ekspektasi mereka, khususnya yang memiliki kendali atas sumber daya perusahaan. Perusahaan harus mengakomodasi keinginan dan kebutuhan para pemangku kepentingan untuk memperkuat hubungan dan meningkatkan kinerja bisnis. Dalam pandangan Freeman & McVea (2001), perusahaan harus memastikan bahwa kepentingan pemangku kepentingan terpenuhi dan terintegrasi dalam tujuan utama perusahaan dan hubungan dengan pemangku kepentingan dikelola secara strategis dan koheren.

Salah satu pendekatan untuk membina hubungan dengan para pemangku kepentingan perusahaan adalah dengan mempublikasikan *sustainability report* yang mencakup dimensi lingkungan, sosial dan tata kelola (*Environmental, Social, and Governance/ESG*). Menurut Boffo & Patalano (2020), ESG mengacu pada proses mempertimbangkan elemen-elemen lingkungan, sosial, dan tata kelola dalam pengalokasian aset dan pengambilan keputusan risiko sehingga menghasilkan keuntungan finansial jangka panjang yang berkelanjutan.

Sustainability report lebih dari sekadar melaporkan kinerja operasional ESG, namun juga merupakan alat penilaian strategis dan platform komunikasi dengan investor dan berbagai

pemangku kepentingan. Hal ini menurut Hörisch, Freeman, & Schaltegger (2014) disebabkan *pemangku kepentingan* mempunyai kapasitas dalam mengelola sumber daya yang dibutuhkan dalam keberlanjutan organisasi. Usaha yang ditempuh dalam memelihara hubungan dengan pihak-pihak terkait dan untuk melindungi kepentingan semua pihak dengan merilis *sustainability report* (Hörisch, Schaltegger, & Freeman, 2020). *Sustainability report* juga berfungsi sebagai pemeriksaan “kesehatan” tahunan terhadap kekuatan dan kelemahan suatu perusahaan untuk peningkatan keberlanjutan dalam memberikan hasil yang bermanfaat bagi bisnis dan pemangku kepentingan perusahaan tersebut. Dengan demikian, pemangku kepentingan dapat menilai kinerja perusahaan secara langsung dan mempengaruhi keputusan mereka dalam memberikan kontribusi terhadap perusahaan (PwC, 2023).

Theory of Stakeholder mempromosikan pendekatan yang pragmatis, efisien, efektif, dan beretika dalam pengelolaan organisasi dalam lingkungan yang sangat rumit dan dinamis (Freeman, 1984; Freeman, Harrison, & Wicks, 2007). Perusahaan harus mengelola pemangku kepentingan – apakah mereka pandai mengelola pemangku kepentingan adalah persoalan lain. Pemangku kepentingan yang memperoleh perlakuan baik biasanya merespons dengan cara yang positif terhadap organisasi, misal berbagi informasi penting (seluruh pemangku kepentingan), meningkatkan pembelian produk atau jasa (pelanggan), memberikan insentif pajak atau keringanan lainnya (komunitas), menyediakan akses keuangan yang lebih baik (pemodal), meningkatkan pembelian saham (pemegang saham), atau menunjukkan dedikasi dan loyalitas yang tinggi, bahkan dalam kondisi sulit (karyawan). Hal ini efektif karena memanfaatkan energi pemangku kepentingan untuk mencapai tujuan organisasi dan berguna dalam lingkungan yang rumit dan penuh tantangan disebabkan perusahaan yang mengelola pemangku kepentingan memiliki informasi yang lebih baik sebagai dasar pengambilan

keputusan dan, karena perusahaan tersebut menarik bagi pelaku pasar lainnya.

Dengan demikian *Theory of Stakeholder* merupakan teori yang mendorong perusahaan untuk fokus pada kepentingan pemangku kepentingan (internal dan eksternal) dalam proses pengambilan keputusan yang strategis, menciptakan kolaborasi dengan pemangku kepentingan dan memungkinkan perusahaan untuk menciptakan nilai dan keberlangsungan usaha dalam jangka panjang.

Berikut adalah beberapa alasan mengapa peneliti menggunakan *Theory of Stakeholder* sebagai *Middle Theory* dalam penelitian ini:

1. Fokus pada Interaksi Antar Pihak. *Theory of Stakeholder* berfokus pada analisis interaksi dan hubungan antara berbagai pemangku kepentingan dalam sebuah ekosistem bisnis. Dalam konteks P2P *Lending* Syariah, pemangku kepentingan meliputi UMKM sebagai peminjam, investor, platform *fintech*, penyedia layanan keuangan Syariah, regulator, dan masyarakat umum. Teori ini membantu untuk memahami bagaimana interaksi di antara pemangku kepentingan ini mempengaruhi keberhasilan dan keberlanjutan model bisnis.
2. Pentingnya Kepentingan Bersama. *Theory of Stakeholder* menekankan pentingnya mengidentifikasi dan memahami kepentingan bersama antara berbagai pihak dalam mencapai tujuan yang diinginkan. Dalam kasus P2P *Lending* Syariah, hal ini mencakup kebutuhan UMKM akan akses pembiayaan yang ramah Syariah, kebutuhan investor untuk keuntungan yang berkelanjutan, platform *fintech* untuk kepatuhan terhadap prinsip Syariah dan regulasi, serta kepentingan masyarakat dalam mendukung pertumbuhan ekonomi yang inklusif dan berkelanjutan.
3. Analisis Konflik dan Sinergi. *Theory of Stakeholder* membantu untuk menganalisis potensi konflik atau sinergi

antara pemangku kepentingan dalam ekosistem P2P *Lending Syariah*. Misalnya, konflik bisa muncul antara kepentingan investor untuk tingkat pengembalian yang tinggi dan risiko yang dikelola dengan baik, dibandingkan dengan kebutuhan UMKM akan tingkat bunga yang terjangkau dan aksesibilitas yang mudah terhadap pembiayaan.

3. Theory of Financial Intermediation

Pemikiran Robert Gurley dan Edward Shaw dalam memelopori *Theory of Financial Intermediation* merupakan salah satu langkah penting dalam perkembangan teori ini pada pertengahan abad ke-20. Robert Gurley dan Edward Shaw secara bersama-sama menerbitkan makalah seminal mereka yang berjudul "*Financial Intermediaries and the Saving-Investment Process*" pada tahun 1956. Dalam makalah ini, mereka membahas peran lembaga keuangan, khususnya bank-bank, sebagai perantara dalam proses tabungan-investasi. Mereka mengemukakan bahwa lembaga keuangan memiliki peran penting dalam menghimpun dana dari pihak yang mempunyai surplus tabungan dan menyalurkan dana bagi mereka yang memerlukan dana untuk investasi yang bermanfaat (Gurley & Shaw, 1956).

Gurley & Shaw (1956) mengembangkan konsep bahwa bank bukan hanya sebagai pengumpul dana dan pemberi pinjaman, tetapi juga memiliki peran dalam menciptakan uang atau ekspansi kredit, yang pada gilirannya mempengaruhi tingkat aktivitas ekonomi secara keseluruhan. Kontribusi mereka memberikan dasar penting bagi pemahaman kita tentang peran lembaga keuangan dalam perekonomian modern, dan mempengaruhi perkembangan teori intermediasi keuangan selanjutnya.

Pemikiran Robert Gurley dan Edward Shaw selanjutnya tentang peran penting dari lembaga keuangan, khususnya bank sentral, dalam mengatur dan mempengaruhi aktivitas ekonomi

dituangkan dalam makalah seminal mereka yang berjudul "*Money in a Theory of Finance*" pada tahun 1960. Gurley & Shaw (1960) mengembangkan teori tentang hubungan antara lembaga keuangan, seperti bank komersial, dan ekonomi makro. Lembaga keuangan, melalui mekanisme penyediaan kredit dan aliran uang, memainkan peran krusial dalam membantu alokasi sumber daya ekonomi dan mengatasi masalah ketidakseimbangan likuiditas. Salah satu konsep kunci dari pemikiran Gurley dan Shaw adalah "intermediasi keuangan," yaitu fungsi lembaga keuangan dalam menghimpun dana dari pihak yang mempunyai surplus likuiditas dan menyalurkan pembiayaan kepada mereka yang memerlukan modal untuk investasi atau konsumsi. Mereka juga membahas peran bank sentral dalam mengatur suplai uang dan kebijakan moneter untuk mempengaruhi aktivitas ekonomi secara keseluruhan. Secara umum, pemikiran Gurley dan Shaw memberikan landasan teoritis yang kuat untuk mendalami keterkaitan antara sistem finansial dan pertumbuhan ekonomi, serta pentingnya aturan moneter dalam mengelola stabilitas ekonomi.

Berikutnya adalah pemikiran Raymond W. Goldsmith dalam tulisannya yang berjudul "*Financial Structure and Development as a Subject for International Comparative Study*" yang menyoroti hubungan antara sistem keuangan dan pembangunan ekonomi. Goldsmith (1969) mendefinisikan sistem keuangan sebagai jaringan institusi, pasar, dan instrumen keuangan yang memediasi transfer dana dari nasabah deposan ke pihak yang memerlukan dana untuk investasi. Sistem ini tidak hanya mencakup perbankan, tetapi juga pasar modal, lembaga keuangan non-bank, dan regulasi yang mengaturnya. Sistem keuangan berperan penting dalam mendukung pertumbuhan ekonomi jangka panjang. Salah satu peran utama sistem keuangan adalah sebagai lembaga intermediasi bagi pihak deposan dan pihak yang memerlukan modal untuk investasi.

Lebih lanjut Goldsmith (1969) menekankan bahwa sistem keuangan terus berkembang seiring waktu, terutama melalui pengaruh modernisasi teknologi dan inovasi keuangan. Perkembangan seperti pengenalan instrumen keuangan baru, teknologi informasi, dan globalisasi telah mengubah cara sistem keuangan beroperasi dan berinteraksi dalam ekonomi global. Keberadaan sistem keuangan yang handal dan efektif penting dalam menopang pertumbuhan ekonomi yang inklusif serta berkelanjutan. Hal ini karena sistem keuangan yang baik dapat membantu meningkatkan akses terhadap pembiayaan, mengurangi biaya modal, dan meningkatkan efisiensi alokasi sumber daya.

Ada tiga pendekatan dalam *Theory of Financial Intermediation* yaitu *Informational Asymmetry Approach*, *Transaction Costs Approach* dan *Regulation of Money Production and of Saving in and Financing of the Economy Approach*. Pertama, *Informational Asymmetry Approach*. Pemikiran dari Akerlof (1970), Stiglitz & Weiss (1981), Stiglitz & Weiss (1983), dan Gale & Hellwig (1985) memberikan wawasan penting dalam memahami beberapa masalah yang relevan dalam *Theory of Financial Intermediation*.

1. Akerlof (1970) dalam artikel klasiknya "*The Market for Lemons*" menggambarkan bagaimana asimetri informasi dapat menghambat transaksi yang efisien di pasar keuangan, terutama dalam konteks peminjaman dan investasi.
2. Stiglitz & Weiss (1981) mengembangkan teori tentang *credit rationing* untuk menjelaskan fenomena di mana lembaga keuangan tidak memberikan kredit kepada peminjam yang potensial karena ketidakmampuan mereka untuk membedakan antara peminjam yang berisiko tinggi dan rendah secara akurat. Ini berkenaan dengan asimetri informasi di mana peminjam mempunyai informasi lebih akurat tentang risiko mereka sendiri dibandingkan dengan pemberi

pinjaman. Kontribusi ini menyoroti bagaimana pasar kredit mungkin tidak efisien akibat ketidakmampuan lembaga keuangan untuk menilai risiko dengan akurat.

3. Stiglitz & Weiss (1983) mengembangkan teori tentang *moral hazard*, yang terjadi ketika pihak yang diasuransikan atau didanai memiliki insentif untuk meningkatkan risiko perilaku mereka karena mereka tidak bertanggung jawab atas semua konsekuensi dari tindakan mereka. Dalam konteks intermediasi keuangan, moral hazard dapat terjadi ketika peminjam memiliki insentif untuk mengambil risiko yang lebih besar karena mereka percaya bahwa risiko tersebut akan ditanggung oleh pemberi pinjaman atau lembaga keuangan. Hal ini dapat mengarah pada pengurangan kualitas portofolio kredit dan risiko kebangkrutan
4. Gale & Hellwig (1985) mengembangkan teori tentang *The Ex Post Verification Problem* yang berkaitan dengan kesulitan dalam memverifikasi atau memverifikasi kembali kualitas dan kinerja dari apa yang telah dibiayai atau dipinjamkan setelah transaksi dilakukan. Masalah ini mengacu pada ketidakmampuan lembaga keuangan untuk memonitor dan mengevaluasi dengan akurat hasil dari investasi atau pinjaman setelah mereka diberikan. Kontribusi mereka menyoroti pentingnya pengaturan dan mekanisme pengawasan yang efektif dalam mengatasi masalah ini.

Pemikiran dari tokoh-tokoh ini memberikan kontribusi penting dalam teori intermediasi keuangan dengan mengidentifikasi masalah-masalah yang muncul akibat asimetri informasi, *moral hazard*, dan tantangan verifikasi. Kontribusi mereka telah membantu dalam memperdalam pemahaman tentang dinamika pasar keuangan dan pengembangan kebijakan untuk meningkatkan efisiensi dan stabilitas sistem keuangan.

Kedua, *Transaction Costs Approach*. Pemikiran Benston & Smith (1976), Campbell & Kracaw (1980) dan Fama (1980) menyoroti biaya-biaya yang terlibat dalam proses intermediasi

keuangan, baik dari perspektif lembaga keuangan maupun dari perspektif nasabah atau peminjam.

1. Benston & Smith (1976) dalam tulisan mereka, "*A Transactions Cost Approach to the Theory of Financial Intermediation*", mengembangkan pendekatan biaya transaksi untuk menjelaskan peran lembaga keuangan dalam mengurangi biaya transaksi ekonomi. Mereka menyoroti bahwa lembaga keuangan, seperti bank dapat mengurangi biaya informasi dan biaya pencarian yang dialami oleh individu dan perusahaan dalam proses pengumpulan dana dan penggunaan dana. Kontribusi mereka menekankan pentingnya efisiensi dan pengurangan biaya dalam intermediasi keuangan.
2. Campbell & Kracaw (1980) dalam tulisan mereka, "*Information Production, Market Signaling, and the Theory of Financial Intermediation*", mengembangkan teori tentang produksi informasi dan sinyal pasar dalam konteks intermediasi keuangan. Mereka menyoroti bahwa lembaga keuangan tidak hanya berperan sebagai perantara dalam pengumpulan dan penyaluran dana, tetapi juga memainkan peran penting dalam menghasilkan informasi yang penting untuk mengurangi asimetri informasi antara pihak yang bertransaksi. Kontribusi mereka mengenai sinyal pasar dan produksi informasi membantu memperdalam pemahaman tentang cara lembaga keuangan membantu meningkatkan efisiensi pasar.
3. Fama (1980) dalam tulisannya, "*Banking in the Theory of Finance*", mengembangkan konsep efisiensi pasar dalam konteks intermediasi keuangan. Dia menekankan bahwa lembaga keuangan, termasuk bank dan pasar keuangan lainnya, berfungsi untuk menyediakan mekanisme yang memfasilitasi alokasi dana yang efisien berdasarkan informasi yang tersedia.

Pemikiran dari tokoh-tokoh ini secara kolektif memberikan landasan teoritis yang kuat dalam mengembangkan pemahaman tentang peran lembaga keuangan dalam intermediasi keuangan, produksi informasi, efisiensi pasar, dan pengurangan biaya transaksi. Kontribusi mereka membantu dalam merumuskan strategi dan kebijakan untuk meningkatkan kinerja sistem keuangan dan mendukung pertumbuhan ekonomi secara lebih efektif.

Ketiga, *Regulation of Money Production and of Saving in and Financing of the Economy Approach*. Pemikiran Guttentag & Lindsay (1968), Fama (1980), Mankiw (1986) dan Merton (1995) memberikan kontribusi penting dalam pengembangan *Financial Intermediation Theory* dan pemahaman tentang bagaimana lembaga keuangan memainkan peran dalam perekonomian.

1. Guttentag & Lindsay (1968) dalam tulisannya "*The Uniqueness of Commercial Banks*" mengembangkan konsep tentang peran lembaga keuangan dalam mengalokasikan dana dari penyedia dana kepada pengguna dana. Mereka menyoroti bahwa lembaga keuangan tidak hanya menyediakan saluran untuk pengumpulan dan penyaluran dana, tetapi juga mempengaruhi tingkat bunga dan alokasi sumber daya dalam perekonomian.
2. Fama (1980) dikenal dengan karyanya tentang teori pasar modal, termasuk dalam konsep efisiensi pasar. Dalam konteks intermediasi keuangan, Fama mengajukan bahwa pasar keuangan cenderung efisien, di mana harga-harga aset mencerminkan informasi yang tersedia dengan baik. Ini mengimplikasikan bahwa lembaga keuangan, seperti pasar saham dan obligasi, berfungsi untuk memfasilitasi alokasi dana yang efisien berdasarkan informasi yang tersedia.
3. Mankiw (1986) dalam tulisannya "*The Allocation of Credit and Financial Collapse*" mengembangkan teori tentang modal manusia dan konsumsi intertemporal. Meskipun kontribusinya lebih banyak berfokus pada makroekonomi dan

kebijakan moneter, pandangannya tentang bagaimana individu mengatur konsumsi mereka berhubungan erat dengan cara lembaga keuangan menyediakan produk dan layanan keuangan yang mendukung tabungan dan investasi jangka panjang.

4. Merton (1995) yang terkenal dengan kontribusinya dalam teori keuangan dan manajemen risiko dalam tulisannya "*Financial Innovation and the Management and Regulation of Financial Institutions*", menyoroti bagaimana lembaga keuangan dapat mengelola risiko secara efektif dan memberikan perlindungan kepada investor dan peminjam.

Pemikiran dari tokoh-tokoh ini secara kolektif membentuk landasan teoritis yang kuat untuk memahami peran lembaga keuangan dalam intermediasi keuangan, efisiensi pasar modal, manajemen risiko, dan pengaruhnya terhadap pertumbuhan ekonomi secara keseluruhan. Mereka telah memberikan wawasan yang berharga dalam mengembangkan teori dan praktik intermediasi keuangan yang relevan dengan dinamika pasar keuangan modern.

Berikut adalah beberapa alasan mengapa peneliti menggunakan *Theory of Stakeholder* sebagai *Applied Theory* dalam penelitian ini:

1. Pengelolaan Aliran Dana. *Theory of Stakeholder* secara khusus membahas tentang peran lembaga keuangan dalam memfasilitasi aliran dana dari pihak yang mempunyai surplus dana (investor) kepada pihak yang memerlukan dana (peminjam atau UMKM). Dalam konteks P2P *Lending Syariah*, platform *fintech* berperan sebagai perantara yang menghubungkan investor dengan UMKM yang membutuhkan pembiayaan. Teori ini membantu untuk memahami bagaimana mekanisme intermediasi keuangan dapat diterapkan dalam konteks Syariah untuk memfasilitasi pembiayaan yang berkelanjutan bagi UMKM.

2. Pentingnya Keuangan Syariah. Dalam P2P *Lending* Syariah, kepatuhan terhadap prinsip-prinsip Syariah seperti larangan riba dan investasi dalam aktivitas yang halal sangat penting. *Theory of Stakeholder* membantu untuk memahami bagaimana platform *fintech* dapat mengelola dana secara *Syariah-compliant*, yaitu memastikan bahwa investasi dan penggunaan dana sesuai dengan ketentuan Syariah.
3. Efisiensi dalam Alokasi Dana. Salah satu tujuan utama dari intermediasi keuangan adalah untuk meningkatkan efisiensi dalam alokasi dana, yaitu memastikan bahwa dana tersedia bagi yang membutuhkan dengan biaya yang wajar. Dalam konteks P2P *Lending* Syariah, teori ini membantu untuk mengidentifikasi cara-cara di mana platform *fintech* dapat meningkatkan efisiensi dalam proses pemberian pinjaman dan mengurangi biaya transaksi, sehingga memberikan manfaat yang lebih besar bagi UMKM.
4. Inovasi *Fintech*. Model bisnis P2P *Lending* Syariah yang berbasis teknologi *fintech* merupakan inovasi yang relatif baru. *Theory of Stakeholder* membantu untuk memahami bagaimana inovasi teknologi dapat diterapkan dalam konteks intermediasi keuangan, serta potensi dampaknya terhadap keberlanjutan usaha UMKM dan inklusi keuangan.

4. *Theory of Disruptive Innovation*

Theory of Disruptive Innovation atau *Theory of Disruptive* pertama kali diperkenalkan dalam buku yang ditulis oleh Clayton M. Christensen yang berjudul "*The Innovator's Dilemma: When New Technologies Cause Great Firms to Fail*" yang diterbitkan pada tahun 1997. Buku ini menjadi karya seminal yang membawa konsep ini ke dalam perhatian utama dalam dunia bisnis, manajemen, dan inovasi. Dalam pandangan Christensen (1997), bisnis disruptif sebagai sesuatu yang bukan sekadar inovasi, melainkan ide untuk menjelaskan bahwa perusahaan

yang berhasil tidak hanya memenuhi kebutuhan pelanggan saat ini, tetapi juga mengantisipasi kebutuhan masa depan mereka.

Menurut Diamandis & Kotler (2014) disrupsi merupakan pendorong utama kemajuan dan perubahan yang fundamental dalam masyarakat, terutama didorong oleh teknologi canggih seperti kecerdasan buatan, robotik, dan bioteknologi. Sedangkan menurut Kasali (2017) disrupsi adalah sebuah pembaharuan yang mengubah sistem lama dengan pendekatan baru. Dirupsi menggantikan teknologi tradisional berbasis fisik dengan teknologi digital yang menciptakan solusi yang lebih inovatif, efisien dan semakin berguna.

Christensen (1997) mengembangkan teori tentang bagaimana perusahaan besar yang sudah mapan sering kali gagal menghadapi perubahan dan inovasi yang dilakukan oleh pesaing baru yang mengganggu pasar dengan cara-cara yang tidak terduga. Christensen menggunakan studi kasus dari berbagai industri untuk menunjukkan bagaimana inovasi-inovasi kecil yang awalnya dianggap tidak signifikan dapat tumbuh dan menggantikan produk atau layanan yang sudah ada di pasar. Perusahaan sering kali gagal karena mereka terlalu fokus pada memenuhi kebutuhan pelanggan yang sudah ada dan mempertahankan produk atau layanan yang sudah mapan (*sustaining technologies*), sementara mereka kurang siap atau tidak mampu menanggapi perubahan mendadak atau disrupsi yang dibawa oleh teknologi baru atau model bisnis yang berbeda.

Menurut Christensen (1997) beberapa faktor penyebab kegagalan perusahaan dalam menghadapi disrupsi adalah:

1. Keterlambatan reaksi. Perusahaan cenderung terlambat dalam merespons perubahan pasar atau teknologi baru yang muncul. Mereka mungkin terlalu terfokus pada mempertahankan model bisnis atau produk yang sudah ada, sehingga tidak siap untuk mengadopsi atau mengembangkan inovasi baru yang memenuhi kebutuhan pasar yang berkembang.

2. Terlalu fokus pada pelanggan yang sudah ada. Perusahaan sering kali terjebak dalam memuaskan pelanggan yang sudah ada dengan produk atau layanan yang sudah mapan (*sustaining technologies*). Mereka mungkin mengabaikan peluang untuk menarik pelanggan baru atau segmen pasar baru yang membutuhkan solusi yang berbeda atau lebih inovatif.
3. Ketergantungan pada jaringan nilai yang ada. Ketergantungan pada jaringan nilai (*value networks*) yang sudah terbentuk dengan pemasok, distributor, dan mitra lainnya bisa menjadi hambatan untuk mengadopsi perubahan baru. Perusahaan mungkin kesulitan mengubah atau menyesuaikan hubungan ini ketika teknologi atau model bisnis berubah secara mendadak.
4. Fokus pada pendapatan saat ini. Perusahaan yang sudah mapan sering kali lebih fokus pada memaksimalkan pendapatan dan keuntungan dari produk atau layanan yang sudah ada, daripada menginvestasikan sumber daya untuk mengembangkan atau mengadopsi teknologi baru yang mungkin belum menghasilkan keuntungan dalam waktu singkat.
5. Sumber daya dan kapabilitas yang tidak tepat. Perusahaan mungkin tidak memiliki sumber daya atau kapabilitas yang diperlukan untuk mengembangkan atau mengadopsi inovasi baru dengan cepat. Hal ini bisa meliputi sumber daya manusia yang tidak memiliki keahlian baru yang diperlukan, atau infrastruktur yang tidak mendukung adopsi teknologi baru dengan efektif.

Dengan memahami faktor-faktor di atas, perusahaan dapat lebih siap menghadapi disrupsi dengan menjadi lebih fleksibel, adaptif, dan proaktif dalam mengidentifikasi serta mengeksplorasi peluang-peluang inovasi yang baru. Inovasi disruptif dapat memicu reaksi positif dalam industri dengan mendorong perusahaan-perusahaan untuk lebih fokus pada inovasi dan

penciptaan produk inovatif yang dapat mendatangkan nilai tambah yang lebih besar untuk pelanggan.

Christensen (1997) mengidentifikasi tiga jenis inovasi utama yang harus dilakukan perusahaan, yaitu:

1. Inovasi Disruptif (*Disruptive Innovation*). Jenis inovasi ini merujuk pada produk atau layanan baru yang awalnya memenuhi kebutuhan yang kurang penting atau kurang dihargai oleh pasar utama, tetapi kemudian berkembang menjadi produk atau layanan yang lebih baik atau lebih murah daripada yang sudah ada, menggantikan produk atau layanan yang telah mapan di pasar.
2. Inovasi Berkelanjutan (*Sustaining Innovation*). Jenis inovasi yang lebih umum dan terfokus pada meningkatkan kinerja produk atau layanan yang sudah ada dalam hal kualitas, fitur, atau kinerja lainnya yang diinginkan oleh pelanggan utama. Inovasi ini bertujuan untuk mempertahankan posisi perusahaan di pasar dan sering kali dilakukan oleh perusahaan-perusahaan besar yang sudah mapan.
3. Inovasi Efisiensi (*Efficiency Innovation*). Jenis inovasi ini berfokus pada pengembangan produk atau layanan yang lebih murah atau lebih efisien dalam biaya produksi atau penggunaan sumber daya. Tujuan utamanya adalah untuk mengurangi biaya produksi atau operasional tanpa mengubah produk atau layanan secara signifikan.

Berikut adalah beberapa alasan mengapa peneliti menggunakan *Theory of Disruptive Innovation* sebagai *Applied Theory* dalam penelitian ini:

1. Pemahaman tentang Perubahan Industri. *Theory of Disruptive Innovation* membahas bagaimana inovasi atau teknologi baru dapat mengganggu model bisnis yang ada, terutama dalam industri tradisional yang mapan. Dalam konteks P2P Lending

Syariah, teknologi *fintech* telah memperkenalkan model bisnis yang baru dan efisien untuk memfasilitasi pembiayaan UMKM. Teori ini membantu untuk memahami bagaimana inovasi *fintech* berpotensi mengubah secara signifikan cara pembiayaan tradisional dilakukan, termasuk dalam konteks Syariah.

2. Peran Teknologi dalam Akses Keuangan. Platform P2P *Lending* Syariah berbasis *fintech* menawarkan kemudahan dan keterjangkauan akses bagi UMKM untuk mendapatkan pembiayaan, yang sebelumnya mungkin sulit diakses melalui jalur tradisional. *Theory of Disruptive Innovation* membantu untuk mengidentifikasi bagaimana teknologi dapat berperan dalam meningkatkan inklusi keuangan, memfasilitasi pertumbuhan UMKM, dan meningkatkan akses ke modal kerja.
3. Dampak Terhadap Ekosistem Bisnis. Inovasi dalam P2P *Lending* Syariah berbasis *fintech* tidak hanya mengubah cara pembiayaan dilakukan, tetapi juga mempengaruhi ekosistem bisnis secara lebih luas. Misalnya, dampaknya terhadap lembaga keuangan tradisional, regulasi keuangan, dan praktik bisnis di industri keuangan.
4. Keberlanjutan dan Adaptasi. *Theory of Disruptive Innovation* juga relevan dalam konteks keberlanjutan model bisnis P2P *Lending* Syariah. Dalam menghadapi perubahan yang disebabkan oleh teknologi dan inovasi, penting untuk memahami bagaimana platform *fintech* dapat beradaptasi secara berkelanjutan, mempertahankan kepatuhan terhadap prinsip-prinsip Syariah, dan tetap memberikan nilai tambah yang berkesinambungan bagi UMKM dan pemangku kepentingan lainnya.

5. Pembiayaan Mikro Syariah

Keuangan mikro berkembang dari eksperimen di Amerika Latin dan Asia Selatan, tetapi permulaan yang terbaik diketahui terjadi di Bangladesh pada tahun 1976, setelah bencana kelaparan

besar tahun 1974. Pendukung keuangan mikro menyatakan bahwa keuangan mikro sudah membantu mengurangi tingkat kemiskinan, meningkatkan tingkat pendidikan, dan membuka jutaan usaha kecil. Ide mengenai keuangan mikro sekarang telah meluas, dan diadopsi di Afrika, Amerika Latin, Asia, dan Eropa Timur, serta negara-negara kaya seperti Norwegia, Amerika Serikat, dan Inggris (Rahman, 2010).

Soemitra (2021) memaparkan perkembangan ekonomi dan keuangan Islam telah melewati periode panjang sejak pertama kali disuarakan dalam bentuk gagasan pada era 1940-an hingga 1960-an. Kemudian, gagasan tersebut diimplementasikan dalam bentuk praktik ekonomi dan keuangan Islam pada tahun 1970-an hingga berkembang seperti sekarang. Pertumbuhan dan perkembangan ekonomi serta keuangan Islam, yang diikuti oleh pertumbuhan dan perkembangan lembaga-lembaga ekonomi dan keuangan Islam, didorong oleh keyakinan bahwa terdapat perbedaan mendasar antara sistem ekonomi Kapitalisme-Materialisme dan sistem ekonomi serta keuangan Islam.

Pesatnya pertumbuhan keuangan Islam tidak hanya berlangsung di sejumlah negara Islam, tetapi turut menyebar ke negara-negara non-Muslim dengan populasi Muslim yang cukup besar, termasuk Amerika Serikat, Inggris, dan Australia. Literatur pembiayaan Islam berpendapat bahwa keuangan mikro sesuai dengan tujuan keuangan Islam (Abdulsaleh & Worthington, 2013). Dalam pandangan Hassan & Saleem (2017) keuangan mikro Syariah adalah sub-sistem dari sistem keuangan Islam. *Maqasid Shariah* memotivasi pembiayaan mikro Syariah dan menetapkan bahwa Syariah sebagai peraturan Ilahi bagi umat manusia, yang tujuan utamanya adalah memperkaya kesejahteraan manusia.

Keuangan mikro Islam dapat dibaca antara lain dalam buku *"Introduction to Islamic microfinance"* (Obaidullah, 2008), *"Islamic microfinance: Theory, policy and practice"* (Khan, 2008), dan *"Islamic microfinance: An ethical alternative to*

poverty alleviation” (Rahman, 2010). Obaidullah (2008) menjelaskan bahwa keuangan mikro Islam adalah pendekatan Islam untuk pengentasan kemiskinan melalui lembaga nirlaba dengan menggunakan instrumen sosial, seperti zakat, infaq, sadaqah dan wakaf dan instrumen keuangan komersial, seperti pembiayaan mikro untuk organisasi yang berorientasi pasar. Khan (2008) dan Rahman (2010) menyebutkan bahwa keuangan mikro Islam adalah kombinasi keuangan Islam dan keuangan mikro yang sebagian besar menggunakan instrumen komersial seperti *mudhrabah*, *musyarakah*, *murabahah*, *ijarah*, *qardh hasan*, dan lain-lain.

Selanjutnya Khan (2008) menjelaskan ciri-ciri pembiayaan mikro sebagai berikut: (1) Jangka waktu relatif pendek, pada sebagian besar kasus, kurang dari 12 bulan, dan umumnya untuk modal kerja; (2) Agunan fisik seperti properti sebagaimana persyaratan lembaga keuangan tradisional digantikan oleh sistem jaminan kolektif (atau solidaritas) kelompok yang anggotanya saling bertanggung jawab untuk memastikan bahwa pinjaman masing-masing dilunasi; dan (3) Prosedur permohonan dan pencairan pinjaman dirancang untuk membantu masyarakat berpenghasilan rendah, mudah dipahami, disediakan secara lokal, dan dapat diakses dengan cepat.

Berikut merupakan skema pembiayaan mikro Syariah (Antonio, 2011):

a. *Mudharabah*

Mudharabah adalah salah satu bentuk perjanjian kerjasama dalam ekonomi Islam di mana satu pihak menginvestasikan modal (*shahib al-mal*) dan pihak lainnya menyediakan tenaga kerja dan keterampilan (*mudharib*) untuk mengelola usaha atau proyek tertentu. Keuntungan dari usaha tersebut dibagi kepada kedua belah pihak berdasarkan persetujuan sebelumnya. Apabila terjadi kerugian, investor menanggung kerugian selama kerugian tersebut tidak

disebabkan oleh kelalaian pengelola. Jika kerugian itu diakibatkan karena kecurangan atau kelalaian si pengelola, maka pengelola harus menanggung kerugian itu.

b. Musyarakah

Musyarakah adalah suatu bentuk pembiayaan atau investasi dalam ekonomi Islam di mana dua pihak atau lebih berpartisipasi dalam modal dan manajemen suatu proyek atau usaha dengan pembagian keuntungan dan kerugian sesuai dengan kesepakatan sebelumnya. Manfaat dari pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah* adalah prinsip bagi hasil dalam kedua pembiayaan tersebut berbeda dengan pendekatan bunga tetap di mana bank akan menuntut penerima pembiayaan (nasabah) sebesar jumlah bunga tetap tanpa memperhatikan keuntungan yang diperoleh nasabah, bahkan jika mengalami kerugian dan terjadi resesi keuangan.

c. Murabahah

Murabahah adalah metode jual beli di mana barang dijual dengan harga pokok ditambah margin keuntungan yang telah disetujui. Dalam transaksi *murabahah*, penjual wajib mengungkapkan harga pokok barang yang dibeli dan menetapkan keuntungan yang akan ditambahkan. Pembiayaan *murabahah* memiliki berbagai keuntungan, di antaranya adalah keuntungan yang diperoleh dari selisih antara harga beli dan harga jual kepada nasabah. Di samping itu, skema *murabahah* dikenal karena kesederhanaannya dan kemudahan dalam pengelolaan administrasi.

d. Ijarah

Ijarah adalah sebuah akad dalam ekonomi Islam yang mengacu pada kontrak sewa-menyewa yang memungkinkan penerima jasa untuk memanfaatkan aset atau layanan yang dimiliki oleh penyedia jasa dengan membayar biaya sewa atau imbalan tertentu. Dalam transaksi *ijarah*, penyedia jasa atau pemilik aset (*mu'jir*) menyewakan aset atau layanan kepada penerima jasa (*musta'jir*) untuk periode waktu tertentu dengan

pembayaran sewa atau biaya sewa yang disetujui sebelumnya. Aset yang dapat disewakan meliputi berbagai hal, seperti kendaraan, peralatan, atau properti. Hal ini memberikan kesempatan bagi penerima jasa untuk memanfaatkan aset tanpa harus memiliki aset tersebut secara langsung, sementara penyedia jasa memperoleh pendapatan dari sewa yang dibayarkan oleh penerima jasa. Dalam konteks pembiayaan syariah, transaksi *ijarah* memungkinkan terciptanya hubungan yang adil dan transparan antara penyedia jasa dan penerima jasa, sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi Islam yang mendorong kesetaraan dan keadilan dalam transaksi ekonomi.

e. *Qard al-hasan*

Qard al-hasan adalah pemberian dana kepada individu lain yang bisa dikembalikan tanpa mengharapkan keuntungan. Dalam konteks fiqh, *Qard al-hasan* dianggap sebagai bentuk bantuan sosial, bukan transaksi komersial. Manfaat dari *Qard al-hasan* termasuk memberikan dukungan finansial jangka pendek bagi mereka yang menghadapi kesulitan. Selain itu, *Qard al-hasan* membedakan perbankan Syariah dari perbankan konvensional dengan menonjolkan misi sosial selain misi komersial, yang dapat menaikkan citra dan meningkatkan kepercayaan masyarakat terhadap perbankan Syariah.

Murabahah, *musyarakah*, dan *ijarah* merupakan kontrak atau instrumen yang sangat aplikatif untuk skema pembiayaan mikro Syariah untuk meningkatkan potensi pengusaha kecil. Model pembiayaan *murabahah* pada lembaga keuangan Syariah lebih sesuai dan lebih dapat diterima (Wilson, 2007). Selain itu, pembiayaan Syariah dengan berbasis *mudarabah*, *musharakah*, *murabahah*, dan *ijarah* juga memiliki fitur dan karakteristik yang berkontribusi terhadap pengembangan keuangan ekonomi yang lebih bernilai bagi orang miskin dan pengusaha-pengusaha kecil (Rahim & Rahman, 2007).

6. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

UMKM memiliki pengertian yang beragam sehingga tidak ada definisi khusus tentang UMKM yang dapat digunakan sebagai referensi oleh setiap ekonom, badan statistik, atau peneliti ekonomi (Berisha & Pula, 2015). Variabilitas definisi ini memang menjadi isu penting pada tataran global (World Bank, 2019). Definisi dan kriteria UMKM bergantung kepada standar setiap negara karena karakteristik dan permasalahan UMKM pada tiap-tiap negara tidak selalu sama. Meskipun terdapat perbedaan definisi UMKM, pengertian UMKM sangat penting dan bermanfaat seperti untuk menghasilkan data statistik, memantau kesehatan sektor ini dari waktu ke waktu, dan dalam menentukan kelayakan atas bentuk bantuan publik tertentu (OECD, 2004).

Ardic, Mylenko, & Saltane (2011) menyebutkan bahwa kriteria tenaga kerja dan nilai penjualan adalah parameter paling akurat yang menentukan usaha kecil dan menengah. Nilai jual total cukup logis untuk dijadikan kriteria, mengingat parameter nilai jual mencerminkan surplus ekonomi yang dimiliki tidak hanya oleh produsen, penjual, dan pekerja, tetapi juga konsumen. Semakin besar penjualan, semakin besar surplus ekonomi. Sementara itu, Bloem (2012) menyimpulkan ada tiga kriteria yang biasa digunakan banyak negara atau lembaga dalam mendefinisikan UMKM yaitu jumlah pekerja, nilai penjualan dalam setahun, dan total aset. Banyak negara di dunia ini yang menggunakan ketiga kriteria tersebut.

Lembaga internasional seperti Uni Eropa (UE) dan Bank Dunia mendefinisikan UMKM yang berbeda. UE melalui pedoman yang dirilis oleh European Commission

menetapkan kriteria untuk mengklasifikasikan badan usaha sebagai UMKM berdasarkan jumlah tenaga kerja, omset tahunan dan neraca tahunan (Commission, 2005). Kriteria jumlah karyawan adalah yang utama, sedangkan dua kriteria keuangan lainnya bersifat opsional. Detail mengenai tipe UMKM menurut kriteria European Commission dapat dilihat pada Tabel 2.1 berikut:

Tabel 2.1 Tipe UMKM Menurut Kriteria European Commission

Enterprise Category	Headcount: Annual Work Unit (AWU)	Annual Turnover	Annual Balance Sheet Total
Medium-sized	< 250	≤€50 million	≤€50 million
Small	< 50	≤€10 million	≤€10 million
Micro	< 10	≤€2 million	≤€2 million

Sumber: European Commission (2005)

Bank Dunia menetapkan tiga kriteria kuantitatif untuk mendefinisikan UMKM yaitu jumlah tenaga kerja, dan neraca tahunan (aset) dalam dollar US atau omset dalam dollar US (Independent Evaluation Group, 2008). Suatu perusahaan harus memenuhi kriteria jumlah tenaga kerja dan minimal satu kriteria keuangan untuk diklasifikasikan sebagai UMKM. Detail tentang kategori UMKM menurut kriteria yang ditetapkan oleh Bank Dunia dapat dilihat pada Tabel 2.2 berikut:

Tabel 2.2 Tipe UMKM Menurut Kriteria Bank Dunia

Enterprise Indicators	Number of Employees	Total Assets	Total Annual Sales
Medium	> 50;	>\$3,000,000;	>\$3,000,000;
	≤ 300	≤\$15,000,000	≤\$15,000,000
Small	> 10;	>\$100,000;	>\$100,000;
	≤ 50	≤\$3,000,000	≤\$3,000,000

Micro	< 10	≤\$100,000	≤\$100,000
--------------	------	------------	------------

Sumber: Independent Evaluation Group (2008)

Baik UE maupun Bank Dunia memiliki kriteria serupa, termasuk jumlah karyawan, dan total penjualan, atau aset. Namun jumlah yang ditentukan untuk berbeda. Misalnya, ketika mendefinisikan kategori perusahaan menengah, UE menetapkan batas untuk jumlah pekerja tidak melebihi 250 orang, sedangkan Bank Dunia menetapkan batas untuk jumlah pekerja tidak melebihi 300 orang. Perbedaan tidak hanya terjadi pada ukuran jumlah pegawai, namun juga pada dua ukuran lainnya, yaitu penjualan dan aset.

Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 tahun 2008 tentang UMKM mengartikan UMKM mengacu pada kekayaan bersih dan hasil penjualan tahunan yaitu:

1. Usaha Mikro, yaitu usaha produktif milik orang perorangan atau badan usaha milik perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini. Kriteria Usaha Mikro adalah sebagai berikut:
 - a. Memiliki kekayaan bersih maksimal Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
 - b. Memiliki hasil penjualan tahunan maksimal Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).
2. Usaha Kecil, yaitu usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dijalankan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang

memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini. Kriteria Usaha Kecil adalah sebagai berikut:

- a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan maksimal Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
 - b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan maksimal Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).
3. Usaha Menengah, yaitu usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dijalankan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini. Kriteria Usaha Menengah adalah sebagai berikut:
- a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan maksimal Rp10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
 - b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).

Detail tipe UMKM berdasarkan Undang-Undang Nomor 20 tahun 2008 dapat dilihat pada Tabel 2.3 berikut:

Tabel 2.3 Tipe UMKM Menurut Indikator Dalam UU 20/2008

No	Kategori	Kriteria	
		Asset (Rp)	Omset (Rp)
1	Usaha Mikro	Max 50 Jt	Max 300 Jt
2	Usaha Kecil	> 50 Jt - 500 Jt	>300 Jt - 2,5 M
3	Usaha Menengah	>500 Jt - 10 M	>2,5 M - 50 M

Sumber: Undang-Undang Nomor 20 tahun 2008

Kriteria UMKM berdasarkan kekayaan bersih dan hasil penjualan tahunan sesuai Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 berubah setelah terbit Undang-Undang Nomor 11 Tahun 2020 tentang Cipta Kerja yang ditetapkan pada 2 Februari 2023. Namun penjelasannya tidak detail. Sehingga kemudian diterbitkan kurang lebih 49 peraturan turunan untuk menerangkan poin-poin yang belum lengkap deskripsinya pada Undang-Undang dimaksud.

Salah satunya ada Peraturan Pemerintah Nomor 7 Tahun 2021 tentang Kemudahan, Perlindungan, Pemberdayaan Koperasi, dan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (PP No. 7 tahun 2021). Merujuk Pasal 35-36 PP No. 7 Tahun 2021, pengklasifikasian UMKM mengacu pada modal usaha atau hasil penjualan tahunan. Parameter modal usaha diimpelentasikan untuk klasifikasi UMKM yang berencana mendirikan usaha sesudah PP No. 7 tahun 2021 berlaku. Sementara parameter penjualan tahunan untuk pengklasifikasian UMKM yang telah ditetapkan sebelum PP ini tetap digunakan. Selain itu, PP No. 7 Tahun 2021 juga berisikan sejumlah aturan dan kebijakan mengenai kemudahan dalam mendirikan usaha, perizinan, dan dukungan serta aksesibilitas terkait pinjaman, pemasok dan pasar bagi koperasi dan UMKM. PP No 7

tahun 2021 turut mengubah batasan kriteria skala aset menjadi skala modal.

Sesuai dengan PP No. 7 Tahun 2021, UMKM diartikan sebagai berikut:

1. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Peraturan Pemerintah ini.
2. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana diatur dalam Peraturan Pemerintah ini.
3. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Menengah sebagaimana diatur dalam Peraturan Pemerintah ini..

Dalam mengidentifikasi apakah UMKM termasuk dalam kategori usaha mikro, kecil, atau menengah, UMKM dikategorikan berdasarkan kriteria seperti modal usaha dan penjualan tahunan sebagaimana ditampilkan Tabel 2.4 berikut:

Tabel 2.4 Tipe UMKM Menurut Indikator Dalam PP No. 77 tahun 2021

Kategori	Modal Usaha	Hasil Penjualan Tahunan
Usaha Mikro	s.d Rp1.000.000.000,00 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha	s.d Rp2.000.000.000,00.
Usaha Kecil	Lebih dari Rp1.000.000.000,00. s.d Rp5.000.000.000,00 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha	Lebih dari Rp2.000.000.000,00. s.d Rp15.000.000.000,00.
Usaha Menengah	Lebih dari Rp5.000.000.000,00. s.d Rp10.000.000.000,00 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha	Lebih dari Rp15.000.000.000,00. s.d Rp50.000.000.000,00.

Sumber: PP No. 71 tahun 2021

7. Financial Technology (Fintech)

Fintech tidak dapat didefinisikan dengan satu cara, tetapi terdapat sejumlah referensi yang bisa digunakan untuk menerangkan *fintech* (Schueffel, 2016). Dalam berbagai literatur ditemukan definisi terkait *fintech*. Pengertian secara sederhana dari *fintech* adalah teknologi yang diterapkan untuk mempertinggi kualitas layanan keuangan (Dorfleiner *et al*, 2017). Sementara itu Arner, Barberis, & Buckley (2016); dan Rahim, (2016) mendefinisikan *fintech* sebagai bisnis yang berfokus pada penyampaian layanan keuangan kepada pelanggan dengan memanfaatkan perangkat lunak dan teknologi canggih. Oxford Dictionary menjelaskan *fintech* sebagai teknologi dan perangkat lunak yang digunakan untuk menyokong layanan perbankan dan keuangan (Alam, Gupta & Zameni, 2019).

Chishti & Barberis (2016); Abdillah (2020); dan Wardhana *et al* (2021) mendefinisikan *fintech* sebagai penerapan teknologi secara menyeluruh oleh lembaga keuangan untuk meningkatkan fungsi, produk, dan layanan kepada pelanggan. Pendapat lain dikemukakan oleh Gomber *et al* (2017) bahwa *fintech* merupakan produk dari inovasi teknologi internet yang memulai perubahan signifikan di sektor keuangan dengan mentransformasi keamanan, model bisnis, dan layanan yang ditawarkan. Puschmann (2017) mempertegas bahwa *fintech* merupakan hasil inovasi dalam industri keuangan yang dipicu oleh kemajuan teknologi informasi, yang menghasilkan model bisnis, produk, dan layanan baru, baik dalam organisasi maupun antar-organisasi, serta proses dan sistem baru. Sementara itu Leong & Sung (2018) menyatakan *fintech* sebagai sebuah gagasan kreatif yang bertujuan untuk meningkatkan layanan finansial dengan menawarkan solusi berbasis teknologi sesuai dengan kebutuhan bisnis.

Beberapa lembaga dan asosiasi turut mendefinisikan *fintech* diantaranya *Financial Stability Board* (FSB) yang mendefinisikan *fintech* sebagai teknologi inovatif yang menciptakan model bisnis baru, aplikasi, proses, atau produk yang berdampak besar dalam penawaran layanan finansial (FSB, 2017). *The National Digital Research Centre* (NDRC) yang berpusat di Dublin, Irlandia mendefinisikan *fintech* sebagai terobosan dalam layanan finansial yang terintegrasi dengan teknologi dengan inovasi baru (Tim Dinar, 2020) dan AFTECH yang mengadopsi definisi Bank Dunia mengenai *fintech* sebagai industri yang terdiri dari perusahaan-perusahaan yang menerapkan teknologi untuk meningkatkan efisiensi sistem keuangan dan layanan keuangan (AFTECH, 2021).

Definisi *fintech* juga termaktub dalam Peraturan Bank Indonesia (PBI) No. 19/12/PBI/2017 tentang Penyelenggaraan Teknologi Finansial, di mana *fintech* diartikan sebagai penggunaan teknologi dalam sistem keuangan yang menghasilkan produk, jasa, teknologi dan/atau model bisnis baru, dan dapat berdampak pada stabilitas moneter, stabilitas sistem keuangan dan/atau efisiensi, kelancaran, keamanan serta keandalan sistem pembayaran (BI, 2017).

Selain PBI, definisi *fintech* juga terdapat di dalam Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (POJK) No. 13/POJK.02/2018 tentang Inovasi Keuangan Digital Di Sektor Jasa Keuangan. OJK menggunakan istilah Inovasi Keuangan Digital (IKD) sebagai referensi definisi *fintech* yaitu aktivitas pembaruan proses bisnis, model bisnis, dan instrumen keuangan yang memberikan nilai tambah baru di sektor jasa keuangan dengan melibatkan ekosistem digital (POJK, 2018). Sehingga kedua regulasi baik PBI No. 19/12/PBI/2017 maupun POJK No. 13/POJK.02/2018 mencerminkan esensi yang serupa dalam mendefinisikan *fintech* sebagai ragam inovasi yang menyediakan nilai tambah pada sektor jasa keuangan. Dari beberapa penjelasan mengenai pengertian *fintech* di atas, bisa disarikan bahwa *fintech* merujuk pada pembaharuan digital di bidang finansial dengan bantuan teknologi yang membuat transaksi finansial menjadi lebih simpel, aman, dan canggih.

8. *Financial Technology Syariah*

Dalam sejarah perkembangan sistem finansial modern di dunia, sistem keuangan Syariah menunjukkan

arah dan daya tarik yang kuat, di mana sistem Syariah kini mencakup produk dan jasa. Industri keuangan Syariah dikembangkan untuk menyediakan layanan lembaga keuangan berdasarkan prinsip-prinsip di mana lembaga fatwa memainkan peran penting (Khan & uz-Zafar, 2019). Menurut Hasan *et al.*, (2020) pertumbuhan *fintech*, yang tak terpisahkan dari kemajuan teknologi global dalam sektor keuangan Syariah memerlukan dukungan dari fatwa ulama untuk memastikan kepatuhan Syariah, walaupun ini melahirkan isu baru bagi institusi keuangan Islam dalam hal efisiensi, mempertahankan pelanggan, keterbukaan, pertanggungjawaban, dan kelayakannya. El Amri & Mohammed (2021) menegaskan bahwa pentingnya fatwa mengenai implementasi *fintech* dan aplikasinya pada sektor finansial Syariah untuk memastikan kehalalannya sehubungan sekarang *fintech* telah mengendalikan industri finansial.

GIFT *Report 2022* yang dirilis oleh DinarStandar memberikan gambaran menyeluruh tentang perkembangan, tantangan, dan peluang dalam industri *fintech* Islam global saat ini (DinarStandard & Ellipses, 2023). Industri *fintech* Islam terus mengalami pertumbuhan yang signifikan di berbagai belahan dunia, dengan banyak inovasi yang dilakukan dalam memenuhi kebutuhan masyarakat Muslim. Terdapat peningkatan dalam inovasi produk *fintech* yang sejalan dengan ketentuan Syariah, seperti platform investasi, pembiayaan, dan pembayaran yang mengintegrasikan nilai-nilai Islam.

Saat ini banyak lembaga keuangan dan perusahaan *fintech* yang mengadopsi teknologi baru seperti AI, *blockchain*, dan *big data* untuk meningkatkan layanan mereka. Namun masih ada tantangan terkait regulasi dan

standar global yang konsisten untuk *fintech* Islam, meskipun beberapa negara telah membuat langkah untuk memfasilitasi perkembangan industri ini. Kolaborasi antara lembaga keuangan, *fintech*, dan regulator semakin penting untuk mendukung pertumbuhan dan pengembangan *fintech* Islam secara berkelanjutan. Peningkatan kesadaran dan pendidikan mengenai *fintech* Islam di kalangan konsumen dan pelaku industri menjadi kunci untuk mempercepat adopsi teknologi ini

GIFT Report 2022 melaporkan bahwa Malaysia, Arab Saudi, Indonesia, Uni Emirat Arab, dan Inggris sebagai lima negara dengan ekosistem *fintech* Syariah paling kuat di antara 64 negara yang dievaluasi. Volume pembiayaan yang diinisiasi *fintech* Syariah Indonesia tercatat tumbuh 130 persen *year on year* (2020-2021) dan volume pasar diproyeksi tumbuh sebesar \$179 miliar tahun 2026 dengan Tingkat Pertumbuhan Tahunan Gabungan (*Compounded Annual Growth Rate /CAGR*) atau sebesar 17,9 persen dibandingkan dengan pasar *fintech* dunia. Di samping itu, volume transaksi *fintech* Syariah di Indonesia diproyeksi tumbuh dari \$4.239,4 juta tahun 2021 menjadi \$11.263,6 juta pada tahun 2026 dengan CAGR sebesar 21,6 persen.

Dalam *GIFT Report 2022* juga disebutkan bahwa Arab Saudi, Iran, Malaysia, Uni Emirat Arab, Turki dan Indonesia adalah negara-negara teratas dalam hal volume transaksi *fintech* Syariah pada tahun 2020. Masing-masing volume transaksi sebagai berikut: Arab Saudi (\$26 miliar), Iran (\$19,1 miliar), Malaysia (\$4,8 miliar), Uni Emirat Arab (\$4,8 miliar), Turki (\$4,4 miliar), dan Indonesia (\$4,2 miliar) (DinarStandard & Ellipses, 2023).

Sektor keuangan Syariah termasuk di dalamnya *fintech* Syariah bukan hanya dinilai dari aspek fisik yang ada, tetapi juga harus diperhatikan dari perspektif sistem keuangan yang diterapkannya. Semua aspek harus terintegrasi dalam kerangka Syariah agar terhindar dari unsur keharaman. Ini berdasarkan kewajiban setiap Muslim untuk menjalankan syariat Islam secara total (kaffah) dalam setiap sisi kehidupan."

Baik *fintech* konvensional maupun *fintech* Syariah memiliki pengertian yang serupa, namun berbeda dalam hal dasar prinsipnya, yaitu *fintech* Syariah berlandaskan pada syariat Islam, terutama dalam hal transaksi ekonomi (Hasan, 2018). Dalam sektor keuangan Islam, perlu adanya jaminan mengenai kepatuhan Syariah terhadap produk dan layanan *fintech* (Abdullah, 2016). Pelaksanaan *fintech* Syariah harus sesuai dengan ketentuan Syariah (*sharia compliance*) sejalan dengan regulasi otoritas terkait (Rohman, 2023). Dengan demikian *fintech* merujuk pada bisnis berbasis teknologi yang menawarkan produk atau layanan keuangan inovatif yang mematuhi prinsip-prinsip Syariah

Laldin & Furqani (2019) mengemukakan bahwa *fintech* Syariah yang lahir dari terobosan teknologi sektor finansial harus memiliki kejelasan kriteria, sekurang-kurangnya terdapat 5 (lima) kriteria *fintech* Syariah, sebagai berikut:

1. Secara prinsip, inovasi dalam keuangan dan teknologi Syariah diperbolehkan (*ibahah*), terutama karena Islam selalu mendukung inovasi dalam layanan finansial untuk mempermudah manusia dalam melakukan transaksi secara efektif dan efisien

2. Implementasi *fintech* harus mematuhi larangan, di antaranya bunga (*riba*), perjudian (*maysir*), ketidakpastian (*gharar*), bahaya (*dharar*), kecurangan (*tadlis*), dan lain-lain
3. Implementasi *fintech* harus mematuhi ketentuan akad, seperti rukun (*rukun*) dan syarat (*shurut*)
4. Implementasi *fintech* harus menimbang etika bisnis menurut Syariah
5. Implementasi *fintech* harus bermaksud merealisasikan kemaslahatan dan menjauhi kerugian di masyarakat.

Fintech Syariah memerlukan referensi yurisprudensi Islam atau *fiqh al-mu'amalah* yang memberikan ciri khas sektor finansial Syariah. Dimensi pertama adalah larangan riba (bunga). Ayat paling rinci mengenai larangan riba adalah Surah Al-Baqarah ayat 275. Dimensi kedua adalah larangan *maysir* atau judi seperti termaktub dalam Surah Al-Baqarah ayat 219; dan dimensi berikutnya adalah larangan *gharar* atau ketidakjelasan dalam bertransaksi seperti tercantum dalam Surah Al-Baqarah ayat 188 (Hui, Manaf, & Shakri, 2019).

Dalam pandangan Tarigan (2019) riba merupakan salah satu tema yang sangat penting dalam kajian ekonomi Islam karena Al-Qur'an mengecamnya dengan sangat keras dan riba berdampak pada kehancuran fundamental ekonomi negara dan umat. Al-Qur'an menegaskan pengharaman riba secara bertahap dalam empat wahyu yang berbeda, yaitu Surah Ar-Rum: 39 (tahap pertama), Surah An-Nisa: 160-161 (tahap kedua), Surah Ali Imran: 130 (tahap ketiga), dan Surah Al-Baqarah: 275-278 (tahap keempat).

Riba berarti menetapkan bunga atau melebihi jumlah pinjaman saat pengembalian berdasarkan persentase tertentu dari jumlah pinjaman pokok yang dibebankan kepada peminjam. Riba secara bahasa bermakna *ziyadah* (tambahan). Dalam pengertian lain, riba berarti tumbuh dan membesar. Adapun menurut istilah teknis, riba bermakna pengambilan tambahan dari harta pokok atau modal secara batil. Secara historis, riba hampir sama tua dengan peradaban manusia, dan praktiknya sudah dikecam lama. Plato (427-347 SM) dan Aristoteles (384-322 SM), dua filosof Yunani, termasuk yang mengutuk pembungaan uang yang dalam literatur Barat disebut dengan *usury* atau *interest* (Harahap *et al.*, 2015).

Maysir artinya sesuatu yang mengandung unsur judi. Ayub (2007) mendefinisikan *maysir* sebagai kekayaan yang diperoleh dengan mudah atau perolehan kekayaan melalui keberuntungan, baik yang melibatkan atau tidak melibatkan penghilangan hak orang lain. Sedangkan Iqbal & Mirakhor (2011) mendefinisikan *maysir* sebagai "*gambling or any game of chance*" yang bermakna perjudian atau permainan yang bergantung pada keberuntungan, di mana hasilnya ditentukan secara acak dan tidak dapat diprediksi, sehingga melibatkan risiko kehilangan uang atau aset tanpa adanya usaha atau keterampilan yang jelas.

Gharar secara harfiah berarti penipuan, bahaya, risiko, dan ketidakpastian yang berlebihan dan tidak perlu (ambigu). Secara teknis, ini berarti menempatkan diri pada risiko dan bahaya yang berlebihan dalam suatu transaksi bisnis akibat terlalu sedikit informasi atau informasi yang tidak seimbang tentang harga, kualitas, dan kuantitas dari nilai tukar, tanggal pengiriman, kemampuan baik pembeli atau penjual untuk memenuhi komitmen mereka, atau

adanya ketidakjelasan dalam ketentuan perjanjian yang dengan demikian mengekspos salah satu pihak pada risiko yang tidak perlu (Iqbal & Mirakhor, 2011).

Dasar utama dalam menilai kepatuhan *fintech* Syariah adalah dengan merujuk pada Al-Qur'an, hadits dan ijtihad. Disebabkan *fintech* merupakan layanan keuangan baru maka peran ijtihad menjadi lebih penting, tanpa mengabaikan norma muamalah yang telah ditentukan oleh ulama salaf (Aziz, 2020). Islam mempunyai sejumlah dasar hukum yang berfungsi mengatur setiap aspek kehidupan manusia. Beberapa dasar hukum Islam yang mengemukakan penjelasan mengenai pengharaman riba dan menghalalkan jual beli sebagai berikut:

1. Al-Qur'an

a. Surah al-Baqarah: 275

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

“Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-

penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya” (Q.S. al-Baqarah: 275).

Istilah *al-bay'* dan *al-riba'* dalam ayat di atas menunjukkan bahwa transaksi yang benar-benar diperbolehkan oleh Allah adalah jual beli, sementara Allah menegaskan keharaman riba.

b. Surah al-Nisā: 29

Al Qur'an selain menerangkan jual beli dan riba juga memaparkan perbuatan yang batil seperti tercantum dalam Surah al-Nisā: 29:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ بِنَاءً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۖ وَلَا تَقْتُلُوا
أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu dan janganlah kamu membunuh dirimu; Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu” (Q.S. al-Nisā: 29).

Istilah *al-bāṭil* dalam ayat di atas menunjukkan tindakan yang bisa merugikan diri sendiri atau orang lain, termasuk transaksi *fintech* berpotensi menimbulkan kerugian semua pihak terkait. Shihab (2002) berpendapat bahwa makna *al-bāṭil* adalah ketidaksesuaian dengan aturan agama atau kesepakatan persyaratan. Berkenaan hal ini, Nabi Saw bersabda sebagaimana yang diriwayatkan dari Abu Hurairah Radhiyallahu:

وَالْمُسْلِمُونَ عَلَى شُرُوطِهِمْ إِلَّا شَرْطًا حَرَّمَ حَلَالًا أَوْ أَحَلَّ حَرَامًا

“kaum muslimin sesuai dengan (harus menepati) syarat-syarat yang mereka sepakati, selama tidak menghalalkan yang haram atau mengharamkan yang halal”

c. Surah al-Baqarah: 282

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَيْتُمْ بِدِينٍ إِلَىٰ آجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ وَلْيَكْتُب بَيْنَكُمْ كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ وَلَا يَأْب كَاتِبٌ أَنْ يَكْتُبَ كَمَا عَلَّمَهُ اللَّهُ فَلْيَكْتُبْ وَلْيَمْلِكِ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا يَبْخَسْ مِنْهُ شَيْئًا فَإِنْ كَانَ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ سَفِيهًا أَوْ ضَعِيفًا أَوْ لَا يَسْتَفْهِعُ أَنْ يُبْلَ هُوَ فَلْيَمْلِكْ وَلِيَّهُ بِالْعَدْلِ وَاسْتَشْهِدُوا شَهِيدَيْنِ مِنْ رِجَالِكُمْ فَإِنْ لَمْ يَكُونَا رَجُلَيْنِ فَرَجُلٌ وَامْرَأَتَانِ مِمَّنْ تَرْضَوْنَ مِنَ الشُّهَدَاءِ أَنْ تَضِلَّ إِحْدَاهُمَا فَتُذَكِّرَ إِحْدَاهُمَا الْأُخْرَىٰ وَلَا يَأْب الشُّهَدَاءُ إِذَا مَا دُعُوا وَلَا تَسْمَعُوا أَنْ تَكْتُبُوهُ صَغِيرًا أَوْ كَبِيرًا إِلَىٰ آجَلِهِ ۚ ذَلِكُمْ أَقْسَطُ عِنْدَ اللَّهِ وَأَقْوَمُ لِلشَّهَادَةِ وَأَدْنَىٰ أَلَّا تَرْتَابُوا ۗ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً حَاضِرَةً تُدِيرُوهَا بَيْنَكُمْ فَلَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَلَّا تَكْتُبُوهَا وَأَشْهَدُوا إِذَا تَبَايَعْتُمْ ۗ وَلَا يُضَارَّ كَاتِبٌ وَلَا شَهِيدٌ ۗ وَإِنْ تَعَلَّوْا فَإِنَّهُ ۗ فُسُوقٌ بِكُمْ ۗ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۗ وَاعْلَمُوا أَنَّ اللَّهَ ۗ وَاللَّهُ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيمٌ

“Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu'amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya. Dan hendaklah seorang penulis di antara kamu menuliskannya dengan benar. Dan janganlah penulis enggan menuliskannya sebagaimana Allah mengajarkannya, meka hendaklah ia menulis, dan hendaklah orang yang berhutang itu mengimlakkan (apa yang akan ditulis itu), dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya, dan janganlah ia mengurangi sedikitpun daripada hutangnya. Jika yang berhutang itu orang yang lemah akalnya atau lemah (keadaannya) atau dia sendiri tidak mampu mengimlakkan, maka hendaklah walinya mengimlakkan dengan jujur. Dan persaksikanlah dengan dua orang saksi dari orang-orang lelaki (di antaramu). Jika tak ada dua orang lelaki, maka (boleh) seorang lelaki dan dua orang perempuan dari saksi-saksi yang kamu ridhai, supaya jika seorang lupa maka yang seorang mengingatkannya. Janganlah saksi-saksi itu enggan (memberi keterangan) apabila mereka dipanggil; dan janganlah kamu jemu

menulis hutang itu, baik kecil maupun besar sampai batas waktu membayarnya. Yang demikian itu, lebih adil di sisi Allah dan lebih menguatkan persaksian dan lebih dekat kepada tidak (menimbulkan) keraguanmu. (Tulislah mu'amalahmu itu), kecuali jika mu'amalah itu perdagangan tunai yang kamu jalankan di antara kamu, maka tidak ada dosa bagi kamu, (jika) kamu tidak menulisnya. Dan persaksikanlah apabila kamu berjual beli; dan janganlah penulis dan saksi saling sulit menyulitkan. Jika kamu lakukan (yang demikian), maka sesungguhnya hal itu adalah suatu kefasikan pada dirimu. Dan bertakwalah kepada Allah; Allah mengajarmu; dan Allah Maha Mengetahui segala sesuatu" (Q.S. al-Baqarah: 282).

Ishtilah yang terkait dengan muamalah dalam ayat di atas adalah *dayn* (utang) yakni uang yang dipinjamkan dari pemilik uang kepada penerima manfaat, dan transaksi ini harus tertulis baik secara manual maupun elektronik. Menurut Imam al-Qurtubi, perlu dibuat pencatatan untuk saling mengingatkan dan mencegah kemungkinan penyangkalan (Aziz, 2020).

2. Hadits

عن عبد الله بن عباس رضي الله عنهما قال: كانت عكاظ، ومجنة، وذو المجاز أسواقاً في الجاهلية، فتأثموا أن ينجروا في المواسم، فنزلت: {ليس عليكم جناح أن تبتغوا فضلاً من ربكم} "البقرة" (198) في مواسم الحج

Dari Abdullah bin Abbās -*raḍiyallāhu 'anhumā*-, ia berkata, "Dahulunya Ukāz, Majinnah, dan Żul Majāz adalah pasar-pasar di masa jahiliyah. Mereka merasa dosa berjualan pada musim (haji), maka turunlah ayat, "Tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia (rezeki hasil perniagaan) dari Tuhanmu" (Al-Baqarah: 198) di musim-musim haji (H.R. Bukhori dari Ibnu Abbas).

Hadits tersebut menyampaikan bahwa sistem ekonomi dan keuangan pra-Islam boleh diadaptasi oleh sistem ekonomi dan keuangan Islam, sepanjang sesuai dengan ketentuan syariat Islam. Rasulullah Saw juga mengingatkan pentingnya mengikuti ketentuan Syariah dalam sebuah hadits yang diriwayatkan oleh Rifa'ah:

عَنْ رِفَاعَةَ بْنِ رَافِعٍ عَنْ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: إِنَّ التُّجَّارَ يُبْعَثُونَ يَوْمَ الْقِيَامَةِ
فُجَّارًا، إِلَّا مَنْ اتَّقَى اللَّهَ وَبَرََّ وَصَدَقَ

Dari Rifa'ah bin Rafi', dari Nabi Saw, beliau bersabda: "*Sesungguhnya para pedagang akan dibangkitkan pada hari kiamat sebagai orang-orang yang celaka (fujjār), kecuali orang yang bertakwa kepada Allah, berbuat baik, dan jujur.*"

3. Kaidah Fikih mengenai keabsahan transaksi

يُشْتَرَطُ لِصِحَّةِ التَّكْلِيفِ أَنْ يَكُونَ الْمُكَلَّفُ عَالِمًا بِمَا كُفِّلَ بِهِ

"Syarat sah sebuah transaksi adalah pelaku transaksi mengetahui dan memahami apa yang dilakukan bahkan kemungkinan risiko yang menyertai transaksi yang dilakukannya" ('Abas, 2002).

Al-Qur'an menyatakan bahwa salah satu tujuan kehadiran Nabi Muhammad Saw sebagai utusan Allah Swt adalah memerdekakan manusia dari segala bentuk ketidaktahuan dan belenggu yang mengekangnya. Islam sangat menekankan kesejahteraan manusia dan berkomitmen yang kuat terhadap kemerdekaan individu, terutama dalam kegiatan ekonomi dan keuangan. Transaksi jual beli secara *online* dibolehkan dalam Syariah, dan para pelaku bisnis *online* dapat meraih keuntungan dengan cara yang halal.

Fintech Syariah berdasar Fatwa DSN-MUI No.117/DSN-MUI/II/2018 didefinisikan sebagai sebagai

suatu penyelenggaraan layanan jasa keuangan berdasarkan prinsip Syariah yang mempertemukan atau menghubungkan pemberi pembiayaan dengan penerima pembiayaan dalam rangka melakukan akad pembiayaan melalui sistem elektronik dengan menggunakan jaringan internet. Fatwa ini juga menyatakan bahwa *fintech* Syariah harus sesuai dengan prinsip-prinsip Syariah di antaranya adalah menghindari riba, *gharar* (akad yang tidak jelas), *maysir* (spekulasi), *taqlis* (tidak transparan), *dharar* (bahaya), *zhulm* (kerugian satu pihak), dan haram.

Menurut MUI minimal terdapat empat fase agar penyelenggara *fintech* bertransformasi menuju *fintech* Syariah (Aziz, 2020) yaitu:

1. Penyelenggara tercatat di OJK/BI
2. Penyelenggara menyelesaikan tahap penelaahan dokumen yang diperlukan oleh DSN-MUI dalam memverifikasi kepatuhan terhadap prinsip-prinsip Syariah
3. Penyelenggara menjalani presentasi di depan tim Visitasi dari DSN-MUI
4. Penyelenggara memperoleh rekomendasi DPS-MUI.

Merujuk pada Fatwa DSN-MUI No.117/DSN-MUI/II/2018 terdapat beberapa akad dalam P2P *Lending* Syariah. Pelaksanaan akad dalam Islam adalah hal yang sangat penting. Perpindahan kepemilikan suatu barang dari satu pihak ke pihak lain hanya dapat diterima jika didasarkan pada akad yang sejalan dengan syariat Islam. Semua jenis transaksi harus didasari oleh adanya akad atau tindakan yang diizinkan dalam Islam (Rohman, 2023).

Landasan pemikiran ini mengarah pada pemahaman bahwa setiap orang pasti berinteraksi dengan orang lain untuk memenuhi kebutuhan hidupnya

mengharuskan aturan tertentu agar terhindar dari tindakan yang bisa menimbulkan kerugian bagi pihak lain. Prinsip kepemilikan individu dalam Islam harus dialihkan melalui bentuk dan jenis transaksi (akad) yang sejalan dengan syariat Islam saat terjadi peralihan. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa akad akan menentukan keabsahan dari transaksi yang dilaksanakan (Faiz, 2020).

Adapun akad-akad dalam P2P *Lending* Syariah yang tercantum dalam Fatwa DSN-MUI Nomor 117/DSN-MUI/II/2018 adalah sebagai berikut:

1. Jual Beli adalah akad antara penjual dan pembeli yang mengakibatkan berpindahnya kepemilikan obyek yang dipertukarkan (barang dan harga).
2. *Ijarah* adalah akad pemindahan hak guna (manfaat) atas suatu barang atau jasa dalam waktu tertentu dengan pembayaran *ujrah* atau upah.
3. *Musyarakah* adalah akad kerja sama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu di mana setiap pihak memberikan kontribusi dana/modal usaha (*ra's al-mal*) dengan ketentuan bahwa keuntungan dibagi sesuai nisbah yang disepakati atau secara proporsional, sedangkan kerugian ditanggung oleh para pihak secara proporsional
4. *Mudharabah* adalah akad kerja sama suatu usaha antara pemilik modal (*shahibu al-maal*) yang menyediakan seluruh modal dengan pengelola (*'amil/mudharib*) dan keuntungan usaha dibagi di antara mereka sesuai nisbah yang disepakati dalam akad, sedangkan kerugian ditanggung oleh pemilik modal.
5. *Qardh* adalah akad pinjaman dari pemberi pinjaman dengan ketentuan bahwa penerima pinjaman wajib

mengembalikan uang yang diterimanya sesuai dengan waktu dan cara yang disepakati

6. *Wakalah* adalah akad pelimpahan kuasa dari pemberi kuasa (*muwakkil*) kepada penerima kuasa (*wakil*) untuk melakukan perbuatan hukum tertentu yang boleh diwakilkan
7. *Wakalah bi al-ujrah* adalah akad wakalah yang disertai dengan imbalan berupa *ujrah* (*fee*).

9. Regulasi *Financial Technology*

Regulasi menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia adalah pengaturan. Regulasi di Indonesia diartikan sebagai sumber hukum formil berupa peraturan perundang-undangan yang memiliki beberapa unsur, yaitu merupakan suatu keputusan yang tertulis, dibentuk oleh lembaga negara atau pejabat yang berwenang, dan mengikat umum (Yunto, 2012).

Pasal 1 angka 2 UU No 15 tahun 2019 tentang Perubahan Atas Undang-Undang Nomor 12 Tahun 2011 tentang Pembentukan Peraturan Perundang-Undangan menjelaskan definisi peraturan perundang-undangan adalah peraturan tertulis yang memuat norma hukum yang mengikat secara umum dan dibentuk atau ditetapkan oleh lembaga negara atau pejabat yang berwenang melalui prosedur yang ditetapkan dalam peraturan perundang-undangan.

Menurut Black Law Dictionary, kata regulasi (*regulation*) diartikan sebagai “*a rule or order, having legal force. issued by an administrative agency or a government*”, atau satu peraturan atau keputusan yang mempunyai kekuatan hukum, yang diterbitkan oleh pemerintah (Garner, 2009). Pengertian regulasi yang lain disebutkan dalam

Encyclopedia of the American Judicial System yaitu: “regulations are issued by various federal government departments and agencies to carry out the intent of legislation enacted by Congress”. Regulasi dimaknai sebagai aturan yang diterbitkan oleh berbagai lembaga pemerintahan untuk melaksanakan maksud undang-undang yang telah ditetapkan. Dari beberapa pengertian tersebut di atas, dapat disimpulkan bahwa regulasi merujuk pada peraturan atau ketentuan yang ditetapkan oleh pemerintah atau lembaga yang berwenang.

Di Indonesia terdapat tujuh klaster *fintech* dengan peraturan yang menaungi sebagaimana ditampilkan Tabel 2.5 berikut: (AFTECH, 2021)

Tabel 2.5 Daftar Regulasi dan Inisiatif Pemerintah Berdasarkan Klaster Fintech

Klaster	Regulasi/Inisiatif	Penerbit	Catatan
Pinjaman Online	POJK 77/OJK.01./2016 tentang layanan peminjaman uang berbasis teknologi informasi	OJK	<p>Tujuan: Untuk mengembangkan klaster Pinjaman Onlinedengan menetapkan persyaratan untuk perusahaan Pinjaman Online.</p> <p>Pemaparan utama: Untuk menentukan bentuk entitas, persyaratan modal minimum, larangan memberikan atau menerima pinjaman secara langsung, pinjaman maksimum yang diberikan, dan periode <i>sandbox</i> wajib untuk pendatang baru.</p>

Klaster	Regulasi/Inisiatif	Penerbit	Catatan
Pembayaran Digital	PBI No. 18/40/PBI/2016 tentang penyelenggara anproses transaksi pembayaran	BI	<p>Tujuan: Untuk mengatur infrastruktur pembayaran dan layanan pembayaran digital.</p> <p>Pemaparan utama: Perizinan dan persyaratan persetujuan Bank Indonesia, kewajiban dan batasan penyedia pembayaran digital</p>
	PBI No. 19/12/PBI/2017 tentang penyelenggaraan teknologi finansial (Tekfin)	BI	<p>Tujuan: Untuk meningkatkan regulasi teknologi finansial, termasuk pembayaran digital.</p> <p>Pemaparan utama: Definisi teknologi finansial, regulatory sandbox, perizinan dan pemantauan perusahaan Tekfin, batasan dan sanksi.</p>
	PBI No. 20/6/PBI/2018 tentang uang elektronik	BI	<p>Tujuan: Untuk memastikan transaksi uang elektronik lebih aman.</p> <p>Pemaparan utama: Pembaruan persyaratan lisensi untuk penyedia uang elektronik, persyaratan <i>floating fund</i>.</p>
	PBI No. 22/23/PBI/2020 tentang sistem pembayaran	BI	<p>Tujuan: Untuk menetapkan standar baru bagi perusahaan yang menyediakan layanan pembayaran dan infrastruktur untuk layanan tersebut, serta meningkatkan kriteria tata</p>

Klaster	Regulasi/Inisiatif	Penerbit	Catatan
			<p>kelola risiko dan kepatuhan.</p> <p>Pemaparan utama: Konsep penyedia jasa dan penyedia infrastruktur, perizinan yang sesuai dengan jenis produk/ fungsi yang diberikan, pembatasan kepemilikan saham dan pengendalian oleh asing.</p>
	<p><i>Blueprint</i> Sistem Pembayaran Indonesia 2025</p>	<p>BI</p>	<p>Tujuan:</p> <ul style="list-style-type: none"> (i) mendukung integrasi ekonomi dan keuangan digital nasional; (ii) mendukung digitalisasi perbankan; (iii) menjamin interlink antara Tekfin dan perbankan; (iv) memastikan adanya keseimbangan antara inovasi, perlindungan konsumen, dan persaingan usaha yang sehat; dan (v) menjaga kepentingan nasional dalam ekonomi dan keuangan digital lintas batas.

Klaster	Regulasi/Inisiatif	Penerbit	Catatan
			<p>Pemaparan utama: <i>Blueprint</i> tersebut mencakup limainisiatif untuk mencapai visi 2025:</p> <ul style="list-style-type: none"> (i) <i>open banking</i>, (ii) sistem pembayaran ritel, (iii) infrastruktur pasar, (iv) data dan (v) regulasi, perizinan dan pengawasan. <p>Kelima inisiatif tersebut akan dilaksanakan secara paralel oleh lima kelompok kerja di bawah BI.</p>
	<p>POJK No. 4 tahun 2021 tentang Penerapan Manajemen Risiko dalam Penggunaan Teknologi Informasi oleh lembaga jasa keuangan bukan bank</p>	<p>OJK</p>	<p>Tujuan: Mengatur lembaga keuangan bukan bank untuk menerapkan manajemen risiko di bidang teknologi informasi.</p> <p>Pemaparan utama: Rincian jenis lembaga keuangan bukan bank dan rincian persyaratan minimum manajemen risiko dan tata kelola perusahaan.</p>
	<p>POJK No. 16 tahun 2021 tentang Equity / Securities Crowdfunding</p>	<p>OJK</p>	<p>Tujuan: Pemutakhiran atau perubahan dari POJK No. 57 Tahun 2020 tentang <i>Equity / Securities Crowdfunding</i>.</p> <p>Pemaparan utama: - Penghapusan Pasal 6: Perusahaan yang</p>

Klaster	Regulasi/Inisiatif	Penerbit	Catatan
Equity Crowdfunding			<p>melakukan <i>equity crowdfunding</i> harus terdaftar sebagai penyelenggara sistem elektronik di Kementerian Komunikasi dan Informatika RI (KOMINFO).</p> <ul style="list-style-type: none"> - Penghapusan Pasal 13 Bagian 1 (e): fotokopi bukti pendaftaran di KOMINFO. - Penambahan Pasal 15A antara Pasal 15 dan Pasal 16: penyelenggara yang telah memperoleh izin OJK harus terdaftar sebagai penyelenggara sistem elektronik di KOMINFO dan dilarang melakukan pertukaran sebelum menyerahkan bukti pendaftaran kepada OJK, kecuali penyelenggara telah memperoleh izin yang menunjukkan perluasan kegiatan usaha dari <i>equity crowdfunding</i> dan penyedia yang sudah melakukan ekuitas dalam bentuk <i>equity crowdfunding</i>. - Perubahan Pasal 85: tambahan Pasal 15 A ayat (1) dan (2).

Klaster	Regulasi/Inisiatif	Penerbit	Catatan
	POJK No. 57 tahun 2020 tentang <i>Equity / Securities Crowdfunding</i>	OJK	<p>Tujuan: Memperluas cakupan POJK No. 37 Tahun 2018 tentang <i>Equity / Securities Crowdfunding</i>.</p> <p>Pemaparan utama: Persyaratan minimal perizinan, kegiatan usaha, kebutuhan modal, dan kualifikasi sumber daya manusia, serta batasan dan pelaporan yang harus dipatuhi oleh perusahaan.</p>
Bank Digital	POJK No.13/ POJK.03/2021 tentang Penyelenggaraan Produk Bank Umum	OJK	<p>Tujuan: Meningkatkan proses penyediaan produk perbankan melalui perencanaan dan prosedur persetujuan yang lebih cepat dengan tetap mengutamakan manajemen risiko.</p> <p>Pemaparan utama: Mengelompokkan produk bank menjadi produk dasar dan produk tambahan, di mana produk tambahan mencakup produk perbankan berbasis TI yang mencakup (tetapi tidak terbatas pada) perbankan elektronik, perbankan digital, dan neobank.</p>
	POJK No.12/ POJK.03/2021 tentang bank umum	OJK	<p>Tujuan: Menyesuaikan regulasi dengan industri keuangan global yang dinamis dan mempercepat</p>

Klaster	Regulasi/Inisiatif	Penerbit	Catatan
			<p>transformasi digital perbankan.</p> <p>Pemaparan utama:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Menetapkan bahwa bahkan bank yang sepenuhnya digital masih diharuskan memiliki satu kantor pusat fisik. - Mendefinisikan Bank Digital baik sebagai bank baru yang didirikan sejak awal secara digital atau bank yang sudah berdiri dan bertransformasi secara digital. - Menetapkan peraturan dan persyaratan khusus untuk Bank Digital termasuk, namun tidak terbatas pada manajemen risiko, perlindungan data konsumen, dan kontribusi terhadap inklusi keuangan.
	<p>POJK No.12/POJK.03/2018 tentang penyelenggaraan Layanan Perbankan Digital oleh Bank Umum</p>	<p>OJK</p>	<p>Tujuan: Mengatur layanan perbankan digital sebagai cara untuk meningkatkan akses ke layanan keuangan.</p> <p>Pemaparan utama:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Bank yang menawarkan layanan perbankan digital diharuskan untuk membentuk unit khusus untuk layanan ini, yang bertanggung jawab

Klaster	Regulasi/Inisiatif	Penerbit	Catatan
			<p>untuk menerapkan standar, alokasi sumber daya, memastikan kepatuhan dan efektivitas, dan banyak lagi.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mengatur verifikasi konsumen yang diperlukan untuk layanan perbankan digital. - Menetapkan persyaratan dan proses bank dalam melakukan layanan digital .
<i>Wealth Management</i>	<p>POJK No.3/POJK.4/2021 tentang Penyelenggaraan Kegiatan di Bidang Pasar Modal</p>	OJK	<p>Tujuan: Mewujudkan pasar modal yang terorganisir, adil, dan efisien.</p> <p>Pemaparan utama: Menyatakan persyaratan dan tanggung jawab bursa, reksa dana, perusahaan efek, dan pihak lain di pasar modal. - Menetapkan persyaratan dan peran untuk penasihat investasi dan manajer investasi.</p>
	<p>Peraturan OJK Nomor 39/POJK.04/2014 Tentang Agen Penjual Efek Reksa Dana</p>	OJK	<p>Tujuan: Mengembangkan industri reksa dana melalui perluasan jalur distribusi penjualan reksa dana, peningkatan basis investor domestik, dan peningkatan capacity building Agen Penjual Efek Reksa Dana.</p> <p>Pemaparan utama: Dalam peraturan ini, dibuka kesempatan bagi Pihak</p>

Klaster	Regulasi/Inisiatif	Penerbit	Catatan
			<p>selain Perbankan untuk dapat menjadi Agen Penjual.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Efek Reksa Dana (APERD) sehingga dapat memberi peluang yang lebih luas dalam memasarkan. - Efek Reksa Dana kepada calon investor yang pada akhirnya akan meningkatkan jumlah dana kelolaan. - Reksa Dana dan memperluas basis investor. <p>Pihak-pihak tersebut meliputi:</p> <p>Perusahaan Efek, perusahaan yang menyelenggarakan kegiatan usaha di bidang pos dan giro, perusahaan pergadaian, perusahaan perasuransian, perusahaan pembiayaan, dana pensiun, dan perusahaan penjaminan serta Perusahaan Efek yang khusus didirikan untuk memasarkan Efek Reksa Dana.</p>
	<p>POJK No. 13 tahun 2018 tentang Inovasi Keuangan Digital (IKD)</p>	<p>OJK</p>	<p>Tujuan: Mengatur lembaga keuangan yang melibatkan ekosistem digital dalam proses bisnis, model bisnis, dan instrumen keuangannya.</p> <p>Pemaparan utama:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Inovasi Keuangan Digital (IKD). - Menyebutkan jenis dan

Klaster	Regulasi/Inisiatif	Penerbit	Catatan
Inovasi Keuangan Digital (IKD)			<p>kriteria IKD.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Persyaratan bagi perusahaan IKD untuk dicatat ke OJK. - <i>Regulatory Sandbox</i>. - Mengatur <i>Regulatory Sandbox</i> untuk percobaan sebelum peluncuran komersial. - Pengendalian, Pelaporan, dan Tata Kelola Perusahaan untuk bisnis.
	Surat Edaran OJK No. 20 tahun 2019 dalam mekanisme pencatatan penyelenggaraan Inovasi Keuangan Digital (IKD)	OJK	<p>Tujuan: Mengatur pelaksanaan mekanisme pencatatan IKD.</p> <p>Pemaparan utama: Proses rinci sebelum, selama, dan setelah pencatatan, serta proses pengendalian dan pelaporan.</p>
	Surat Edaran OJK No. 21 tahun 2019 tentang Regulatory Sandbox	OJK	<p>Tujuan: Untuk mengatur proses implementasi Regulatory Sandbox.</p> <p>Pemaparan utama: Proses rinci dari Regulatory Sandbox.</p>
	Surat Edaran OJK No. 22 tahun 2019 dalam mekanisme pencatatan penyelenggaraan	OJK	<p>Tujuan: Untuk menunjuk Asosiasi Tekfin dalam kaitannya dengan IKD.</p> <p>Pemaparan utama: Rincian persyaratan untuk proses, serta peran, wewenang, dan larangan</p>

Klaster	Regulasi/Inisiatif	Penerbit	Catatan
			bagi asosiasi dalam hal pengangkatan oleh OJK
Umum	POJK No. 6/POJK.04/2021 tentang penerapan Anti Pencucian Uang dan Pencegahan Program Pendanaan Terorisme untuk jasa pinjaman berbasis teknologi	OJK	<p>Tujuan: Agar tidak terjadi penyimpangan di klaster Tekfin Pinjaman Online.</p> <p>Pemaparan utama: Mengatur manajemen risiko yang diperlukan untuk anti pencucian uang dan pendanaan terorisme, termasuk ketentuan umum, praktik manajemen risiko, tanggung jawab pemantauan, organisasi dan fungsi manajemen risiko, evaluasi manajemen risiko, dan sanksi.</p>
	Rancangan undang-undang tentang Perlindungan Data Pribadi		<p>Tujuan: Mengatur tentang pengolahan data pribadi di Negara Kesatuan Republik Indonesia. Pada saat Undang-Undang ini mulai berlaku, pihak yang terlibat dalam pemrosesan Data Pribadi, harus menyesuaikan dengan persyaratan pemrosesan hukum/undang-undang.</p>

Klaster	Regulasi/Inisiatif	Penerbit	Catatan
			<p>Pemaparan utama: Persetujuan eksplisit diperlukan dari pemilik data untuk pemrosesan data pribadi.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Jadwal tanggapan untuk hak subjek data telah disebut-kan secara terpisah dalam tagihan. - Pengontrol data untuk memberi tahu pemilik data dan Menteri dalam waktu 3 hari setelah pelanggaran data. - Hukuman untuk ketidakpatuhan dapat berkisar dari IDR 20 Miliar hingga 70 Miliar atau Penjara berkisar antara 2 hingga 7 tahun.
	Rancangan undang-undang tentang Keamanan Siber		<p>Tujuan: Untuk secara jelas mendefinisikan dan menggambarkan peran, tanggung jawab, dan otoritas lembaga terkait dalam mengatasi ancaman keamanan siber.</p>

Sumber: AFTECH (2021)

Dalam ekonomi digital yang identik dengan perubahan secara cepat dan dinamis, kebijakan pemerintah harus dapat mendukung perubahan, inovasi, dan cukup fleksibel bagi pihak yang menerapkannya. Terlepas dari keunggulan yang dimiliki, terdapat beberapa risiko *fintech* di antaranya pembiayaan macet, pencurian data, pembiayaan fiktif, privasi pelanggan, gangguan sistem dan serangan dunia maya, maupun tantangan perlindungan konsumen lainnya. Mekanisme *Regulatory Sandbox* lahir untuk mengatasi risiko-risiko ini

sebelum produk dipasarkan secara luas, dan Indonesia telah mengadopsi mekanisme ini yang telah dijalankan di Negara Inggris, Singapura, dan Australia (Hakim & Hapsari, 2022).

Regulatory Sandbox sebagai peraturan *fintech* didefinisikan sebagai kerangka kerja yang dibuat oleh regulator sektor keuangan untuk memungkinkan pengujian langsung inovasi berskala kecil oleh perusahaan swasta dalam lingkungan yang terkendali (beroperasi di bawah pengecualian khusus, tunjangan, atau pengecualian terbatas lainnya yang terikat waktu) di bawah pengawasan regulator (Jenik & Lauer, 2017).

Sedangkan menurut Surat Edaran OJK No. 21 /SEOJK.02/2019 tentang *Regulatory Sandbox* disebutkan bahwa *Regulatory Sandbox* adalah mekanisme pengujian yang dilakukan oleh Otoritas Jasa Keuangan untuk menilai keandalan proses bisnis, model bisnis, instrumen keuangan, dan tata kelola Penyelenggara. (OJK, 2019). Adapun tujuan dari *Regulatory Sandbox* adalah untuk memastikan IKD memenuhi kriteria sebagai berikut:

1. Bersifat inovatif dan berorientasi ke depan
2. Menggunakan teknologi informasi dan komunikasi sebagai sarana utama pemberian layanan kepada konsumen di sektor jasa keuangan
3. Mendukung inklusi dan literasi keuangan
4. Bermanfaat dan dapat dipergunakan secara luas
5. Dapat diintegrasikan pada layanan keuangan yang telah ada
6. Menggunakan pendekatan kolaboratif
7. Memperhatikan aspek perlindungan konsumen dan perlindungan data.

Regulatory Sandbox dilaksanakan dengan menggunakan metode *sampling* dan *prototyping*, di mana *fintech* terpilih dari setiap model bisnis (*cluster*) dinilai. Terdapat lima langkah strategis yang terlibat: (1) Mengerti tentang model usaha, mekanisme bisnis, dan struktur pengelolaan; (2) Menentukan metode dan skenario evaluasi; (3) Penilaian dan uji coba; (4) Penyempurnaan desain; dan (5) Penilaian akhir. Proses evaluasi menghadirkan panel pengawas yang akan menilai apakah model *fintech* apakah model *fintech* disetujui, memerlukan revisi, atau tidak mendapat rekomendasi untuk pendaftaran atau operasi. Lamanya proses *Regulatory Sandbox* bisa beragam dari beberapa bulan hingga 1 (satu) tahun, dengan

perpanjangan hingga 6 (enam) bulan jika mereka direkomendasikan untuk merevisi bisnis mereka.

Adapun proses *Regulatory Sandbox* OJK adalah sebagai berikut:



Gambar 2.2 *Regulatory Sandbox* POJK No.13/POJK.02/2018

Sumber: OJK (2018)

Manfaat *Regulatory Sandbox* bagi perusahaan adalah sebagai berikut: (a) Kemampuan untuk menilai produk dan layanan dalam lingkungan yang terjaga; (b) Mempersingkat masa pemasaran dengan biaya yang berpotensi lebih rendah; (c) Dukungan dalam mengidentifikasi perlindungan perlindungan konsumen yang tepat untuk membangun ke dalam produk dan layanan baru; dan (d) Akses keuangan yang lebih baik.

10. Perlindungan Konsumen

Perlindungan konsumen adalah faktor krusial untuk memperkuat kepercayaan konsumen terhadap sektor jasa keuangan. Dengan demikian, industri jasa keuangan harus memastikan bahwa pelayanan yang disampaikan kepada pelanggan dilakukan secara berkeadilan dan penuh keterbukaan.

Masa perlindungan konsumen di Indonesia dimulai dengan pengesahan Undang-Undang Nomor 8 tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen (UUPK) pada tanggal 20

April 2000. Pentingnya regulasi yang khusus menangani perlindungan konsumen menjadi sangat mendesak untuk ditindaklanjuti mengingat keadaan Indonesia pasca pemulihan dari krisis keuangan dunia tahun 1998.

UUPK dirumuskan untuk menciptakan pembangunan ekonomi nasional pada era globalisasi yang bisa mendorong pertumbuhan dunia usaha sehingga dapat menghadirkan berbagai barang atau jasa yang mampu meningkatkan kesejahteraan sosial. Di samping itu, UUPK dibuat untuk menghadapi konsekuensi semakin terbukanya pasar nasional sebagai dampak dari globalisasi ekonomi serta sebagai langkah untuk memperkuat pemahaman, wawasan, kepedulian, keahlian dan kemandirian konsumen untuk menjaga dirinya, serta mengembangkan etika bisnis yang bertanggung jawab untuk meningkatkan harkat dan martabat konsumen (OJK, 2017).

Istilah konsumen tidak asing bagi masyarakat, berasal dari kata *consumer* (Inggris-Amerika) atau *consument/konsument* (Belanda). Secara umum, konsumen adalah pihak yang memakai. Secara literal kata *consumer* adalah lawan dari produsen, setiap orang yang mengonsumsi barang. Kamus Bahasa Inggris-Indonesia mengartikan kata *consumer* sebagai pemakai atau konsumen (Nasution, 2001).

Nasution (2001) menentukan parameter mengenai konsumen sebagai berikut:

1. Konsumen adalah pihak yang memperoleh barang atau jasa untuk kebutuhan tertentu

2. Konsumen antara adalah pihak yang memperoleh barang atau jasa untuk keperluan produksi barang/jasa atau untuk tujuan perdagangan
3. Konsumen akhir adalah pihak yang mengakses dan memanfaatkan barang atau jasa untuk keperluan hidup pribadi, keluarga, atau rumah tangga dan bukan untuk tujuan komersial

Secara otentik, Undang-Undang No. 8 tahun 1999 merumuskan konsumen adalah setiap orang pemakai barang dan atau jasa yang tersedia dalam masyarakat, baik bagi kepentingan diri sendiri, keluarga, orang lain maupun makhluk hidup lain dan tidak untuk diperdagangkan.

Sementara itu Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (POJK) No. 6/POJK.07/2022 tentang Perlindungan Konsumen Dan Masyarakat di Sektor Jasa Keuangan mengartikan konsumen sebagai pihak-pihak yang menempatkan dananya dan/atau memanfaatkan pelayanan yang tersedia di Lembaga Jasa Keuangan antara lain nasabah pada Perbankan, pemodal di Pasar Modal, pemegang polis pada Perasuransian, dan peserta pada Dana Pensiun, berdasarkan peraturan perundang-undangan di sektor jasa keuangan (OJK, 2022c).

POJK No. 6/POJK.07/2022 merumuskan Lembaga Jasa Keuangan adalah lembaga yang melaksanakan kegiatan di sektor Perbankan, Pasar Modal, Perasuransian, Dana Pensiun, Lembaga Pembiayaan, dan Lembaga Jasa Keuangan lainnya. Sedangkan Pelaku Usaha Jasa Keuangan adalah Lembaga Jasa Keuangan dan/atau pihak yang melakukan kegiatan usaha penghimpunan dana, penyaluran dana, dan/atau pengelolaan dana di sektor jasa keuangan.

Sebelum OJK didirikan, BI dan Badan Pengawas Pasar Modal dan Lembaga Keuangan (Bapepam-LK), Kementerian Keuangan RI bertanggung jawab atas pengaturan dan pengawasan sektor jasa keuangan. Perlindungan konsumen dan masyarakat turut dilakukan oleh lembaga-lembaga tersebut. Dengan pembentukan OJK, fungsi perlindungan konsumen dan masyarakat kini dilaksanakan secara menyeluruh dan terintegrasi, sejalan dengan pengaturan dan pengawasan sektor jasa keuangan.

Dalam Undang-Undang Republik Indonesia No. 4 tahun 2023 tentang Pengembangan dan Penguatan Sektor Keuangan, perlindungan konsumen di sektor keuangan menerapkan prinsip: (1) Edukasi yang memadai; (2) Keterbukaan dan transparansi informasi produk dan/atau layanan; (3) Perlakuan yang adil dan perilaku bisnis yang bertanggung jawab; (4) Perlindungan aset, privasi, dan data konsumen; (5) Penanganan pengaduan dan penyelesaian sengketa yang efektif dan efisien; (6) Penegakan kepatuhan; dan (7) Persaingan yang sehat.

Secara umum upaya perlindungan konsumen dan masyarakat di sektor jasa keuangan meliputi upaya yang bersifat pencegahan (*preventif*) dan yang bersifat penanggulangan (*represif*). Bentuk perlindungan yang bersifat pencegahan sebagaimana diamanatkan Undang-Undang Republik Indonesia No. 21 tahun 2011 tentang Otoritas Jasa Keuangan dalam Pasal 28 meliputi:

1. Memberikan informasi dan edukasi kepada masyarakat atas karakteristik sektor jasa keuangan, layanan, dan produknya

2. Meminta Lembaga Jasa Keuangan untuk menghentikan kegiatannya apabila kegiatan tersebut berpotensi merugikan masyarakat; dan
3. Tindakan lain yang dianggap perlu sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan di sektor jasa keuangan.

Sedangkan langkah yang bersifat penanggulangan (*represif*) mengacu pada Pasal 29 UU No. 21 tahun 2011 yang mencakup penyediaan sistem layanan pengaduan konsumen, pengembangan mekanisme pengaduan, dan dukungan untuk penyelesaian keluhan konsumen yang dirugikan oleh pelaku di Lembaga Jasa Keuangan. Di samping itu OJK juga mempunyai kewenangan yang diatur dalam Pasal 30 UU No. 21 tahun 2011 untuk melakukan pembelaan hukum yang meliputi memerintahkan atau melakukan tindakan tertentu kepada Lembaga Jasa Keuangan untuk menyelesaikan pengaduan konsumen yang dirugikan Lembaga Jasa Keuangan dimaksud.

Pada sektor jasa keuangan, perlindungan konsumen yang dilakukan oleh OJK akan memberikan manfaat bagi: (OJK, 2017).

1. Konsumen dan Masyarakat

Perlindungan konsumen yang diberlakukan oleh OJK akan meningkatkan transparansi produk dan layanan keuangan. Ini akan meningkatkan aksesibilitas dan kelengkapan informasi bagi konsumen dan masyarakat sehingga mereka lebih memahami bagaimana cara menggunakan produk dan jasa keuangan yang disediakan oleh LJK. Konsumen dan masyarakat juga akan mempunyai kemungkinan untuk memilah dan membandingkan berbagai produk keuangan. Melalui transparansi, konsumen dan

masyarakat akan lebih memahami kegunaan, biaya, dan risiko dari produk keuangan sebelum membelinya.

2. Lembaga Jasa Keuangan

Perlindungan konsumen yang dilakukan OJK bermanfaat dalam mengembangkan LJK. Hal ini disebabkan konsumen dan masyarakat akan merasa lebih terlindungi saat memanfaatkan produk dan layanan keuangan, yang pada gilirannya akan meningkatkan loyalitas dan jumlah pelanggan. Situasi ini tentu saja akan menambah profitabilitas LJK.

3. Pemerintah dan Lembaga Terkait

Perlindungan konsumen yang diterapkan oleh OJK akan mendorong LJK untuk bertindak hati-hati dan menghasilkan konsumen serta publik yang memahami produk dan layanan keuangan. Kedua aspek tersebut akan menciptakan industri keuangan yang teratur (*market discipline*), yang pada gilirannya akan mengembangkan akses keuangan. Situasi ini akan memperkuat program pemerintah dalam mencapai masyarakat yang lebih makmur.

11. Permodalan

Sasaran utama suatu perusahaan adalah mengoptimalkan kekayaan atau nilai perusahaan (*firm value*) yang dapat dicapai melalui tiga keputusan penting yaitu investasi, pendanaan dan dividen (Jensen and Meckling, 1976; Skomp,1990; Freeman & Hobbes, 1991; Cohen and Yagil 2007; Salvatore, 2012). Nilai perusahaan sangat penting karena menggambarkan kinerja perusahaan dan bisa memengaruhi penilaian investor terhadap perusahaan. Perusahaan yang berkinerja tinggi memiliki

reputasi yang baik dan membangun kepercayaan di kalangan pemangku kepentingan.

Setiap perusahaan mempunyai tujuan untuk mempertahankan dan memajukan bisnisnya. Di antara keputusan krusial yang harus diputuskan oleh manajer keuangan untuk memastikan kelangsungan hidup perusahaan adalah keputusan pendanaan. Keputusan pendanaan dapat dipahami sebagai keputusan yang terkait dengan struktur keuangan perusahaan (*financial structure*) yang mencerminkan proporsi modal internal dan eksternal. Dana yang diperoleh perusahaan ini dapat berdampak pada nilai perusahaan (Modigliani & Miller, 1963; De Angelo & Maelis, 1980; Bradley *et al.*, 1984). Menurut Subramanyam (2014) ada dua sumber utama pendanaan yaitu pemilik atau pemegang saham dan kreditor. Keputusan tentang struktur pembiayaan berkaitan dengan kondisi di pasar keuangan.

Ketentuan permodalan penyelenggara P2P *Lending* saat ini ditetapkan dalam POJK No.10/POJK.05/2022. Dalam POJK tersebut ketentuan modal disetor dinaikkan menjadi Rp25 miliar, di sisi lain ekuitas minimal ditetapkan sebesar Rp12,5 miliar. Mengacu pada POJK No.10/POJK.05/2022 Pasal 50 aturan yang memberlakukan nilai ekuitas minimum adalah sebagai berikut:

1. Penyelenggara wajib setiap saat memiliki ekuitas paling sedikit Rp12.500.000.000,00 (dua belas miliar lima ratus juta rupiah).
2. Ekuitas sebagaimana dimaksud wajib dilakukan secara bertahap, sebagai berikut:
 - a. Paling sedikit Rp2.500.000.000,00 (dua miliar lima ratus juta rupiah) berlaku 1 (satu) tahun terhitung

- sejak Peraturan Otoritas Jasa Keuangan ini diundangkan;
- b. Paling sedikit Rp7.500.000.000,00 (tujuh miliar limaratus juta rupiah) berlaku 2 (dua) tahun terhitung sejak Peraturan Otoritas Jasa Keuangan ini diundangkan; dan
 - c. Paling sedikit Rp12.500.000.000,00 (dua belas miliar lima ratus juta rupiah) berlaku 3 (tiga) tahun terhitung sejak Peraturan Otoritas Jasa Keuangan ini diundangkan.

Sementara modal disetor harus disetor secara tunai, penuh, dan ditempatkan dalam bentuk deposito berjangka atas nama penyelenggara pada:

1. Bank Umum, Bank Umum Syariah, atau Unit Usaha Syariah dari Bank Umum di Indonesia bagi penyelenggara konvensional; atau
2. Bank Umum Syariah atau Unit Usaha Syariah dari Bank Umum di Indonesia bagi penyelenggara berdasarkan prinsip Syariah.

Perubahan ini bertujuan untuk mengatasi masalah kekurangan modal dan ekuitas yang mungkin dihadapi oleh perusahaan. Sebelumnya, modal disetor ditetapkan sejumlah Rp1.000.000.000,00 pada saat pendaftaran dan Rp2.500.000.000,00 untuk izin beroperasi. Perubahan ini berdasar pada analisis kebutuhan nyata permodalan di industri P2P *Lending*. Di samping itu, perubahan ketentuan terkait modal disetor dan ekuitas bermaksud agar industri ini bisa lebih sehat, berkelanjutan, meningkatkan kepatuhan penyelenggara, dan menghadirkan perlindungan yang lebih optimal bagi konsumen (OJK, 2023b).

12. Sumber Daya Manusia (SDM)

Di semua organisasi terdapat banyak sumber daya atau aset yang mempengaruhi kinerja organisasi. Menurut Mathis & Jackson (2008) organisasi harus mengelola empat jenis aset yaitu (1) Fisik (bangunan, tanah, furnitur, komputer, kendaraan, peralatan, dan lain-lain); (2) Keuangan (uang tunai, sumber daya keuangan, saham, surat berharga keuangan, dan lain-lain); (3) *Intangible*/Tidak berwujud (kemampuan penelitian khusus, paten, sistem informasi, desain, proses operasi, dan lain-lain); (4) Manusia (individu dengan bakat, kemampuan, pengalaman, keahlian profesional, dan lain-lain).

SDM merupakan salah satu aset terpenting bagi sebuah perusahaan, karena mereka merupakan faktor utama yang mempengaruhi kinerja dan keberhasilan sebuah organisasi. SDM memainkan peran kunci dalam organisasi untuk meraih keunggulan kompetitif. Dengan kemajuan teknologi dan dinamika lingkungan, SDM menjadi elemen krusial dalam menentukan kapasitas organisasi atau perusahaan dalam menghadapi persaingan global. Keberhasilan suatu organisasi hanya bisa terwujud melalui SDM yang berkualitas, unggul, dan mampu bersaing.

Organisasi membutuhkan SDM karena menawarkan keunggulan yang lebih tinggi dibandingkan sumber daya lain. Keistimewaan yang dimiliki SDM ini sangat berharga, unik, dan tidak tergantikan oleh sumber daya lain (Noe *et al.*, 2010). SDM tidak sekedar mencakup orang-orang dalam organisasi. SDM menurut Mathis & Jackson (2008) adalah kumpulan aspek kemampuan,

pengetahuan, keterampilan, pengalaman hidup, dan motivasi dari pekerja. Sementara Kenton (2023) menyebutkan bahwa istilah SDM mengacu pada nilai ekonomi dari pengalaman dan keterampilan pekerja. SDM mencakup aset seperti pendidikan, pelatihan, kecerdasan, keterampilan, kesehatan, dan hal-hal lain yang dihargai oleh pemberi kerja seperti loyalitas dan ketepatan waktu.

Merujuk pendapat Manshor (2014), ada dua jenis bakat (*talent*) yaitu pertama, keterampilan umum dengan lima keterampilan belajar fungsional yang penting (keterampilan pribadi, keterampilan bersosialisasi, etika dan nilai-nilai, manajemen dan kepemimpinan, dan kerja sama tim); dan kedua, bakat teknis yang membutuhkan keterampilan khusus dan pengetahuan khusus.

Sementara menurut Wicaksana & Sihite (2022), talenta dapat dibagi menjadi empat kategori yang mencakup aspek-aspek berikut: Pertama, Talenta sebagai Kemampuan Individual. Talenta dapat didefinisikan sebagai kemampuan individual yang unik dari seseorang, yang memungkinkan mereka untuk melampaui rata-rata. Ini mencakup keterampilan, pengetahuan, dan atribut pribadi yang membedakan seseorang dari orang lain dan memungkinkannya untuk mencapai kesuksesan di bidang tertentu. Kedua, Talenta sebagai Penghasil Output Unggul. Dalam konteks bisnis, talenta merujuk pada individu yang mampu menghasilkan output yang jauh lebih besar daripada rekan-rekan mereka dalam situasi kerja tertentu. Mereka mungkin memiliki keunggulan dalam hal kreativitas, produktivitas, atau kualitas kerja yang membuat mereka menjadi kontributor yang berharga bagi organisasi. Ketiga, Talenta sebagai Kapabilitas Istimewa.

Dalam perspektif organisasi, talenta mengacu pada individu atau kelompok orang yang memiliki kapabilitas istimewa yang dapat diarahkan untuk memberikan manfaat yang signifikan bagi organisasi. Mereka mungkin memiliki keahlian khusus, pengalaman, atau pemahaman yang berharga dalam mencapai tujuan organisasi. Dan keempat, Talenta sebagai Kombinasi Kompetensi Khusus. Talenta juga bisa dipandang sebagai kombinasi kompetensi khusus yang memungkinkan individu untuk menyelesaikan tugas-tugas tertentu dengan baik. Ini mencakup pengetahuan teknis, keterampilan interpersonal, kemampuan kepemimpinan, dan sifat-sifat lainnya yang mendukung kesuksesan dalam peran tertentu.

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa talenta merupakan kombinasi dari atribut individu, kemampuan khusus, dan kontribusi organisasional yang bersama-sama menciptakan nilai tambah dalam konteks kerja. Memahami berbagai dimensi talenta memungkinkan organisasi untuk mengidentifikasi, mengembangkan, dan memanfaatkan potensi karyawan secara lebih efektif dalam mencapai tujuan bisnis mereka.

Kemampuan bahasa pemrograman dan penguasaan teknologi informasi lanjutan seperti *Cybersecurity*, *Cloud Computing*, *Big Data Analytic*, *Artificial Intelligence*, dan *Digital Business* merupakan keahlian utama yang dibutuhkan di masa depan. Talenta digital sendiri diartikan sebagai SDM dengan kemampuan menguasai teknologi digital. Sebuah studi yang dilakukan Microsoft bersama IDC pada tahun 2018 menyebut talenta digital adalah salah satu kunci penting transformasi digital (Microsoft, 2018). Menurut Capgemini (2018), talenta

digital meliputi *hard digital skills* (seperti *data analytics*) dan *soft digital skills* (seperti *digital-first mindset*).

13. Infrastruktur Teknologi Informasi

Istilah teknologi informasi sering disingkat TI dalam bahasa Indonesia dan dikenal juga dengan istilah telematika. Dalam bahasa Inggris, istilah *information technology* (IT) sangat sering digunakan dan disebut juga dengan *Infotech*.

Turban, Rainer, & Potter (2005) memaknai teknologi informasi sebagai gabungan dari sumber daya informasi perusahaan, para pengguna, dan manajemen yang mengelolanya. Menurut Williams & Sawyer (2011) teknologi informasi adalah istilah umum yang menjelaskan berbagai teknologi yang mendukung produksi, manipulasi, penyimpanan, komunikasi, dan distribusi informasi. Lebih lanjut *Information Technology Association of America* (ITAA) memaknai teknologi informasi sebagai Disiplin ilmu yang fokus pada desain, pengembangan, penerapan, dan pengelolaan sistem informasi berbasis komputer, termasuk aplikasi perangkat lunak dan perangkat keras (Gaikwad, 2015).

Mengacu kepada *Roadmap Pengembangan dan Penguatan Layanan Pendanaan bersama Berbasis Teknologi Informasi* yang dirilis oleh OJK, teknologi informasi menjadi alat utama yang menggerakkan berbagai proses dalam industri *fintech* *P2P Lending* (OJK, 2023b). Teknologi informasi dalam POJK No. 10/POJK.05/2022 adalah suatu teknik untuk mengumpulkan, menyiapkan, menyimpan, memproses, mengumumkan, menganalisis,

dan/atau menyebarkan informasi di bidang layanan jasa keuangan.

Dari beberapa definisi di atas dapat disimpulkan bahwa teknologi informasi adalah integrasi teknologi komputer dan jaringan yang digunakan untuk mengatur, memproses, dan menyimpan informasi dalam format digital. Teknologi ini mencakup penggunaan perangkat lunak, perangkat keras, dan infrastruktur jaringan untuk pengiriman, penerimaan, dan pemrosesan informasi dengan kecepatan tinggi. Untuk menyebarluaskan informasi, teknologi informasi bergantung pada infrastruktur yang mendukung proses tersebut. Infrastruktur yang dimaksud adalah infrastruktur teknologi informasi.

Istilah infrastruktur teknologi informasi mulai populer di tahun 1990an. Duncan (1995) mendefinisikan infrastruktur teknologi informasi dalam dua komponen yaitu pertama, *technical information technology infrastructure* sebagai bagian teknologi informasi terukur yang membentuk dasar bagi aplikasi bisnis, terdiri dari platform teknologi informasi (*hardware* dan *operating system*), jaringan (*network*), teknologi komunikasi, data, dan aplikasi *software* inti; dan kedua, *human information technology infrastructure* mencakup manusia, kemampuan organisasi, keahlian spesifik, kompetensi, pemahaman, dedikasi, nilai-nilai, norma, dan struktur organisasi. Turban, Rainer, & Potter (2005) memaknai infrastruktur teknologi informasi sebagai sarana fisik, elemen teknologi informasi, layanan teknologi informasi, dan manajemen teknologi informasi yang mendukung seluruh organisasi.

Infrastruktur teknologi informasi juga dapat didefinisikan sebagai fundamen dari kekuatan teknologi

informasi. Kapabilitas teknologi informasi ini meliputi *internal technical (equipment, software, dan cabling)* dan *human expertise* yang dibutuhkan untuk menawarkan layanan yang dapat diandalkan (Rusdiana & Irfan, 2014). Sementara Laudon & Laudon (2016) menyebutkan bahwa infrastruktur teknologi merupakan integrasi perangkat keras dan perangkat lunak yang dibutuhkan untuk menjalankan seluruh organisasi dan digunakan secara kolektif di seluruh perusahaan atau di berbagai unit bisnis dalam perusahaan.

Dengan demikian dapat dikatakan bahwa infrastruktur teknologi informasi merupakan serangkaian layanan dalam perusahaan yang disediakan oleh manajemen dan melibatkan keterampilan serta keahlian teknis. Layanan ini mencakup sebagai berikut:

1. Layanan platform komputasi, yaitu sistem komputasi yang menghubungkan karyawan, pelanggan, dan penyuplai dalam lingkungan digital yang terintegrasi.
2. Layanan manajemen data yang menyimpan serta mengatur data organisasi dan memfasilitasi program untuk menganalisis data.
3. Layanan aplikasi perangkat lunak yang memfasilitasi kapabilitas untuk berbagai aktivitas bisnis organisasi, di antaranya *Customer Relationship Management, Supply Chain, dan Knowledge Management System*
4. Layanan manajemen fasilitas fisik, yang mengembangkan serta mengelola instalasi fisik yang diperlukan untuk komputasi, telekomunikasi, dan pengelolaan data..
5. Layanan manajemen teknologi informasi, yang merancang dan membangun infrastruktur,

menyelaraskan layanan dengan unit-unit bisnis, mengelola akuntansi untuk biaya teknologi informasi, serta menyediakan layanan manajemen proyek.

6. Layanan standar teknologi informasi, yang menetapkan kebijakan mengenai teknologi informasi yang akan diterapkan, termasuk waktu dan cara penggunaannya, untuk perusahaan dan unit-unit bisnisnya
7. Layanan pendidikan teknologi informasi, yang menyediakan program pelatihan untuk manajer dan karyawan dalam perencanaan serta pengelolaan investasi teknologi informasi.
8. Layanan penelitian dan pengembangan teknologi informasi, yang menyiapkan riset tentang proyek dan investasi teknologi informasi yang berpotensi membantu strategi diferensiasi perusahaan (Laudon & Laudon, 2016).

Menurut Robertson & Sribar (2002), infrastruktur yang fleksibel memiliki ciri-ciri sebagai berikut:

1. Efisien, berbagai komponen teknologi dapat diintegrasikan dan digunakan bersama secara efisien (*interoperable*)
2. Efektif, berbagai komponen teknologi dapat diintegrasikan dan digunakan oleh berbagai sistem aplikasi
3. Fleksibel (*agility*), kemudahan untuk melakukan modifikasi pada elemen-elemen infrastruktur teknologi informasi dalam rangka penggantian, peningkatan, atau pembaharuan.

Sedangkan parameter dari infrastruktur yang fleksibel yaitu: (Robertson & Sribar, 2002)

1. *Time to Market*, berhubungan percepatan implementasi fitur baru sehingga organisasi dapat segera merasakan manfaatnya.
2. *Scalability*, kemampuan menyesuaikan diri dengan perubahan atau pengembangan infrastruktur untuk menangani tantangan yang ada.
3. *Extensibility*, kemampuan suatu infrastruktur dalam menambahkan fitur baru sehingga fungsi layanan bisa beradaptasi dengan perubahan strategi bisnis.
4. *Complexity Partitioning*, kemampuan untuk memecah struktur aplikasi menjadi bagian-bagian yang dapat dikelola secara independen (*modular*)
5. *Reusability*, penggunaan kembali elemen-elemen infrastruktur oleh berbagai layanan teknologi informasi dalam organisasi.
6. *Integration*, penggunaan teknologi standar terbuka yang memungkinkan integrasi antar berbagai elemen infrastruktur.
7. *Presentation*, menyediakan berbagai pilihan *user interface*.

A. Kajian Penelitian Model Bisnis *Financial Technology*

Teknologi digital telah mengubah tatanan bisnis tradisional. Bisnis digital diartikan sebagai output dari perubahan proses bisnis utama melalui pemanfaatan teknologi digital, termasuk internet (Chaffey & Allen, 2015). Bisnis digital bukan hanya membuat *online* suatu bisnis, akan tetapi didefinisikan bagaimana melakukan suatu bisnis dengan cara berbeda dengan mengaplikasikan teknologi digital untuk meningkatkan keuntungan dan menangani pelanggan, mitra usaha dan komunikasi internal (Chaffey, 2015).

Dalam perkembangannya bisnis digital melahirkan bisnis model digital (*digital business model*) dan bertransformasi menjadi model bisnis digital (*digital business model transformation*). Model bisnis dapat diartikan sebagai rencana terperinci dari strategi yang akan diterapkan pada struktur, proses, dan sistem dalam organisasi perusahaan. (Osterwalder & Pigneur, 2014). Pendapat lain berasal dari Zott, Amit, & Massa (2011) yang memaknai model bisnis sebagai suatu konten, struktur dan pengaturan dari aktivitas dalam eksploitasi peluang bisnis. Lebih rinci lagi Carter & Carter, (2020); Pizzi, Corbo, & Caputo, (2020) mendefinisikan model bisnis sebagai cara organisasi berinteraksi di lingkungannya dengan mengembangkan strategi, membangun sumber daya, dan kemampuan untuk memberikan nilai kepada pemangku kepentingan.

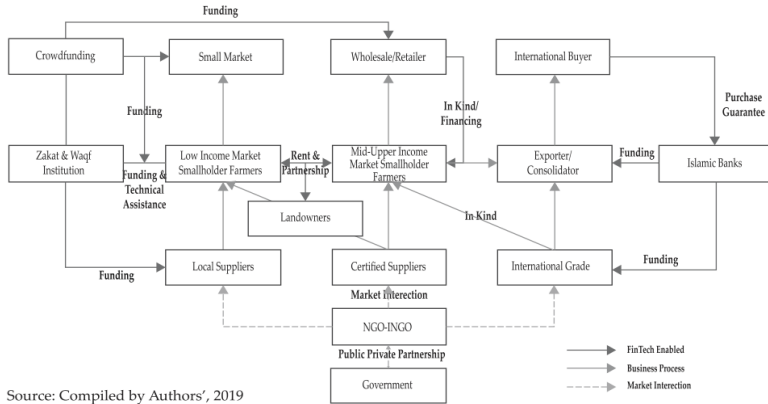
Sebagian besar hasil penelitian yang didapat berupaya memodelkan *fintech* dengan konsep *Business Model Canvas* (BMC). BMC merupakan salah satu model bisnis yang dikembangkan oleh Osterwald and Pigneur pada tahun 2010 sebagai kerangka kerja yang berharga dalam memformulasikan strategi bisnis digital. BMC telah dipublikasi sebagai bagian *co-creation* yang melibatkan 470 praktisi dari 25 negara. Elemen dari BMC yaitu: (a) *Value proposition*. (b) *Customer segments*; (c) *Customer relationships*; (d) *Channels*; (e) *Key partners*; (f) *Activities*; (g) *Resources*; (h) *Cost structure*; dan (i) *Revenue stream* (Osterwalder & Pigneur, 2014).

Model bisnis *fintech* saat ini harus mampu mengembangkan peta jalan *fintech* secara holistik selaras dengan strategi dan rencana pengembangan ekonomi digital nasional, dalam rangka pengembangan ekosistem

yang sehat, mencakup perlindungan data, perlindungan konsumen, regulasi dan pengawasan, *regulatory sandbox*, *innovation hub*, *risk management*, dan *cyber-risk*. Dalam konteks Indonesia, kerja sama antara OJK dan pihak-pihak terkait, baik di level nasional maupun mancanegara, adalah hal yang krusial. Selain itu, sinergi antara penyelenggara *fintech* dengan institusi keuangan non-*fintech*, lembaga keuangan mikro, koperasi, dan agen masyarakat juga perlu dilakukan (Batunanggar, 2019).

Dalam penelitian ini, dikaji beberapa model-model bisnis *fintech* baik dengan konsep BMC maupun lainnya sebagai berikut:

1. Model bisnis *fintech* dengan pembiayaan berbasis komunitas dan institusional berbasis Syariah menargetkan sektor pertanian dengan menyatukan sejumlah elemen seperti penyuplai, petani, perantara, retailer, pendana, dan perusahaan. Platform *fintech* berbasis rantai nilai (*value chain based*) diharapkan meningkatkan transparansi, aksesibilitas, dan keberlanjutan dalam ekosistem pertanian (Ningrat & Nurzaman, 2019) sebagaimana ditampilkan pada Gambar 2.3 berikut:



Source: Compiled by Authors', 2019

Gambar 2.3 Digital Hub for Actors and Stakeholders
 Sumber: Ningrat & Nurzaman (2019)

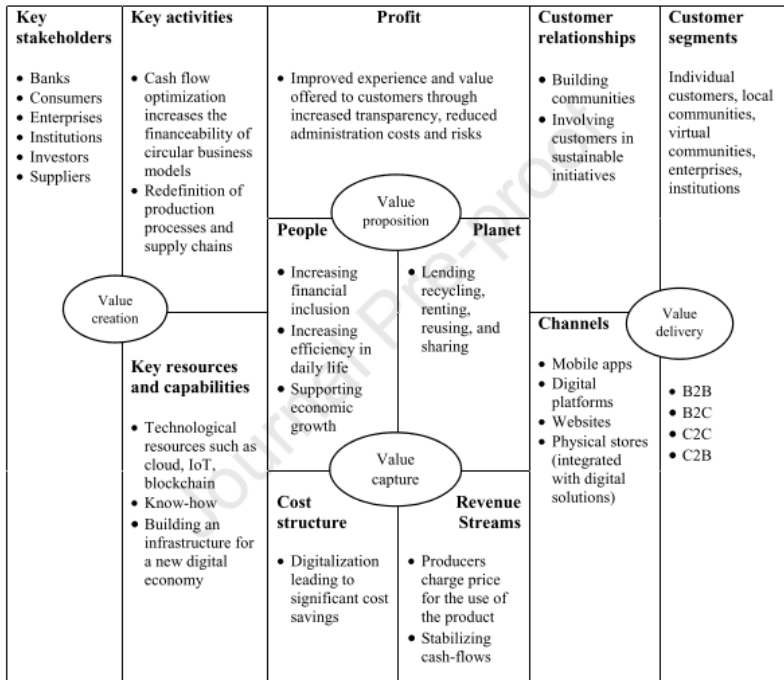
2. Model bisnis *fintech* berbasis *blockchain* (*blockchain-based fintech*); Model bisnis ini terdiri dari elemen-elemen kunci yang menggambarkan keunggulan-keunggulan inti *blockchain* yaitu terdiri dari: desentralisasi, keamanan kriptografi, transparansi, kekekalan data. Elemen keamanan kriptografi yang diwakili oleh elemen kunci transaksi aman, elemen transparansi yang diwakili oleh elemen kunci kontrak transparan, elemen transparansi yang diwakili oleh elemen kunci kontrak transparan, dan elemen kekekalan data yang diwakili oleh elemen kunci kontrak yang tidak dapat diubah (Welsch, Dürr & Thiesse, 2020) sebagaimana digambarkan pada gambar 2.4 berikut:

Key Partners <ul style="list-style-type: none"> • Technical partners (e.g., IT-security) • Strategic partners (e.g., external consultants) • Investors 	Key Activities <ul style="list-style-type: none"> • Administration • Sales and marketing • Research and development • Customer service • Business partnering 	Value Propositions <ul style="list-style-type: none"> • Real-time transaction (W, L, CFP, O) • Secure transaction (W, O) • Transparent contracts (L, S, CFP, O) • Immutable contracts (L, S, CFP, O) • Low costs through disintermediation (all) 	Customer Relationships <ul style="list-style-type: none"> • Social media, blogs, newsletter • Customer support • Involvement through open source projects • Loyalty bonus 	Customer Segments <ul style="list-style-type: none"> • Cryptocurrency traders (all) • Individuals without access to financial services (L, CFP) • New customers without cryptocurrency experience (W, CFP) • Companies and startups (L, S, CFP, O) • Niche groups (e.g., migrant workers) (W)
	Key Resources <ul style="list-style-type: none"> • Software (all) • Expert know-how (all) • Credit card (W, CFP) • Smart contracts and algorithms (L, S, CFP, O) 		Channels <ul style="list-style-type: none"> • Online platform • Mobile application • Open source code • APIs 	
Cost Structure <ul style="list-style-type: none"> • Research and development costs • Marketing costs • Licences and legal costs • Operating costs (incl. labor costs) 		Revenue Streams <ul style="list-style-type: none"> • ICO earnings (all) • Platform fees and subscriptions (all) • Transaction costs (W, CFP, O) • Fees for additional services (e.g., smart assistants, credit cards) (W, L, S, CFP) • APIs (W, O) 		

Gambar 2.4 Consolidated Business Model Canvas of FinTech Startups

Sumber: Welsch, Dürr & Thiesse (2020)

3. Model bisnis *fintech* di mana *fintech* berperan sebagai *enabler* dalam mengintegrasikan praktik ekonomi sirkular oleh UKM. Hasil penelitian digunakan untuk mengembangkan kanvas model bisnis berkelanjutan yang memperhitungkan peran *fintech* dalam ekonomi sirkular seperti ditampilkan pada Gambar 2.5 berikut: (Pizzi, Corbo & Caputo, 2020)



Gambar 2.5 *Fintech and SMEs Sustainable Business Models in a Circular Economy*

Sumber: Pizzi, Corbo & Caputo (2020)

4. Model bisnis di mana *fintech* diintegrasikan dengan *Baitul Maal wa Tamwil* atau *Fintech Micro BMT* (FMB). FBM merupakan gabungan dari berbagai BMT yang masih dalam pengembangan digitalisasi dengan dua fungsinya yaitu komersial dan sosial. FBM menggunakan pemodelan *ekosistem hybrid* yang dikembangkan APEX (Asosiasi *Fintech*) yang bekerja sama dengan perusahaan *fintech* (Haidar, 2021) seperti ditampilkan pada Gambar 2.6 berikut:

Key Partners <ul style="list-style-type: none"> Fintech companies Sharia Cooperative OJK Syariah banking Campuses and schools Philotrapping Institute Development of Pt Ugt System Integrator Insurance PPOB Business (Payment Point Online Bank) Cooperative Members (consignment) Humanitarian Institutions 	Main activities <ul style="list-style-type: none"> Application Development Social media marketing Investation Savings and Loan Services Supervision Financial statements Promotion 	Value Propositions <p>6-ANY (Anyone, Anywhere, Anytime, Anything, Anydevice, Anymethod)</p> <p>6-LESS (Branchless, Paperless, Cardless, Cashless, Laborless, Fixcostless)</p> <p>5- ABLE (Easyble, Enjoyable, Flexible, Scalabel, Secureable)</p>	Customer Relationships <ul style="list-style-type: none"> Giving Award Call Center Availability of Criticisms and Suggestions Personal Assistant Automated Service 	Customer Segments <ul style="list-style-type: none"> All Indonesian people aged 17-60 years. For new capital borrowers, they must have a business first. Investors MSME
	Key Resources <ul style="list-style-type: none"> HR IT System Internet Intellectual Rights Patent Financial Resources Physical Assets 		Channels <ul style="list-style-type: none"> Website Mobile Applications Social media Words of mouth 	
Cost Structure <ul style="list-style-type: none"> IT Infrastructure Marketing Cost System maintenance and repair costs 		Revenue Streams <ul style="list-style-type: none"> Product Sales Results Profit Sharing Brokerage Fee 		

Gambar 2.6 Fintech-Micro BMT (FMB) Canvas Business Model

Sumber: Haidar (2021)

5. *Bank XYZ's New Business Model.* Bank XYZ melakukan inovasi dalam memanfaatkan tren teknologi seperti *Big Data* untuk meningkatkan pelayanan kepada nasabah, menggarap segmen pasar *unbanked*, mengurangi tingkat *fraud*, dan mengembangkan produk investasi *online*. Perubahan yang dilakukan Oleh Bank XYZ berfokus pada integrasi produk dan penyediaan layanan perbankan digital yang memenuhi kebutuhan pasar saat ini, dengan tujuan untuk dapat bertahan dalam menghadapi persaingan (Rangkuti *et al.*, 2020) sebagaimana model bisnis yang ditampilkan pada Gambar 2.7 berikut:

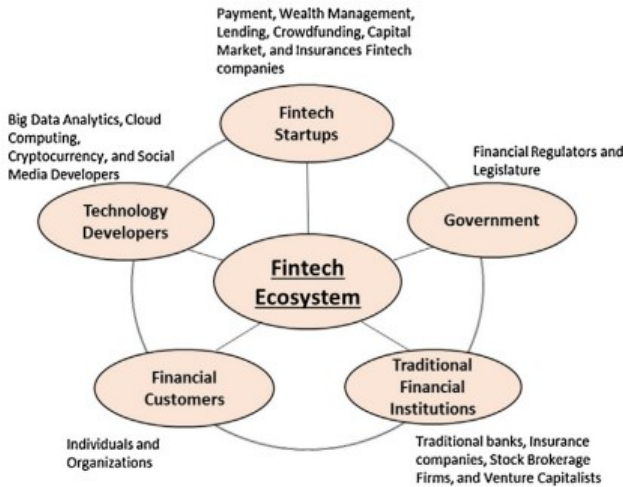
Key Partners	Key Activities	Value Proposition	Customer Relationship	Target Customer
Technology Vendors Regulators Investment Partners	Branch Operations IT Operations IT Development	- provides financial services that help customer growth and success - generates high return consistently to shareholders	Personal Assistance Automation/Self Service Intelligence Assistance	Retail and Corporate Depositors Retail and Corporate Borrowers
	Key Resources		Distribution Channel	
	Physical and IT Infrastructure Loan Assets IT Developers	- provide fast and efficient digital banking services to customers	Bank Branches Internet Banking Chat Messaging System ATM Mobile Banking App	
Cost Structure			Revenue Model	
Interest Expenses Channel Costs Staff Salary Operational Cost			Interest Income Fee Income Investment dividend	

Gambar 2.7 New BMC of Bank XYZ

Sumber: Rangkuti *et al.*, (2020)

6. Ekosistem *fintech* dikembangkan sebagai pandangan arsitektur level atas dari sektor *fintech* sendiri. Ekosistem *fintech* yang dikembangkan pertama kali oleh Lee & Shin (2018) diidentifikasi menjadi lima elemen yaitu: (1) *Startup fintech* (pembayaran, *wealth management*, *Lending*, *crowdfunding*, *capital market*, dan *fintech* asuransi); (2) Pengembang teknologi (analitik *big data*, komputasi awan, mata uang kripto, dan pengembang media sosial); (3) Pemerintah (regulator keuangan dan legislatif); (4) Nasabah (perorangan dan organisasi); dan (5) Institusi keuangan non-*fintech* (bank, perusahaan asuransi, perusahaan sekuritas, dan pemodal ventura). Selanjutnya terdapat setidaknya enam tantangan yang dihadapi oleh startup *fintech* dan lembaga keuangan non-*fintech* di masa inovasi disruptif ini yaitu: (i) manajemen investasi, (ii) manajemen pelanggan, (iii)

regulasi, (iv) integrasi teknologi, (v) keamanan dan privasi, dan (vi) manajemen risiko (Lee & Shin, 2018). Adapun temuan tersebut dapat dimodelkan sebagaimana ditampilkan pada Gambar 2.8 berikut:

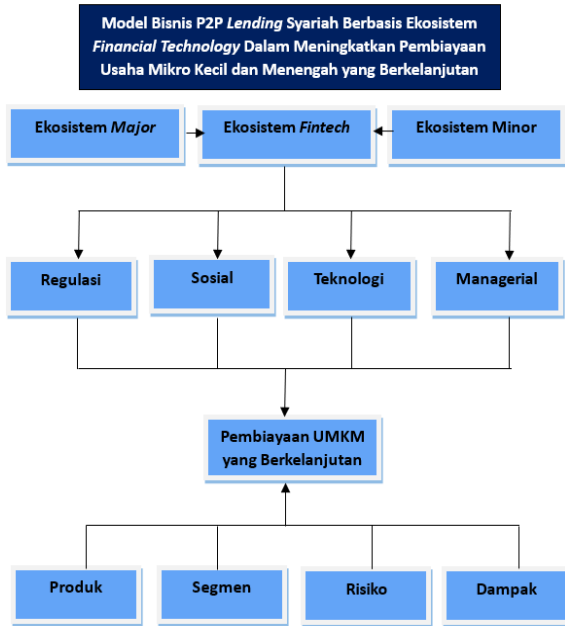


Gambar 2.8 *The Five Elements of the Fintech Ecosystem*

Sumber: Lee & Shin, (2018)

B. Kerangka Penelitian

Berdasarkan pada penelitian terdahulu dan pendekatan yang digunakan maka dapat dirancang kerangka penelitian seperti ditampilkan pada Gambar 2.9 berikut:



Gambar 2.9 Kerangka Penelitian

Berdasarkan kerangka penelitian pada gambar di atas, dapat dilihat model bisnis P2P Lending Syariah yang dapat meningkatkan pembiayaan UMKM yang berkelanjutan. Berdasarkan wawancara mendalam dengan responden yang terdiri dari pakar, praktisi, dan akademisi yang memiliki keahlian terkait penelitian ini, model bisnis tersebut dibentuk oleh ekosistem *fintech*, yang juga dibentuk oleh 4 (empat) faktor/aspek yang terdiri dari Regulasi, Sosial, Teknologi dan Manajerial. Sedangkan faktor-faktor yang membentuk pembiayaan UMKM yang berkelanjutan terdiri atas 4 (empat) faktor yaitu Produk, Segmen, Risiko dan Dampak.

Ekosistem Major dalam penelitian ini adalah Ekosistem Utama *fintech* dalam P2P Lending Syariah yang terdiri dari penyelenggara P2P Lending Syariah sendiri,

Bank Syariah, dan Partner/Mitra. Sedangkan Ekosistem Minor adalah Ekosistem Pendukung yang terdiri dari Otoritas *Fintech* (OJK), Otoritas Syariah (DSN-MUI), Asosiasi *Fintech*, dan Perguruan Tinggi.

Untuk menjawab model bisnis P2P *Lending* Syariah berbasis ekosistem *fintech* yang ideal untuk diterapkan untuk meningkatkan pembiayaan UMKM yang keberlanjutan digunakan pendekatan *Analytic Network Process* (ANP).

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

Metode penelitian merupakan suatu usaha untuk mengumpulkan, mencatat, dan menganalisa suatu masalah secara sistematis, atau dengan giat dan berdasarkan dengan ilmu pengetahuan mengenai sifat-sifat dari pada kejadian atau keadaan-keadaan dengan maksud untuk akan menetapkan faktor-faktor pokok atau menemukan pemahaman dalam mengembangkan metode-metode baru (Rahmani, 2016). Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif yang ditransformasi menjadi penelitian kuantitatif dengan metode Analytic Network Process (ANP).

ANP adalah teori matematika yang memungkinkan pengambil keputusan untuk menangani faktor-faktor yang saling terhubung dan umpan balik secara sistematis. Dengan bahasa lain, ANP adalah satu dari metode pengambilan keputusan yang melibatkan berbagai kriteria (Multiple Criteria Decision Making/MCDM) yang dibangun oleh Thomas L. Saaty, seorang profesor di University of Pittsburgh (Tanjung & Devi, 2018). Keunggulan metode ini dibandingkan dengan metode lainnya terletak pada kemampuannya dalam membantu pengambil keputusan untuk mengukur dan mensintesis berbagai faktor dalam sebuah hierarki atau jaringan.

Pendekatan ANP digunakan berkaitan dengan tujuan penelitian ini yaitu: (1) Menganalisis faktor-faktor yang membentuk peningkatan pembiayaan UMKM yang berkelanjutan di Indonesia; (2) Menganalisis peranan

faktor-faktor sosial, regulasi, teknologi dan manajerial yang membentuk model bisnis P2P Lending Syariah dalam meningkatkan pembiayaan UMKM yang berkelanjutan di Indonesia; (3) Menganalisis ekosistem fintech yang membentuk model bisnis P2P Lending Syariah dalam meningkatkan pembiayaan UMKM yang berkelanjutan di Indonesia; dan (4) Menawarkan model bisnis P2P Lending Syariah berbasis ekosistem fintech yang ideal dalam meningkatkan pembiayaan UMKM yang berkelanjutan di Indonesia.

A. Sumber Data Penelitian

Data merupakan fakta yang dapat diolah menjadi kesimpulan dalam konteks masalah yang sedang diteliti. Penelitian ini menggunakan dua jenis data yaitu data primer dan data sekunder. Data primer adalah data yang belum tersedia dan harus dikumpulkan melalui instrumen penelitian seperti kuesioner, wawancara, dan observasi. Sedangkan data sekunder adalah data yang sudah ada atau dipublikasikan oleh lembaga tertentu dan dapat langsung digunakan oleh peneliti (Tanjung & Devi, 2018).

Instrumen pengumpulan data primer dalam penelitian ini adalah wawancara dan kuesioner. Wawancara adalah interaksi dua arah dengan tujuan tertentu, di mana pewawancara (*interviewer*) mengajukan pertanyaan dan yang diwawancarai (*interviewee*) memberikan jawaban. Wawancara merupakan metode percakapan dengan tujuan spesifik, di mana pertanyaan diajukan secara lisan dalam pertemuan langsung dengan individu atau kelompok yang sedang diteliti (Moleong, 2012). Sedangkan kuesioner merupakan metode pengumpulan data yang melibatkan pemberian

serangkaian pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk diisi. Teknik ini efisien digunakan ketika peneliti sudah mengetahui variabel yang akan diukur dan apa yang diharapkan dari jawaban responden (Sugiyono, 2010).

Dalam penelitian ini, wawancara dilakukan dengan para ahli dan praktisi yang memiliki pengetahuan tentang isu yang dikaji guna mengumpulkan data sebagai sumber dekomposisi masalah penelitian yaitu dalam mengungkap faktor-faktor yang membentuk peningkatan pembiayaan UMKM yang berkelanjutan, faktor-faktor sosial, regulasi, teknologi dan manajerial apa saja yang membentuk model bisnis P2P *Lending Syariah* dan mengetahui ekosistem *fintech* apa saja yang membentuk model bisnis P2P *Lending Syariah* dalam meningkatkan pembiayaan UMKM yang berkelanjutan di Indonesia.

Proses ini dilanjutkan dengan pengisian kuesioner dengan para responden. Jenis pertanyaan dalam kuesioner ANP adalah pertanyaan tertutup, yang menyediakan opsi jawaban yang telah ditentukan sebelumnya. Pertanyaan tertutup ini memudahkan responden dalam memberikan jawaban dengan cepat serta mempermudah peneliti dalam menganalisis data dari kuesioner yang terkumpul. Responden dalam penelitian ini ditentukan melalui metode *purposive sampling*, yaitu teknik pemilihan sampel dengan pertimbangan khusus, di mana individu yang dipilih dianggap memiliki pengetahuan yang paling relevan mengenai topik yang diteliti (Sugiyono, 2010). Responden yang valid dalam ANP adalah mereka yang memiliki keahlian atau keunggulan di bidang terkait (Rusydiana & Devi, 2013).

Turpin & Marais (2004) menjelaskan kriteria pakar yang dapat digunakan peneliti dalam permasalahan pengambilan keputusan yaitu: (1) seorang pakar harus benar-benar memahami masalah baik secara keseluruhan maupun khusus; (2) seorang pakar harus memiliki banyak informasi atau sumber informasi yang dibutuhkan (*packaging of information*); (3) memiliki teknologi pendukung (*self-help technology*). Pada dasarnya tidak memahami teknologi pendukung tidak masalah, namun pakar atau pengambil keputusan yang dimaksud pernah melakukan pengambilan keputusan dan memiliki metode tersendiri dalam pengambilan keputusan.

B. Metode Pengolahan Data

Masalah yang rumit memerlukan keputusan yang akurat sebagai salah satu solusi untuk mengatasi tantangan yang dihadapi. Pengambilan keputusan umumnya dihadapkan pada beragam kriteria yang melandasi. Teknik pengambilan keputusan juga sangat dibutuhkan karena para pengambil keputusan umumnya lebih dari satu orang.

Umumnya para informan dalam teknik pengambilan keputusan memiliki beragam latar belakang, karakter dan ide sehingga seringkali menyebabkan kesulitan dalam menentukan pilihan. Mengambil keputusan tanpa pertimbangan mungkin tidak memerlukan teknik khusus. Namun, hasilnya mungkin tidak sesuai atau memadai untuk situasi tersebut. Oleh karena itu, diperlukan metode pengambilan keputusan yang tepat dengan mempertimbangkan berbagai aspek yang relevan, sehingga hasilnya lebih berbasis ilmiah dan dapat dipertanggungjawabkan. Oleh karena itu, perlu

suatu teknik/metode/alat untuk membantu pengambilan keputusan yang dapat meminimalisasi tingkat subjektif informan, salah satunya yaitu metode ANP (Tanjung & Devi, 2018).

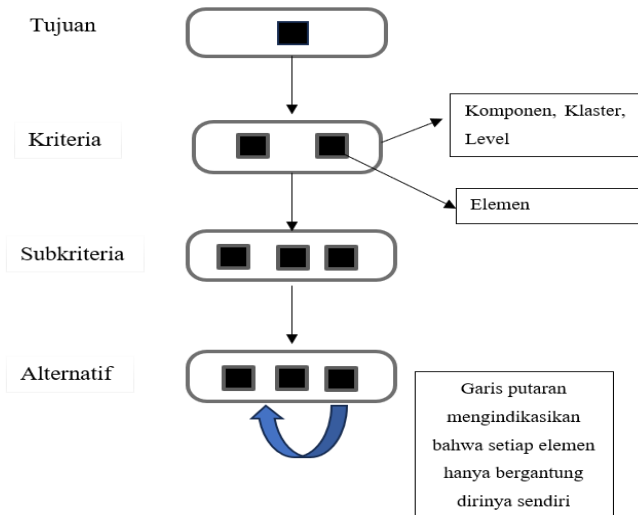
ANP merupakan pengembangan dari metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP). Keunggulan ANP dibandingkan metode lainnya adalah kemampuannya dalam mengukur dan mensintesis berbagai faktor dalam struktur hierarki atau jaringan. Keunggulan lainnya adalah konsepnya yang sederhana. Karena kesederhanaan metode ini, ANP menjadi metodologi yang lebih umum dan lebih mudah diterapkan dalam berbagai studi kualitatif, evaluasi, pemetaan, perencanaan strategi, alokasi sumber daya, dan berbagai aplikasi lainnya (Tanjung & Devi, 2018).

Dalam pendekatan kualitatif, belum ada metodologi lain yang dapat melakukan sintesis sebagaimana ANP. Biasanya, penelitian kualitatif hanya mendeskripsikan temuan dari lapangan tanpa melakukan sintesis mendalam. Dibandingkan dengan metode AHP, ANP menawarkan sejumlah keunggulan, seperti perbandingan yang lebih objektif, kemampuan prediktif yang lebih akurat, dan hasil yang lebih stabil. ANP bersifat lebih umum dibandingkan AHP dalam analisis keputusan multi-kriteria. Sementara AHP mengatur masalah keputusan dalam bentuk hierarki bertingkat, ANP menggunakan pendekatan jaringan yang tidak memerlukan penetapan level seperti yang diperlukan dalam AHP (Tanjung & Devi, 2018).

ANP diterapkan untuk menyelesaikan masalah yang melibatkan berbagai alternatif dan kriteria. Dalam proses analisisnya, ANP menerapkan metode perbandingan berpasangan untuk alternatif dan kriteria proyek. Di dalam AHP, struktur hierarkis mencakup

tujuan, kriteria, subkriteria, dan alternatif, dengan setiap level memiliki elemen-elemen tersendiri. Sebaliknya, dalam ANP, level-level tersebut dikenal sebagai kluster yang bisa mencakup kriteria dan alternatif, dan saat ini disebut sebagai simpul.

Di bawah ini dijelaskan perbedaan antara jaringan hierarki dan jaringan umpan balik yang diterapkan dalam analisis dengan pendekatan AHP dan ANP



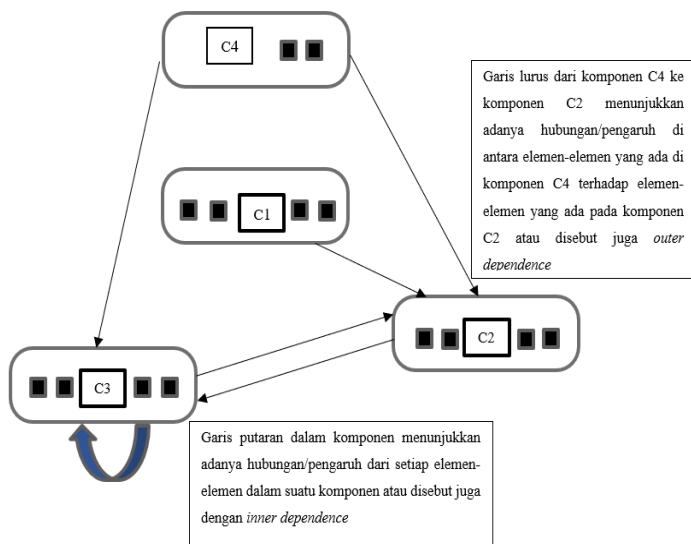
Gambar 3. 1 Jaringan Hirarki

Sumber: Saaty & Vargas (2006) dimodifikasi dalam (Tanjung & Devi, 2018)

Gambar 3.1 di atas menunjukkan model pengambilan keputusan dengan pendekatan jaringan hierarki. Menurut Ma'arif dan Hendri (2003) dalam Tanjung & Devi (2018) hirarki adalah alat dasar dalam pemikiran manusia yang digunakan untuk mengidentifikasi elemen-elemen suatu masalah. Elemen-elemen tersebut kemudian dikelompokkan dalam bentuk kumpulan homogen dan

diatur dalam tingkatan yang berbeda. Meskipun tidak ada aturan baku dalam menyusun jaringan hirarki, penyusunannya tetap harus disesuaikan dengan situasi keputusan yang dihadapi..

Selain menggunakan jaringan hirarki, pengambilan keputusan juga bisa dilakukan dengan menyusun jaringan *feedback* (jaringan timbal balik). Jaringan ini lebih tepat untuk menggambarkan situasi masalah penelitian yang sangat kompleks seperti yang telah dijelaskan sebelumnya. Secara ringkas, jaringan *feedback* diilustrasikan pada Gambar 3.2 berikut:



Gambar 3. 2 Jaringan *Feedback*

Sumber: Saaty & Vargas (2006) dimodifikasi dalam (Tanjung & Devi, 2018)

Dengan memanfaatkan jaringan *feedback*, elemen-elemen dapat saling bergantung pada komponen seperti

dalam jaringan hirarki, namun juga dapat saling terhubung antara sesama elemen. Selain itu, suatu elemen bisa bergantung pada elemen-elemen lain dalam satu komponen. Komponen lain yang terhubung melalui garis lurus antar klaster disebut sebagai *outer dependence*. Sementara itu, elemen-elemen yang dibandingkan dalam komponen yang sama membentuk hubungan yang disebut "garis putaran" (*inner dependence*) (Saaty & Vargas, 2006).

Penggunaan jaringan *feedback* memungkinkan penetapan prioritas yang lebih objektif berdasarkan penilaian para responden, karena mempertimbangkan berbagai aspek, sehingga prediksi yang dihasilkan menjadi lebih akurat. Dengan demikian, pendekatan ANP diharapkan memberikan hasil yang lebih stabil saat menggunakan jaringan *feedback*.

Menurut Ascarya (2005), tujuan utama ANP adalah memahami keseluruhan dampak dari setiap elemen. Oleh karena itu, semua komponen harus diorganisasi dalam kerangka kerja jaringan atau hirarki kontrol. Meskipun tidak ada aturan baku untuk membangun kerangka kerja, baik dalam pendekatan hirarki maupun umpan balik, kerangka tersebut harus sesuai dengan teori atau penelitian sebelumnya dan secara akurat mencerminkan masalah yang sedang diteliti.

Terdapat tiga prinsip dasar ANP yaitu dekomposisi, penilaian komparasi (*comparative judgements*), dan komposisi hierarkis atau sintesis dari prioritas (Ascarya, 2005):

1. Prinsip dekomposisi, yaitu digunakan untuk menyusun masalah yang kompleks ke dalam sebuah struktur hirarki atau kerangka ANP yang terdiri dari

berbagai jaringan klaster.

2. Prinsip penilaian komparasi digunakan untuk menyusun perbandingan berpasangan (*pairwise comparison*) antara semua kombinasi elemen dalam klaster berdasarkan klaster induknya. Perbandingan ini bertujuan untuk menentukan prioritas lokal elemen-elemen di dalam klaster dengan merujuk pada klaster induknya.
3. Prinsip komposisi hierarkis atau sintesis digunakan untuk mengalikan prioritas lokal elemen-elemen dalam klaster dengan prioritas global elemen induk, sehingga menghasilkan prioritas global untuk seluruh hierarki. Hasil tersebut kemudian dijumlahkan untuk menentukan prioritas global elemen-elemen pada level terendah (biasanya merupakan alternatif)

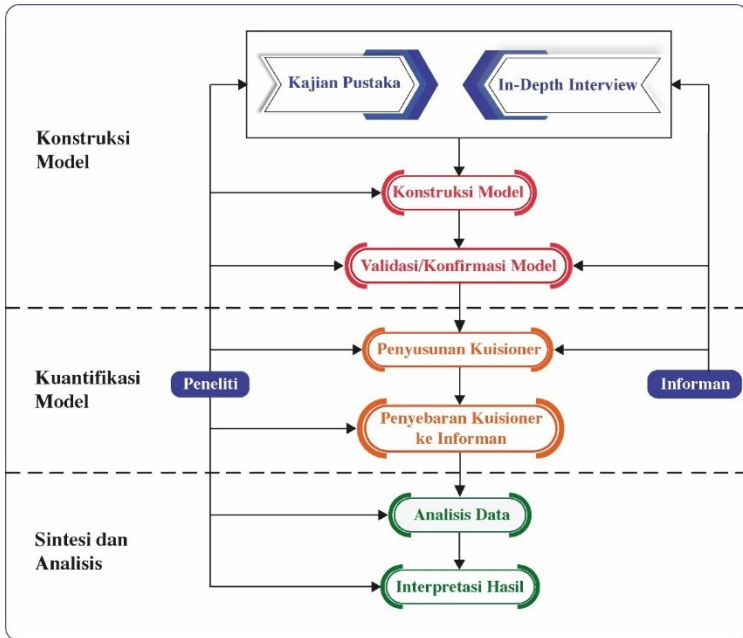
Ada tiga fungsi utama ANP, yaitu (Ascarya, 2005):

1. Menstruktur kompleksitas. Masalah akan sulit dipecahkan dan diselesaikan tanpa struktur yang baik. ANP dapat mengatasi masalah yang kompleks dan sulit untuk diselesaikan
2. Pengukuran dalam skala rasio. Ini dibutuhkan untuk mencerminkan proporsi. ANP menerapkan skala rasio pada setiap level dalam hierarki atau jaringan, termasuk level terendah (alternatif dalam model pilihan). Penggunaan skala rasio ini menjadi lebih penting ketika prioritas digunakan tidak hanya untuk pemilihan, tetapi juga untuk aplikasi lain, seperti alokasi sumber daya
3. Sintesis. Sintesis mengacu pada proses menggabungkan semua bagian menjadi sebuah keseluruhan. Mengingat kompleksitasnya, pengambilan keputusan atau prediksi sering

melibatkan banyak dimensi untuk sintesis secara intuitif. ANP memainkan peran penting karena dapat membantu dalam pengukuran dan sintesis berbagai faktor dalam hirarki atau jaringan untuk menyelesaikan masalah tertentu.

C. Tahapan dan Waktu Penelitian

Metode penelitian ANP mempunyai 3 (tiga) fase yaitu menyusun kerangka kerja ANP atau konstruksi model, kuantifikasi model dan sintesis dan analisis, sebagaimana ditampilkan pada Gambar 3.3 berikut:



Gambar 3.3 Tahapan Penelitian

1. Konstruksi Model

Pada fase ini, peneliti melakukan dekomposisi masalah, yaitu memahami isu yang akan diteliti. Penelitian ini dilakukan melalui beberapa pendekatan, seperti kajian pustaka dengan mengkaji penelitian sebelumnya yang relevan dengan fokus penelitian dan wawancara mendalam dengan praktisi yang terlibat dalam perusahaan *fintech* Syariah serta akademisi yang memiliki pengetahuan tentang pengembangan *fintech* Syariah. Masalah-masalah yang diidentifikasi kemudian dikonstruksikan dalam sebuah model agar lebih mudah dipahami oleh peneliti dan responden. Setelah model dikonstruksikan, dilakukan validasi untuk memastikan bahwa model yang dibuat berdasarkan pendapat berbagai sumber adalah akurat dan mewakili masalah yang diteliti (Tanjung & Devi, 2018). Proses penyusunan model dimulai dengan membuat satu set lengkap jaringan kelompok atau komponen serta elemen-elemen yang relevan dengan setiap kriteria kontrol. Untuk setiap kriteria kontrol, semua elemen dalam kelompok ditentukan dan dihubungkan sesuai dengan pengaruh ketergantungan dari luar (*outer dependence*) dan dari dalam kelompok itu sendiri (*inner dependence*). Hubungan ini menggambarkan adanya jaringan pengaruh antar elemen. Tanda anak panah yang menghubungkan kelompok satu dengan kelompok lainnya menunjukkan adanya pengaruh antara elemen kelompok yang berbeda, sementara tanda loop atau anak panah melingkar mengindikasikan bahwa elemen dalam suatu kelompok saling mempengaruhi satu sama lain

2. Kuantifikasi Model

Setelah model dikonfirmasi dan dipastikan validitasnya, langkah berikutnya adalah menerapkan model tersebut ke dalam *software* ANP (Superdecisions) untuk membuat kuesioner perbandingan pasangan. Kuesioner ANP terdiri dari pertanyaan yang melibatkan perbandingan berpasangan (*pairwise comparison*) antar elemen dalam klaster untuk menentukan elemen mana yang memiliki pengaruh lebih besar dan seberapa besar perbedaannya. Dalam ANP, skala pengukuran biasanya menggunakan nilai dari 1 hingga 9. Panduan untuk pembuatan kuesioner perbandingan berpasangan dengan skala pengukuran adalah sebagai berikut:

Tabel 3.2 Skala dalam Analytic Network Process (ANP)

Tingkat Kepentingan	Deskripsi	Penjelasan
1	Sama besar pengaruh/ tingkat kepentingannya	Dua elemen yang dibandingkan memiliki kontribusi kepentingan yang sama terhadap tujuan.
2		
3	Sedikit lebih besar pengaruhnya/ kepentingannya	Pengalaman dan penilaian sedikit mendukung satu elemen dibandingkan elemen yang lain.
4		
5	Lebih besar pengaruhnya/ tingkat kepentingannya.	Pengalaman dan penilaian kuat mendukung satu elemen dibandingkan elemen lainnya.
6		
7	Sangat lebih besar pengaruh/ tingkat kepentingannya.	Satu elemen sangat lebih dibandingkan elemen lainnya, dan dominan ditunjukkan dalam praktik.
8		

Tingkat Kepentingan	Deskripsi	Penjelasan
9	Amat sangat lebih besar pengaruhnya/ tingkat kepentingannya.	Bukti-bukti yang memihak satu elemen lainnya memiliki bukti yang tingkat kemungkinan afirmasinya tertinggi.

Sumber: Saaty & Vargas (2006) dimodifikasi dalam (Tanjung & Devi, 2018)

3. Sintesis dan Analisis

Kuesioner yang telah diisi oleh responden kemudian dikuantifikasikan dengan memasukkan data ke dalam *software* dan menghitung rata-rata dari jawaban responden. Proses ini disebut sintesis hasil. Hasil yang diperoleh juga akan dianalisis menggunakan *Kendall's coefficient of concordance*, yang merupakan alat ukur untuk menentukan tingkat kesepakatan antara responden. Setelah sintesis dilakukan, fase terakhir adalah menginterpretasikan hasil, yang menandai akhir dari proses penelitian. Analisis-*analisis* yang diterapkan dalam penelitian ANP meliputi:

- a. Konsistensi. Untuk menentukan prioritas dalam analisis jaringan ANP, dilakukan perbandingan pasangan antara satu kriteria dan kriteria lainnya. Membandingkan satu kriteria dengan kriteria lainnya cukup sederhana, tetapi jika terdapat banyak kriteria, kemungkinan terjadinya inkonsistensi dalam perbandingan akan meningkat. Inkonsistensi pada matriks estimasi dapat dihitung dengan menggunakan nilai maksimum eigenvalue (λ_{max}) dan jumlah elemen n dalam matriks (Saaty & Vargas, 2006) dengan rumus:

$$\mu \equiv \frac{\lambda_{max} - n}{n - 1}$$

di mana, μ = consistency index; λ_{max} = maximum eigenvalue of matrix A; dan n = order of matrix A.

- b. Tingkat Kesepakatan (*Rater Agreement*). Ukuran yang menunjukkan tingkat kesesuaian atau persetujuan dari para responden (R1-Rn) terhadap suatu masalah dalam satu kluster diukur dengan *Kendall's Coefficient of Concordance* (W ; $0 < W \leq 1$). Nilai $W=1$ menunjukkan kesesuaian yang sempurna (Ascarya, 2012). Untuk menghitung Kendall's (W), dengan menggunakan rumus:

$$W = \frac{12s}{m^2(n^3 - n)}$$

Jika nilai W yang diperoleh adalah 1 ($W=1$), ini berarti penilaian atau pendapat dari para responden menunjukkan kesesuaian yang sempurna. Sebaliknya, jika nilai W mendekati 0 atau sama dengan 0, ini mengindikasikan adanya ketidaksesuaian atau variasi yang signifikan dalam jawaban para responden. (Ascarya, 2012).

BAB IV

KONTRIBUSI DAN PERAN FINANSIAL TEKNOLOGI DALAM MENDUKUNG UMKM DAN PEMBANGUNAN BERKELANJUTAN

Sebagai alternatif pembiayaan di Indonesia, P2P Lending Syariah berkembang sesuai dengan kebutuhan pembiayaan berbagai sektor, termasuk UMKM, industri kreatif, properti, pembiayaan haji, konsumsi, dan sektor lainnya, dengan menggunakan model bisnis Syariah (OJK, 2023a). Menurut OJK, hingga akhir Desember 2022, terdapat 7 penyelenggara P2P Lending Syariah, yang mencakup 6,86 persen dari total 102 penyelenggara P2P Lending sebagaimana ditampilkan Tabel 4.1 berikut:

Tabel 4.1 P2P Lending Syariah Terdaftar di Otoritas Jasa
Keuangan

No	Nama Platform	Nama Perusahaan	Tanggal Terdaftar
1	Ammana.id	PT Ammana Fintek Syariah	13 Desember 2019
2	ALAMI	PT Alami Fintek Sharia	27 Mei 2020
3	DANA SYARIAH	PT Dana Syariah Indonesia	23 Februari 2021
4	Duha SYARIAH	PT Duha Madani Syariah	21 April 2021
5	Qazwa	PT Qazwa Mitra Hasanah	24 Agustus 2021
6	PAPITUPI SYARIAH	PT Piranti Alphabet Perkasa	8 September 2021
7	ETHIS	PT Ethis Fintek Indonesia	17 September 2021

Sumber: OJK, 2023

Selama tahun 2022, jumlah perusahaan P2P *Lending Syariah* mengalami stagnan. Ini disebabkan oleh moratorium yang diterapkan oleh OJK terhadap penerbitan izin usaha baru, baik untuk penyelenggara P2P *Lending* konvensional maupun yang berbasis Syariah. Moratorium tersebut bertujuan untuk memberikan waktu dalam memperbaiki sistem pengawasan dan memastikan peningkatan kualitas industri P2P *Lending*.

Salah satu perusahaan P2P *Lending Syariah* di Indonesia adalah PT. Alami Fintek Sharia (ALAMI) dan berkantor di Plaza 89, Kav. X7, Jln. H.R. Rasuna Said No. 6, Kel. Karet Kuningan, Kec. Setiabudi, Kota Adm. Jakarta Selatan. Visi Alami adalah mewujudkan masyarakat yang lebih sejahtera secara merata, menggunakan teknologi yang berdasarkan prinsip Syariah. Sedangkan misinya adalah membangun ekosistem Syariah yang memungkinkan masyarakat Muslim untuk mewujudkan kehidupan sesuai nilai-nilai Islami yang berkelanjutan.

Sejak didirikan pada April 2019 dan memperoleh izin resmi dari OJK pada Mei 2020, ALAMI berkomitmen untuk mematuhi prinsip-prinsip Syariah, yang mencakup etika, tata kelola yang baik, dan keadilan sosial. Sebagai perusahaan rintisan di sektor keuangan, ALAMI bertujuan untuk membantu masyarakat mencapai kehidupan yang lebih adil dan makmur.

Beberapa penghargaan yang diraih oleh Alami antara lain adalah:

1. Runner Up 35th INSEAD Venture Competition tahun 2019, yaitu ajang kompetisi kewirausahaan unggulan yang berlaku untuk partisipan pada semua program *degree* di INSEAD Business School;

2. Runner Up TaqwaTech Competition pada tahun 2019, yakni kompetisi *startup* yang diperuntukkan untuk produk dan layanan konsumen Muslim (B2C), bisnis B2B, atau komunitas di seluruh dunia;
3. Honourable Mention sebagai Best P2P Finance Platform dalam World Islamic Fintech Award 2019. Penghargaan yang diberikan kepada platform P2P yang paling *outstanding* dalam menerapkan prinsip pembiayaan Syariah;
4. Global Winner the Best P2P Financing Platform dalam ajang Asset Asian Award 2020. Penghargaan yang diberikan kepada *Islamic Bank* terbaik juga kepada kesepakatan yang paling menjanjikan dalam periode *review*; dan
5. Pemenang Best P2P Finance Platform dalam World Islamic Fintech Award 2020. Penghargaan yang diberikan kepada platform P2P yang paling *outstanding* dalam menerapkan prinsip pembiayaan Syariah

Merujuk *Impact Report 2021* yang dirilis oleh Alami, sejak beroperasi pada 2019 ALAMI telah mendukung UMKM dengan total proyek pendanaan mencapai 7.518 (per Desember 2021) dengan total penyaluran mencapai hampir Rp3 triliun. Per Juni 2022, total pembiayaan Alami mencapai lebih dari \$200 juta dengan 10.000 proyek UMKM dan menjalin kerja sama dengan kanal-kanal mitra khususnya eFishery dan Aruna (Alami, 2022).

Dalam pengelolaan portofolio, ALAMI Fintek Sharia secara strategis menetapkan alokasi sebesar 45 persen dari total penyaluran pembiayaan untuk mendukung aktivitas perdagangan dan distribusi. Langkah ini diambil dengan tujuan untuk memberikan dukungan yang signifikan bagi sekitar 3.500 proyek perdagangan dan distribusi, yang

bertujuan untuk menjaga keseimbangan dan kelancaran aktivitas ekonomi di sektor riil.

Kontribusi ALAMI dalam mewujudkan nilai ekonomi memberikan dampak yang luas dalam berbagai aspek keberlanjutan, termasuk akses pembiayaan, sumber daya, dan pelayanan kesehatan. Contohnya, ALAMI telah menciptakan 12.000 lapangan kerja formal dan 12.000 lapangan kerja non-formal melalui pembiayaan industri tenaga kerja. Di sektor kesehatan, pembiayaan produktif yang disediakan oleh ALAMI telah memperbaiki layanan kesehatan di daerah-daerah terpencil, dengan 12.500 ibu hamil mendapatkan fasilitas yang memadai melalui layanan kesehatan yang didanai di wilayah-wilayah tersebut. Dalam mewujudkan komitmennya untuk memberikan manfaat dan kontribusi bagi perkembangan ekonomi dan keuangan Syariah, Alami memfokuskan upaya pada dua aspek yaitu:

1. Inklusi Keuangan Syariah, melalui:
 - a. ALAMI, platform pembiayaan berbasis Syariah yang mempertemukan penerima pembiayaan dengan pendana melalui teknologi maju dengan sistem yang adil dan transparan
 - b. Hijra Bank, untuk menjawab kebutuhan umat Islam akan layanan keuangan dan perbankan yang berdasarkan prinsip-prinsip Syariah
2. Literasi Keuangan Syariah, melalui:
 - a. *ARQAM Accelerator*, program akselerasi yang menggabungkan pelatihan, berbagi pengetahuan, dan akses terhadap modal kerja dan pasar bagi pengusaha/UMKM Muslim berpotensi tinggi

b. *ALAMI Institute*, lembaga *think-tank* untuk mendorong pertumbuhan pembiayaan Syariah dengan pemahaman dan penerimaan yang kuat melalui penelitian inovasi, dialog, program literasi, dan pengembangan teknologi.

Adapun jenis pembiayaan yang disalurkan oleh ALAMI mencakup:

1. *Invoice Financing*. Pembiayaan berupa layanan pengelolaan penagihan piutang berdasarkan bukti tagihan (*invoice*), baik dengan atau tanpa talangan (*qardh*), diberikan kepada pelaku usaha yang memiliki tagihan kepada pihak ketiga (*payor*). Pembiayaan ini terdiri dari *Account Receivable Financing* (pembiayaan yang mencakup penagihan *invoice* kepada pihak ketiga) dan *Supply Chain Financing* (pembiayaan yang disediakan kepada pihak ketiga melalui perusahaan yang telah menjalin kemitraan dengan ALAMI).
2. *Purchase Order Financing*. Pembiayaan yang disalurkan kepada pelaku usaha yang telah menerima pesanan atau surat perintah kerja pengadaan barang dari pihak ketiga, dengan menggunakan akad *Murabahah*, *Musyarakah*, *Ijarah*, *Musyarakah Mutanaqisah*, *Musyarakah Muntahiyah Bittamlik*, dan lainnya.
3. *Community-based Financing* (CBF). Pembiayaan berbasis komunitas yang disalurkan kepada anggota komunitas yang membutuhkan pendanaan dengan skema pembayarannya dikoordinasikan melalui pengurus komunitas.

A. Temuan Penelitian

1. Sejarah Perkembangan *Fintech*

Istilah *fintech* bukanlah hal yang relatif baru. Awal 1990an Citicorp memprakarsai *The Financial Services Technology Consortium* sebagai inisiatif untuk mendorong kerjasama di Amerika Serikat (Hochstein, 2015). Namun konsep tersebut sudah ada jauh sebelumnya. Perkembangan *fintech* seiring berjalannya waktu akibat kemajuan teknologi dan internet. Menurut de Cos, (2019); Griffoli (2017); Anyfantaki (2016); Chishti & Barberis (2016), Carney (2016); Darolles (2016); Arner, Barberis, & Buckley (2015); Walden & Storhm (2021), Sharma (2022) dan Zigurat (2002).

Perkembangan *Fintech* di Indonesia

Indonesia menjadi target pasar yang menarik bagi *fintech*, memiliki populasi dan demografi yang mendukung perluasan pasar tersebut. Ekosistem *fintech* yang tumbuh pesat di Indonesia sebagian besar didorong oleh pemerintah yang secara proaktif menetapkan peraturan di berbagai bidang termasuk P2P *Lending*, pembayaran digital dan, lebih baru lagi, *open banking* diharapkan dapat mendorong inovasi serta memperluas inklusi keuangan. Kesempatan ini telah menarik minat investor baik lokal maupun internasional, banyak di antaranya yang berinvestasi pada potensi layanan keuangan digital di Indonesia.

Perkembangan *fintech* sangat menjanjikan di Indonesia di tengah maraknya pasar ekonomi digital. Menurut laporan SEA e-Conomy 2022 yang dirilis oleh Google, Temasek, dan Bain & Company, nilai ekonomi

digital Indonesia mencapai \$77 miliar pada tahun 2022, atau sekitar 5,8 persen dari Produk Domestik Bruto (PDB). Angka ini diproyeksikan akan terus meningkat, mencapai kisaran \$220-360 miliar pada tahun 2030, yang setara dengan sekitar 9-15 persen dari PDB (Baijal, *et al.*, 2022).

Dengan penerapan Strategi Nasional Pengembangan Ekonomi Digital 2023-2030, diprediksi ada peningkatan secara substansial kontribusi ekonomi digital terhadap pertumbuhan PDB. Diproyeksikan pada tahun 2045, ekonomi digital dapat menyumbang hingga 20 persen terhadap PDB. Kontribusi ini diharapkan menjadi pendorong Indonesia untuk menjadi salah satu pemain utama dalam ekonomi global. Perkiraan kontribusi ekonomi digital akan melibatkan berbagai sektor, di mana sektor utama diprediksi memberikan kontribusi sekitar 35 persen. Di samping itu, sektor-sektor yang lebih luas, seperti *e-commerce*, *fintech*, transportasi, dan lainnya, diharapkan memberikan kontribusi signifikan dengan menyumbang sekitar 45 persen dari total kontribusi ekonomi digital (Kemenko Perekonomian, 2023).

Peningkatan signifikan dalam kontribusi ekonomi digital tersebut menandakan pergeseran yang besar dalam pola ekonomi Indonesia. Dengan adanya pertumbuhan yang kuat dalam sektor-sektor seperti *e-commerce* dan *fintech* yang mengindikasikan bahwa ekonomi digital telah menjadi pilar penting dalam pembangunan ekonomi Indonesia dan merupakan bagian integral dari strategi pembangunan nasional menuju masa depan yang lebih inklusif dan berkelanjutan.

Kinerja sektor ekonomi Indonesia mengalami peningkatan yang signifikan. Penerapan Strategi Nasional Pengembangan Ekonomi Digital 2023-2030 diperkirakan

akan menyebabkan pergeseran besar dari sektor pertanian ke sektor manufaktur dan jasa. Pada tahun 2045, sektor manufaktur diprediksi akan menyumbang sekitar 24 persen dari PDB nasional, dampak adopsi teknologi digital dan canggih dalam proses produksi. Selain itu, sektor jasa diharapkan mengalami pertumbuhan yang substansial, didorong oleh percepatan ekonomi yang dipicu oleh kemajuan teknologi digital yang merata di seluruh Indonesia.

Pertumbuhan dan perkembangan industri *fintech* tercermin dari meningkatnya jumlah penyelenggara *fintech* yang memiliki lisensi, beragam solusi layanan keuangan yang ditawarkan, serta adopsi yang semakin meluas di pasar. *Fintech* di Indonesia mulai memperoleh legalitas dengan diterbitkannya POJK Nomor 77/POJK.01/2016 tentang Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi. Peraturan ini tidak hanya memberikan dasar hukum bagi *fintech*, melindungi semua pihak yang terlibat, tetapi juga meningkatkan kepercayaan masyarakat terhadap layanan keuangan berbasis teknologi. Dengan adanya *fintech*, masyarakat kini dapat melakukan transaksi keuangan secara *online* dengan lebih mudah.

AFTECH sebagai salah satu asosiasi yang mengawasi perusahaan *fintech* di Indonesia, melaporkan bahwa jumlah perusahaan *fintech* yang terdaftar sebagai anggota AFTECH meningkat menjadi 366 pada tahun 2022, naik dari 352 anggota pada tahun 2021 dan 302 anggota pada akhir tahun 2020, sesuai dengan POJK No.13/POJK.02/2018 tentang Inovasi Keuangan Digital di Sektor Jasa Keuangan. Dalam hal model bisnis pelaku *fintech*, tiga model bisnis terbesar di antara anggota

AFTECH adalah pinjaman *online* dengan 102 anggota (30 persen), IKD dengan 88 anggota (25,9 persen), dan pembayaran digital dengan 40 anggota (11,8 persen). Pertumbuhan industri *fintech* di Indonesia dipengaruhi oleh sejumlah faktor di antaranya demografi usia kerja, ekonomi berbasis internet, penduduk *unbanked* dan *underbanked*, literasi dan inklusi keuangan digital, regulasi, dan investasi dalam *fintech* (AFTECH, 2023).

Berdasarkan AMS 2022/2023 sejumlah 42,7 persen responden mencatat bahwa mayoritas pengguna layanan *fintech* adalah perorangan, dengan 70,8 persen dari mereka berusia antara 26 hingga 35 tahun, dan 23,1 persen lainnya berada dalam rentang usia 36 hingga 50 tahun. Rentang usia ini umumnya meliputi profesional muda yang sudah familiar dengan teknologi dan mencari solusi keuangan yang cepat serta nyaman. *Fintech* menjadi inovasi yang sangat relevan untuk kelompok generasi muda yang paham teknologi dan memiliki potensi untuk pertumbuhan serta adopsi yang lebih besar. Sebagian besar pengguna *fintech* berasal dari segmen berpenghasilan antara Rp5 juta - Rp10 juta dan tinggal di Pulau Jawa, terutama di Jakarta, Bandung, dan Surabaya. Selain individu, sekitar 28 persen pengguna utama *fintech* berasal dari usaha kecil dan menengah (UKM) (AFTECH, 2023).

Pemanfaatan layanan *fintech* juga sangat mencolok di kalangan UKM, yang mencakup 28 persen dari pengguna, serta usaha mikro yang mencapai 13,3 persen. Temuan survei ini menunjukkan peran krusial *fintech* dalam mendukung inklusi keuangan dan pengembangan sektor UMKM di Indonesia. Berbagai model bisnis *fintech* berkontribusi pada UMKM dengan menyediakan pembiayaan atau modal, mempermudah transaksi,

menawarkan pembukuan digital, dan membantu perhitungan serta pelaporan pajak (CNN Indonesia, 2023).

Laporan *Fintech in ASEAN 2022* menyoroti bahwa perusahaan *fintech* di ASEAN mendapatkan pendanaan sebesar \$4,3 miliar dalam sembilan bulan pertama tahun 2022, yang menaikkan kontribusi ASEAN terhadap pendanaan global dari 2 persen pada 2018 menjadi 7 persen pada 2022. Pada periode yang sama, *fintech* Indonesia berhasil mengumpulkan modal sebesar \$1,4 miliar. Indonesia menyumbang 33 persen dari total pendanaan yang diterima ASEAN, berada di posisi tertinggi kedua setelah Singapura dengan kontribusi 43 persen. Dari total pendanaan yang diterima oleh industri *fintech* Indonesia, sektor pembayaran menerima proporsi terbesar yaitu 43 persen, diikuti oleh sektor crypto assets dengan 13 persen, dan sektor pinjaman *online* dengan 12 persen. Kenaikan pendanaan *fintech* pada tahun 2022 menunjukkan meningkatnya kepercayaan investor terhadap industri *fintech* di Indonesia, meskipun bisnis perusahaan rintisan global mengalami guncangan akibat perlambatan ekonomi global (UOB, PwC, & SFA (2022)).

3. Model Bisnis *Fintech* di Indonesia

Inovasi *fintech* kini mencakup lebih dari sekadar pembayaran digital dan pinjaman online. *Fintech* mengintegrasikan beragam teknologi sesuai dengan kebutuhan konsumen, tingkat perkembangan, kebijakan, serta infrastruktur teknologi yang tersedia. Lee & Shin (2018) mengidentifikasi model bisnis *fintech* ke dalam enam kategori sebagai berikut: (1) model bisnis pembayaran (*payment business model*); (2) model bisnis manajemen aset (*wealth management business model*); (3) model bisnis urun

dana (*crowdfunding business model*); (4) model bisnis pinjaman (*lending business model*); (5) model bisnis pasar modal (*capital market business model*); dan terakhir (6) model layanan asuransi (*insurance services business model*).

Menurut Peraturan Bank Indonesia (PBI) No. 19/12/ PBI/2017 tentang Penyelenggaraan Teknologi Finansial, penyelenggaraan *fintech* dikategorikan ke dalam: (a) Sistem pembayaran; (b) Pendukung pasar; (c) Manajemen investasi dan manajemen risiko; (d) Pinjaman, pembiayaan, dan penyediaan modal; dan (e) Jasa finansial lainnya (BI, 2017). Sementara itu, POJK No. 13/POJK.02/2018 tentang Inovasi Keuangan Digital di Sektor Jasa Keuangan, ruang lingkup Inovasi Keuangan Digital terbagi atas: (a) Penyelesaian transaksi; (b) Penghimpunan modal; (c) Pengelolaan investasi; (d) Penghimpunan dan penyaluran dana; (e) Perasuransian; (f) Pendukung pasar; (g) Pendukung keuangan digital lainnya; dan/atau (h) Aktivitas jasa keuangan lainnya (OJK, 2018).

Berdasarkan struktur peraturan yang ada saat ini pada BI dan OJK, DailySocial.id dalam laporannya yang bertajuk *Fintech Report 2021: The Convergence of (Digital) Financial Services* (DailySocial.id, 2021) memetakan model bisnis *fintech* di Indonesia ke dalam enam kategori utama yaitu pembayaran (*payment*), pinjaman (*lending*), urun dana (*crowdfunding*), transfer (*transfer*), alat (*tools*), dan inovasi keuangan (*financial innovation*) seperti dapat dilihat pada Gambar 4.1 berikut:



Gambar 4.1 Pemetaan Segmen Bisnis *Fintech* Teregulasi di Indonesia

Sumber: DSRResearch Fintech Report 2021

Dalam AMS 2022/2023 disebutkan bahwa model bisnis *fintech* anggota AFTECH terdiri dari 5 (lima) model bisnis utama yaitu: (AFTECH, 2023)

1. Pinjaman *Online*

Menurut POJK No.10/POJK.05/2022, Layanan Pendanaan Bersama Berbasis Teknologi Informasi (LPBBTI) adalah penyelenggaraan layanan jasa keuangan untuk mempertemukan pemberi dana dengan penerima dana dalam melakukan pendanaan konvensional atau berdasarkan prinsip Syariah secara langsung melalui sistem elektronik dengan menggunakan internet.

2. Sistem Pembayaran

Menurut PBI No. 23/6/PBI/2021 Sistem Pembayaran adalah suatu sistem yang mencakup seperangkat aturan, lembaga, mekanisme, infrastruktur, sumber dana untuk pembayaran, dan akses ke sumber dana untuk pembayaran, yang

digunakan untuk melaksanakan pemindahan dana guna memenuhi suatu kewajiban yang timbul dari suatu kegiatan ekonomi. Sedangkan Penyedia Jasa Pembayaran adalah Bank atau Lembaga Selain Bank yang menyediakan jasa untuk memfasilitasi transaksi pembayaran kepada pengguna jasa (BI, 2021).

3. *Neobank*

Umumnya, *Neobank* berfungsi secara daring dengan memanfaatkan aplikasi perangkat lunak dan teknologi lainnya melalui ponsel, serta menawarkan layanan perbankan digital. Menurut POJK No.12/POJK.03/2021, definisi bank digital adalah Bank Berbadan Hukum Indonesia (BHI) yang menyediakan dan menjalankan kegiatan usaha terutama melalui saluran elektronik tanpa kantor fisik selain kantor pusat, atau menggunakan kantor fisik yang terbatas.

4. *Digital Asset*

Digital Asset mengacu pada komoditi tidak berwujud yang berbentuk aset digital yang diperdagangkan sebagai instrumen investasi

5. IKD

Menurut POJK No. 13/POJK.02/2018, IKD diartikan sebagai aktivitas pemutakhiran proses bisnis, model bisnis, dan instrumen keuangan yang memberikan nilai tambah baru di sektor jasa keuangan dengan melibatkan ekosistem digital. Sampai dengan April 2023, OJK mencatat terdapat 15 subkluster IKD (AFTECH, 2023) yaitu:

a. *Aggregator*, situs *web* atau aplikasi yang membantu pelanggan untuk mendapatkan informasi tentang layanan keuangan dengan mengumpulkan

- informasi, menyaring dan membandingkan produk dan layanan dari berbagai LJK secara digital.
- b. *Credit Scoring*, entitas yang memproses data non-kredit atau variannya dengan menggunakan algoritma tertentu melalui teknologi informasi untuk menghasilkan skor atau *rating* yang menunjukkan penilaian kelayakan seseorang dalam menerima layanan keuangan.
 - c. *E-KYC*, media yang menyediakan layanan identifikasi dan verifikasi untuk calon nasabah atau nasabah dengan memanfaatkan data dari Direktorat Jenderal Kependudukan dan Pencatatan Sipil (Dukcapil).
 - d. *Financial Planner*, sarana yang membantu seseorang melakukan perencanaan keuangan dengan menyediakan rekomendasi tentang produk dan layanan keuangan berdasarkan profil pengguna guna memenuhi tujuan finansial.
 - e. *Financing Agent*, platform digital yang mendukung LJK dalam memberikan pembiayaan kepada pelanggan.
 - f. *Funding Agent*, platform digital yang mendukung LJK dalam menarik calon nasabah pembiayaan.
 - g. *Insurance Hub*, pengelola sistem asuransi yang memfasilitasi distribusi dan pengajuan klaim.
 - h. *InsurTech*, sarana digital yang menjalin kemitraan dengan pialang dan/atau perusahaan asuransi untuk menyajikan informasi, pembelian produk asuransi, serta memproses pengajuan klaim dengan lebih cepat..

- i. *Online Distress Solution*, sarana yang menawarkan jasa perundingan bagi nasabah yang mengalami masalah dalam membayar utang kepada kreditur.
- j. *Property Investment Management*, sistem *crowdfunding online* yang mengelola hak atas properti tanpa menciptakan instrumen derivatif untuk perdagangan sekunder.
- k. *RegTech - eSign*, sistem sertifikasi elektronik yang berafiliasi dengan Kemenkominfo, menyediakan layanan untuk sektor keuangan dengan hasil berupa tanda tangan digital.
- l. *RegTech - PEP*, sistem layanan yang dapat mengidentifikasi pelanggan berisiko tinggi (*Anti-Money Laundering*) dengan melakukan pemeriksaan latar belakang (*Politically Exposed Persons*) pelanggan.
- m. *Tax & Accounting*, sarana digital yang menawarkan jasa penyusunan laporan keuangan dan pelaporan pajak secara *online* untuk perorangan atau korporasi sesuai dengan standar akuntansi dan peraturan perpajakan.
- n. *Authentication*, Sistem yang menawarkan layanan identifikasi dan verifikasi dengan menggunakan data selain dari Dukcapil.
- o. *WealthTech*, sistem yang menyatukan berbagai layanan keuangan dan pendukung dari suatu Grup Perusahaan Konglomerasi dan Mitra Bisnisnya dalam satu aplikasi untuk memudahkan pengguna dalam mengakses dan mengelola keuangan mereka, termasuk perbankan, pembiayaan, asuransi, investasi, dan pendanaan

4. Perkembangan dan Model Bisnis *Fintech* Syariah di Indonesia

Fintech Syariah awalnya berdiri di Dubai, Uni Emirat Arab. Tahun 2004 Beehive menjadi yang pertama mendapatkan sertifikasi P2P *Lending* untuk menawarkan pembiayaan terjangkau bagi UMKM. Pada tahun 2015 di Singapura berdiri Kapital Boost, perusahaan yang menyediakan pembiayaan UMKM secara Syariah dan menerima sertifikat kepatuhan Syariah dari *Financial Shariah Advisory Consultancy* (FSAC) Singapura. Di Malaysia, berdiri HelloGold dengan memanfaatkan teknologi *blockchain* berdasar ketentuan Syariah. Seiring waktu, *fintech* Syariah terus berkembang di berbagai negara, termasuk Indonesia (Yudha et al., 2021).

Sebagai bagian dari sektor keuangan Syariah yang sedang berkembang, *fintech* Syariah dipengaruhi oleh sejumlah faktor, yaitu: (a) menurunnya kepercayaan terhadap perbankan konvensional; (b) penyebaran internet dan teknologi di dunia; (c) keterbatasan akses dana bagi calon nasabah yang dianggap *unbankable*; dan (d) efisiensi dalam kecepatan transaksi finansial (Alam, Gupta & Zamani, 2019).

Kegiatan bisnis dengan berbagai jenisnya dalam bisnis dan keuangan Syariah memerlukan perhatian dari pemerintah sebagai regulator, mengingat pertumbuhan pesat model inovasi platform digital, seperti *crowdfunding*, P2P *Lending*, *e-commerce*, *cryptocurrency*, *blockchain*, dan sebagainya (Menne et al., 2022).

Keberadaan *fintech* Syariah di Indonesia berlandaskan POJK No. 77/POJK.01/2016 tentang Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi yang

kemudian disempurnakan dengan POJK No. 10 /POJK.05/2022. Regulasi ini berlaku secara umum untuk semua jenis *fintech*, baik yang mengikuti prinsip Syariah maupun yang konvensional. Tetapi, *fintech* Syariah turut merujuk pada Fatwa DSN-MUI No.117/DSN-MUI/II/2018 tentang Layanan Pembiayaan Berbasis Teknologi Informasi Berdasarkan Prinsip Syariah.

Kebutuhan akan fatwa MUI mengenai *fintech* Syariah muncul karena teknologi digital menawarkan kemudahan akses, efisiensi waktu, fleksibilitas transaksi, serta peningkatan literasi keuangan dan teknologi informasi bagi masyarakat. Tetapi, perkembangan ini juga menyebabkan budaya konsumtif dan hedonis, serta praktik rentenir modern, seperti penetapan bunga tinggi untuk peminjam online dan metode penagihan yang tidak wajar (Hakim & Irawan, 2019).

OJK dalam *Laporan Perkembangan Keuangan Syariah Indonesia 2022* mengungkapkan bahwa Indonesia memiliki potensi besar untuk perkembangan industri *fintech* Syariah karena negara ini memiliki populasi Muslim terbesar di dunia dan potensi ekonomi Syariah mencapai Rp3 triliun. Indonesia juga menempati posisi kedua sebagai destinasi wisata halal dunia pada tahun 2022, peringkat ketiga dalam GIFT, serta merupakan pusat investasi Syariah dan investasi hijau dunia (OJK, 2023a).

Pertumbuhan *fintech* Syariah di Indonesia adalah tanggung jawab pemerintah, khususnya BI OJK. Pemerintah telah mentapkan sejumlah regulasi yang mencakup perizinan *fintech*, pemantauan dan pengawasan, perlindungan konsumen termasuk *fintech* Syariah. Meskipun regulasi khusus *fintech* Syariah belum ditetapkan oleh pemerintah, tetapi DSN-MUI telah menerbitkan fatwa

pada tahun 2018 yang harus dipatuhi oleh pelaku *fintech* (Aulia, Yustiardhi & Permatasari, 2020).

Banyak kalangan semakin memperhatikan *fintech* Syariah di Indonesia setelah terbentuknya AFSI yang merupakan asosiasi yang menaungi perusahaan *fintech* Syariah di Indonesia sesuai POJK No.13/POJK.02/2018 tentang Inovasi Keuangan Digital di Sektor Jasa Keuangan. Asosiasi ini dibentuk pada Oktober 2017 oleh Pusat Studi *Fintech* Syariah Tazkia bersama delapan *startup fintech* Syariah di Jakarta. Pembentukan asosiasi ini didorong oleh semangat kolektif untuk mengintegrasikan potensi *fintech* Syariah di Indonesia dan menyediakan layanan keuangan yang bebas riba untuk umat. Tujuan lain dari asosiasi ini adalah untuk mengadvokasi para pelaku *startup fintech* Syariah dalam menyampaikan aspirasi mereka kepada regulator agar mendukung perkembangan industri *fintech* Syariah. Setelah melakukan berbagai konsolidasi dengan pelaku *fintech* Syariah dan memperluas jangkauannya ke berbagai wilayah, AFSI resmi didirikan pada 8 Februari 2018.

Fintech dalam sektor keuangan Syariah global saat ini sebagian besar didominasi oleh platform urun dana . Selain urun dana, tipe *fintech* Syariah lainnya meliputi platform pembayaran, *Neobank*, *Robo-Advisory*, dan alternatif pembiayaan (DinarStandard & Ellipses, 2023).

Di Indonesia secara umum terdapat beberapa jenis industri *fintech* Syariah, antara lain IKD, *Securities Crowdfunding* (SCF), dan *P2P Lending* (OJK, 2023a).

1. IKD

IKD merupakan aktivitas pembaruan proses bisnis, model bisnis, dan instrumen keuangan yang memberikan

nilai tambah baru di sektor jasa keuangan dengan melibatkan ekosistem digital. Penyelenggara IKD harus memenuhi tujuh kriteria, yaitu: (1) Bersifat inovatif dan memiliki orientasi masa depan; (2) Mengandalkan teknologi informasi dan komunikasi sebagai alat utama dalam memberikan layanan ke konsumen di sektor jasa keuangan; (3) Mendukung inklusi dan literasi keuangan; (4) Memberikan manfaat yang luas dan dapat digunakan secara umum; (5) Dapat diintegrasikan dengan layanan keuangan yang sudah ada; (6) Mengadopsi pendekatan kolaboratif; dan (7) Memperhatikan perlindungan konsumen serta perlindungan data.

OJK per 31 Desember 2022 telah mencatat 98 penyelenggara IKD yang berada dalam fase uji coba *regulatory sandbox*, yang terdiri dari 15 klaster model bisnis berbeda. Dari jumlah tersebut, ada 10 penyelenggara IKD berbasis Syariah yang menawarkan layanan/produk Syariah di beberapa klaster, seperti *Aggregator*, *Funding Agent*, *Financing Agent*, *Insurtech*, dan *Wealthtech*. Pada tahun 2022, jumlah penyelenggara IKD Syariah mengalami pertumbuhan sebesar 11 persen dibandingkan tahun sebelumnya. Selain itu, jumlah mitra mengalami peningkatan signifikan, dengan kenaikan sebesar 87 persen untuk LJK, 160 persen untuk *fintech*, dan 11 persen untuk Penyelenggara Jasa Teknologi Informasi (PJTI) (OJK, 2023a).

2. *Securities Crowdfunding*

Fintech telah mengubah paradigma dan merevolusi cara orang berinteraksi dengan layanan keuangan, termasuk dalam hal pengumpulan dana. Urun dana adalah salah satu metode pemanfaatan teknologi digital untuk mengumpulkan dana, baik untuk kegiatan sosial maupun

komersial. Konsep urun dana secara informal dan tradisional bukan hal baru dan sering diaplikasikan dalam keseharian masyarakat Indonesia. Urunan atau patungan seringkali dilakukan secara bersama-sama oleh beberapa orang atau sekelompok orang dalam menghimpun dana untuk suatu maksud tertentu, baik berupa tujuan sosial (sumbangan, iuran) maupun tujuan komersial (patungan usaha). Urun dana merujuk pada proses pengumpulan dana atau patungan dengan memanfaatkan teknologi digital, menghubungkan mereka yang membutuhkan pendanaan dengan investor dengan memanfaatkan teknologi digital.

Securities Crowdfunding (SCF) merupakan pendanaan yang diterapkan untuk pendanaan komersial dilakukan secara patungan (urunan) dari sejumlah investor individu maupun institusi melalui platform *crowdfunding* yang dikelola oleh penyelenggara SCF. Investor dapat langsung menentukan bisnis atau proyek yang akan didanai melalui platform SCF tersebut. Selain pendanaan konvensional, SCF juga menyediakan skema pendanaan Syariah yang mengikuti prinsip dan akad berbasis Syariah (KNEKS, 2022).

Istilah SCF Syariah dalam sektor industri jasa keuangan Syariah mulai dikenalkan pada tahun 2020 dengan ditetapkannya POJK No. 57/POJK.04/2020 mengenai Penawaran Efek Melalui Layanan Urun Dana Berbasis Teknologi Informasi dan disempurnakan dengan POJK No. 16/POJK.04/2021. Regulasi tersebut merupakan pengembangan dan penyempurnaan dari POJK 37/POJK.04/2018 yang sebelumnya mengatur tentang *equity crowdfunding*. Pada awal tahun 2022, OJK merilis

Surat Edaran No. 03/SEOJK.04/2022 mengenai Mekanisme Dan Prosedur Penetapan Efek Bersifat Ekuitas Sebagai efek Syariah Dalam Layanan Urut Dana Berbasis Teknologi Informasi sebagai operasionalisasi dari POJK No. 57/POJK.04/2020 dan POJK No. 16/POJK.04/2021 (KNEKS, 2022).

Surat Edaran Nomor 3/SEOJK.04/2022 berfungsi sebagai pedoman bagi pelaku dalam menerbitkan efek Syariah melalui skema pembiayaan untuk UKM menggunakan SCF. SCF telah mendapatkan fatwa DSN-MUI No. 117/DSN-MUI/II/2018 mengenai Penawaran Efek Syariah Melalui Layanan Urut Dana Berbasis Teknologi Informasi Berdasarkan Prinsip Syariah (*Islamic Securities Crowd Funding*). Dari 14 penyelenggara SCF, tercatat ada 2 yang beroperasi sepenuhnya berdasarkan prinsip Syariah (*full-fledged*). Selain penyelenggara SCF yang *full-fledged*, penyelenggara SCF pada umumnya juga diizinkan menawarkan efek Syariah berupa sukuk (OJK, 2023).

Laporan Perkembangan Keuangan Syariah Indonesia 2022 yang dikeluarkan oleh OJK mengungkapkan bahwa pada akhir tahun 2022, terdapat 85 penerbit dari sektor UKM telah menerbitkan sukuk melalui skema SCF dengan total nilai Rp167,52 miliar. Selain itu, 4 penerbit telah menerbitkan saham Syariah melalui skema SCF dengan total dana yang dihimpun sebesar Rp12,82 miliar (OJK, 2023a).

3. P2P Lending

Berdasarkan definisi Bank Dunia, P2P Lending adalah jenis layanan keuangan yang memungkinkan perorangan atau lembaga meminjam dan meminjamkan dana langsung satu sama lain melalui platform daring.

Dalam model bisnis ini, akan terbentuk ekosistem di mana pihak yang membutuhkan dana dapat mengajukan pinjaman dan pemberi pinjaman yang ingin menginvestasikan uang mereka dapat menawarkan pinjaman secara daring (OJK, 2023b).

Model bisnis ini berbeda dari sektor jasa keuangan lainnya, karena penyelenggara P2P *Lending* hanya berperan sebagai perantara dan tidak boleh mengumpulkan dana pihak ketiga atau mengambil risiko atas pinjaman yang diberikan oleh investor kepada peminjam. Dalam model bisnis P2P *Lending*, peminjam dapat mengajukan permohonan pinjaman dengan jumlah yang diinginkan berdasarkan tingkat bunga yang sesuai dengan jangka waktu pinjaman. Sementara itu, investor dapat memilih untuk mendanai peminjam yang sesuai dengan profil risiko mereka masing-masing.

Dengan demikian secara umum, bisnis P2P *Lending* memiliki tiga komponen utama, yaitu:

1. Platform *Online*. Perusahaan P2P *Lending* beraktivitas melalui platform *online* yang menghubungkan peminjam dengan investor. Platform ini berfungsi sebagai perantara yang menghubungkan kedua belah pihak.
2. Peminjam, merupakan pihak yang memerlukan dana dan mengajukan pinjaman, baik sebagai perorangan maupun lembaga. Permohonan pinjaman dilakukan melalui platform *online*, di mana peminjam menyampaikan informasi mengenai jumlah pinjaman dan data yang diperlukan.
3. Investor, perorangan atau lembaga yang bersedia menyalurkan dana kepada peminjam. Mereka

menyuntikkan dana ke dalam pinjaman yang diminta oleh peminjam dan menerima pengembalian serta keuntungan dari peminjam.

Model bisnis P2P *Lending* berawal pada tahun 2005 dengan nama Zopa yang didirikan oleh Dave Nicholson, Giles Andrews, dan Richard Duvall di Inggris. Zopa mengembangkan model di mana peminjam bisa mendapatkan pinjaman langsung dari investor melalui platform daring tanpa melibatkan lembaga keuangan tradisional sebagai perantara.

Selanjutnya pada tahun 2006 Chris Larsen dan John Witchel mendirikan Prosper, platform P2P *Lending* pertama di Amerika Serikat. Prosper memungkinkan peminjam untuk mendapatkan pinjaman langsung dari pemberi investor perorangan, sedangkan platform mengelola proses penilaian risiko dan administrasi pinjaman. Seiring waktu, kemajuan teknologi memungkinkan lahirnya lebih banyak platform P2P *Lending* di seluruh dunia..

Pada tahun 2008, industri hipotek Amerika Serikat mengalami krisis akibat masalah *subprime mortgage*. Krisis ini berhubungan dengan pembiayaan berisiko tinggi kepada peminjam dengan kredit buruk dan berdampak pada tingginya tunggakan pembayaran. Krisis ini berdampak signifikan terhadap perkembangan industri P2P *Lending*, menyebabkan timbulnya ketidakpercayaan terhadap lembaga keuangan tradisional dan menciptakan kebutuhan mendesak akan alternatif pembiayaan. Dalam hal ini, P2P *Lending* muncul sebagai opsi menarik dengan menyediakan platform di mana perorangan dan usaha kecil dapat memperoleh pinjaman dari investor perorangan tanpa keterlibatan lembaga keuangan konvensional (OJK, 2023b).

Model bisnis P2P *Lending* di Indonesia berawal ketika pada tahun 2016 OJK mengeluarkan POJK No.77/POJK.01/2016 tentang Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi yang memungkinkan platform P2P *Lending* di Indonesia beroperasi serta pembentukan AFTECH yang menyokong pertumbuhan P2P *Lending*. Selanjutnya pada tahun 2018 berdiri asosiasi khusus untuk P2P *Lending* yaitu AFPI dan terbitnya POJK No.10/POJK.05/2022 yang merupakan penyempurnaan dari POJK sebelumnya.

Penerbitan POJK Nomor 10/POJK.05/2022 tersebut di antaranya untuk bertujuan untuk memperkuat kerangka hukum pelaksanaan P2P *Lending* berdasarkan prinsip Syariah yang sebelumnya tidak diatur secara tegas pada POJK 77/POJK.01/2016. Kehadiran POJK 10/POJK.05/2022 diharapkan mampu memacu kemajuan P2P *Lending* Syariah. Selanjutnya pada akhir 2022 OJK merilis Surat Edaran Otoritas Jasa Keuangan Nomor 21/SEOJK.05/2022 tentang Permohonan Perizinan, Permohonan Persetujuan, dan Pelaporan Secara Elektronik Bagi Penyelenggara Layanan Pendanaan Bersama Berbasis Teknologi Informasi (OJK, 2023a).

B. Hasil Kerangka Jaringan

Kerangka jaringan ANP pada penelitian ini diawali dengan dekomposisi model. Pada tahap ini peneliti melakukan dekomposisi masalah, yaitu memahami masalah yang akan diteliti berdasarkan kepada kajian pustaka dan wawancara mendalam dengan praktisi *fintech* Syariah, regulator dan akademisi yang memahami perkembangan *fintech* Syariah.

Masalah-masalah yang diidentifikasi dikembangkan dalam sebuah model untuk memudahkan pemahaman bagi peneliti dan responden. Selanjutnya dilakukan pengujian model oleh salah satu responden yang dianggap ahli mengenai masalah yang dikaji. Tujuannya adalah untuk memastikan bahwa model masalah yang disusun berdasarkan masukan dari berbagai sumber akurat dan representatif atas masalah yang diteliti. Untuk menstruktur masalah yang kompleks perlu dilakukan dekomposisi ke dalam bentuk komponen-komponen, kluster dan sub-kluster.

Berdasarkan hasil kajian pustaka dan wawancara mendalam dengan pakar/akademisi, regulator dan praktisi *fintech* Syariah, dekomposisi model dalam penelitian ini terbagi menjadi 3 (tiga) kluster yaitu kluster ekosistem *fintech* pada P2P *Lending* Syariah dalam meningkatkan pembiayaan UMKM yang berkelanjutan, kluster aspek/faktor dalam ekosistem P2P *fintech* Lending Syariah yang mendukung pembiayaan UMKM yang berkelanjutan, dan kluster aspek pembiayaan UMKM yang berkelanjutan. Masing-masing kluster tersebut mempunyai sub-kluster dengan nama dan definisi sebagaimana ditampilkan pada Tabel 4.2 berikut:

Tabel 4.3 Dekomposisi Model Penelitian

NAMA KLASER	DEFINISI
Aspek-aspek dalam Ekosistem P2P <i>Lending</i> Syariah yang mendukung peningkatan pembiayaan UMKM yang berkelanjutan	
1.REG	Aspek regulasi ekosistem <i>fintech</i>
2.SOC	Aspek sosial ekosistem <i>fintech</i>
3.TECH	Aspek teknologi ekosistem <i>fintech</i>
4.MGT	Aspek manajerial ekosistem <i>fintech</i>
Aspek Regulasi Ekosistem P2P <i>Lending</i> Syariah	

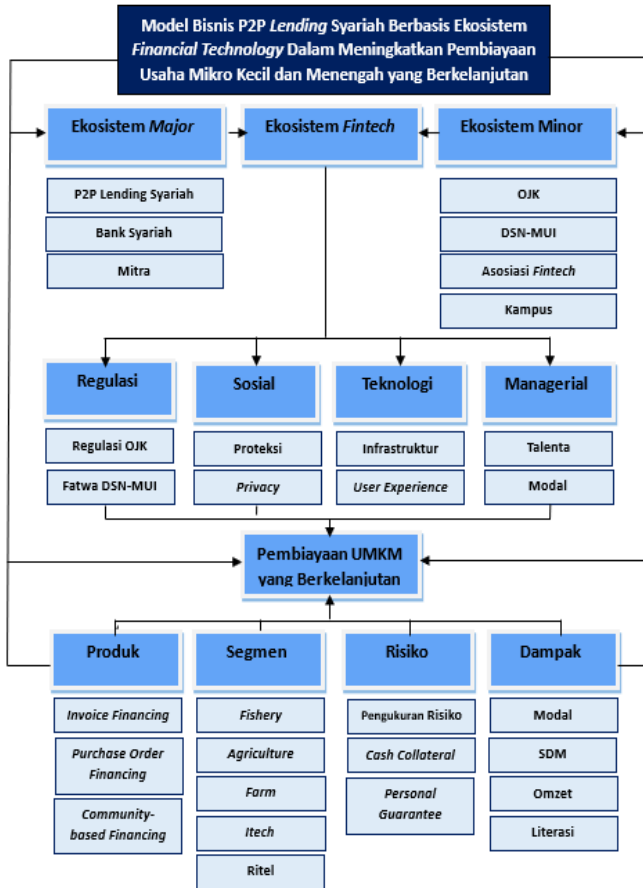
NAMA KLASTER	DEFINISI
A.FATWA	Landasan Syariah dalam operasional P2P <i>Lending</i> Syariah yang dikeluarkan otoritas Syariah (DSN-MUI)
B.REGULATION	Regulasi operasional P2P <i>Lending</i> Syariah yang dikeluarkan otoritas <i>fintech</i> (OJK)
Aspek Sosial Ekosistem P2P <i>Lending</i> Syariah	
A.PROTECT	Aspek perlindungan nasabah dari risiko pembiayaan P2P <i>Lending</i> Syariah
B.PRIVACY	Aspek kerahasiaan data nasabah P2P <i>Lending</i> Syariah baik pendana maupun UMKM
Aspek Teknologi Ekosistem P2P <i>Lending</i> Syariah	
A. INFRASTRU	Aspek infrastruktur teknologi informasi yang menunjang pembiayaan UMKM pada P2P <i>Lending</i> Syariah
B. USR-EXP	Aspek kemudahan penggunaan teknologi yang menunjang pembiayaan UMKM pada P2P <i>Lending</i> Syariah
Aspek Manajerial Ekosistem P2P <i>Lending</i> Syariah	
A. TALENT	Aspek manajemen sumber daya insani P2P <i>Lending</i> Syariah
B. CAPTL	Aspek manajemen sumber modal P2P <i>Lending</i> Syariah
Ekosistem <i>Fintech</i> pada P2P <i>Lending</i> Syariah dalam peningkatan pembiayaan UMKM yang berkelanjutan	
1. MAJOR	Ekosistem utama <i>fintech</i> pada P2P <i>Lending</i> Syariah dalam pembiayaan UMKM yang berkelanjutan yang terdiri dari P2P Syariah, Bank, dan Partner
2. MINOR	Ekosistem pendukung <i>fintech</i> pada P2P <i>Lending</i> Syariah dalam pembiayaan UMKM yang berkelanjutan yang terdiri dari Otoritas <i>Fintech</i> , Otoritas Syariah, Asosiasi <i>Fintech</i> , dan Kampus

NAMA KLASTER	DEFINISI
Ekosistem Utama P2P <i>Lending</i> Syariah dalam peningkatan pembiayaan UMKM yang berkelanjutan	
1. P2P	P2P <i>Lending</i> Syariah (Alami Fintech Syariah)
2. HIJRA	Bank Syariah (BPRS Hijra Bank)
3. MITRA	Mitra Pembiayaan UMKM pada P2P <i>Lending</i> Syariah (Arqam dan Alami Institute)
Ekosistem Pendukung P2P <i>Lending</i> Syariah dalam peningkatan pembiayaan UMKM yang berkelanjutan	
1.OJK	Otoritas <i>fintech</i> (Otoritas Jasa Keuangan)
2.ASOSIASI	Asosiasi <i>fintech</i> Syariah
3.DPS	Otoritas Syariah (Dewan Pengawas Syariah/DSN-MUI)
4.CAMPUS	Perguruan Tinggi
Prioritas Aspek Pembiayaan UMKM yang berkelanjutan	
1.SGMNT	Aspek segmen usaha UMKM
2.PRDUCT	Aspek produk pembiayaan UMKM
3.IMPCT	Aspek dampak pembiayaan UMKM
4.RISK	Aspek mitigasi risiko pembiayaan UMKM
Aspek Segmen Usaha UMKM	
A.FISHRY	Segmen usaha perikanan dan kelautan
B. AGRICULT	Segmen usaha pertanian, kehutanan dan hortikultural
C.FARM	Segmen usaha peternakan
D. ITECH	Segmen usaha teknologi informasi
E. RITEL	Segmen usaha ritel dan perdagangan
Aspek Produk Pembiayaan UMKM	
A.INV-FIN	<i>Invoice financing</i> yaitu pembiayaan P2P <i>Lending</i> Syariah dalam bentuk jasa pengurusan penagihan piutang berdasarkan bukti tagihan (<i>invoice</i>), baik disertai atau tanpa disertai talangan (<i>qardh</i>)

NAMA KLASTER	DEFINISI
	yang diberikan kepada pelaku usaha yang memiliki tagihan kepada pihak ketiga (<i>payor</i>).
B. PRCH-ORDR	<i>Purchase Order Financing</i> yaitu pembiayaan P2P <i>Lending Syariah</i> yang diberikan kepada pelaku usaha yang telah memperoleh pesanan atau surat perintah kerja pengadaan barang dari pihak ketiga dengan menggunakan akad <i>Murabahah, Musyarakah, Ijarah, Musyarakah Mutanaqisah, Musyarakah Muntahiyah Bittamlik</i> , dan lainnya.
C.COMM-FIN	<i>Community-Based Financing</i> yaitu pembiayaan P2P <i>Lending Syariah</i> Pembiayaan berbasis komunitas (<i>community-based</i>), yang diberikan kepada anggota komunitas yang membutuhkan pembiayaan, dengan skema pembayarannya dikoordinasikan melalui koordinator/pengurus komunitas.
Aspek Dampak Pembiayaan UMKM	
A.CAPTL	Akses UMKM terhadap modal yang mudah dan sesuai Syariah
B.LABR	Peningkatan kapasitas sumber daya UMKM
C.OMZT	Peningkatan omzet usaha UMKM
D. LITRCY	Peningkatan literasi bisnis dan Syariah secara bersamaan
Aspek Mitigasi Risiko Pembiayaan UMKM	
A.ASESMT	Pengukuran risiko pada usaha UMKM dari <i>Financial Data Center/ Mitra Usaha P2P Lending Syariah</i>
B.CSH-COL	Adanya kolateral/penjamin berupa uang <i>cash</i> proses pembiayaan UMKM
C.P. GUARNT	Adanya penjamin personal seperti dari UMKM sendiri

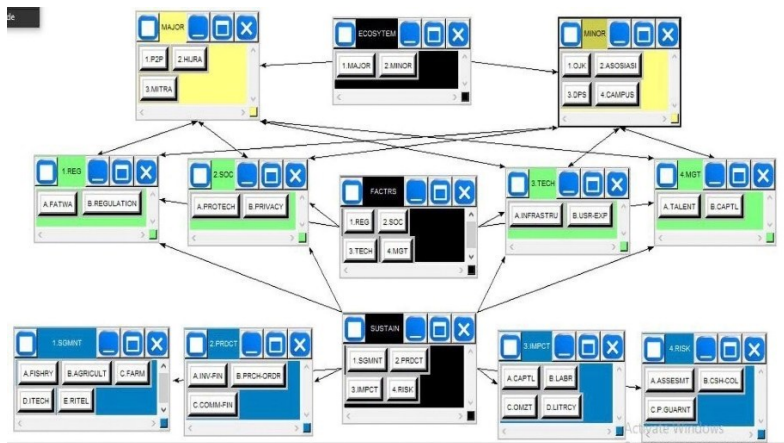
Sumber: Hasil Analisis: 2023

Adapun kerangka jaringan dalam penelitian ini dapat ditampilkan pada Gambar 4.2 berikut:



Gambar 4.2 Kerangka Jaringan ANP Model Bisnis P2P Lending Syariah Dalam Meningkatkan Pembiayaan UMKM yang Berkelanjutan di Indonesia

Berdasarkan kerangka jaringan di atas, maka dikembangkan jaringan kompleks berdasarkan jaringan *Analytic Network Proccess (ANP)* yang disusun dengan menggunakan *Software Super Decision* sehingga terbentuk jaringan sebagaimana ditampilkan pada Gambar 4.3 berikut:



Gambar 4.3 Kerangka Jaringan Model ANP Menggunakan *Software Super Decision*

Berdasarkan data yang diproses dari masing-masing informan dihasilkan tiga supermatriks yaitu ekosistem *fintech* pada *P2P Lending Syariah* dalam meningkatkan pembiayaan UMKM yang berkelanjutan, aspek/faktor dalam ekosistem *P2P fintech Lending Syariah* yang mendukung peningkatan pembiayaan UMKM yang berkelanjutan, dan aspek pembiayaan UMKM yang berkelanjutan. Kemudian, hasil analisis data dirinci menurut prioritas individual informan dan dihitung nilai kesepakatannya atau *rater agreement (W)*. Selain itu, hasil

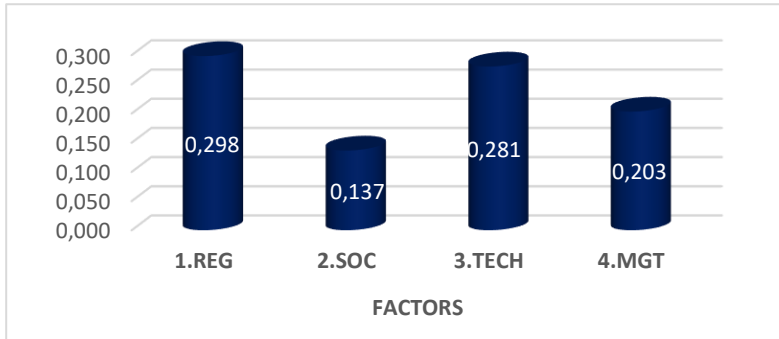
analisis turut menghasilkan nilai rata-rata *geometric mean* dari para informan.

C. Analisis Hasil Sintesis Penelitian

1. Prioritas Faktor Pembentuk Model Bisnis P2P Lending Syariah Dalam Meningkatkan Pembiayaan UMKM yang Berkelanjutan di Indonesia

Faktor-faktor pembentuk model bisnis *P2P Lending Syariah* dalam pembiayaan UMKM yang berkelanjutan terdiri dari: (a) **Reg** yang merujuk kepada aspek regulasi ekosistem *fintech*; (b) **Soc** yang merujuk kepada aspek sosial ekosistem *fintech*; (c) **Tech** yang merujuk kepada aspek teknologi ekosistem *fintech*; dan (d) **Mgt** yang merujuk kepada aspek managerial ekosistem *fintech*.

Berdasarkan hasil analisis, prioritas faktor pembentuk model bisnis *P2P Lending Syariah* dalam pembiayaan UMKM yang berkelanjutan adalah **Reg** dengan *gmean* keseluruhan responden dalam penelitian ini adalah yaitu 0,298 sedangkan aspek lainnya adalah **Tech** dengan *gmean* sebesar 0,281; **Mgt** dengan *gmean* sebesar 0,203; dan **Soc** dengan *gmean* sebesar 0,137. Hal tersebut mengindikasikan bahwa aspek regulasi ekosistem *fintech* sebagai faktor prioritas utama pembentuk model bisnis *P2P Lending Syariah* dalam pembiayaan UMKM yang berkelanjutan. Adapun hasil analisis dapat digambarkan dalam gambar 4.4 sebagai berikut:



Gambar 4.4 Prioritas Kluster Faktor Pembentuk Model bisnis P2P lending Syariah dalam Pembiayaan UMKM yang berkelanjutan

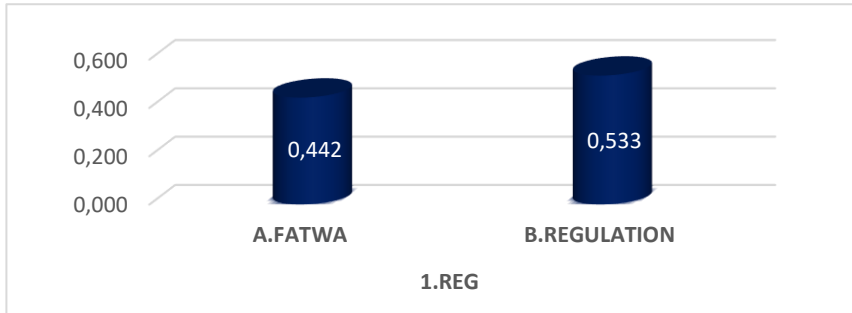
Sumber: Hasil penelitian: 2023

a. Prioritas Sub-Kluster Faktor Regulasi

Faktor regulasi ekosistem *fintech* dalam pembiayaan UMKM di Indonesia terdiri dari (a) *Fatwa* yang merujuk kepada landasan Syariah dalam operasional P2P Lending Syariah yang dikeluarkan otoritas Syariah (DSN-MUI) dan (b) *Regulation* yang merujuk kepada regulasi operasional P2P Lending Syariah yang dikeluarkan otoritas *fintech* (OJK).

Berdasarkan hasil analisis, prioritas kluster faktor regulasi adalah *Regulation* dengan *gmean* keseluruhan responden dalam penelitian ini adalah yaitu 0,533 sedangkan *Fatwa* dengan *gmean* yaitu 0,442. Hal tersebut menyimpulkan bahwa regulasi merupakan prioritas utama faktor utama ekosistem *fintech* dalam meningkatkan pembiayaan UMKM yang berkelanjutan.

Adapun hasil analisis dapat digambarkan dalam Gambar 4.5 sebagai berikut:



Gambar 4.5 Prioritas Sub-Kluster Faktor Regulasi

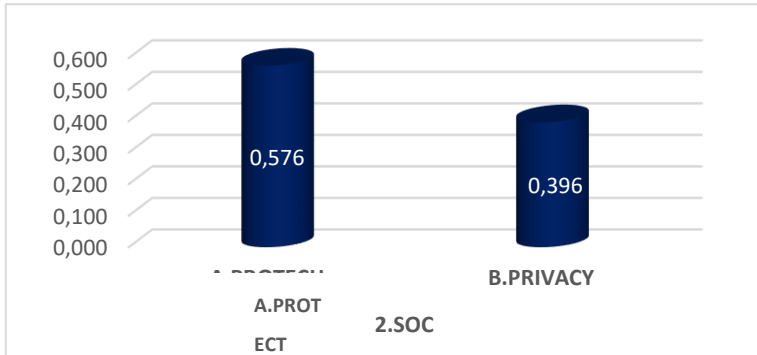
Sumber: Hasil penelitian: 2023

b. Prioritas Sub-Kluster Faktor Sosial

Faktor sosial ekosistem *fintech* dalam pembiayaan UMKM di Indonesia terdiri dari (a) ***Protect*** yang merujuk pada aspek perlindungan nasabah dari risiko pembiayaan P2P *Lending Syariah*, dan (b) ***Privacy*** yang merujuk kepada aspek kerahasiaan data nasabah P2P *Lending Syariah* baik pendana maupun UMKM.

Berdasarkan hasil analisis, prioritas kluster faktor sosial adalah faktor ***Protect*** dengan *gmean* keseluruhan responden dalam penelitian ini adalah yaitu 0,576 sedangkan faktor ***Privacy*** dengan *gmean* yaitu 0,396. Hal tersebut menyimpulkan bahwa perlindungan nasabah dari risiko pembiayaan P2P *Lending Syariah* merupakan prioritas utama faktor sosial yang membentuk ekosistem *fintech* dalam meningkatkan pembiayaan UMKM yang berkelanjutan.

Adapun hasil analisis dapat digambarkan dalam Gambar 4.6 sebagai berikut:



Gambar 4.6 Prioritas Sub Kluster Faktor Sosial

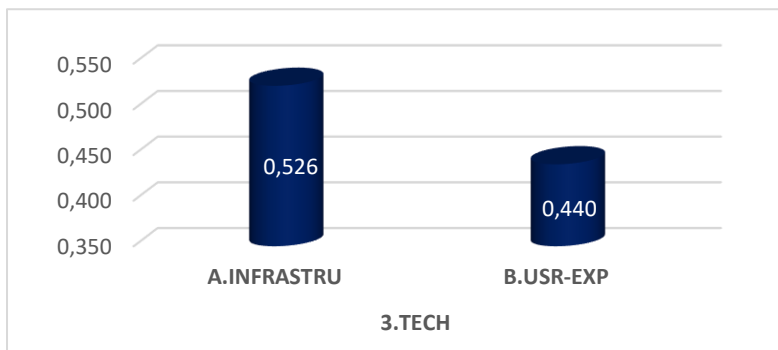
Sumber: Hasil penelitian: 2023

c. Prioritas Sub-Kluster Faktor Teknologi

Faktor teknologi ekosistem *fintech* dalam pembiayaan UMKM di Indonesia terdiri dari (a) *Infrastru* yang merujuk kepada aspek infrastruktur teknologi informasi yang menunjang pembiayaan UMKM pada P2P *Lending* Syariah, dan (b) *User-Exp* yang merujuk kepada aspek kemudahan penggunaan teknologi yang menunjang pembiayaan UMKM pada P2P *Lending* Syariah.

Berdasarkan hasil analisis, prioritas kluster faktor teknologi adalah *Infrastru* dengan *gmean* keseluruhan responden dalam penelitian ini adalah yaitu 0,526 sedangkan *User-Exp* dengan *gmean* yaitu 0,440. Hal tersebut menyimpulkan bahwa aspek infrastruktur teknologi informasi merupakan prioritas aspek yang utama pada ekosistem *fintech* dalam meningkatkan pembiayaan UMKM yang berkelanjutan.

Adapun hasil analisis dapat digambarkan dalam Gambar 4.7 sebagai berikut:



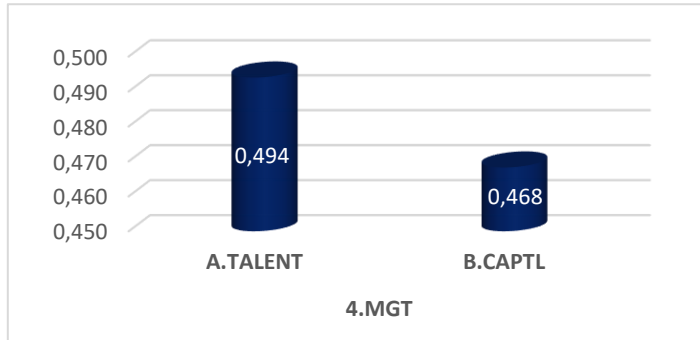
Gambar 4.7 Prioritas Sub-Kluster Faktor Teknologi
 Sumber: Hasil penelitian: 2023

d. Prioritas Sub-Kluster Faktor Manajerial

Faktor manajerial ekosistem *fintech* dalam pembiayaan UMKM di Indonesia terdiri dari (a) *Talent* yang merujuk kepada aspek manajemen sumber daya insani P2P *Lending Syariah*, dan (b) *Captl* yang merujuk kepada aspek manajemen sumber modal P2P *Lending Syariah*.

Berdasarkan hasil analisis, prioritas kluster faktor manajerial adalah *Talent* dengan *gmean* keseluruhan responden dalam penelitian ini adalah yaitu 0,519 sedangkan *Captl* dengan *gmean* yaitu 0,448. Hal tersebut menyimpulkan bahwa aspek manajemen sumber daya insani merupakan prioritas utama faktor manajerial pada ekosistem *fintech* dalam meningkatkan pembiayaan UMKM yang berkelanjutan.

Adapun hasil analisis dapat digambarkan dalam Gambar 4.8 sebagai berikut



Gambar 4.8 Prioritas Sub-Kluster Faktor Manajerial

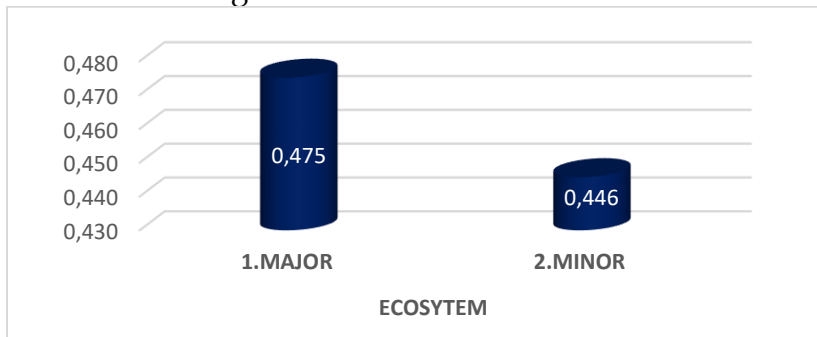
Sumber: Hasil penelitian: 2023

2. Prioritas Ekosistem *Fintech* yang Membentuk Model Bisnis P2P Lending Syariah dalam pembiayaan UMKM di Indonesia

Aspek ekosistem *fintech* dalam pembiayaan UMKM di Indonesia terdiri dari (a) *Major* yang merujuk kepada ekosistem utama *fintech* pada P2P Lending Syariah dalam pembiayaan UMKM yang berkelanjutan yang terdiri dari P2P Lending Syariah, Bank, dan Partner; dan (b) *Minor* yang merujuk kepada ekosistem pendukung *fintech* pada P2P Lending Syariah dalam pembiayaan UMKM yang berkelanjutan yang terdiri dari Otoritas *Fintech*, Otoritas Syariah, Asosiasi *Fintech*, dan Kampus.

Berdasarkan hasil analisis, prioritas ekosistem *fintech* dalam pembiayaan UMKM yang berkelanjutan adalah *Major* dengan *gmean* keseluruhan responden dalam penelitian ini adalah yaitu 0,475 sedangkan *Minor* dengan *gmean* sebesar 0,446. Hal tersebut dapat disimpulkan bahwa ekosistem utama yang terdiri dari P2P Syariah, Bank, dan *Partner* merupakan prioritas *fintech* syariah dalam meningkatkan pembiayaan UMKM yang berkelanjutan.

Adapun hasil analisis dapat ditampilkan pada Gambar 4.9 sebagai berikut:



Gambar 4.9 Prioritas Ekosistem *Fintech* yang Membentuk Model Bisnis P2P Lending Syariah Dalam Meningkatkan Pembiayaan UMKM di Indonesia

Sumber: Hasil penelitian: 2023

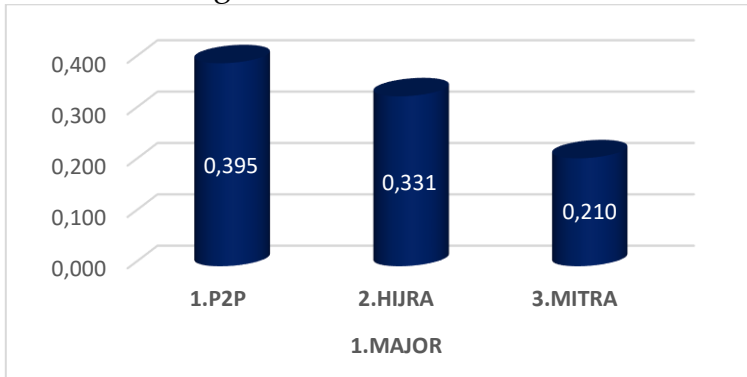
a. Prioritas Sub-Klaster Ekosistem Major

Ekosistem *Major fintech* terdiri dari (a) *P2P* yang merujuk kepada *P2P Lending Syariah* atau dalam lokus penelitian ini adalah *Alami Fintech Syariah*; (b) *Hijra* yang merujuk kepada Bank Syariah atau dalam lokus penelitian ini adalah *BPRS Hijra Bank*; dan (c) *Mitra* yang merujuk kepada Mitra Pembiayaan UMKM pada *P2P Lending Syariah* atau dalam lokus penelitian ini adalah *Arqam* dan *Alami Institute*.

Berdasarkan hasil analisis, prioritas ekosistem utama *fintech syariah* dalam pembiayaan UMKM yang berkelanjutan adalah *P2P* dengan *gmean* keseluruhan responden dalam penelitian ini adalah yaitu 0,395 sedangkan Ekosistem Major lain adalah *Hijra* dengan *gmean* sebesar 0,331 dan *Mitra* dengan *gmean* sebesar 0,210. Hal tersebut dapat disimpulkan bahwa *P2P* merupakan

prioritas ekosistem utama dari *fintech* syariah dalam meningkatkan pembiayaan UMKM yang berkelanjutan.

Adapun hasil analisis dapat digambarkan dalam Gambar 4.10 sebagai berikut:



Gambar 4.10 Prioritas Sub-Klaster Ekosistem Major

Sumber: Hasil penelitian: 2023

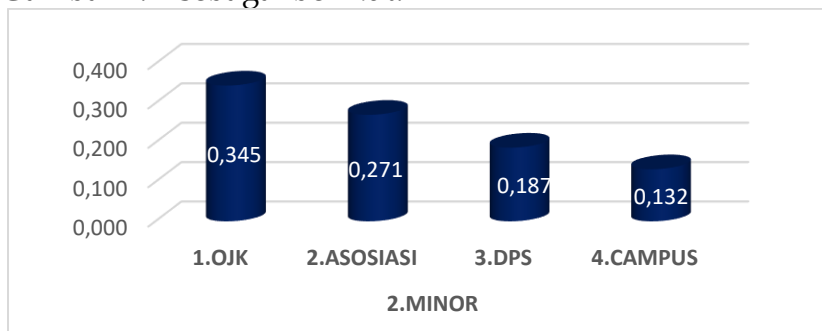
b. Prioritas Sub-Klaster Ekosistem Minor

Klaster ekosistem minor *fintech* terdiri dari (a) *OJK* yang merujuk kepada otoritas *fintech* atau dalam lokus penelitian ini adalah *Otoritas Jasa Keuangan*; (b) *Asosiasi* yang merujuk kepada *Asosiasi Fintech Syariah* atau dalam lokus penelitian ini adalah *Asosiasi Fintech Syariah Indonesia (AFSI)*; (c) *DPS* yang merujuk kepada Otoritas Syariah atau dalam lokus penelitian ini adalah Dewan Pengawas Syariah; dan (d) *Campus* yang merujuk kepada perguruan tinggi.

Berdasarkan hasil analisis, prioritas ekosistem minor *fintech* syariah dalam pembiayaan UMKM yang berkelanjutan adalah *OJK* dengan *gmean* keseluruhan responden dalam penelitian ini adalah yaitu 0,345 sedangkan ekosistem minor lain adalah *Asosiasi* dengan *gmean* sebesar 0,271; *DPS* dengan *gmean* sebesar 0,187; dan

Campus dengan *gmean* sebesar 0,132. Hal tersebut mengindikasikan bahwa OJK merupakan prioritas utama Ekosistem *Minor* dari *fintech* Syariah dalam meningkatkan pembiayaan UMKM yang berkelanjutan.

Adapun hasil analisis dapat digambarkan dalam Gambar 4.11 sebagai berikut:



Gambar 4.11 Prioritas Sub-Kluster Ekosistem Minor

Sumber: Hasil penelitian: 2023

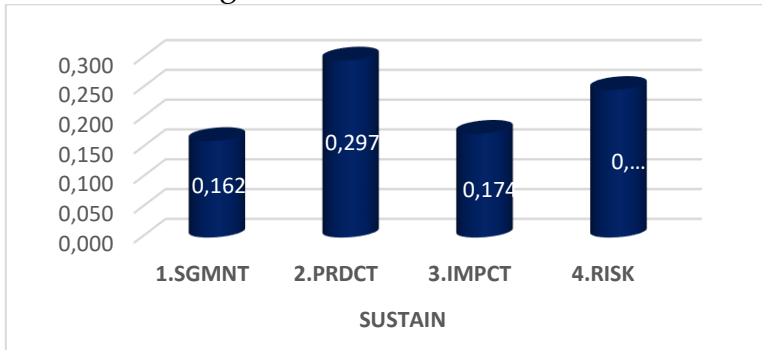
3. Prioritas Kluster Pembiayaan UMKM yang Berkelanjutan

Faktor-faktor pembiayaan UMKM yang berkelanjutan terdiri dari (a) *Sgmt* yang merujuk kepada aspek segmen usaha UMKM; (b) *Prdct* yang merujuk kepada aspek produk pembiayaan UMKM; (c) *Impct* yang merujuk kepada aspek dampak pembiayaan UMKM; dan (d) *Risk* yang merujuk kepada aspek mitigasi risiko pembiayaan UMKM.

Berdasarkan hasil analisis, prioritas aspek pembiayaan UMKM yang berkelanjutan adalah *Prdct* dengan *gmean* keseluruhan responden dalam penelitian ini adalah yaitu **0,297** sedangkan aspek lainnya adalah *Risk* dengan *gmean* sebesar 0,248; *Impct* dengan *gmean* sebesar 0,174; dan *Sgmt* dengan *gmean* sebesar 0,162. Hal tersebut

mengindikasikan bahwa aspek produk sebagai prioritas utama pembiayaan UMKM yang berkelanjutan.

Adapun hasil analisis dapat digambarkan dalam Gambar 4.12 sebagai berikut:



Gambar 4.12 Prioritas Kluster Pembiayaan UMKM yang Berkelanjutan

Sumber: Hasil penelitian: 2023

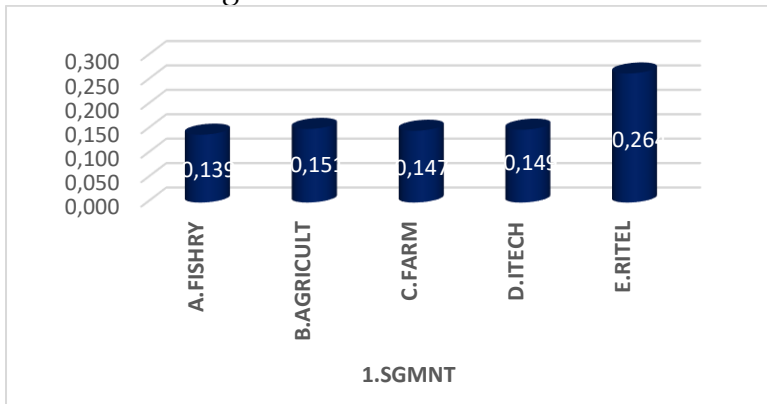
a. Prioritas Sub-Kluster Segmen Usaha Pembiayaan UMKM yang Berkelanjutan

Aspek segmen usaha pembiayaan UMKM yang berkelanjutan terdiri dari (a) *Fishry* yang merujuk kepada usaha perikanan dan kelautan; (b) *Agricult* yang merujuk kepada segmen usaha pertanian, kehutanan dan hortikultural; (c) *Farm* yang merujuk kepada segmen usaha peternakan; (d) *Itech* yang merujuk kepada segmen usaha teknologi informasi; dan (e) *Ritel* yang merujuk kepada segmen usaha ritel dan perdagangan.

Berdasarkan hasil analisis, prioritas aspek segmen pembiayaan UMKM yang berkelanjutan adalah *Ritel* dengan *gmean* keseluruhan responden dalam penelitian ini adalah yaitu 0,264 sedangkan aspek lainnya adalah *Itech* dengan *gmean* sebesar 0,149; *Agricult* dengan *gmean* sebesar

0,151; *Farm* dengan *gmean* sebesar 0,147 dan *Fishry* dengan *gmean* sebesar 0,139. Hal tersebut dapat disimpulkan bahwa segmen startup ritel dan perdagangan sebagai prioritas utama segmen pembiayaan UMKM yang berkelanjutan.

Adapun hasil analisis dapat digambarkan dalam Gambar 4.13 sebagai berikut:



Gambar 4.13 Prioritas Sub Kluster Segmen Usaha Pembiayaan UMKM yang Berkelanjutan

Sumber: Hasil penelitian: 2023

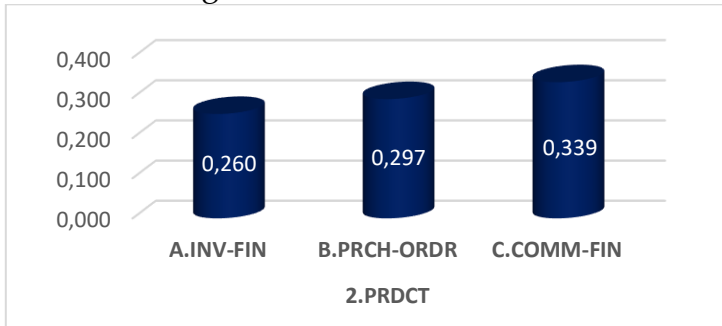
b. Prioritas Sub-Kluster Produk Pembiayaan UMKM yang berkelanjutan

Aspek produk pembiayaan UMKM yang berkelanjutan terdiri dari (a) *Inv-Fin* yang merujuk kepada *Invoice Financing*; (b) *Prch-Ord* yang merujuk kepada *Purchase Order Financing*; dan (c) *Comm-Fin* yang merujuk kepada *Community-based Financing*.

Berdasarkan hasil analisis, prioritas aspek produk pembiayaan UMKM yang berkelanjutan adalah *Comm-Fin* dengan *gmean* keseluruhan responden dalam penelitian ini adalah yaitu 0,339 sedangkan aspek lainnya adalah *Prch-Ord* dengan *gmean* sebesar 0,297; dan *Inv-Fin* dengan *gmean* sebesar 0,260. Hal tersebut dapat disimpulkan bahwa

produk pembiayaan berbasis komunitas sebagai prioritas utama produk pembiayaan UMKM yang berkelanjutan.

Adapun hasil analisis dapat digambarkan dalam Gambar 4.14 sebagai berikut:



Gambar 4.14 Prioritas Sub-Kluster Produk Pembiayaan UMKM yang berkelanjutan

Sumber: Hasil penelitian: 2023

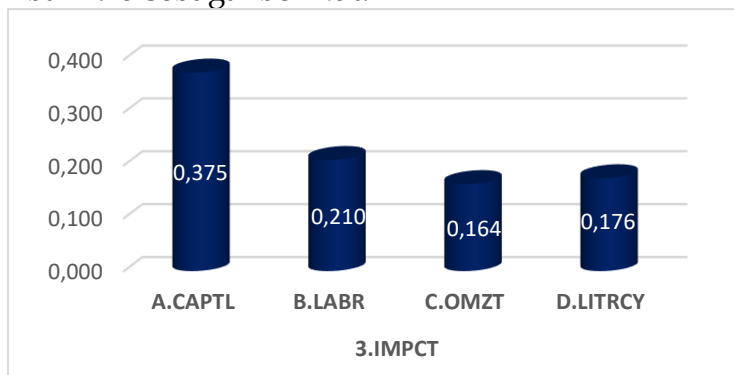
c. Prioritas Sub-Kluster Dampak Pembiayaan UMKM yang Berkelanjutan

Aspek dampak pembiayaan UMKM yang berkelanjutan terdiri dari (a) *Captl* yang merujuk kepada akses UMKM terhadap modal yang mudah dan sesuai Syariah; (b) *Labr* yang merujuk kepada peningkatan kapasitas sumber daya UMKM; (c) *Omzt* yang merujuk kepada peningkatan omzet usaha UMKM; dan (d) *Litrscy* yang merujuk kepada peningkatan literasi bisnis dan Syariah secara bersamaan.

Berdasarkan hasil analisis, prioritas aspek dampak pembiayaan UMKM yang berkelanjutan adalah *Captl* dengan *gmean* keseluruhan responden dalam penelitian ini adalah yaitu 0,375 sedangkan aspek lainnya adalah *Labr* dengan *gmean* sebesar 0,210; *Litrscy* dengan *gmean* sebesar 0,176; dan *Omzt* dengan *gmean* sebesar 0,164. Hal tersebut

dapat disimpulkan bahwa peningkatan modal sebagai prioritas utama dampak pembiayaan UMKM yang berkelanjutan.

Adapun hasil analisis dapat digambarkan dalam Gambar 4.15 sebagai berikut:



Gambar 4.15 Prioritas Sub-Kluster Dampak Pembiayaan UMKM yang berkelanjutan

Sumber: Hasil penelitian: 2023

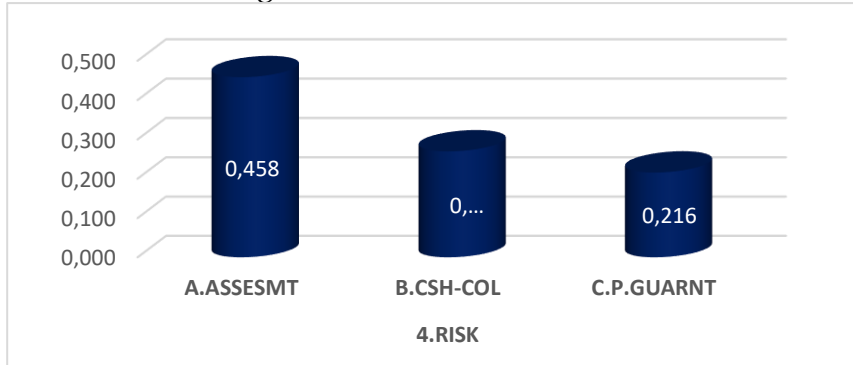
d. Prioritas Sub-Kluster Mitigasi Risiko Pembiayaan UMKM yang Berkelanjutan

Aspek mitigasi risiko pembiayaan UMKM yang berkelanjutan terdiri dari (a) *Assesmt* yang merujuk kepada pengukuran risiko pada usaha UMKM; (b) *Csh-Col* yang merujuk kepada adanya korateral/penjamin berupa uang cash; dan (c) *P-Guarnt* yang merujuk kepada adanya penjamin personal seperti dari UMKM sendiri.

Berdasarkan hasil analisis, prioritas aspek mitigasi risiko pembiayaan UMKM yang berkelanjutan adalah *Assesmt* dengan *gmean* keseluruhan responden dalam penelitian ini adalah yaitu 0,458 sedangkan aspek lainnya adalah *Csh-Col* dengan *gmean* sebesar 0,269; dan *P-Guarnt* dengan *gmean* sebesar 0,216. Hal tersebut dapat

disimpulkan bahwa pengukuran risiko pada usaha UMKM merupakan prioritas utama mitigasi risiko pembiayaan UMKM yang berkelanjutan.

Adapun hasil analisis dapat digambarkan dalam Gambar 4.16 sebagai berikut:



Gambar 4.16 Prioritas Sub-Kluster Mitigasi Risiko Pembiayaan UMKM yang Berkelanjutan

Sumber: Hasil penelitian: 2023

4. Tingkat Kesepakatan Responden Terhadap Model Bisnis P2P *Lending* Syariah Dalam Meningkatkan Pembiayaan UMKM yang Berkelanjutan.

Tingkat kesepakatan responden dalam setiap kluster dihitung menggunakan nilai koefisien *Kendall* (*W*). Nilai *W* sebesar 1 menunjukkan kesepakatan yang sempurna di antara penilaian atau pendapat responden. Sementara itu, nilai *W* yang mendekati 0 atau sebesar 0 mengindikasikan ketidaksepakatan atau variasi dalam jawaban responden. Hasil analisis kesepakatan responden ditampilkan pada Tabel 4.3 berikut:

Tabel 4.4 Tingkat Kesepakatan Responden Penelitian

Klaster	Sub Klaster	W
Factors	1.Reg	0.03
	2.Soc	0.21
	3.Tech	0.01
	4.Mgt	0.07
Sustain	1.Sgmnt	0.06
	2.Prdct	0.03
	3.Impct	0.21
	4.Risk	0.43
Ecosystem	1.Major	0.18
	2.Minor	0.26

Sumber: Hasil penelitian: 2023

Koefisien *Kendall* pada klaster *FACTORS* menunjukkan tingkat kesepakatan responden yang rendah yaitu sebesar 0,03 (Faktor Regulasi); 0,21 (Faktor Sosial); 0,01 (Faktor Teknologi); dan 0,07 (Faktor Manajerial). Tingkat kesepakatan responden yang rendah tersebut menunjukkan bahwa responden cukup sulit untuk sepakat pada hampir semua aspek, terutama aspek teknologi.

Koefisien *Kendall* pada klaster *SUSTAIN* menunjukkan tingkat kesepakatan yang responden yang rendah yaitu sebesar: 0,06 (Aspek Segmen Pembiayaan); 0,03 (Aspek Produk Pembiayaan); 0,21 (Aspek Dampak Pembiayaan); dan 0,43 (Aspek Mitigasi Risiko Pembiayaan). Tingkat kesepakatan responden yang rendah tersebut menunjukkan bahwa responden cukup sulit untuk sepakat pada hampir semua aspek, terutama aspek produk pembiayaan. Akan tetapi nilai koefisien pada sub-klaster Aspek Mitigasi Risiko relatif tinggi yaitu sebesar 0,43 dibandingkan dengan sub-klaster lain di klaster yang sama.

Sedangkan koefisien *Kendall* pada kluster *ECOSYSTEM* menunjukkan tingkat kesepakatan yang responden yang rendah yaitu sebesar: 0,18 (Ekosistem Major); dan 0,26 (Ekosistem Minor). Tingkat kesepakatan responden yang rendah tersebut menunjukkan bahwa responden cukup sulit untuk sepakat pada hampir semua aspek, terutama aspek Ekosistem Major.

D. Pembahasan

1. Faktor-Faktor Pembiayaan P2P *Lending* Syariah Dalam Meningkatkan Pembiayaan UMKM yang Berkelanjutan

UMKM memegang peran penting dalam perekonomian suatu negara dan pembiayaan yang berkelanjutan merupakan kunci untuk mendukung pertumbuhan dan perkembangan UMKM. Oleh karena itu, pemahaman terhadap faktor-faktor yang mempengaruhi peningkatan pembiayaan berkelanjutan P2P *Lending* Syariah bagi UMKM sangat penting. Dengan mengeksplorasi faktor-faktor ini, kita dapat memahami tantangan dan peluang yang dihadapi oleh industri P2P *Lending* Syariah dalam mendukung pertumbuhan UMKM secara berkelanjutan.

Pemberdayaan UMKM adalah serangkaian kebijakan dan upaya yang bertujuan untuk meningkatkan kapasitas, produktivitas, daya saing, dan kesinambungan usaha. *Fintech* Syariah menawarkan peluang besar bagi UMKM dan relevan bagi pemuda Muslim yang ingin memulai atau mengembangkan bisnis. *Fintech* Syariah dapat memberikan akses pembiayaan yang lebih mudah bagi UMKM dengan berpedoman pada prinsip keuangan

Islam. Selain itu, adopsi *fintech* Syariah membantu mengelola operasional UMKM secara efisien melalui platform digital. Ini memungkinkan pemuda Muslim dengan sumber daya dan pengalaman bisnis terbatas untuk mengoptimalkan bisnis mereka dan bahkan menciptakan lapangan kerja baru (Salsabila *et al.*, 2023).

Studi Sung (2015) menemukan penggunaan P2P *Lending* sebagai sumber keuangan eksternal menjadi solusi efektif dalam membantu UMKM mengatasi kesulitan finansial. Yu & Shen (2019) menjelaskan pembiayaan P2P *Lending* dapat mengumpulkan dana dalam jumlah kecil dan tersebar dari banyak orang untuk perusahaan rintisan yang masih baru dan UMKM sehingga mereka dapat menjalankan bisnis mereka dengan pendanaan yang sangat dibutuhkan, yang dikumpulkan melalui platform daring dari kumpulan prinsipal investasi daring yang luas. Kemunculan P2P *Lending* telah membantu mengurangi biaya transaksi bagi pihak-pihak yang terpinggirkan, dan dengan demikian telah menarik minat masyarakat umum untuk terlibat, dan telah berhasil mempromosikan demokrasi keuangan dan inklusivitas kepada masyarakat umum.

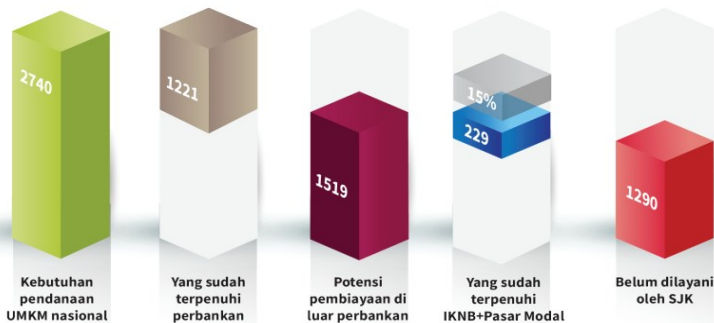
Teknologi digital tidak hanya memberikan akses kepada UMKM untuk mendapatkan sumber pendanaan yang beragam, seperti P2P *Lending*, tetapi juga sebagai sarana untuk memperluas jangkauan pasar melalui platform *e-commerce*. Hal ini membantu UMKM untuk menjadi lebih kompetitif dalam pasar yang semakin terhubung secara digital, di mana konsumen dapat dengan mudah menjangkau produk atau layanan mereka melalui internet. UMKM yang memanfaatkan teknologi digital mampu berinovasi, membuat terobosan dalam berbisnis,

dan bersaing di pasar internasional (Linawati *et al.*, 2020). Dengan demikian teknologi digital telah menjadi salah satu faktor pendorong produktivitas bisnis UMKM.

Penelitian Lubis *et al.* (2024) menunjukkan peran *e-commerce* dan *fintech* dalam perekonomian Indonesia telah semakin penting selama pandemi COVID-19, memberikan manfaat yang signifikan bagi pelaku usaha, konsumen, dan pemerintah. Bagi pelaku usaha, kedua sektor ini menjadi solusi untuk mengatasi dampak pandemi dengan meningkatkan skala bisnis dan menarik minat investor. Mereka juga memberikan wawasan tentang tren dan perilaku pasar, memperluas jangkauan pemasaran, dan mendorong adaptasi terhadap kondisi pandemi dan teknologi saat ini. *E-commerce* dan *fintech* juga memberikan manfaat langsung bagi konsumen. Mereka menyediakan keamanan dan kenyamanan dalam bertransaksi dengan tetap mematuhi protokol kesehatan, sehingga konsumen dapat berbelanja tanpa meninggalkan rumah. Selain itu, proses transaksi menjadi lebih efektif dan efisien dalam hal waktu, tenaga, dan pemilihan harga dibandingkan dengan transaksi konvensional

Dengan berkembangnya *e-commerce* dan *fintech*, kita juga akan melihat perkembangan teknologi yang lebih lanjut untuk memenuhi kebutuhan konsumen secara lebih baik. Ini mencakup inovasi dalam pembayaran digital, pengiriman barang yang lebih cepat, serta peningkatan layanan pelanggan secara *online*. Seiring dengan terus berkembangnya sektor ini, kontribusi mereka terhadap perkembangan ekonomi dan kesejahteraan masyarakat di Indonesia akan semakin pesat.

Merujuk kepada penelitian yang dilakukan OJK pada tahun 2022, terdapat gap pembiayaan UMKM. Berdasarkan angka kebutuhan pendanaan UMKM nasional tahun 2021, total kebutuhan pembiayaan mencapai Rp1.519 triliun, yang merupakan 55,43 persen dari total kebutuhan UMKM dan bisa disokong oleh Industri Keuangan non-Bank (IKNB). Tetapi kapasitas pembiayaan IKNB hanya bisa memenuhi Rp229 triliun (15 persen) dari total kebutuhan tersebut, sementara kontribusi industri P2P *Lending* hanya mencapai Rp9 triliun (3,9 persen) dari total kontribusi IKNB. Dengan demikian, masih ada gap pembiayaan UMKM nasional sebesar Rp1.290 triliun sebagaimana ditampilkan Gambar 4.17 berikut (OJK, 2023b):



Gambar 4.17 Peta Pembiayaan UMKM oleh Sektor Jasa Keuangan Tahun 2021

Sumber: OJK (2023b)

Berdasarkan hasil penelitian di atas, dapat diketahui bahwa ada peluang besar bagi P2P *Lending* untuk berkembang lebih jauh dalam memberikan pembiayaan kepada sektor produktif. Meski demikian, diperlukan

peningkatan kapasitas di industri P2P *Lending* untuk menutupi gap pembiayaan UMKM secara nasional.

Hingga Agustus 2023, tercatat 10 P2P *Lending* dengan nilai penyaluran dana terbesar di Indonesia. Adapun P2P *Lending* Syariah belum mampu berkontribusi dalam memenuhi gap pendanaan UMKM dibandingkan dengan penyelenggara P2P *Lending* lainnya sebagaimana ditampilkan pada Tabel 4.4 berikut:

Tabel 4.5 Peringkat Penyaluran Dana P2P *Lending* Terbanyak Per Agustus 2023

Nama Penyelenggara P2P <i>Lending</i>	Aplikasi	Nilai Penyaluran Dana
PT Lentera Dana Nusantara	SPinjam	Rp4,43 triliun
PT Indonesia Fintpia Technology	EasyCash	Rp1,7 triliun
PT Pembiayaan Digital Indonesia	AdaKami	Rp1,31 triliun
PT FinAccel Digital Indonesia	KrediFazz	Rp1,05 triliun
PT Lunaria Annuu Teknologi	Koin P2P	Rp0,93 triliun
PT Kredit Pintar Indonesia	Kredit Pintar	Rp0,83 triliun
PT Berdayakan Usaha Indonesia	BATUMBU	Rp0,81 triliun
PT Pintar Inovasi Digital	Asetku	Rp0,73 triliun
PT Mapan Global Reksa	Findaya	Rp0,68 triliun
PT Amartha Mikro Fintek	Amartha	Rp0,62 triliun

Sumber: OJK (2023b)

Berdasarkan hasil analisis penelitian, terdapat sejumlah faktor pembiayaan P2P *Lending Syariah* dalam meningkatkan pembiayaan UMKM yang berkelanjutan yaitu: (a) Produk pembiayaan UMKM yang berkelanjutan; (b) Segmen usaha produktif dalam pembiayaan UMKM yang berkelanjutan; (c) Mitigasi risiko pembiayaan berkelanjutan UMKM; dan (d) Dampak pembiayaan UMKM yang berkelanjutan.

2. Produk Pembiayaan UMKM yang Berkelanjutan: *Community-based Financing*

Di tengah dinamika perekonomian yang terus berubah, peran UMKM semakin menjadi fokus utama dalam menjaga ketahanan ekonomi sebuah negara. Namun, tantangan yang dihadapi oleh UMKM tidaklah sedikit, terutama dalam hal mendapatkan akses pembiayaan yang memadai untuk mendukung pertumbuhan dan kesinambungan usaha mereka. Oleh karena itu, penting untuk memahami konsep dan implementasi produk pembiayaan yang berkelanjutan bagi UMKM. Dalam narasi ini, berbagai aspek yang terkait dengan produk pembiayaan tidak hanya memberikan dana secara sekilas, tetapi juga membantu memastikan pertumbuhan usaha UMKM secara berkelanjutan.

Bennett, Goldberg & Hunte (1996); Fukuyama (1995); Coleman (1988); dan Collier (1998), percaya bahwa mengatasi banyak hambatan yang telah menghalangi sebagian besar kelompok masyarakat yang berpotensi produktif untuk memiliki akses terhadap lembaga keuangan formal memerlukan lebih dari sekedar akses intermediasi keuangan konvensional. Mengintegrasikan kelompok yang kurang terlayani ke dalam keuangan

formal pasar memerlukan sejumlah investasi awal untuk mengembangkan SDM (kepercayaan diri, pengetahuan, keterampilan dan informasi) dan pada saat yang sama membangun struktur lokal yang membantu mereka terhubung dengan lembaga keuangan.

Ibrahim (2003) berpendapat bahwa metode pembiayaan Islam lebih cocok dalam memenuhi kebutuhan keuangan UMKM. Pengusaha diberikan pendanaan tanpa kewajiban menyediakan secara ketat sekuritas atau agunan yang seringkali tidak dimiliki oleh UMKM. Pembagian keuntungan dan kerugian sangat penting dalam keuangan Islam di mana surat berharga atau agunan apa pun yang diminta tidak bertentangan dengan risiko kerugian, melainkan antisipasi terhadap kemungkinan penipuan atau penghindaran pembayaran.

Menjembatani modal sosial (dengan menegakkan norma-norma, kepercayaan dan nilai-nilai bersama perilaku) melalui pembentukan pembiayaan berbasis komunitas di kalangan masyarakat miskin pedesaan akan meningkatkan akses terhadap modal, terutama jika tidak ada jaminan (Dusuki, 2008). P2P *Lending* berpotensi dalam menyalurkan modal investor kepada komunitas melalui upaya revitalisasi di masyarakat berpenghasilan rendah dan menengah. Meskipun platform *online* mungkin tidak pernah menggantikan lembaga pemberi pinjaman konvensional, seperti bank, adalah penting bahwa P2P *Lending* dapat menyokong CBF (Galloway, 2009). Sesuai Fatwa DSN-MUI Nomor 117/DSN-MUI/II/2018 CBF yaitu pembiayaan yang diberikan kepada anggota komunitas yang membutuhkan pembiayaan, dengan skema

pembayarannya dikoordinasikan melalui koordinator/pengurus komunitas.

Berdasarkan hasil analisis penelitian, produk pembiayaan UMKM yang diprioritaskan adalah CBF yang merupakan sebuah pendekatan keuangan yang melibatkan partisipasi aktif dari komunitas lokal dalam penyediaan serta pengelolaan dana dan pencapaian tujuan pembangunan komunitas yang berkelanjutan. Pendekatan ini bertujuan untuk memobilisasi sumber daya finansial di tingkat lokal untuk mendukung kegiatan ekonomi, sosial, atau pembangunan di dalam komunitas itu sendiri. CBF melibatkan partisipasi aktif dari anggota komunitas lokal dalam semua aspek pengambilan keputusan terkait dengan dana yang dikumpulkan dan digunakan. Ini mencakup proses seperti identifikasi kebutuhan keuangan, penggalangan dana, pengelolaan dana, dan evaluasi proyek.

Hal ini sesuai dengan studi Dusuki (2008) yang menyatakan bahwa mekanisme *Peer Guarantee* yang intinya berbasis CBF, memperkenalkan berbagai tanggung jawab dan tekanan dari kelompok sosial sebagai pengganti agunan dan penilaian bisnis. Mekanisme ini terbukti menjadi cara yang efektif dan efisien untuk menurunkan biaya transaksi dalam penyaluran dan pencairan kredit (seperti pencarian, monitoring, dan penegakan hukum) dengan memindahkan tanggung jawab kepada kelompok penerima pinjaman.

Pendekatan CBF mencakup berbagai metode untuk mengumpulkan dana dari anggota komunitas, seperti iuran anggota, tabungan kelompok, atau sumbangan sukarela. Dana ini kemudian digunakan untuk mendukung proyek atau inisiatif yang dianggap

bermanfaat bagi komunitas, seperti pengembangan usaha mikro, infrastruktur lokal, atau program sosial. Dana yang dikumpulkan melalui pendekatan ini dikelola secara kolektif oleh anggota komunitas atau oleh lembaga keuangan lokal yang berbasis di dalam komunitas. Pengambilan keputusan terkait dengan penggunaan dana biasanya melibatkan mekanisme demokratis, seperti pemungutan suara atau pertemuan komunitas.

Besley dan Coate (1995) menyatakan bahwa CBF bisa memanfaatkan 'jaminan sosial' yang merupakan alat insentif yang kuat untuk memberikan hasil tingkat pembayaran kembali yang lebih tinggi dibandingkan pinjaman individu. Anggota kelompok yang dipilih sendiri memiliki kepentingan yang sama dalam mendapatkan akses terhadap layanan keuangan, dan memiliki cukup informasi berbiaya rendah untuk menyaring satu sama lain dan menerapkannya secara memadai sanksi bagi yang tidak mematuhi aturan.

Secara umum, CBF bertujuan untuk mendukung pembangunan komunitas secara keseluruhan, dengan fokus pada pemenuhan kebutuhan dasar, pemberdayaan ekonomi, peningkatan kesejahteraan sosial, dan pembangunan infrastruktur yang berkelanjutan. Pendekatan ini juga menekankan keberlanjutan, baik dalam hal pengumpulan dan pengelolaan dana maupun dalam hal dampak yang dihasilkan oleh penggunaan dana tersebut. Komunitas diharapkan dapat terus melanjutkan praktik ini untuk jangka waktu yang panjang dan menghasilkan hasil yang berkelanjutan bagi anggotanya.

Merujuk pada fatwa DSN-MUI Nomor 117/DSN-MUI/II/2018 ketentuan pembiayaan CBF adalah sebagai

berikut:

1. Adanya pelaku usaha/calon Penerima Pembiayaan yang tergabung dalam komunitas usaha tertentu yang bekerjasama dengan Penyelenggara;
2. Calon Penerima Pembiayaan yang memiliki kebutuhan modal usaha, mengajukan pembiayaan kepada Penyelenggara;
3. Atas dasar pengajuan, Penyelenggara menawarkan kepada calon Pemberi Pembiayaan untuk membiayai kebutuhan modal calon Penerima Pembiayaan;
4. Dalam hal calon Pemberi Pembiayaan menyetujui penawaran dilakukan akad *wakalah bi al-ujrah* antara Pemberi Pembiayaan dengan Penyelenggara untuk memberikan pembiayaan kepada Penerima Pembiayaan; Pemberi Pembiayaan sebagai *muwakkil*, dan Penyelenggara sebagai wakil;
5. Penyelenggara sebagai wakil dari Pemberi Pembiayaan, melakukan akad dengan Penerima Pembiayaan baik akad jual-beli, *ijarah*, *musyarakah*, *mudharabah*, atau akad-akad lain yang sesuai dengan prinsip Syariah;
6. Penerima pembiayaan membayar pokok dan imbal hasil (margin, *ujrah*, atau bagi hasil) kepada Penyelenggara melalui komunitas usaha tertentu yang bekerjasama dengan Penyelenggara;
7. Penyelenggara wajib menyerahkan pokok dan imbal hasil (margin atau *ujrah*) kepada Pemberi Pembiayaan.

Adapun akad-akad yang dapat digunakan dalam CBF sebagai berikut:

1. Akad *Wakalah bi al-Ujrah*, adalah akad *wakalah* yang disertai dengan imbalan berupa *ujrah (fee)*. Sedangkan akad *wakalah* sendiri adalah akad pelimpahan kuasa dari pemberi kuasa (*muwakkil*) kepada penerima kuasa

(*wakil*) untuk melakukan perbuatan hukum tertentu yang boleh diwakilkan. Dalam akad *Wakalah bi al-Ujrah*, perusahaan P2P *Lending* Syariah berperan sebagai wakil untuk mengumpulkan dana dari investor dan mengelolanya untuk memberikan pembiayaan kepada penerima pembiayaan. Sebagai imbalan atas jasa tersebut, platform dapat mengenakan *ujrah/fee* atau biaya administrasi kepada penerima pembiayaan atau kepada investor. *Ujrah/fee* ini mencakup biaya pengelolaan, pemrosesan, dan administrasi.

2. Akad *Musyarakah*, adalah salah satu bentuk kolaborasi dalam sistem keuangan Syariah adalah ketika dua pihak atau lebih setuju untuk bekerja sama dalam sebuah usaha atau investasi dengan cara berbagi modal, risiko, dan keuntungan sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati. Dalam akad *Musyarakah*, setiap pihak berkontribusi dengan modal atau sumber daya yang mereka miliki untuk mencapai tujuan bersama. Dalam akad *Musyarakah*, platform P2P *Lending* Syariah dapat mengenakan *ujrah/fee* atas jasa manajemen dan administrasi dalam usaha bersama dengan penerima pembiayaan atau investor. *Ujrah/fee* ini mencakup biaya pengelolaan dan pemantauan usaha atau proyek bersama, serta biaya administratif lainnya.
3. Akad *Musyarakah Muntahiyah Bil Al Tamlik*, adalah salah satu bentuk akad kerjasama (*musyarakah*) dalam sistem keuangan Syariah yang memiliki ciri khas penyelesaian akad dengan memindahkan kepemilikan aset dari salah satu pihak ke pihak lainnya setelah akad selesai. *Musyarakah* merupakan bentuk kerjasama atau kemitraan antara dua pihak atau lebih untuk

membayai suatu proyek atau usaha dengan pembagian keuntungan dan kerugian sesuai dengan kesepakatan sebelumnya. Dalam konteks *Musyarakah Muntahiyah Bil Al Tamlik*, pihak-pihak yang terlibat berbagi kepemilikan dan mengelola aset atau proyek bersama. Istilah "*Muntahiyah Bil Al Tamlik*" berasal dari bahasa Arab yang berarti penyelesaian dengan kepemilikan. Dalam *Musyarakah Muntahiyah Bil Al Tamlik*, platform P2P *Lending Syariah* bermitra dengan penerima pembiayaan untuk memiliki bersama-sama suatu aset atau proyek. Platform dapat mengenakan *ujrah/fee* atas jasa pengelolaan dan administrasi dalam transaksi ini, termasuk biaya penilaian aset dan biaya pengelolaan proyek.

4. Akad *Musyarakah Mutanaqisah (MMQ)*, adalah salah satu bentuk akad kerjasama (*musyarakah*) dalam sistem keuangan Syariah yang digunakan dalam pembiayaan properti atau aset produktif lainnya. Dalam MMQ, dua pihak atau lebih sepakat untuk berinvestasi bersama dalam suatu aset dengan cara berbagi kepemilikan. Namun, yang membedakan MMQ dengan akad *musyarakah* konvensional adalah adanya klausul pembelian secara bertahap (*gradual purchase*) dari pihak yang tidak memiliki kepemilikan penuh atas aset tersebut. Dalam MMQ, platform P2P *Lending Syariah* dapat memperoleh *ujrah/fee* dari penerima pembiayaan atas layanan administrasi dan pengelolaan dana investasi. Platform juga dapat mengenakan *ujrah/fee* kepada investor untuk jasa pengelolaan dan pemantauan investasi mereka dalam proyek atau aset yang dibiayai.
5. Akad *Murabahah*, adalah salah satu bentuk transaksi

dalam sistem keuangan Syariah yang digunakan untuk memfasilitasi jual beli barang dengan cara yang memungkinkan penjual mendapatkan keuntungan yang diizinkan secara Syariah. Secara umum, akad *Murabahah* merupakan transaksi jual beli di mana penjual mengungkapkan kepada pembeli biaya harga barang serta tambahan keuntungan yang telah disepakati bersama sebelum transaksi dilakukan.

Menurut analisis peneliti platform P2P *Lending* Syariah dan pemangku kepentingan dapat memperoleh beberapa manfaat dari pembiayaan CBF dengan berbagai akad Syariah seperti seperti yang disebutkan di atas. Berikut adalah beberapa manfaat yang dapat diperoleh:

1. Kepatuhan Syariah. Dengan menggunakan akad-akad Syariah, platform P2P *Lending* memastikan bahwa semua transaksi dan pembiayaan yang mereka tawarkan sesuai dengan prinsip-prinsip Syariah, seperti larangan riba dan keadilan dalam pembagian risiko dan keuntungan. Ini menarik bagi investor dan penerima pembiayaan yang ingin menjalankan transaksi yang sesuai dengan ketentuan Syariah.
2. Diversifikasi Portofolio. Dengan menyediakan berbagai jenis akad Syariah, platform P2P *Lending* Syariah dapat membantu investor untuk melakukan diversifikasi portofolio mereka. Investor dapat memilih untuk berinvestasi dalam berbagai jenis akad sesuai dengan preferensi dan tujuan investasi mereka, baik yang lebih fokus pada pembiayaan konsumen, usaha, atau proyek-proyek kegiatan sosial dalam masyarakat.

3. Pembiayaan yang Lebih Inklusif: P2P *Lending* Syariah memberikan solusi keuangan yang lebih inklusif bagi individu, UMKM, dan masyarakat yang sulit mengakses pembiayaan dari lembaga keuangan konvensional. Ini memungkinkan akses yang lebih luas terhadap pembiayaan dengan syarat-syarat yang lebih fleksibel sesuai dengan prinsip Syariah.
4. Pemberdayaan Ekonomi Komunitas: CBF dapat membantu dalam pemberdayaan ekonomi komunitas atau kelompok-kelompok tertentu. Ini memungkinkan komunitas untuk bekerja sama dalam membangun usaha bersama atau membiayai proyek-proyek yang memberikan dampak positif secara sosial dan ekonomi di lingkungan mereka. Dengan fokus pada komunitas, P2P *Lending* Syariah membantu dalam menggerakkan ekonomi lokal dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Ini memungkinkan UMKM untuk mendapatkan akses ke pembiayaan yang mereka butuhkan untuk berkembang dan mendorong inklusivitas finansial dengan menjangkau individu dan bisnis yang sebelumnya tidak memiliki akses ke layanan perbankan konvensional.
5. Transparansi dan Keadilan: Penggunaan akad Syariah dalam P2P *Lending* menekankan pada transparansi dan keadilan dalam setiap transaksi. Ini menciptakan kepercayaan antara semua pihak yang terlibat, seperti investor, penerima pembiayaan, dan platform P2P *Lending* itu sendiri, sehingga mendukung pertumbuhan ekosistem pembiayaan Syariah yang lebih berkelanjutan. Dengan demikian CBF mendorong prinsip kerja sama (*ta'awun*) dan keadilan (*adalah*), yang sejalan dengan prinsip-prinsip dasar keuangan Syariah.

Ini menciptakan hubungan yang lebih adil dan transparan antara pemberi dana dan penerima dana.

Dengan demikian, P2P *Lending Syariah* tidak hanya memberikan akses pembiayaan yang sesuai dengan prinsip-prinsip Syariah, tetapi juga memberikan keuntungan dalam bentuk diversifikasi portofolio, pemberdayaan ekonomi komunitas, dan meningkatkan inklusi keuangan bagi segmen masyarakat yang lebih luas.

3. Segmen Usaha Produktif Pembiayaan UMKM yang Berkelanjutan

UMKM merupakan sektor yang sangat penting dalam perekonomian global. Mereka tidak hanya menyumbang secara signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi, tetapi juga memainkan peran penting dalam penciptaan lapangan kerja, pemberdayaan masyarakat, dan distribusi pendapatan.

Segmen usaha UMKM meliputi berbagai jenis usaha yang beragam sebagaimana berikut:

1. Pertanian dan Perkebunan. Pertanian dan perkebunan adalah salah satu segmen utama dalam sektor UMKM. Di sini, petani, peternak, dan pengusaha kecil lainnya berkontribusi dalam memproduksi berbagai macam hasil pertanian dan perkebunan seperti padi, jagung, kedelai, kopi, teh, buah-buahan, sayuran, dan lainnya. Usaha ini sering kali menghadapi tantangan seperti fluktuasi harga komoditas, cuaca ekstrem, dan kebutuhan akan teknologi modern untuk meningkatkan produktivitas.
2. Industri Kreatif dan Desain. Segmen ini meliputi bisnis yang terlibat dalam industri kreatif seperti seni, desain

grafis, fashion, kerajinan tangan, desain interior, dan lainnya. UMKM dalam industri ini sering kali dikenal karena kreativitas mereka dan kemampuan untuk menghasilkan produk yang unik dan berdaya saing. Mereka sering menghadapi tantangan dalam hal pemasaran, distribusi, dan perlindungan kekayaan intelektual.

3. Pariwisata dan Perhotelan. UMKM dalam sektor pariwisata dan perhotelan mencakup bisnis seperti penginapan, restoran, tur, agen perjalanan, dan layanan terkait lainnya. Mereka berperan dalam mempromosikan destinasi wisata lokal, menyediakan akomodasi, dan memberikan pengalaman yang memuaskan bagi wisatawan. Tantangan yang dihadapi oleh UMKM dalam sektor ini termasuk persaingan global, fluktuasi pasar, dan regulasi yang kompleks.
4. Teknologi dan Inovasi. Segmen ini melibatkan UMKM yang beroperasi di sektor teknologi informasi, perangkat lunak, layanan digital, dan inovasi teknologi lainnya. Mereka menciptakan solusi baru, aplikasi, platform, dan layanan yang memanfaatkan teknologi terbaru untuk memenuhi kebutuhan pasar. UMKM dalam sektor ini menghadapi berbagai tantangan, termasuk tingginya persaingan, masalah pembiayaan, serta kesulitan dalam merekrut tenaga ahli teknis.
5. Manufaktur dan Produksi. UMKM di sektor manufaktur dan produksi termasuk dalam bisnis yang memproduksi barang-barang seperti tekstil, furnitur, kerajinan logam, barang-barang kayu, dan lainnya. Mereka berperan penting dalam menyediakan produk-produk lokal berkualitas dan mendukung industri dalam negeri. Tantangan yang dihadapi oleh UMKM

dalam sektor ini termasuk biaya produksi, manajemen rantai pasokan, dan regulasi lingkungan.

6. Jasa Profesional. Segmen ini mencakup berbagai macam bisnis jasa profesional seperti konsultan, akuntan, pengacara, arsitek, dokter, dan insinyur. UMKM dalam sektor ini menyediakan layanan yang berkualitas dalam bidang mereka masing-masing dan berkontribusi dalam mendukung kegiatan bisnis dan perekonomian secara keseluruhan. UMKM dalam sektor ini menghadapi berbagai tantangan, termasuk besarnya persaingan, pembaruan regulasi, dan perlunya kepemimpinan yang kuat.
7. Perdagangan dan Ritel. UMKM di sektor perdagangan dan ritel termasuk bisnis seperti toko-toko ritel, pedagang pasar, *e-commerce*, dan lainnya. Mereka menyediakan akses kepada konsumen untuk berbagai macam produk dan layanan, baik secara fisik maupun secara *online*. UMKM dalam sektor ini menghadapi berbagai tantangan, termasuk tingginya persaingan, manajemen persediaan, dan integrasi dengan platform digital.
8. Kesehatan dan Kecantikan. Segmen ini meliputi UMKM yang beroperasi dalam industri kesehatan, kecantikan, dan perawatan pribadi. Mereka termasuk praktik dokter, salon kecantikan, apotek, dan bisnis lain yang berkaitan dengan kesehatan dan kecantikan. Tantangan yang dihadapi oleh UMKM dalam sektor ini termasuk regulasi yang kompleks, persaingan yang ketat, dan perubahan tren konsumen.

Secara sektoral, UMKM di Indonesia berada pada sektor perdagangan dan retail dengan porsi sebesar 63

persen dari total jumlah unit usaha UMKM (ADB, 2021). Hal ini menunjukkan signifikansi sektor ini dalam struktur ekonomi UMKM di Indonesia. UMKM dalam sektor perdagangan dan ritel berkontribusi signifikan dalam pembukaan lapangan kerja di Indonesia dan mendukung penguatan perekonomian lokal dengan memperluas aksesibilitas produk dan jasa ke masyarakat luas.

Dominasi UMKM dalam sektor perdagangan dan ritel menciptakan pasar potensial yang besar bagi platform P2P *Lending* Syariah. P2P *Lending* dapat membangun produk-produk yang lebih sesuai dengan kebutuhan UMKM dalam sektor perdagangan dan ritel. Misalnya, produk pembiayaan yang berbasis *musyarakah* atau *mudharabah* dapat digunakan untuk membiayai pembelian persediaan barang dagangan atau ekspansi usaha di sektor ini.

4. Mitigasi Risiko Pembiayaan UMKM yang Berkelanjutan

Kemajuan *fintech*, di satu pihak, menunjukkan manfaat yang signifikan bagi konsumen, pelaku usaha, dan perekonomian nasional, Namun, di sisi lain, terdapat kemungkinan risiko yang jika tidak dikelola dengan baik, dapat mempengaruhi kestabilan sistem keuangan (Witjara, Herwany, & Santosa, 2019). Peluang bisnis dan investasi di sektor P2P *Lending* ditandai dengan pangsa pasar yang besar, jumlah peminjam yang terus meningkat, adanya unsur kepercayaan antara peminjam dan pemberi pinjaman, sistem pinjaman yang berbasis teknologi dan tidak rumit, serta tanpa jaminan usaha. Keberadaan peluang ini bukan berarti tidak ada risiko yang dihadapi.

Untuk itu dibutuhkan manajemen risiko untuk meminimalisir risiko (Panglipursari, 2022).

Mitigasi risiko pembiayaan UMKM yang berkelanjutan adalah suatu pendekatan yang bertujuan untuk mengidentifikasi, mengevaluasi, dan mengurangi risiko yang terkait dengan memberikan pembiayaan kepada UMKM secara berkelanjutan. Mitigasi risiko pembiayaan biasa berupa: (1) Analisis pembiayaan yang mendalam terhadap UMKM peminjam untuk menilai kemampuan mereka dalam membayar kembali pinjaman; (2) Diversifikasi portofolio pinjaman dengan mendistribusikan dana kepada berbagai jenis UMKM dan sektor industri yang berbeda, hingga (3) Pemanfaatan teknologi dalam proses pengambilan keputusan pembiayaan dan pemantauan pinjaman. Analisis data yang canggih dan algoritma kecerdasan buatan dapat membantu mengidentifikasi risiko potensial serta memperbaiki keputusan pembiayaan.

Dengan menerapkan strategi mitigasi risiko yang tepat, lembaga keuangan dan penyedia pembiayaan dapat mengurangi risiko pembiayaan yang terkait dengan pemberian pembiayaan kepada UMKM, serta menciptakan lingkungan yang mendukung pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan. Pembiayaan menjadi kendala penting bagi UMKM karena beberapa faktor. Banyak pemilik UMKM tidak efektif dalam mengelola modal kerja, adanya asimetris informasi antara bank dan UMKM menghambat proses pengajuan dan persetujuan pinjaman, dan kurangnya perkembangan pasar ekuitas menghalangi peluang pertumbuhan UMKM di masa mendatang. Untuk mengatasi tantangan ini, para pembuat kebijakan dapat

memainkan peran sebagai fasilitator dan komunikator; sebaiknya pemerintah tidak langsung menyediakan pembiayaan jika ada pilihan lain yang memungkinkan (Abe *et al.*, 2015).

Struktur pasar P2P *Lending*, baik secara internal maupun eksternal, memerlukan koordinasi yang lebih baik di antara semua pihak yang terlibat, sistem yang dijalankan oleh platform, dan tujuan dari pemilik platform itu sendiri. Hal ini menjadi titik awal penting bagi para peneliti untuk memahami bagaimana risiko-risiko berkembang karena perubahan dalam regulasi dan pasar pinjaman *online*, serta untuk memberikan rekomendasi tentang penyesuaian yang diperlukan dalam model bisnis platform P2P *Lending* agar pasar tersebut tetap sukses (Bao *et al.*, 2023).

Regulasi terkait mitigasi risiko dalam pelaksanaan P2P *Lending* masih terdiri dari beberapa peraturan. Beberapa di antaranya adalah (1) POJK Nomor 10/POJK.05/2022 tentang Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi; (2) POJK Nomor 18/POJK.03/2017 tentang Pelaporan dan Permintaan Informasi Debitur Melalui Sistem Layanan Informasi Keuangan; dan (3) POJK Nomor 13/POJK.02/2018 tentang Inovasi Keuangan Digital di Sektor Jasa Keuangan. Ketiadaan peraturan khusus mengenai mitigasi risiko kredit dapat mengakibatkan ketidakpastian hukum dan kurangnya perlindungan hukum bagi pengguna layanan P2P *Lending*.

Risiko pembiayaan adalah faktor yang signifikan dalam konteks pinjaman P2P *Lending*. Setiap penyelenggara P2P *Lending* memiliki kebijakan internal yang dirancang untuk mengurangi risiko gagal bayar oleh para peminjam. Prinsip utama dalam melindungi

pengguna layanan P2P *Lending* mencakup kewajiban penyedia untuk menerapkan prinsip-prinsip fundamental seperti transparansi, perlakuan yang adil, keandalan, kerahasiaan dan keamanan data, serta penyelesaian sengketa pengguna yang cepat, sederhana, dan terjangkau. Salah satu cara mitigasi risiko terbaik untuk menghadapi kemungkinan gagal bayar oleh peminjam akibat peristiwa tak terduga adalah dengan menggunakan transfer risiko melalui asuransi

Dalam hal ini, penyelenggara P2P *Lending* bisa menjalin kerja sama dengan perusahaan asuransi untuk menawarkan perlindungan kepada para pemberi pinjaman. Mekanisme ini memberikan jaminan bahwa jika ada peminjam yang gagal membayar pinjamannya, maka penyelenggara P2P *Lending* akan mendapatkan penggantian atau pembayaran dari perusahaan asuransi sesuai dengan ketentuan yang telah disepakati. Selain memberikan perlindungan finansial, mekanisme asuransi ini juga memberikan kepastian hukum kepada para pemberi pinjaman. Mereka dapat merasa lebih percaya diri dalam menginvestasikan dananya karena mengetahui bahwa ada perlindungan yang tersedia jika terjadi risiko gagal bayar.

Selain itu, kebijakan ini juga memberikan insentif bagi peminjam untuk mematuhi kewajiban pembayaran mereka dengan tepat waktu. Kegagalan dalam membayar pinjaman tidak hanya berdampak pada hubungan mereka dengan penyelenggara P2P *Lending*, tetapi juga dapat berakibat pada kehilangan perlindungan asuransi di masa mendatang. Mekanisme asuransi menjadi salah satu model mitigasi risiko yang efektif dan penting dalam menjaga

keberlangsungan operasional layanan P2P *Lending* serta memberikan kepastian dan perlindungan kepada para pemberi pinjaman (Debora *et al.*, 2021).

5. Dampak Pembiayaan UMKM yang Berkelanjutan

Dampak pembiayaan UMKM yang berkelanjutan mengacu pada kontribusi positif pembiayaan terhadap pertumbuhan dan keberlanjutan UMKM. Pembiayaan dapat membantu UMKM untuk memperluas usahanya, meningkatkan produksi, dan mengembangkan produk atau layanan baru. Ini berkontribusi pada penciptaan lapangan kerja baru dan pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan. Bloom *et al.*, (2010) & Bruhn, Karlan & Schoar, (2010) menyatakan bahwa kemampuan mengelola permodalan (*capital managerial*) dan keterampilan bisnis (*business skills*) merupakan pendorong penting pertumbuhan perusahaan dan merupakan kunci penentu produktivitas.

Dengan modal yang cukup, UMKM dapat meningkatkan produksi dan penjualan mereka, yang pada gilirannya meningkatkan pendapatan dan profitabilitas. Pembiayaan memungkinkan UMKM untuk melakukan inovasi, penelitian, dan pengembangan produk baru. Hal ini membantu mereka untuk tetap bersaing di pasar yang terus berubah. UMKM dapat mengakses pasar yang lebih besar baik domestik maupun global. Hal ini membantu mereka untuk mengembangkan jejaring, meningkatkan visibilitas merek, dan meningkatkan pangsa pasar.

Pembiayaan dapat meningkatkan kontribusi UMKM terhadap ekonomi lokal, dengan menciptakan dampak positif pada masyarakat sekitarnya melalui penciptaan lapangan kerja dan peningkatan pendapatan. Dampak

pembiayaan UMKM tidak hanya terlihat dalam pertumbuhan ekonomi mereka sendiri, tetapi juga dalam kontribusi mereka terhadap pembangunan ekonomi dan sosial yang berkelanjutan.

Hal ini sesuai dengan hasil riset Kumar (2017) yang menyebutkan bahwa akses keuangan berdampak positif pada UMKM berkenaan dengan peningkatan produktivitas dan kinerja, kestabilan pendapatan, inklusi keuangan, pengembangan SDM dan keberlanjutan usaha dan temuan penelitian Barata (2019) yang menyatakan bahwa pembiayaan tidak saja bisa memenuhi kebutuhan modal UMKM, akan tetapi juga berkontribusi pada perluasan tenaga kerja serta implikasinya dalam jangka panjang memperkuat kesinambungan pertumbuhan ekonomi nasional.

Penelitian yang dilakukan oleh Susan (2020) menunjukkan bahwa akses keuangan bagi UMKM di Jawa Barat relatif lebih baik daripada rata-rata, menunjukkan bahwa mereka aktif dalam memanfaatkan layanan keuangan. Namun, penting bagi mereka untuk memperhatikan literasi keuangan sebelum mengakses layanan tersebut. Terkait dengan pertumbuhan UMKM, pemilik atau manajer umumnya memiliki pandangan positif tentang kemajuan bisnis mereka dan berencana untuk mengembangkannya lebih lanjut. Adanya akses terhadap pembiayaan yang berkelanjutan, menjadikan UMKM dapat menjadi lebih mandiri secara finansial, mengurangi ketergantungan pada pinjaman jangka pendek atau sumber pendanaan yang tidak stabil.

Temuan penelitian Okello *et al.*, (2017) menunjukkan terdapat pengaruh yang signifikan antara akses keuangan

dan literasi keuangan pada pertumbuhan UMKM di negara berkembang. Literasi keuangan memungkinkan UMKM untuk mendapatkan wawasan, keahlian, dan kapasitas dalam merancang rencana keuangan guna membuat keputusan dan pilihan finansial. Dengan demikian, literasi keuangan membantu ekspansi UMKM dan meningkatkan profitabilitas, produktivitas, dan keunggulan kompetitif mereka.

Pembiayaan tetap menjadi tantangan utama bagi kelangsungan hidup dan pertumbuhan UKM di wilayah Asia Timur dan Selatan, yang mencerminkan situasi serupa di berbagai belahan dunia. Dengan menggabungkan data dari Bank Dunia dengan pendekatan kualitatif, teridentifikasi beberapa bidang yang membutuhkan perbaikan dalam pengelolaan utang dan ekuitas bagi para pembuat kebijakan. Mengoptimalkan penggunaan modal kerja, mengurangi kesenjangan informasi, memperluas akses ke pasar modal, memperkuat kemitraan antara lembaga keuangan dan UKM, serta menciptakan sistem keuangan yang inklusif bagi UKM akan memberikan manfaat yang signifikan. Namun, dalam mengimplementasikan rekomendasi ini, penting bagi para pembuat kebijakan untuk mempertimbangkan konteks lokal, terutama tingkat perkembangan ekonomi, agar tindakan yang dilakukan selaras dengan kebutuhan dan kenyataan yang ada (Abe *et al.*, 2015).

6. Faktor-Faktor Pembentuk Model Bisnis P2P *Lending* Syariah

Pembahasan mengenai faktor-faktor pembentuk model bisnis P2P *Lending* Syariah merupakan aspek penting dalam pemahaman tentang ekosistem keuangan

berbasis Syariah yang sedang berkembang pesat saat ini. Dalam konteks ini, faktor-faktor sosial, regulasi, manajerial, dan infrastruktur memainkan peran krusial dalam membentuk dan mempengaruhi arah serta perkembangan model bisnis P2P *Lending* Syariah.

Faktor sosial berperan penting dalam menentukan adopsi dan penerimaan model bisnis P2P *Lending* Syariah di masyarakat. Peningkatan kesadaran sosial akan kepatuhan Syariah dan permintaan akan layanan keuangan yang sejalan dengan prinsip-prinsip Islam menjadi kunci keberhasilan perkembangan sektor ini. Masyarakat yang semakin peduli terhadap aspek keuangan yang sesuai Syariah menjadi pemain kunci dalam mendorong inovasi dan pertumbuhan model bisnis P2P *Lending* Syariah. Selain faktor sosial, faktor regulasi juga memiliki dampak signifikan terhadap pengembangan model bisnis P2P *Lending* Syariah. Regulasi yang jelas dan mendukung menjadi landasan bagi keberlangsungan operasional platform P2P *Lending* Syariah. Adanya kerangka hukum yang jelas mengenai prinsip-prinsip Syariah dalam bisnis keuangan menjadi kunci dalam menarik minat investor dan pengguna yang mencari layanan yang sesuai dengan keyakinan mereka.

Faktor manajerial selanjutnya berperan vital dalam membentuk model bisnis P2P *Lending* Syariah. Pengelolaan yang efektif dan efisien dari platform, pengelolaan risiko yang cermat, serta kebijakan operasional yang transparan menjadi faktor-faktor kunci yang menentukan keberhasilan sebuah platform P2P *Lending* Syariah. Kompetensi manajerial yang kuat dan kesadaran akan prinsip-prinsip Syariah dalam pengambilan keputusan menjadi landasan

bagi kesuksesan jangka panjang suatu platform P2P *Lending Syariah*. Terakhir, faktor infrastruktur berperan yang tidak kalah pentingnya dalam membentuk model bisnis P2P *Lending Syariah*. Infrastruktur teknologi yang handal dan aman menjadi prasyarat bagi operasional yang lancar dan dapat diandalkan dari platform P2P *Lending Syariah*. Selain itu, infrastruktur keuangan yang berkembang, seperti sistem pembayaran dan pelaporan yang terintegrasi, juga memainkan peran penting dalam mendukung pertumbuhan dan pengembangan model bisnis P2P *Lending Syariah*.

Berdasarkan hasil analisis, penelitian ini merumuskan empat faktor pembentuk model bisnis P2P *Lending Syariah* sebagai berikut:

a. Faktor Sosial

Dalam AMS 2022/2023 yang diselenggarakan oleh AFTECH disebutkan bahwa konsep perlindungan konsumen diperkirakan akan berubah di masa depan. Responden menilai perubahan tersebut didorong oleh meningkatnya kesadaran sosial masyarakat (73,3 persen), peningkatan regulasi pemerintah (53,3 persen) dan semakin tingginya kriteria keamanan dunia maya (36,0 persen).

Sebagian besar responden AMS 2022/2023, yaitu sebesar 88,0 persen, telah menjalankan minimal 10 kali program spesifik dalam setahun untuk melindungi konsumen, meliputi edukasi literasi untuk memastikan penggunaan produk atau layanan yang aman dan efektif, perlindungan data konsumen untuk menghindari penyalahgunaan informasi pribadi, serta jaminan dan garansi untuk melindungi konsumen dari kerugian keuangan. Hal ini mengindikasikan bahwa perusahaan

fintech sangat serius dalam memenuhi tanggung jawab untuk melindungi kepentingan konsumen dan menguatkan hubungan dengan konsumen.

Aspek perlindungan konsumen dan keamanan data telah menjadi perhatian utama penyelenggara *fintech*. Meskipun *fintech* menawarkan layanan keuangan melalui platform yang mudah digunakan, hal ini juga membuka kemungkinan penyalahgunaan data pelanggan oleh siapa saja yang memiliki akses internet.. Dalam situasi yang lebih ekstrem, *fintech* bisa mengancam stabilitas keuangan jika risiko-risiko dalam bisnis tidak dikelola dengan baik. Praktik keuangan yang dilakukan mungkin melanggar regulasi dan melahirkan risiko bagi sistem yang lebih luas (KPMG, 2017 dalam Batunanggar, 2019). Implementasi program perlindungan konsumen mengindikasikan bahwa perusahaan *fintech* sangat serius dalam menjaga kepentingan konsumen dan membangun hubungan kepercayaan yang kuat. Diperkirakan bahwa konsep perlindungan pelanggan akan mengalami perubahan di masa depan, dipengaruhi oleh bertambahnya kesadaran sosial masyarakat (AFTECH, 2023).

Regulasi yang ada diharapkan dapat mendukung inovasi dan investasi perusahaan *fintech*. Undang-Undang Nomor 27 Tahun 2022 mengenai Perlindungan Data Pribadi dianggap berperan dalam meningkatkan kepercayaan digital masyarakat terhadap perusahaan *fintech*. Selain itu, Undang-Undang Nomor 4 Tahun 2023 tentang Pengembangan dan Penguatan Sektor Keuangan, yang secara khusus mengatur tentang Inovasi Teknologi Sektor Keuangan (ITSK), juga dilihat sebagai pengakuan terhadap pelaku *fintech* di industri jasa keuangan.

Dalam AMS 2022/2023 dinyatakan bahwa meskipun regulasi yang ada sudah cukup mendukung inovasi dan investasi dalam industri *fintech* Indonesia, masih terdapat kebijakan lain yang dianggap perlu diperbaiki. Area yang diharapkan untuk ditingkatkan meliputi privasi dan keamanan data, kejelasan regulasi, e-Know Your Customer (e-KYC), kecepatan proses perizinan, pengurangan birokrasi, serta aturan tanda tangan digital (AFTECH, 2023).

Adapun faktor-faktor sosial yang dapat diamati membentuk model bisnis P2P *Lending* Syariah yaitu:

(1) Perlindungan Konsumen

Perlindungan pelanggan merupakan langkah yang diambil oleh pemerintah, lembaga, dan organisasi untuk melindungi hak dan kepentingan konsumen dalam berbagai transaksi perdagangan. Ini mencakup serangkaian kebijakan, regulasi, dan praktik yang dirancang untuk memastikan bahwa produk dan layanan keuangan aman, berkualitas, dan sesuai dengan apa yang dijanjikan.

Perlindungan konsumen dalam konteks lembaga keuangan mengacu pada serangkaian kebijakan, praktik, dan regulasi yang dirancang untuk melindungi hak dan kepentingan konsumen dalam berbagai transaksi keuangan, meliputi produk dan jasa perbankan, investasi, asuransi, dan lainnya. Perlindungan konsumen dalam lembaga keuangan merupakan prasyarat penting bagi kepercayaan publik dan stabilitas sistem keuangan secara keseluruhan. Upaya perlindungan konsumen yang kuat dapat membantu mencegah krisis keuangan, meningkatkan partisipasi masyarakat dalam pasar

keuangan, dan meningkatkan kesejahteraan finansial secara umum.

Soemitra (2023) berpandangan bahwa *fintech* hadir untuk merangsang inovasi dalam bidang keuangan dengan mempraktikkan perlindungan bagi konsumen serta manajemen risiko dan kehati-hatian, demi mempertahankan kestabilan moneter, keandalan sistem keuangan, dan efisiensi sistem pembayaran yang aman dan lancar. World Bank (2012) mencatat bahwa perlindungan konsumen dalam industri jasa keuangan dapat meningkatkan efisiensi, transparansi, persaingan, serta akses di sektor tersebut. Hal ini karena dapat mengurangi informasi yang tidak merata dan ketidaksetaraan posisi antara lembaga jasa keuangan dan konsumennya. Kebijakan perlindungan konsumen dapat meningkatkan kepercayaan di sektor keuangan dengan meningkatkan keterbukaan produk dan layanan, menghindari praktik tidak adil, serta menyediakan standar untuk penanganan keluhan konsumen yang merasa dirugikan.

Setelah krisis keuangan global tahun 2008, perhatian terhadap perlindungan konsumen di sektor jasa keuangan meningkat di kalangan regulator dan pengawas di seluruh dunia. Krisis tersebut menegaskan adanya hubungan penting antara stabilitas sistem keuangan dan perlindungan konsumen. Sebelumnya, hubungan ini dianggap kurang signifikan, tetapi setelah krisis, banyak regulator dan pengawas internasional mulai fokus pada perlindungan konsumen di sektor keuangan (World Bank, 2014).

Ada potensi risiko yang mungkin muncul jika aspek perlindungan konsumen di sektor jasa keuangan tidak

diterapkan secara optimal di suatu negara. Beberapa risiko tersebut adalah:

1. Ketiadaan budaya perlindungan konsumen (*consumer focuse culture*) di industri jasa keuangan dan industri secara umum. Risiko ini signifikan terkait dengan upaya suatu negara untuk membangun kepercayaan pasar. Tanpa kepercayaan pasar, industri jasa keuangan di negara tersebut tidak akan berkembang secara baik dan berkesinambungan.
2. Pengawasan dan tata kelola produk serta jasa keuangan yang rendah. Risiko terhadap konsumen meningkat ketika desain produk, pemasaran, dan penyelesaian sengketa tidak ditangani dengan baik. Aspek manajemen risiko yang mencakup perlindungan konsumen harus dipandang sebagai elemen penting, bukan sekadar pelengkap dalam kesehatan lembaga keuangan.
3. Peningkatan ancaman terhadap keamanan data pribadi konsumen. Perlindungan data pribadi sangat penting untuk melindungi kepentingan konsumen dari penyalahgunaan yang bisa merugikan, termasuk penggunaan data oleh lembaga jasa keuangan untuk penawaran produk atau jasa tanpa persetujuan konsumen.
4. Perjanjian baku yang tidak adil. Banyak perjanjian dalam industri keuangan mengandung klausula baku yang harus diperiksa untuk memastikan tidak merugikan konsumen. Transparansi mengenai manfaat, biaya, dan risiko perlu dijelaskan agar konsumen memahami perjanjian tersebut.
5. Ketidaktersediaan mekanisme penanganan pengaduan yang memadai. Konsumen membutuhkan jaminan

dalam penyelesaian pengaduan dan langkah-langkah lanjut jika pengaduan berlanjut ke sengketa. Forum penyelesaian sengketa yang disetujui perlu diterapkan secara konsisten antara kedua belah pihak, termasuk alternatif penyelesaian di luar pengadilan yang umumnya tercantum dalam perjanjian (OJK, 2022c).

Dengan demikian perlindungan pelanggan di sektor jasa keuangan sangat berperan penting dalam menjaga stabilitas sistem keuangan dan mendukung pertumbuhan ekonomi suatu negara. Tanpa adanya perlindungan konsumen yang efektif, tingkat kepercayaan masyarakat terhadap produk dan jasa keuangan yang disediakan oleh lembaga jasa keuangan bisa menurun..

Perlindungan konsumen sangat penting saat konsumen berurusan dengan kontrak terutama fokus pada masalah yang paling krusial, seperti penipuan, yang sering kali merugikan banyak konsumen. Ada persetujuan dalam hukum Syariah yang mengutuk tindakan penipuan dan kerugian konsumen, sesuai yang dinyatakan dalam Al-Qur'an dan Sunnah. Pemerintah telah mengambil banyak langkah, termasuk mengeluarkan peraturan tentang hukum *e-commerce*, untuk mencegah penyalahgunaan data pribadi konsumen tanpa izin mereka. Namun, kesadaran konsumen tentang pentingnya privasi data dan kemampuan mereka untuk mengendalikan penggunaan data dalam pasar *e-commerce* masih perlu ditingkatkan (Almalki, 2021).

Fintech memberikan manfaat yang besar, tetapi juga membawa risiko baru. Regulator di seluruh dunia berupaya dengan cermat untuk mencegah terjadinya situasi di mana regulasi terlalu banyak atau terlalu sedikit.

Tujuan utamanya adalah mencapai keseimbangan yang tepat dalam regulasi *fintech*, yang tidak hanya melindungi konsumen dan menjaga stabilitas keuangan, tetapi juga mendorong inovasi dalam industri *fintech* (Jagtiani & John, 2018).

UUPK memiliki peran yang penting dalam mengatur dan melindungi konsumen dalam konteks transaksi keuangan digital yang difasilitasi oleh industri *fintech*. Hubungan ini penting untuk memastikan bahwa konsumen dilindungi secara efektif dan hak-hak mereka dihormati dalam era digital yang berkembang pesat. Ada beberapa hal penting yang dititikberatkan dalam UUPK yaitu:

1. Pengaturan hak-hak konsumen terkait dengan privasi dan keamanan data pribadi. Dalam konteks *fintech*, di mana transaksi keuangan sering kali dilakukan secara digital, perlindungan data konsumen sangat penting. *Fintech* harus mematuhi ketentuan-ketentuan perlindungan data yang ditata dalam Undang-Undang ini untuk melindungi informasi sensitif konsumen dari penyalahgunaan data.
2. Pentingnya transparansi dan keterbukaan dalam hubungan antara pelaku usaha dan konsumen. Dalam industri *fintech*, khususnya P2P *Lending* atau platform investasi, transparansi tentang biaya, risiko, dan persyaratan produk sangat penting. *Fintech* harus menyediakan transparansi informasi dan mudah dipahami pelanggan.
3. Penetapan standar bagi pelaku usaha untuk memberikan layanan yang aman dan andal kepada konsumen. Dalam industri *fintech*, ini berarti bahwa *fintech* harus mengimplementasikan tindakan

keamanan yang memadai untuk melindungi transaksi dan informasi konsumen dari serangan *cyber* dan penipuan

4. Peningkatan literasi keuangan konsumen. Dalam konteks *fintech*, hal ini penting karena banyak produk dan layanan *fintech* yang relatif baru dan kompleks. *Fintech* harus berperan dalam meningkatkan pengetahuan pelanggan mengenai cara memanfaatkan layanan keuangan dengan bijak, serta tentang risiko yang terkait.

UUPK adalah undang-undang yang bertujuan untuk mencapai keseimbangan antara kepentingan konsumen, pelaku usaha, dan pemerintah, baik dari segi materiil maupun spiritual. Dalam menjelaskan asas keseimbangan ini, UUPK menekankan pentingnya memperhatikan aspek spiritual sebagai dasar dari perlindungan konsumen.

Pentingnya aspek spiritual dalam UUPK tercermin dalam penggunaan istilah yang jelas dan signifikan. Istilah "spiritual" digunakan untuk menggambarkan cakupan yang luas dari undang-undang tersebut, yang tidak hanya terbatas pada hak-hak konsumen secara materiil, tetapi juga hak-hak mereka yang berkaitan dengan aspek spiritual. Hal ini menunjukkan bahwa perlindungan konsumen tidak hanya terfokus pada kebutuhan fisik dan materiil, tetapi juga pada kebutuhan yang lebih dalam dan universal, termasuk aspek-aspek yang berkaitan dengan kehidupan spiritual dan kemanusiaan. Pentingnya pemahaman yang luas terhadap hak-hak spiritual konsumen ditekankan dalam UUPK sebagai bagian dari keseluruhan upaya untuk menciptakan masyarakat yang

adil dan berkeadilan. Hak-hak spiritual dipandang sebagai hak setiap individu yang tak terpisahkan, tidak terbatas pada mereka yang menganut agama tertentu. Dalam konteks ini, spiritualitas dipandang sebagai bagian integral dari kehidupan manusia dan memiliki nilai yang sama pentingnya dengan hak-hak materiil.

Konsep hak-hak spiritual dalam UUPK mencakup berbagai aspek kehidupan, seperti hak untuk dipenuhi kebutuhan spiritual, hak untuk dihormati dan diakui sebagai individu yang memiliki nilai moral dan etika, serta hak untuk menjalankan keyakinan dan praktik keagamaan tanpa diskriminasi atau penindasan. Dengan demikian, perlindungan konsumen dalam konteks spiritual tidak hanya mencakup aspek-aspek seperti kualitas produk dan layanan, tetapi juga meliputi aspek-aspek yang berkaitan dengan martabat dan keberadaan spiritual seseorang. Dalam konteks ini, UUPK memberikan landasan hukum yang kuat untuk melindungi hak-hak spiritual konsumen dari berbagai bentuk penyalahgunaan dan penindasan. Mengacu pada aturan yang ada dalam undang-undang ini, konsumen diberikan perlindungan terhadap praktik-praktik yang dapat merugikan aspek spiritual mereka, serta diberikan jaminan untuk dapat menjalankan kehidupan spiritual mereka dengan bebas dan tanpa hambatan.

Pentingnya pemahaman dan pengakuan terhadap hak-hak spiritual konsumen juga tercermin dalam upaya-upaya pemerintah untuk meningkatkan kesadaran dan literasi konsumen dalam hal ini. Pemerintah melakukan berbagai program dan kegiatan untuk meningkatkan pemahaman masyarakat tentang pentingnya menjaga dan melindungi aspek spiritual dalam kehidupan sehari-hari. Ini termasuk penyuluhan, pelatihan, dan kampanye-

kampanye sosial yang bertujuan untuk meningkatkan kesadaran akan hak-hak spiritual konsumen, serta memberikan informasi yang diperlukan untuk melindungi diri mereka sendiri dari penyalahgunaan dan penindasan tinggi (Sugiarto & Disemadi, 2020).

Selain itu, UUPK juga menyediakan pijakan hukum yang kokoh bagi lembaga-lembaga pengawas dan penegak hukum untuk melindungi konsumen dari praktik-praktik yang merugikan secara spiritual, bertanggung jawab untuk menjamin hak-hak spiritual konsumen dihormati dan dilindungi, serta untuk menjalankan aturan yang tertera dalam undang-undang untuk mencegah praktik-praktik yang tidak etis atau melanggar hak-hak konsumen. Secara keseluruhan, perlindungan konsumen dalam konteks spiritual merupakan bagian integral dari langkah-langkah untuk menciptakan masyarakat yang adil dan berkeadilan. Dengan memperhatikan dan melindungi hak-hak spiritual konsumen, UUPK berkontribusi pada terciptanya lingkungan yang lebih baik bagi semua orang, di mana nilai-nilai spiritual dan moral dihormati dan dijunjung tinggi (Sugiarto & Disemadi, 2020).

(2) Literasi Keuangan Syariah

Literasi keuangan merujuk pada pemahaman, pengetahuan, dan keterampilan yang dibutuhkan seseorang untuk membuat keputusan finansial yang bijak dan efektif. Ini mencakup pengetahuan yang berkaitan dengan konsep-konsep dasar keuangan, seperti pengelolaan anggaran, tabungan, investasi, pembiayaan, risiko, dan asuransi. Dalam era digital, literasi keuangan juga mencakup pemahaman tentang teknologi keuangan seperti *e-banking*, *e-wallet*, investasi *online*, dan

perlindungan data keuangan pribadi. Keterampilan literasi keuangan memiliki dampak yang tidak hanya pada keputusan pribadi individu, tetapi juga berdampak pada stabilitas keuangan secara keseluruhan dalam masyarakat. Peningkatan literasi keuangan dapat membantu mengurangi tingkat utang konsumen, meningkatkan tabungan dan investasi, serta memperkuat ketahanan keuangan individu dan keluarga.

Literasi keuangan Syariah pada pengetahuan dan pemahaman seseorang tentang prinsip-prinsip dan dasar-dasar keuangan Islam dan praktiknya dalam aktivitas kesehariannya, antara lain meliputi larangan riba, keadilan dalam bertransaksi, pengelolaan risiko sesuai prinsip Syariah, dan pemahaman tentang berbagai skema pembiayaan, seperti *mudharabah*, *musyarakah*, *ijarah*, dan lain-lain. Tujuannya adalah untuk memungkinkan individu mengambil keputusan finansial yang sejalan dengan ketentuan Syariah dan mencapai keberkahan dalam transaksi finansial mereka.

Sedangkan literasi *fintech* Syariah dapat didefinisikan sebagai pemahaman yang dimiliki individu tentang teknologi keuangan yang dipraktikkan selaras dengan ketentuan Syariah di antaranya P2P *Lending* Syariah, *Crowdfunding* Syariah, atau platform pembayaran berbasis Syariah. Literasi *fintech* Syariah juga mencakup pemahaman tentang prinsip-prinsip keuangan Islam yang diimplementasikan dalam teknologi, seperti larangan riba, keadilan dalam transaksi, dan penghindaran atas aktivitas yang diharamkan oleh Syariah. Tujuannya adalah agar individu memanfaatkan teknologi keuangan modern secara bijak dan sesuai dengan ketentuan Syariah dalam pengelolaan finansial.

Penelitian Tegar *et al* (2024) menyebutkan bahwa *Financial Attitude* dan *Fintech Literacy* merupakan dua aspek yang saling terkait dalam pemahaman dan pengelolaan keuangan, terutama dalam konteks *fintech* dan memiliki dampak yang signifikan terhadap inklusi keuangan mahasiswa di UPN Veteran Yogyakarta. Pemahaman dan keahlian seseorang dalam mengelola keuangan sangat mempengaruhi kapasitasnya dalam menggunakan berbagai produk keuangan dengan bijaksana. Selain adaptasi teknologi, pengguna *fintech* baik individu maupun masyarakat umum lebih memahami hak dan risiko yang terlibat dalam menggunakan layanan *fintech*. Penyedia *fintech* juga mengambil tanggung jawab sosial yang lebih besar dan membantu menciptakan lingkungan bisnis yang terbuka dan beretika (Satria *et al*, 2024). Sehingga, kombinasi antara sikap keuangan yang positif dan pemahaman yang baik tentang *fintech* dapat membantu secara individu dan masyarakat pada umumnya untuk membuat keputusan keuangan yang lebih bijak, mengoptimalkan pemanfaatan teknologi untuk mencapai tujuan keuangan mereka, dan meningkatkan kesejahteraan finansial secara keseluruhan.

(3) Keamanan Data Pengguna

Praktik P2P *Lending* saat ini telah diatur dalam POJK Nomor 10/POJK.05/2022 tentang Layanan Pendanaan Bersama Berbasis Teknologi Informasi, termasuk dalam hal sistem pengamanan yang diterapkan dalam organisasi dan sistem elektronik yang dioperasikan. Peraturan tersebut juga mengatur rekam jejak audit, akses dan penggunaan data pribadi, serta jangka waktu data dan penghapusan data. Untuk mengenali lebih jauh risiko-risiko, penerapan

keamanan siber dalam industri P2P *Lending*, Badan Siber dan Sandi Negara (BSSN) bekerjasama dengan AFPI untuk melakukan survey yang memotret gambaran penerapan keamanan siber, sekaligus memetakan risiko-risiko siber yang dinilai merupakan prioritas pada industri P2P *Lending* di antaranya adalah risiko *phishing* (BSSN, 2022).

Phishing adalah salah satu bentuk kejahatan siber melalui serangan rekayasa sosial (*social engineering*) dengan memperdaya korban atau target serangan. Peretas menggunakan metode-metode tertentu agar korban memberikan informasi kredensial yang dimiliki seperti kata sandi, token, dan sebagainya. Selain itu, *phishing* juga dapat dilakukan sebagai metode untuk membuat korban menjalankan suatu *malicious software (malware)*, sehingga peretas memperoleh akses ke dalam sistem tanpa disadari oleh korban. *Phishing* dapat menjangkit siapa pun dalam organisasi, sehingga perlu adanya kewaspadaan dari seluruh pihak terhadap jenis serangan ini. Serangan *phishing* berkontribusi besar pada banyak kejadian insiden siber, seperti kebocoran data nasabah, kebocoran akun pengelola TI (administrator), kebocoran data konfidensial organisasi, dan sebagainya. Kebocoran data ini dapat berakibat fatal bagi organisasi yang menjadi korban. *Phishing* dengan rekayasa sosial lebih sering digunakan oleh peretas karena mudahnya mengeksploitasi kelemahan manusia, yaitu ketidaktahuan dan rendahnya kesadaran keamanan informasi.

Risiko kebocoran data yang sering mengemuka disebabkan karena saluran komunikasi yang tidak dilindungi atau diterapkannya teknik pengamanan yang memadai, seperti kesalahan atau tidak diterapkannya saluran komunikasi terenkripsi berbasis *Secure Socket Layer*

(SSL)/ *Transport Layer Security* (TLS), tidak diterapkannya teknik kriptografi yang sesuai standar keamanan, dan sebagainya. Dengan semakin banyaknya interkoneksi antar berbagai aplikasi, peretas dapat melakukan pencurian informasi sensitif dengan memantau lalu lintas paket data yang dikirim-terimakan dalam keadaan tidak terenkripsi (*cleartext*).

Kebocoran informasi sensitif karena kurangnya pengawasan terhadap layanan yang diberikan oleh pihak ketiga. Risiko ini dapat terjadi ketika akses yang diberikan kepada pihak ketiga (mitra perusahaan, penyedia jasa, dan sebagainya) terhadap informasi sensitif yang dimiliki organisasi tidak dilakukan pengamanan dan pengawasan dengan baik. Informasi sensitif yang bocor umumnya tidak dalam volume yang besar, namun tidak dimitigasi dengan baik tetap dapat berakibat fatal. Minimnya peninjauan dan penerapan kontrol yang ketat terhadap informasi yang dibagikan dan/atau diberikan kepada pihak ketiga dapat berakibat pada bocornya informasi sensitif tersebut.

Salah satu fokus utama penyelenggara *fintech* adalah keamanan data. Dalam AMS 2022/2023 yang diselenggarakan oleh AFTECH dilaporkan bahwa berbanding dengan periode sebelumnya ada peningkatan persentase yang signifikan responden yang mempunyai pusat data dari 37 persen menjadi 44 persen dan pusat data yang tercatat di Kemenkominfo, turut mengalami kenaikan dari 96 persen menjadi 100 persen. Upaya peningkatan keamanan siber juga terlihat dari pertambahan responden yang memiliki tim *Computer Emergency Response Team* (CERT), meningkat dari 44 persen pada 2021 menjadi 65 persen pada 2022/2023. Jumlah responden yang

mengalami kegagalan sistem juga menurun, dari 21 persen menjadi 13 persen Hal ini menunjukkan adanya perbaikan dalam sistem para anggota AFTEC. Selain itu, 89,2 persen penyelenggara *fintech* telah mematuhi standar internasional seperti ISO 27001, dan 77,3 persen telah mengimplementasikan kode perilaku atau standar industri untuk mengurangi risiko usaha. AFTECH juga telah menerbitkan Pedoman Perilaku untuk berbagai model bisnis *fintech*, dan 66,7 persen penyelenggara *fintech* sudah menerapkannya.

Kecenderungan yang berkembang bahwa data rahasia konsumen dijual tanpa sepengetahuan dan persetujuan dari pemiliknya kepada pihak ketiga yang menganalisis data tersebut dan mencari tahu preferensi dan pilihan konsumen dengan menggunakan algoritma yang canggih. Pada tahun 2018, The New York Times dan Guardian melaporkan kebocoran data pengguna Facebook dalam jumlah besar oleh Cambridge Analytics yang menggunakan data tersebut untuk membuat profil psikologis pengguna yang berguna untuk kampanye pemilihan presiden Amerika Serikat. Google gagal juga mempertahankan dewan etikanya yang bertujuan untuk memantau perkembangan AI (Suzuki & Dulal Miah, 2022). Selain keamanan data konsumen, terdapat korelasi yang signifikan antara *fintech* dengan inklusi keuangan, korelasi yang signifikan antara *fintech* dengan keberlanjutan UKM dan terdapat korelasi yang signifikan antara inklusi keuangan dan keberlanjutan UKM (Nurohman *et al*, 2021).

(4) Kepercayaan Masyarakat/ Pengguna

Lanskap bisnis *fintech* di Indonesia didominasi oleh layanan penggalangan dana dan pinjaman. Kedua kategori *fintech* ini tumbuh dan berkembang secara dinamis, seiring

dengan meluasnya penggunaan internet di masyarakat. Maraknya perusahaan *fintech* yang melakukan praktik P2P *Lending* secara ilegal di satu sisi menimbulkan permasalahan hukum yang merugikan masyarakat, di sisi lain dapat merusak citra dan iklim usaha yang sehat.

Membangun ekosistem bisnis yang sehat tidak dapat dilepaskan dari penegakan hukum. Oleh karena itu, perangkat hukum yang mengatur bisnis *fintech* perlu disempurnakan. Munculnya berbagai modus operandi kejahatan siber dan beroperasinya perusahaan *fintech* ilegal menunjukkan dua hal. *Pertama*, lemahnya regulasi dan pengawasan dari pihak berwenang, dan *kedua*, masih terbatasnya literasi masyarakat terhadap bisnis *fintech*. Kedua hal tersebut tidak hanya dapat menghambat terciptanya ekosistem bisnis yang kondusif, namun juga dapat mengikis kepercayaan masyarakat terhadap sistem keuangan nasional. (Sugeng *et al.*, 2020).

Faktor-faktor seperti kepercayaan, persepsi penggunaan, dan sikap memiliki pengaruh signifikan terhadap niat pengusaha UMKM untuk memanfaatkan P2P *Lending* Syariah. Namun, secara mengejutkan, persepsi kemudahan dan risiko tidak berpengaruh signifikan terhadap niat pengusaha untuk menggunakan layanan P2P *Lending* Syariah. Ini mengindikasikan bahwa aspek-aspek seperti kepercayaan terhadap platform, persepsi tentang manfaat penggunaan layanan tersebut, dan sikap pengusaha terhadap inovasi berperan lebih besar dalam mempengaruhi keputusan mereka untuk menggunakan P2P *Lending* Syariah (Kartika & Rahman, 2023).

Kepercayaan memainkan peran yang sangat penting dalam konteks layanan P2P *Lending* Syariah. UMKM perlu

meyakini bahwa platform tersebut dapat memberikan layanan keuangan yang andal dan tidak melanggar ketentuan Syariah. Jika mereka percaya bahwa platform tersebut dapat dipercaya, maka kemungkinan besar mereka akan merasa nyaman untuk menggunakan layanan tersebut. Dalam hal ini, kejelasan mengenai kepatuhan Syariah dan keamanan transaksi menjadi faktor krusial yang mempengaruhi tingkat kepercayaan pengusaha terhadap platform P2P *Lending* Syariah.

Kepatuhan Syariah harus diperjelas dalam setiap aspek operasional platform P2P *Lending* Syariah. Ini mencakup kesesuaian struktur produk, proses transaksi, dan kebijakan yang diterapkan dengan prinsip-prinsip Syariah. Pengusaha UMKM ingin memastikan bahwa pembiayaan yang mereka akses melalui platform tersebut tidak melanggar ketentuan Syariah, seperti larangan riba dan larangan transaksi spekulatif. Dengan demikian, platform P2P *Lending* Syariah perlu mengadopsi praktik-praktik yang sesuai dengan prinsip-prinsip Syariah dalam menjalankan operasinya. Selain itu, keamanan transaksi menjadi aspek yang tidak kalah penting dalam membangun kepercayaan UMKM terhadap platform P2P *Lending* Syariah. UMKM ingin memastikan bahwa data dan dana mereka akan terlindungi dengan baik dan tidak akan disalahgunakan oleh pihak-pihak yang tidak berwenang. Sehubungan dengan hal ini, platform P2P *Lending* Syariah harus menjamin bahwa sistem proteksi mereka kokoh serta mampu menjaga integritas transaksi serta kerahasiaan informasi pengguna. Perbuatan tidak etis menyasar tidak hanya peminjam, tetapi juga keluarga dan teman. Untuk mengatasi hal tersebut, perlu dilakukan beberapa upaya yaitu, menutup akses website dan aplikasi P2P *Lending*

ilegal dan membawa kasus pelanggaran etika ke pengadilan (Hidajat, 2019).

Sertifikasi atau akreditasi dari lembaga yang terkait dengan prinsip-prinsip Syariah juga dapat meningkatkan kepercayaan UMKM terhadap platform P2P *Lending*. Sertifikasi ini dapat memberikan jaminan bahwa platform tersebut telah melalui penilaian yang ketat terhadap kepatuhan Syariah dan memenuhi standar yang ditetapkan oleh otoritas yang berwenang. Dengan demikian, UMKM akan merasa lebih percaya diri dalam menggunakan layanan tersebut karena telah mendapatkan validasi dari pihak yang kompeten dalam hal kepatuhan Syariah.

Selain faktor-faktor tersebut, transparansi dan integritas platform P2P *Lending* Syariah juga akan memengaruhi tingkat kepercayaan UMKM. Platform yang transparan dalam menginformasikan tentang biaya, risiko, dan syarat-syarat transaksi akan lebih dipercaya oleh UMKM. Mereka ingin memiliki pemahaman yang jelas tentang bagaimana proses pembiayaan berlangsung, termasuk prosedur pengelolaan dana dan penyelesaian sengketa. Integritas platform dalam mematuhi komitmen mereka terhadap prinsip-prinsip Syariah juga akan memperkuat kepercayaan UMKM.

b. Faktor Regulasi

Maqasid al-Syari'ah merupakan dasar sistem keuangan Syariah yang pada intinya mewujudkan kesejahteraan masyarakat secara berkeadilan (*falah*). Ayub (2015) menjelaskan bahwa ekonomi Islam, di mana keuangan Syariah merupakan bagian penting darinya, secara luas didasarkan pada beberapa larangan dan

anjaran. Larangan riba dan anjaran berdagang, sebagaimana diabadikan dalam Al-Qur'an Surat Al-Baqarah ayat 275 [Allah telah mengizinkan jual beli dan melarang riba], memotivasi aktivitas finansial berbasis aktivitas ekonomi yang riil. Ini menyiratkan bahwa semua aktivitas finansial harus merupakan representatif transaksi nyata atas penjualan produk dan jasa atau manfaat. Sejumlah prinsip dalam keuangan Islam antara lain menghindari riba (*interest rate*), menghindari ketidakjelasan suatu transaksi (*gharar*) dan menghindari perjudian (*maysir*).

P2P *Lending* Syariah memiliki kaitan yang signifikan dengan keuangan Islam karena teknologi ini dapat digunakan untuk memfasilitasi dan memperluas akses terhadap layanan keuangan yang selaras dengan ketentuan Syariah. P2P *Lending* Syariah merupakan alternatif yang menjanjikan untuk membiayai bisnis UMKM Indonesia. Namun, potensi *fintech* ini membutuhkan arah kebijakan yang kuat dari pemerintah dan OJK. Selain itu, terobosan strategis untuk mengatasi kesenjangan pembiayaan bagi UMKM ini perlu didukung oleh seluruh pemangku kepentingan industri keuangan dan perbankan Syariah.

Regulasi memiliki kaitan yang sangat penting dengan industri *fintech* karena berbagai alasan, antara lain menyangkut perlindungan konsumen, kepastian hukum, pemerataan akses keuangan, stabilitas sistem keuangan dan pencegahan kejahatan keuangan. Menurut pandangan peneliti, regulasi dalam perspektif *Maqasid asy-Syari'ah al-Khashshah* Ibnu Asyur, khususnya yang menyangkut perniagaan dapat diuraikan sebagai berikut:

1. *Ar-Rawaj* (penyebaran kepemilikan)

Penyebaran kepemilikan atau distribusi kekayaan secara adil di masyarakat, memiliki kaitan yang erat dengan penerapan regulasi P2P *Lending* Syariah di Indonesia. Berikut adalah beberapa poin yang menjelaskan kaitan tersebut:

- a. Pemerataan Akses Keuangan. *Ar-rawaj* menekankan pentingnya untuk memastikan bahwa kesempatan akses keuangan tersebar secara adil di antara seluruh lapisan masyarakat. Regulasi *Lending* Syariah dapat dirancang untuk mendukung pemerataan akses keuangan dengan memfasilitasi akses bagi individu dan UMKM yang sebelumnya sulit memperoleh pembiayaan dari lembaga keuangan konvensional.
- b. Mendukung Ekonomi Mikro dan UMKM. Regulasi yang memadai dapat memungkinkan platform P2P *Lending* Syariah untuk memberikan dukungan yang lebih besar kepada ekonomi mikro dan UMKM, yang sering kali menjadi penerima utama dari layanan ini. Hal ini sesuai dengan prinsip *ar-rawaj* yang mengutamakan pemerataan kekayaan dan kemakmuran di masyarakat.
- c. Pengentasan Kemiskinan. Salah satu tujuan *ar-rawaj* adalah untuk mengurangi kesenjangan ekonomi dan sosial di masyarakat. Dengan memberikan akses yang lebih luas terhadap pembiayaan syariah melalui platform P2P *Lending*, regulasi dapat berperan dalam membantu mengentaskan kemiskinan dan meningkatkan kesejahteraan ekonomi kelompok-kelompok yang kurang mampu.

- d. Prinsip Keadilan dan Kepastian Hukum: Regulasi yang mengatur P2P *Lending* Syariah juga harus menjamin bahwa prinsip-prinsip keadilan ekonomi dan kepastian hukum dijunjung tinggi. Ini termasuk perlakuan adil terhadap seluruh pihak yang terkait aktivitas P2P *Lending* serta menjamin bahwa semua aktivitas memenuhi ketentuan Syariah yang melindungi hak-hak ekonomi individu dan kelompok.
- e. Dukungan terhadap Inklusi Keuangan. Regulasi P2P *Lending* Syariah diharapkan dapat mendorong inklusi keuangan dengan cara memberikan alternatif bagi individu yang tidak terlayani oleh sistem perbankan konvensional. Ini dapat mencakup penduduk di daerah terpencil, pemilik usaha mikro, dan kelompok-kelompok rentan lainnya.

2. *Al-Wudhuhul Amwal* (transparansi)

Al-Wudhuhul amwal mengacu pada prinsip transparansi dalam pengelolaan harta, memiliki kaitan yang sangat penting dengan penerapan regulasi P2P *Lending* Syariah di Indonesia. Berikut adalah beberapa poin yang menjelaskan kaitan tersebut:

- a. Transparansi Informasi. Regulasi P2P *Lending* Syariah harus memastikan bahwa semua informasi terkait dengan produk, layanan, biaya, dan risiko yang terkait dengan P2P *Lending* Syariah disampaikan secara terang dan terbuka kepada seluruh pihak yang terkait, baik itu peminjam maupun investor. Hal ini penting agar para peminjam dan investor dapat membuat keputusan

- yang informasional dan berdasarkan pemahaman yang jelas.
- b. Pengungkapan Syarat dan Ketentuan. Regulasi harus mengharuskan platform P2P *Lending* Syariah untuk secara transparan mengungkapkan semua klausul dan ketentuan transaksi, termasuk ketentuan tentang pembiayaan, jangka waktu, tingkat pengembalian, serta konsekuensi dari gagal bayar atau keterlambatan pembayaran.
 - c. Pengelolaan Dana dan Penggunaan yang Jelas. Regulasi harus mengatur bagaimana dana dari investor dan peminjam dikelola dan digunakan. Hal ini termasuk menjaga agar dana tidak digunakan untuk tujuan yang tidak sesuai atau melanggar prinsip Syariah, serta memastikan bahwa investor mengetahui dengan jelas bagaimana dana mereka akan dikelola dan diinvestasikan.
 - d. Perlindungan Terhadap Penyalahgunaan Harta. Prinsip *al-wudhuhul amwal* juga melibatkan perlindungan terhadap penyalahgunaan atau penipuan dalam pengelolaan harta. Regulasi harus mengatur dengan ketat untuk mencegah praktik-praktik yang tidak etis atau ilegal dalam P2P *Lending* Syariah seperti pencucian uang atau kegiatan lain yang melanggar prinsip-prinsip Syariah.
 - e. Kepatuhan terhadap Prinsip Syariah. Transparansi dalam P2P *Lending* Syariah juga melibatkan pengungkapan bagaimana platform mematuhi prinsip-prinsip Syariah dalam setiap aspek operasionalnya. Regulasi harus memastikan bahwa platform dan produk-produknya tidak hanya legal

secara formal tetapi juga sesuai dengan nilai-nilai Syariah yang mendasarinya.

3. *Hifz al-Mal* (perlindungan terhadap harta)

Hifz al-mal menekankan perlindungan terhadap harta dan kekayaan individu serta masyarakat secara umum, memiliki kaitan yang sangat relevan dengan penerapan regulasi P2P *Lending* Syariah di Indonesia. Berikut adalah beberapa poin yang menjelaskan kaitan tersebut:

- a. Perlindungan Terhadap Konsumen. Regulasi P2P *Lending* Syariah harus memastikan bahwa konsumen yang menggunakan layanan ini dilindungi dari praktik-praktik yang merugikan, seperti penipuan, penyalahgunaan data, atau kegagalan dalam memberikan informasi yang transparan tentang produk dan layanan.
- b. Keamanan Data. Regulasi harus mengatur standar yang tinggi terkait dengan keamanan dan privasi data konsumen dan investor. Hal ini penting untuk mencegah penyalahgunaan data pribadi yang dapat merugikan konsumen dan menjamin bahwa informasi sensitif tidak disalahgunakan dalam proses P2P *Lending*.
- c. Manajemen Risiko. *Hifz al-mal* juga mencakup perlindungan terhadap risiko-risiko yang terkait dengan pengelolaan dana dan investasi. Regulasi P2P *Lending* Syariah harus memastikan bahwa platform P2P *Lending* memiliki prosedur yang memadai untuk mengelola risiko kredit, operasional, dan lainnya, sehingga dana dari investor tetap terlindungi.

- d. **Transparansi dalam Pengelolaan Dana.** Regulasi harus memastikan bahwa pengelolaan dana dari investor dan peminjam dilakukan dengan transparan dan sesuai dengan prinsip-prinsip Syariah. Penggunaan dana harus dijelaskan dengan jelas kepada investor, termasuk bagaimana dana tersebut akan dikelola dan diinvestasikan.
 - e. **Pencegahan Praktik-praktik yang Tidak Etis.** *Hifz al-mal* juga mencakup pencegahan terhadap praktik-praktik yang tidak etis atau melanggar prinsip Syariah, seperti pencucian uang atau penggunaan dana untuk tujuan yang tidak sesuai dengan ketentuan yang telah disepakati.
4. *Asbatul amwal* (kepastian hukum atas kepemilikan)
- Asbatul amwal* menekankan kepastian hukum atas kepemilikan dan hak milik, memiliki kaitan yang penting dengan penerapan regulasi P2P *Lending* Syariah di Indonesia. Berikut adalah beberapa poin yang menjelaskan kaitan tersebut:
- a. **Kepastian Hukum.** Regulasi P2P *Lending* Syariah harus memberikan kepastian hukum yang jelas terkait dengan transaksi pembiayaan yang dilakukan melalui platform P2P *Lending*. Hal ini termasuk pengaturan mengenai kontrak, hak dan kewajiban pihak-pihak yang terlibat, serta mekanisme penyelesaian sengketa yang adil dan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.
 - b. **Perlindungan Hak Kepemilikan.** Regulasi harus memastikan bahwa hak kepemilikan dan kepentingan ekonomi dari para investor dan peminjam dilindungi dengan baik. Ini mencakup

ketentuan tentang bagaimana kepemilikan atas aset atau produk investasi ditetapkan dan diakui secara hukum dalam konteks P2P *Lending* Syariah.

- c. **Transparansi dan Pengungkapan Informasi.** Untuk memastikan *asbatul amwal* tercapai, regulasi harus mengharuskan platform P2P *Lending* Syariah untuk mengungkapkan dengan jelas dan transparan informasi mengenai produk, layanan, biaya, risiko, dan hak-hak kepemilikan kepada semua pihak yang terlibat, baik itu investor maupun peminjam.
 - d. **Penegakan Hukum yang Efektif.** Regulasi juga harus mencakup mekanisme penegakan hukum yang efektif terhadap pelanggaran-pelanggaran yang berkaitan dengan kepemilikan atau hak milik dalam konteks P2P *Lending* Syariah. Hal ini penting untuk menjaga integritas pasar dan melindungi kepentingan para pihak yang terlibat.
 - e. **Keadilan dalam Penyelesaian Sengketa.** Regulasi harus menjamin adanya mekanisme yang adil untuk penyelesaian sengketa yang mungkin timbul dalam transaksi P2P *Lending* Syariah, yang mempertimbangkan prinsip keadilan dan kepatuhan terhadap nilai-nilai syariah dalam prosesnya.
5. *Al-'Adlu* (berkeadilan)

Al-'Adlu menekankan pentingnya keadilan dalam semua aspek kehidupan termasuk dalam urusan ekonomi, memiliki kaitan yang sangat relevan dengan penerapan regulasi P2P *lending* syariah di Indonesia. Berikut adalah beberapa poin yang menjelaskan kaitan tersebut:

- a. Perlakuan Adil Terhadap Semua Pihak. Regulasi P2P *Lending* Syariah harus memastikan bahwa semua pihak yang terlibat, baik itu peminjam, investor, maupun platform penyedia layanan, diperlakukan secara adil. Hal ini mencakup adil dalam penawaran produk, transparansi biaya dan syarat-syarat, serta penanganan terhadap keluhan atau sengketa secara adil.
- b. Penghindaran Praktik-praktik Eksploitasi. *al-'Adlu* menuntut agar semua pihak tidak mengalami kerugian dalam transaksi ekonomi. Regulasi P2P *Lending* Syariah harus mengatur dan mengawasi kegiatan yang dapat mengakibatkan kerugian bagi salah satu pihak secara tidak wajar, seperti imbal hasil yang berlebihan atau ketidakjelasan dalam ketentuan kontrak.
- c. Distribusi Keadilan Ekonomi. Prinsip *al-'Adlu* juga mencakup distribusi keadilan ekonomi di masyarakat. Regulasi P2P *Lending* Syariah harus mendukung pemerataan akses terhadap pembiayaan dan investasi, sehingga individu dan UMKM yang kurang terlayani oleh lembaga keuangan konvensional dapat mendapatkan akses yang lebih adil dan terjangkau.
- d. Keadilan dalam Penentuan Hak dan Kewajiban. Regulasi harus menegakkan keadilan dalam menentukan hak dan kewajiban seluruh pihak dalam transaksi P2P *Lending* Syariah. Ini mencakup pemenuhan kewajiban pembayaran yang adil dari peminjam kepada investor, serta perlindungan

terhadap hak-hak investor dalam hal pengembalian dana dan keuntungan.

- e. Kepatuhan Terhadap Prinsip-prinsip Syariah. *Al-'Adlu* juga membutuhkan bahwa semua aktivitas ekonomi harus memenuhi ketentuan Syariah, di antaranya larangan riba dan prinsip berbagi risiko dan keuntungan. Regulasi P2P *Lending* menjamin bahwa seluruh produk dan layanan yang disediakan mematuhi prinsip-prinsip Syariah.

P2P *Lending* Syariah merupakan alternatif yang menjanjikan untuk membiayai bisnis UMKM Indonesia. Namun, potensi *fintech* ini membutuhkan arah kebijakan yang kuat dari pemerintah dan OJK. Selain itu, terobosan strategis untuk mengatasi kesenjangan pembiayaan bagi UMKM ini perlu didukung oleh seluruh pemangku kepentingan industri keuangan dan perbankan Syariah.

Dalam penelitian ini regulasi merupakan faktor pembentuk utama model bisnis P2P *Lending* Syariah di Indonesia. Faktor regulasi dibagi menjadi dua bagian penting: (a) Regulasi yang berasal dari regulator *fintech* yakni OJK; dan (b) Regulasi berupa fatwa dari DSN-MUI.

(1). Regulasi P2P *Lending*

Dalam berbagai sektor industri, termasuk yang cepat berubah seperti *fintech*, regulasi dan tata kelola berperan sebagai pelindung yang efektif bagi semua pihak yang terlibat, mulai dari pemilik dan pelaku usaha hingga konsumen. Perusahaan *fintech* yang mematuhi regulasi dan menerapkan praktik tata kelola yang baik cenderung memiliki manajemen risiko yang solid dan daya saing yang tinggi di pasar. Bagi konsumen, adanya regulasi dan tata kelola yang baik dapat menambah rasa aman dan

memperkuat kepercayaan mereka terhadap produk dan layanan *fintech* (AFTECH, 2023).

Regulasi harus mampu beradaptasi dengan perkembangan teknologi dan dinamika pasar yang terus berubah. Regulator perlu mengadopsi pendekatan yang inovatif dalam merumuskan kebijakan untuk mendukung pertumbuhan dan inovasi dalam industri teknologi keuangan. Kerangka peraturan yang jelas dan terperinci sangat penting untuk mengatur aktivitas teknologi keuangan secara efektif. Regulasi yang kuat menjamin kepastian hukum kepada pelaku industri dan memberi perlindungan kepada pelanggan dari potensi risiko. Dengan adanya regulasi yang memadai, industri *fintech* dapat berkembang dengan lebih terstruktur dan terpercaya (CCAF, ADBI, & FinTechSpace (2019).

Kehadiran regulasi akan mendorong para pelaku industri *fintech* maupun pelanggan untuk menjalin hubungan yang saling menguntungkan untuk memastikan kondusifitas di pasar secara keseluruhan. *Organization for Economic Cooperation and Development* (OECD) menemukan bahwa sikap pemerintah terhadap suatu industri, dalam bentuk pengembangan regulasi, sering dianggap sebagai parameter sinyal. Perusahaan dan pelanggan akan melihat potensi pertumbuhan industri berdasarkan berbagai faktor, termasuk kecukupan regulasi yang dikembangkan untuk industri tertentu (AFTECH, 2021). Untuk itu diperlukan kesiapan pemerintah dan regulator di Indonesia dalam mengatur *fintech*, khususnya terkait dengan aspek kelembagaan, operasional usaha, dan manajemen risiko. OJK, BI, dan Kementerian terkait masih terus merancang dan

menyiapkan regulasi *fintech* di Indonesia (Napitupulu *et al.*, 2017).

Menurut Hakim & Hapsari (2022) pemantauan terhadap industri *fintech* dilakukan oleh dua lembaga, yaitu BI dan OJK, yang memiliki wewenang masing-masing dalam mengatur dan mengawasi sektor ini. Meskipun keduanya bertanggung jawab dalam regulasi *fintech*, mereka fokus pada segmen yang berbeda. BI berfokus pada regulasi yang bertujuan untuk memfasilitasi inovasi dalam sektor keuangan, sambil menjaga stabilitas moneter, sistem keuangan, serta memastikan sistem pembayaran berjalan dengan efisien, lancar, aman, dan handal. Sebaliknya, OJK berusaha agar regulasi *fintech* memberikan manfaat optimal kepada masyarakat, dengan mengakomodasi inovasi keuangan digital yang bertanggung jawab, aman, berorientasi pada perlindungan konsumen, dan memiliki manajemen risiko yang baik. Meski demikian, baik BI maupun OJK menekankan pentingnya tanggung jawab bisnis dan perlindungan nasabah dalam regulasi *fintech* yang mereka terbitkan

Dalam mengembangkan regulasi *fintech*, regulator seringkali memilih untuk menerapkan regulasi dengan pendekatan *principle-based*, di mana regulator memiliki *set of principle* dan aturan yang berfokus pada hasil. Di Indonesia, OJK sebagai regulator juga telah mengikuti pendekatan *principle-based*. Pendekatan *principle-based* OJK dalam menyusun regulasi *fintech* paling utama berfokus pada tujuan-tujuan sebagai berikut: (AFTECH, 2022)

1. Membantu menawarkan akses pendanaan alternatif dan mendukung strategi inklusi keuangan nasional.

2. Mendukung perusahaan P2P *Lending* dalam berkontribusi bagi perekonomian nasional, termasuk mempercepat penyaluran dana bagi UMKM.
3. Melindungi kepentingan konsumen, seperti penyalahgunaan dana dan data pengguna.
4. Melindungi keamanan nasional meliputi upaya melawan pencucian uang, mencegah pendanaan terorisme, dan menjaga stabilitas keuangan.

Hingga saat ini, belum ada regulasi dari BI atau OJK yang mengatur *fintech* Syariah secara spesifik. Namun, POJK No. 10/POJK.05/2022 bisa dianggap sebagai langkah dari regulator untuk mendukung perkembangan *fintech* Syariah. Ketidakhadiran regulasi dari OJK dan BI ini diimbangi dengan keluarnya fatwa dari DSN-MUI. Pada tahun 2018, DSN-MUI mengeluarkan Fatwa DSN-MUI No. 117/DSNMUI/II/2018 mengenai Layanan Pembiayaan Berbasis Teknologi Informasi yang sesuai dengan prinsip Syariah (Hakim & Hapsari, 2022).

Regulasi dan dukungan pemerintah merupakan salah satu faktor pemicu keberhasilan ekosistem *fintech*. Perubahan regulasi dan maraknya *fintech* illegal merupakan risiko yang paling tinggi di Indonesia khususnya dalam platform pinjaman P2P *Lending* (Zheng *et al.*, 2022). Peraturan dan kebijakan *fintech* membutuhkan keputusan yang cepat untuk memberikan perlindungan hukum kepada para pihak. Namun, perkembangan teknologi terkadang tidak sejalan dengan hukum dan kebijakan karena teknologi berkembang lebih cepat dari regulasinya. Hal tersebut yang menjadi tantangan utama yang dihadapi oleh aplikasi *fintech*. Selama dua tahun terakhir, OJK sebagai regulator utama yang mengawasi

pinjaman digital, telah melarang lebih dari 400 platform yang gagal mendaftar dan/atau terlibat dalam aktivitas penipuan.

Berikut merupakan perbandingan regulasi *fintech* di beberapa negara (OJK, 2023b; Putri, 2002):

1. Singapura

Monetary Authority of Singapore (MAS) dan National Research Foundation membentuk *The Fintech Office* untuk mengkaji, menyesuaikan, dan memperbaiki model pendanaan *fintech* di seluruh institusi pemerintah, mengidentifikasi kekurangan, serta menyarankan rencana, kebijakan, dan struktur infrastruktur industri, serta pengembangan keterampilan dan kebutuhan karyawan serta persaingan bisnis, mengelola dan mengembangkan *branding* Singapura sebagai pusat *fintech*. MAS mengimplementasikan strategi berbasis risiko untuk pengembangan *fintech* di area yang belum diatur, ini merupakan langkah untuk memastikan bahwa regulasi yang ditetapkan oleh pemerintah tidak akan membatasi pengembangan inovasi dan implementasi teknologi untuk *fintech*. Oleh karena itu, MAS menerapkan uji material dan proporsional, jika potensi risiko tumbuh, regulasi harus disesuaikan. Pada November 2016, MAS merilis *Fintech Regulatory Sandbox* yang memaksa perusahaan *fintech* untuk diuji pasar dan memiliki peluang lebih besar untuk diadopsi di jangkauan yang lebih luas atau negara lain. *Sandbox* memberikan keamanan untuk menghadapi risiko kegagalan dan memastikan aspek perlindungan. Penyedia *fintech* harus memahami dan mematuhi kriteria *Personal Data Protection Act* untuk menjaga privasi pengguna yang

dikumpulkan dari lembaga pemerintah, seperti peraturan yang mewajibkan setiap perusahaan untuk memiliki kebijakan privasi data pribadi yang bisa diakses oleh masyarakat, izin pemanfaatan data, dan mengembangkan keamanan fisik dan sistem untuk mencegah penyalahgunaan data. *Fintech* di Singapura harus memahami dan mematuhi segala syarat dan ketentuan tentang Anti-Pencucian Uang dan Pengendalian Terorisme Keuangan. Penyedia *fintech* wajib memverifikasi profil penggunaanya dengan menggunakan alat yang dikenal sebagai *Know Your Customer/KYC Principal* dan kemudian mengawasi dan melaporkan setiap transaksi yang mencurigakan.

2. Cina

Terkait penyelenggaraan *fintech*, pada Juli 2015, Bank Rakyat Cina, Komisi Regulasi Perbankan Cina, Komisi Regulasi Asuransi Cina, Komisi Regulasi Sekuritas Cina, Kementerian Perindustrian dan Teknologi Informasi dengan lima regulator pemerintah merilis Opsi Panduan tentang Promosi Pengembangan Keuangan Internet yang Sehat (Panduan Pendapat). Ini merupakan regulasi komprehensif pertama terkait *fintech* yang diberlakukan oleh Pemerintah Rakyat Republik Tiongkok. Di antara 27 perusahaan *fintech Unicorn* di Cina, delapan di antaranya telah berhasil menumbuhkan valuasi lebih dari \$9,4 miliar.

3. Thailand

Fintech berkembang cukup pesat di Thailand, terutama pasca-merebaknya pandemik Covid-19, namun demikian belum ada regulasi di tingkat undang-undang yang menjadi payung hukum bagi praktik

penyelenggaraan *fintech*. Beberapa pemegang kunci pengundangan dan pengaturan *fintech* di Thailand adalah *Bank of Thailand* (BOT) yang memiliki peran sebagai bank sentral, *The Securities and Exchange Commission* (SEC) atau Komisi Sekuritas dan Perdagangan yang menjalankan peran seperti bursa efek di Indonesia, dan *The Office of Insurance Commission* (OIC) atau Kantor Komisi Asuransi. Ketiga lembaga tersebut menjadi badan yang memberikan izin bagi pelaku usaha dan penyelenggara *fintech* melalui proses *regulatory sandbox* terlebih dahulu dalam rangka uji coba pemenuhan hak-hak masyarakat. Penyelenggaraan bisnis P2P *Lending* diatur oleh Bank of Thailand. Pada 29 April 2019, Bank of Thailand merilis Notification 4/2562 *Re: The Determination of Rules, Procedures, and Conditions for Peer-to-Peer Lending Businesses and Platforms* yang menjadi regulasi pertama yang mengatur sektor P2P *Lending* di Thailand (Tilekke & Gibbins, 2019). Regulasi ini mencakup berbagai hal, termasuk bunga pinjaman. Menurut aturan ini, bunga pinjaman yang ditawarkan oleh perusahaan P2P *Lending* harus memenuhi aturan *Civil and Commercial Code of Thailand*, yang membatasi bunga tidak lebih dari 15 persen per tahun. Pembatasan ini berlaku untuk semua jenis pinjaman, baik konsumtif maupun produktif (Mendiola, 2019). Tetapi, tujuan pinjaman bisa memengaruhi batas pinjaman yang diberikan. Untuk pinjaman terkait keperluan bisnis, batas pinjaman maksimal 50 juta Bath (Mendiola, 2019). Sedangkan pinjaman guna kebutuhan pribadi, batas kredit ditentukan oleh pendapatan peminjam. Jika pendapatan peminjam di bawah 30.000 Bath per bulan, maka batas kredit maksimal 1,5 kali pendapatan

bulanan, dan jika pendapatan peminjam lebih dari 30.000 Bath per bulan, maka batas kredit maksimal 5 kali pendapatan per bulan.

4. Malaysia

Pada tahun 2020, telah tercatat sebanyak 233 penyelenggara *fintech* di Malaysia. Bank Negara Malaysia (BNM) merupakan bank sentral pengendali keuangan moneter di Malaysia. Masifnya penetrasi penggunaan telepon seluler yang mendukung adanya *mobile banking* mendorong Bank Negara Malaysia menerbitkan beberapa kebijakan yang mendukung penyelenggaraan *mobile banking* dan penyelenggara keuangan nonperbankan dengan *fintech*. Beberapa kebijakan tersebut di antaranya adalah Undang-Undang Sistem Pembayaran 2003 (*Payment System Act*) lalu pada tahun 2017 BNM menerbitkan *The Digital Investment Management* dan *Financial Technology Enabler Group* (FTEG) pada 2016 yang bertujuan untuk memfasilitasi inovasi teknologi dan melakukan uji coba. Terhadap sektor-sektor penyelenggara jasa keuangan. FTEG di Malaysia menjalankan peran *regulatory sandbox* seperti di Indonesia dan praktik negara lainnya untuk menyediakan kesempatan yang sama, baik untuk penyelenggara jasa keuangan dan *starts up* di bidang *fintech* untuk beroperasi dalam lingkungan yang berisiko. Regulasi P2P *Lending* di negara ini diterbitkan oleh *The Security Commission*. Merujuk *Guidelines on Recognized Markets SC-GL/6-2015 (R9-2022)* yang dirilis The Securities Commission Malaysia bunga pinjaman oleh P2P *Lending* maksimal 18 persen per tahun. Perusahaan P2P *Lending* harus meminta advis *The Securities Commission*

jika akan menerapkan bunga pembiayaan di atas 18 persen per tahun. *The Securities Commission* tidak mengatur jumlah pendanaan yang diterima peminjam, tetapi merekomendasikan investor ritel agar tidak berinvestasi lebih dari 50.000 Ringgit. Walaupun tidak dinyatakan secara eksplisit, panduan tersebut cenderung lebih menekankan penggunaan jasa pinjaman dari P2P *Lending* untuk tujuan bisnis. Hal ini terlihat dari kewajiban peminjam untuk memberikan informasi yang relevan, termasuk detail mengenai karakteristik, rencana dan data keuangan bisnis.

5. Amerika Serikat

Peraturan dan mekanisme perolehan lisensi yang diperlukan untuk sebuah *fintech* di Amerika Serikat sangat kompleks dan dapat berkaitan dengan beberapa permasalahan peraturan serta perizinan federal dan negara bagian. Terdapat banyak perusahaan *fintech* yang bahkan terkejut dengan kompleksitas regulasi di Amerika Serikat terutama di negara bagian. Hal ini dikatakan oleh berbagai pihak dapat menjadi penghalang bagi masuknya serta tumbuhnya inovasi oleh entitas *fintech* atau penyelenggara jasa keuangan *fintech* nonbank yang ingin beroperasi di Amerika Serikat. Pada tingkat federal, lembaga yang memiliki otoritas pengawasan dan pengaturan langsung atas keberlangsungan praktik penyelenggaraan bisnis jasa keuangan *fintech* nonbank adalah *Consumer Financial Protection Bureau* (CFPB). Lembaga ini mengatur penyedia jasa layanan keuangan *fintech* non-bank yang menyediakan produk dan layanan keuangan langsung kepada konsumen. CFPB juga memiliki kewenangan untuk melaksanakan penegakan peraturan perundang-

undangan perlindungan konsumen, seperti *Federal Reserve Board's Regulation* atau peraturan dewan *federal reserve*, serta kemampuan untuk mengambil tindakan penegakan terhadap penggunaan atau praktik yang tidak adil, terdapat unsur penipuan oleh *fintech* dalam memasarkan maupun menyediakan layanan mereka.

6. Uni Eropa

Secara umum regulasi yang diterapkan di Uni Eropa terkait pemanfaatan dan pengembangan *fintech* berada di bawah regulasi *Payment Services Directive 2 of European Union*. Komisi Eropa (*European Commission*) menggunakan peraturan perundang-undangan berikut sebagai aturan dasar sistem pembayaran. *Pertama, Single Euro Payment Area (SEPA) Regulation*. Peraturan ini menetapkan aturan serta syarat-syarat teknis yang diterapkan dalam penyaluran kredit atau pendebitan secara langsung mata uang euro. Regulasi ini termasuk mengatur pula bagaimana akun bank internasional dan area pembayaran domestik di seluruh Uni Eropa. *Kedua, Payment Services Directive*. Kebijakan tersebut mendefinisikan layanan pembayaran yang diatur dan bagaimana pengawasan kehati-hatian harus diberlakukan dan aturan tentang transparansi layanan pembayaran serta hak dan kewajiban bagi pengguna layanan pembayaran dan penyedia layanan pembayaran. *Ketiga, Interchange Fee Regulation*. Peraturan ini mengenalkan regulasi mengenai pengenaan biaya atas adanya transaksi atau pertukaran dalam transaksi keuangan berbasis kartu. *Keempat, Payment Account Directive* yang terdiri (a) kebijakan ini menetapkan syarat yang paling standar dalam transparansi yang

disyaratkan untuk penerapan biaya yang ditetapkan oleh penyedia layanan jasa pembayaran; (b) Menetapkan syarat untuk pembayaran menggunakan prosedur *switching*; dan (c) Mensyaratkan penyedia jasa yang menawarkan akun pembayaran biasa pada umumnya. Kelima, *Regulation European Union 2019/518 of the European Parliament and e. of the Council on 19 March 2019* Perubahan Atas *Regulation (EC) No. 924/2009*. Regulasi ini mengatur mengenai biaya tertentu pada pembayaran lintas batas di Uni Eropa serta biaya yang dikenakan untuk konversi mata uang. Selain regulasi tersebut di atas, terdapat pula beberapa regulasi tambahan terkait keamanan transaksi dan pembayaran, baik dalam negara maupun lintas batas negara yaitu *General Data Protection Regulation*. Peraturan ini mengatur mengenai perlindungan individu yang berkaitan dengan pemrosesan atau penggunaan data pribadi serta perpindahan data tersebut dalam sebuah transaksi.

7. Korea Selatan

Korea Selatan memiliki *The Financial Services Commission* (FSC) atau Komisi Jasa Keuangan yang memiliki kewenangan terkait dengan regulator dan pegawai penyelenggaraan keuangan dan perbankan. *Regulatory Technology (RegTech)* sangat didukung pengembangannya oleh Pemerintah Korea Selatan melalui pembentukan *Regtech Development Council* pada tahun 2018. Keseriusan Pemerintah Korea Selatan untuk meregulasi terkait *cryptocurrency* dan *fintech* juga ditunjukkan dengan adanya inspeksi bersama antara FSC dengan *Korea Financial Intelligence Unit (KoFIU)* untuk mengawasi perbankan dan penyedia jasa layanan *fintech* terkait beberapa hal antara lain: (a) pengawasan

internal dan penilaian risiko; (b) uji tuntas (*due diligence*) calon nasabah; (c) pelaporan transaksi yang mencurigakan; (d) konfirmasi bahwa nama pemegang rekening adalah sama dengan pemilik *virtual account*; (e) kontrol untuk dapat melakukan pemblokiran transaksi mencurigakan; (f) pengawasan dan izin untuk memblokir transaksi atas informasi terbaru yang tidak dapat dipercaya/mencurigakan. Pada tahun 2019 Korea Selatan menerbitkan Undang-Undang Dukungan Inovasi Keuangan (*Act on Financial Innovation Support*) yang bertujuan untuk memberikan payung hukum pembangunan inovasi di bidang jasa keuangan. Undang-undang ini diberlakukan secara sinergis dengan regulasi lainnya di sektor keuangan dan perbankan, seperti *Financial Investment Services and Capital Market Acts* (FISCM), *Banking Act* (UU Perbankan), *Electronic Financial Transactions Act* (UU Transaksi Elektronik), dan *Specialized Credit Finance Business Act* (Pinjaman Khusus Keuangan Bisnis). Dalam rangka menjaga keamanan data dan privasi warga negara sebagai pengguna layanan bank dan jasa keuangan, Korea Selatan juga menerbitkan *Credit Information Use and Protection Act* sejak 4 Februari 2021. Implikasi dari pengaturan ini adalah adanya inspeksi dan pengamanan data secara rutin yang wajib dilakukan oleh penyelenggara jasa keuangan dan perbankan.

8. Australia

Bank sentral yang mengawasi dan mengatur kebijakan fiskal dan moneter di Australia adalah *Reserve Bank of Australia* (RBA). *Reserve Bank Australia* berdiri berdasarkan *Reserve Bank Act 1959*. Terkait dengan

pengembangan dan penyelenggaraan *fintech* di Australia, pemerintah mengambil langkah untuk melindungi kepentingan warganya dengan melaksanakan *regulatory sandbox* bagi penyelenggara *fintech* yang akan beroperasi di Australia. Saat ini terdapat lebih dari 650 perusahaan *fintech* yang beroperasi di Australia. Dua regulasi rujukan dalam pemanfaatan *fintech* adalah *The National Consumer Credit Protection Act 2009* dan *The National Consumer Credit Protection Regulation 2010*. Regulasi tersebut memberikan kewenangan dua lembaga di Australia yang kewenangannya adalah mengawasi dan mengatur hal-hal teknis terkait penyelenggaraan *fintech*. *Pertama, Australia Securities and Investments Commission (ASIC)*. ASIC merupakan regulator perusahaan, jasa keuangan, dan pasar di Australia yang bertanggung jawab untuk perlindungan konsumen dan integritas pasar di seluruh sistem keuangan. ASIC didirikan berdasarkan Undang-Undang Komisi Sekuritas dan Investasi Australia tahun 2001. Tugas utama ASIC adalah mengawal pelaksanaan Undang-Undang Korporasi tahun 2001 dan segala bentuk aktivitas jasa keuangan *fintech* dan juga yang terkait dengan pelaksanaan Undang-Undang Perlindungan Kredit Konsumen Nasional tahun 2009, Undang-Undang Kontrak Asuransi Jiwa tahun 1995, Penyelesaian Pengaduan tahun 1993, Undang-Undang Rekening Tabungan Pensiun tahun 1997, dan Undang-Undang Pendaftaran Nama Bisnis tahun 2011. *Kedua, Australian Prudential Regulatory Authority (APRA)*. APRA berwenang untuk melakukan pengawasan terhadap bank, serikat kredit, masyarakat, perusahaan asuransi umum dan asuransi jiwa, reasuransi, dan sebagian besar

industri pengumpulan dana pensiun. APRA didirikan berdasarkan Australian Prudential Authority 1998 yang sangat terkait juga dengan keberlakuan *Banking Act* 1959, Undang-Undang Asuransi tahun 1973, Undang-Undang Asuransi Jiwa tahun 1995, dan Undang-Undang Industri Pensiun (Pengawasan) tahun 1993.

9. Inggris

Inggris memiliki *The Financial Code of Conduct* yang salah satu kewenangannya adalah mengatur dan mengawasi proses *regulatory sandbox* para penyelenggara *fintech*. Banyak ahli menyatakan bahwa adanya *regulatory sandbox* dapat membantu penyusunan kebijakan yang tepat dan membantu penyelenggara *fintech* untuk menghemat waktu dan efisiensi biaya. Terdapat fakta di Inggris bahwa 30 persen dari jumlah perusahaan yang lolos *regulatory sandbox* pertama kali pada tahun 2016 berhasil dalam menarik investasi untuk mendukung proses bisnisnya. *Regulatory sandbox* di Inggris dianggap dapat memberikan akses yang lebih optimal bagi inovator maupun penyelenggara layanan jasa keuangan dan bertujuan untuk melaksanakan uji coba antara lain: (a) keandalan untuk uji produk dan layanan dalam lingkungan yang terkendali; (b) kesempatan untuk mengetahui apakah model bisnis yang dijalankan dapat menarik konsumen; (c) bagaimana suatu teknologi tertentu dapat bekerja di pasar, dan (d) efisiensi waktu dalam mengidentifikasi perlindungan konsumen yang perlu dibangun dalam pengembangan sebuah layanan produk baru. Lembaga yang memiliki kewenangan regulasi dan pengawasan lembaga keuangan di Inggris adalah *Financial Conduct*

Authority (FCA). Dalam rangka mendukung pertumbuhan ekosistem *fintech*, *Financial Services and Markets Act* (Undang-Undang Pasar dan Jasa Keuangan) yang diterbitkan pada tahun 2000 memberikan regulasi yang mengakomodasi mulai digunakannya *cryptocurrency* dalam transaksi keuangan serta maraknya pengembangan perbankan digital. Di negara ini regulasi terkait model bisnis P2P *Lending* tercantum dalam *Policy Statement* nomor PS19/14 oleh *Financial Conduct Authority*. Walaupun ketentuan ini tidak menetapkan batasan biaya pinjaman, ketentuan mengenai biaya pinjaman untuk P2P *Lending* mengikuti ketentuan harga maksimum untuk kredit jangka pendek berbiaya tinggi (*highcost short-term credit*) yang tertera dalam *Policy Statement* nomor PS14/16. Dalam kebijakan ini, ditetapkan batas maksimum biaya pinjaman sebesar 0,8 persen per hari, denda maksimum £15 (sekitar Rp285.000), dan penerima pinjaman tidak boleh membayar lebih dari 100 persen dari jumlah pinjaman.

(2). Regulasi P2P *Lending* Syariah

P2P *Lending* Syariah yang merupakan bagian dari industri *fintech* secara umum berkembang secara bersamaan. Keberadaan *fintech* merupakan jawaban atas kebutuhan masyarakat akan layanan keuangan yang lebih praktis, mudah, nyaman, dan terjangkau. Ini seiring dengan kemunculan inovasi disruptif yang mengubah layanan keuangan konvensional. *Fintech* menyediakan layanan keuangan kepada segmen masyarakat yang sebelumnya tidak dapat dijangkau oleh lembaga keuangan tradisional. Inovasi disruptif yang dinamis membuka produk, layanan, dan pasar baru, yang memerlukan institusi dan regulasi yang responsif.

Keberadaan P2P *Lending* Syariah dapat memberikan manfaat yang besar, terutama bagi para pelaku UMKM. Platform ini dirancang untuk memastikan bahwa proses pendanaan berjalan dengan lebih mudah, efektif, efisien, ekonomis, dan aman. Ini tidak hanya menguntungkan pihak peminjam, tetapi juga memberikan manfaat bagi investor dan seluruh ekosistem keuangan. Dengan adanya P2P *Lending* Syariah, diharapkan dapat membantu meningkatkan akses keuangan bagi masyarakat yang sebelumnya sulit untuk mendapatkan pembiayaan dari lembaga keuangan konvensional. Selain itu, dengan memastikan bahwa operasinya sesuai dengan prinsip-prinsip Syariah, P2P *Lending* Syariah bisa menjawab kebutuhan para peminjam dan investor yang mengutamakan kepatuhan terhadap nilai-nilai Islam (Sari, 2023).

Regulator memiliki peran penting dalam ekosistem *fintech* Syariah. Mereka bertanggung jawab untuk mengawasi kegiatan perusahaan *fintech* untuk mematuhi peraturan yang berlaku dan memastikan bahwa transaksi keuangan yang dilakukan sesuai dengan ketentuan Syariah. Regulator juga berperan dalam membentuk kebijakan dan standar yang mendukung perkembangan *fintech* Syariah secara berkelanjutan. Banyak negara memiliki regulasi yang mengatur praktik P2P *Lending* secara umum, tetapi tidak secara khusus mengatur praktik P2P *Lending* Syariah. Sebagai gantinya, platform P2P *Lending* Syariah harus mematuhi regulasi yang berlaku untuk lembaga keuangan Syariah secara umum.

Dalam konteks Indonesia, misalnya, OJK mengatur P2P *Lending* melalui POJK Nomor. 10 /POJK.05/2022

tentang Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi. Namun, dalam regulasi ini, tidak ada definisi khusus untuk P2P *Lending* Syariah. Oleh karena itu, praktik P2P *Lending* Syariah harus sesuai dengan prinsip-prinsip Syariah yang umumnya diterima dalam praktik keuangan Syariah, seperti harus bebas dari unsur riba, spekulasi (*maisir*), dan transaksi yang tidak jelas (*gharar*), serta harus mengikuti prinsip-prinsip keadilan dan tanggung jawab sosial.

Di Indonesia, aturan yang diterbitkan oleh BI dan OJK belum seluruhnya mencakup praktik P2P *Lending* Syariah, meskipun DSN-MUI telah merumuskan regulasi melalui Fatwa Nomor 117/DSN-MUI/II/2018 tentang Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi Berdasarkan Prinsip Syariah. Kompleksitas bisnis P2P *Lending* Syariah menimbulkan tantangan bagi regulator dalam mengawasi kepatuhan Syariah, terutama untuk melindungi nasabah yang terlibat dengan penyelenggara P2P *Lending* Syariah yang sering kali memiliki keberadaan fisik yang sulit diverifikasi dengan baik. Sebagai konsekuensi dari kurangnya regulasi terkait P2P *Lending* Syariah, keberadaan DPS di setiap perusahaan P2P *Lending* Syariah masih bersifat sukarela. Hal ini menunjukkan bahwa belum ada kewajiban yang diatur secara khusus untuk memastikan adopsi prinsip-prinsip Syariah dalam operasional perusahaan *fintech*. Oleh karena itu, perlunya upaya lebih lanjut dari pihak regulator untuk mengembangkan kerangka kerja yang lebih komprehensif untuk mengawasi dan mengatur praktik *fintech* Syariah, sehingga dapat memberikan perlindungan yang memadai bagi para nasabah (Muhammad & Lanaula, 2019).

Berikut merupakan regulasi-regulasi yang terkait dengan P2P *Lending* Syariah:

1. POJK Nomor 10/POJK.05/2022 Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi

POJK Nomor 10/POJK.05/2022 merupakan regulasi yang mengatur operasional perusahaan *fintech* yang menyediakan layanan pinjam meminjam uang secara *daring*. Namun, POJK Nomor 10/POJK.05/2022 atau peraturan regulasi lainnya tidak secara khusus mengatur tentang P2P *Lending* Syariah. Untuk memastikan perlindungan konsumen yang memadai, penting untuk mengatur P2P *Lending* Syariah secara spesifik dalam peraturan perundang-undangan. Dengan demikian, kepastian hukum, keadilan, dan kemanfaatan dapat terwujud secara lebih efektif (Noor *et al.*, 2021).

Dalam POJK tersebut di atas, ditegaskan setiap penyelenggara *fintech* yang ingin menawarkan layanan tersebut kepada masyarakat harus mendapatkan izin terlebih dahulu dari OJK. Pentingnya izin ini tercantum dalam Pasal 8 dan Pasal 9 dari POJK Nomor 10/POJK.05/2022. Pasal 8 mengatur bahwa setiap penyelenggara *fintech* yang ingin beroperasi di Indonesia wajib memiliki izin usaha dari OJK. Izin ini merupakan persyaratan utama yang harus dipenuhi oleh perusahaan *fintech* sebelum mereka dapat memulai kegiatan operasional mereka. Pasal 9 lebih lanjut menegaskan bahwa penyelenggara *fintech* yang tidak memiliki izin usaha dari OJK akan dianggap sebagai *fintech* ilegal.

Dalam konteks ini, penyelenggara *fintech* yang tidak berizin resmi dari OJK dianggap melanggar hukum dan tidak berwenang untuk menyediakan P2P *Lending* kepada

masyarakat. Hal ini mengisyaratkan pentingnya pengawasan dan regulasi yang ketat dalam menjaga keamanan dan kepercayaan konsumen terhadap layanan *fintech*. Ketentuan tersebut bertujuan untuk melindungi kepentingan dan keamanan konsumen. Dengan adanya izin resmi dari OJK, perusahaan *fintech* diharapkan telah memenuhi standar yang ditetapkan oleh regulator, termasuk dalam hal manajemen risiko, keamanan data, dan kepatuhan hukum. Ini memberikan kepastian kepada masyarakat bahwa layanan *fintech* yang mereka gunakan telah melalui proses evaluasi yang ketat dan diawasi oleh otoritas yang berwenang.

Selain itu, peraturan ini juga menjadi instrumen yang efektif dalam mencegah praktik ilegal dan penyalahgunaan di sektor *fintech*. Dengan menetapkan aturan yang jelas dan memberlakukan sanksi terhadap pelanggar, OJK dapat mengurangi risiko bagi konsumen yang mungkin terjebak dalam praktik ilegal atau penipuan oleh penyedia *fintech* ilegal. Namun, meskipun regulasi ini bertujuan untuk melindungi konsumen, implementasinya juga harus memperhatikan perkembangan teknologi dan dinamika pasar. *Fintech* merupakan industri yang terus berkembang dengan cepat, dan aturan yang kaku dapat menghambat inovasi dan pertumbuhan sektor ini sehingga OJK juga perlu memastikan bahwa regulasi yang diterapkan dapat mengakomodasi perkembangan teknologi dan memfasilitasi inovasi yang sehat dalam sektor *fintech*.

Dengan demikian penting bagi OJK untuk mengadopsi pendekatan yang seimbang antara perlindungan konsumen dan memfasilitasi pertumbuhan industri *fintech*. Regulasi yang fleksibel namun efektif akan

memungkinkan sektor *fintech* untuk terus berkembang secara berkelanjutan sambil tetap memastikan keamanan dan kepercayaan konsumen. Oleh karena itu, revisi dan penyesuaian terus-menerus terhadap regulasi yang ada bisa menjadi langkah yang penting dalam mendukung perkembangan industri *fintech* yang berkelanjutan dan berdaya saing.

2. Fatwa DSN-MUI Nomor 117/DSN-MUI/II/2018 tentang Layanan Pembiayaan Berbasis Teknologi Informasi berdasarkan Prinsip Syariah

P2P *Lending* Syariah hadir untuk memenuhi kebutuhan masyarakat akan inovasi ekonomi, karena menawarkan platform baru untuk layanan transaksi keuangan yang cepat dan praktis. Meskipun OJK telah mengeluarkan regulasi untuk P2P *Lending*, namun belum ada regulasi yang secara spesifik mengenai P2P *Lending* Syariah. Sehingga masih ada kemungkinan terdapat perbedaan dengan prinsip-prinsip Syariah. Oleh karena itu diperlukan peraturan yang spesifik untuk P2P *Lending* Syariah agar sesuai dengan ajaran Islam.

Fatwa DSN-MUI Nomor 117/DSN-MUI/II/2018 menyoroti isu keuangan digital, khususnya terkait dengan P2P *Lending*. Dalam fatwa ini, DSN-MUI memberikan pandangan hukum Islam terhadap praktik P2P *Lending*, yang semakin tumbuh pesat, termasuk jenis akad dan mekanisme pembagian risiko. Fatwa ini menjadi acuan penting bagi pelaku industri P2P *Lending* Syariah di Indonesia untuk memastikan bahwa praktik-praktik yang mereka lakukan sesuai dengan ketentuan-ketentuan hukum Islam. Hal ini juga menjadi pedoman bagi para

konsumen dan investor yang ingin terlibat dalam praktik *P2P Lending* untuk memahami implikasi Syariah dari kegiatan tersebut.

3. Undang-Undang Nomor 4 Tahun 2023 tentang Pengembangan dan Penguatan Sektor Keuangan

Undang-Undang Nomor 4 Tahun 2023 menjadi tonggak penting bagi penyelenggara *P2P Lending* yang sebelumnya belum memiliki landasan hukum setingkat undang-undang. Kehadiran regulasi ini menjadikan sektor keuangan berbasis teknologi memiliki payung hukum yang jelas dan kokoh, yang secara signifikan meningkatkan kepercayaan masyarakat terhadap ekosistem ini. Salah satu aspek krusial dari Undang-Undang ini adalah memberi wewenang kepada OJK untuk mengajukan permohonan pernyataan pailit atau penundaan kewajiban pembayaran utang terhadap perusahaan *P2P Lending* yang mengalami masalah. Langkah ini merupakan bentuk tindakan pencegahan yang efektif dalam menjaga stabilitas sektor keuangan, sehingga risiko terhadap para pelaku ekonomi dan masyarakat dapat dikelola dengan lebih baik.

Undang-Undang Nomor 4 Tahun 2023 tidak hanya menyediakan landasan hukum yang kuat bagi *P2P Lending*, tetapi juga memperkuat peran OJK dalam mengawasi dan mengelola kesehatan sektor keuangan secara keseluruhan. Hal ini merupakan langkah penting dalam menjaga stabilitas sistem keuangan negara, yang kemudian berdampak positif bagi peningkatan ekonomi dan kesejahteraan masyarakat secara keseluruhan. Selain itu, Undang-Undang ini turut menjadi landasan bagi pemerintah dalam pengembangan kebijakan yang lebih progresif dalam mendukung inovasi dan perkembangan teknologi keuangan. Dengan adanya kerangka regulasi

yang jelas, pelaku industri dan investor akan merasa lebih percaya diri untuk berinvestasi dan berpartisipasi dalam ekosistem *fintech*, yang pada gilirannya akan mendorong pertumbuhan sektor ini secara lebih berkelanjutan.

UU Nomor 4 Tahun 2023 mengamanatkan pembuatan POJK yang mencakup berbagai aspek penting mengenai penyelenggaraan usaha, penilaian kemampuan dan kepatutan, sumber dana penyertaan, izin usaha, pembukaan dan pelaporan kantor cabang, konversi konvensional menjadi Syariah, pendirian Unit Usaha Syariah (UUS), *spin off* UUS, perjanjian dengan nasabah, tata kelola, manajemen risiko, tingkat kesehatan, aksi korporasi, pencabutan izin usaha, pelaporan dan pengawasan, serta penerapan sanksi administratif. Hal ini memastikan bahwa semua aspek operasional P2P Lending diatur secara mendetail dan sesuai dengan standar yang berlaku.

c. Faktor Manajerial

1. Permodalan

Menurut Laporan *Fintech in ASEAN 2022*, penyelenggara *fintech* di kawasan ASEAN sukses menghimpun modal sebesar \$4,3 miliar selama sembilan bulan pertama tahun 2022. Jumlah ini menandai peningkatan yang signifikan dalam sumbangan ASEAN atas permodalan secara global dan meningkat dari 2 persen pada tahun 2018 menjadi 7 persen pada tahun 2022. Di Indonesia, industri *fintech* juga mencatat pencapaian yang luar biasa dengan menghimpun modal sebesar \$1,4 miliar dalam periode yang sama pada tahun 2022. Indonesia secara keseluruhan berkontribusi sebanyak 33 persen dari total modal yang diperoleh oleh ASEAN, menjadikannya

negara dengan kontribusi terbesar kedua setelah Singapura yang mencapai 43 persen. Industri *fintech* Indonesia telah menjadi tulang punggung utama dalam mendukung perkembangan sektor *fintech*.

Survei AMS 2022/2023 menyatakan bahwa sebanyak 38,7 persen dari responden melaporkan bahwa permodalan mereka berasal dari perusahaan modal ventura. Hal ini menunjukkan ketertarikan yang tinggi dari para pemodal terhadap potensi industri *fintech* Indonesia. Pola pendanaan dalam industri *fintech* mengalami pergeseran yang signifikan jika dibandingkan dengan hasil survei AMS 2021. Pada survei AMS 2022/2023, tercatat bahwa pendanaan mandiri (43,9 persen) melampaui pendanaan yang berasal dari perusahaan modal ventura (39 persen). Survei turut menemukan sumber permodalan sektor *fintech* di Indonesia, di mana mayoritas modal bersumber dari pendana dalam negeri, meskipun proporsinya mengalami penurunan signifikan dari 80 persen menurut AMS 2021 menjadi 57,3 persen sesuai yang tercatat dalam AMS 2022/2023. Investor asing yang berasal dari negara-negara seperti Singapura (20 persen) dan Tiongkok (8 persen) tercatat sebagai sumber utama pendanaan dari luar negeri.

Permodalan *fintech* terutama P2P *Lending* Syariah berlandaskan pada POJK No. 10/POJK.05/2022 tentang Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi di mana aturan terkait modal disetor mengalami peningkatan yang substansial. Dalam POJK No. 77/POJK.01/2016 regulasi terkait modal untuk perusahaan *fintech* hanya sejumlah Rp1 miliar untuk registrasi dan Rp2,5 miliar untuk izin operasional. Namun dalam POJK No. 10/POJK.05/2022 menyatakan bahwa modal disetor

perusahaan *fintech* meningkat menjadi Rp25 miliar, sementara ekuitas minimal ditentukan sejumlah Rp12,5 miliar. Maksud dari perubahan tersebut adalah untuk menangani potensi masalah terkait permodalan yang mungkin dihadapi oleh perusahaan *fintech*. Peningkatan persyaratan modal dan ekuitas juga bertujuan untuk memastikan bahwa perusahaan memiliki dukungan finansial yang memadai untuk menjalankan operasinya secara efektif dan untuk melindungi kepentingan konsumen serta stabilitas sektor keuangan secara keseluruhan.

POJK No. 10/POJK.05/2022 juga mencerminkan upaya regulator/ OJK untuk meningkatkan standar dan pengawasan terhadap industri *fintech* yang semakin berkembang pesat di Indonesia. Dengan adanya persyaratan modal yang lebih ketat, diharapkan dapat mendorong pertumbuhan yang berkelanjutan dan menjaga integritas serta keamanan pasar *fintech*. Selain itu, peningkatan modal juga dapat meningkatkan kepercayaan publik terhadap perusahaan *fintech*. Kepercayaan publik yang meningkat juga menunjukkan perusahaan *fintech* terutama P2P *Lending* Syariah memiliki kestabilan finansial yang cukup untuk mengatasi risiko dan menghadapi tantangan dalam lingkungan bisnis yang dinamis.

Dalam POJK No. 10/POJK.05/2022, ada aturan yang menetapkan jumlah ekuitas minimum secara gradual yaitu Pasal 50 yang menetapkan bahwa: (a) Perusahaan *fintech* wajib sepanjang waktu mempunyai ekuitas minimal Rp12,5 miliar; (b) Ekuitas seperti yang tercantum pada ayat (1) wajib dipenuhi secara gradual, sebagai berikut: (1) minimal Rp2,5 miliar efektif 1 tahun dihitung mulai POJK

ini ditetapkan, (2) minimal Rp7,5 miliar efektif 2 (dua) tahun dihitung mulai POJK ini ditetapkan, dan (3) minimal Rp12,5 miliar efektif 3 (tiga) tahun dihitung mulai POJK ini ditetapkan.

Tindakan proaktif dilakukan OJK dengan meminta perusahaan P2P *Lending* yang belum sesuai dengan ketentuan untuk menyusun rencana tindakan guna mematuhi persyaratan modal minimum. OJK secara berkelanjutan melakukan monitoring atas perkembangan pemenuhan aturan permodalan di P2P *Lending* dan menyampaikan surat pembinaan serta meminta penyusunan rencana tindakan untuk perbaikan berkenaan masalah permodalan. Penerapan rencana tindakan yang telah dibuat dipantau oleh OJK secara ketat. Jika kondisi memburuk, OJK akan melakukan tindakan pengawasan lebih lanjut untuk memastikan kepatuhan terhadap aturan serta mempertahankan stabilitas dan integritas industri P2P *Lending* (OJK, 2023b).

Hingga 31 Agustus 2023, tercatat ada 27 perusahaan P2P *Lending* yang belum memuhi persyaratan ekuitas minimum sebesar Rp2,5 miliar. Untuk mengatasi hal ini, OJK mendorong peningkatan ketahanan industri P2P *Lending* melalui sinergi, yang dapat dicapai melalui aksi korporasi seperti merger, akuisisi, dan konsolidasi.

Industri *fintech*, termasuk platform P2P *Lending*, harus memprioritaskan langkah-langkah untuk meminimalisir risiko pencucian uang dan pendanaan terorisme dalam rangka mematuhi ketentuan modal minimum. Salah satu pedoman yang penting adalah PBI Nomor 19/10/PBI/2017, yang mengatur implementasi tindakan Anti-Pencucian Uang dan Pencegahan Pendanaan Terorisme (APU PPT) bagi perusahaan yang

menyelenggarakan layanan sistem pembayaran yang non-bank dan transaksi penukaran valuta asing non-bank. Regulasi yang ditetapkan pada tanggal 6 September 2017 tersebut memberikan kerangka kerja yang jelas bagi penyelenggara layanan keuangan non-bank untuk mengidentifikasi, mencegah, dan melaporkan aktivitas yang mencurigakan terkait dengan pencucian uang dan pendanaan terorisme. Dengan mematuhi peraturan ini, industri *fintech* bisa meningkatkan keamanan dan kepercayaan pelanggan serta memastikan kepatuhan atas aturan yang ditetapkan.

APU PPT adalah serangkaian aturan dan prosedur yang bermaksud untuk untuk menanggulangi dan menghentikan praktik pencucian uang serta pendanaan terorisme. Transaksi keuangan yang mencurigakan adalah transaksi yang tidak lazim dan dan menyimpang dari pola transaksi normal, yang diduga dilakukan untuk tujuan tidak sah. Transaksi keuangan mencurigakan tidak selalu terkait dengan kejahatan tertentu, tetapi juga melibatkan penggunaan aset yang diduga bersumber dari kegiatan kriminal, termasuk transfer dana tanpa informasi identitas yang jelas dari pengirim, transaksi tunai besar dalam surat berharga yang menyimpang dari pola transaksi normal, transaksi jual beli sekuritas tanpa disertai tujuan transaksi yang jelas, dan memindahkan sekuritas dalam nominal besar ke akun yang tidak teridentifikasi dengan jelas. Pusat Pelaporan dan Analisis Transaksi Keuangan (PPATK) menetapkan bahwa praktik transaksi finansial dengan mata uang baik rupiah maupun asing senilai setidaknya Rp500 juta harus dilaporkan sebagai Transaksi Keuangan Mencurigakan.

2. SDM/Talenta

Dalam industri *fintech* SDM berperan penting dalam kesuksesan perusahaan. SDM yang berkualitas dan terampil menjadi faktor kunci dalam menghadapi tantangan dan memanfaatkan peluang dalam lingkungan bisnis yang cepat berubah. Kehadiran tim yang terlatih dan berkualitas dapat membantu perusahaan mengembangkan produk dan layanan yang inovatif, meningkatkan efisiensi operasional, serta memberikan pengalaman pelanggan yang lebih baik.

Dalam rangka penyesuaian model bisnis baru, tentunya penyiapan SDM yang kompeten menjadi salah satu kunci utama. Menurut McKinsey Global Institute perubahan digital bisnis juga akan berdampak secara perlahan terhadap keahlian yang dibutuhkan dari para talenta (de la Boutetière, Montagner & Reich, 2018).

Dalam *5th Annual Oxford Entrepreneurship Policy Roundtable* (OXEPR) disebutkan bahwa secara umum ekosistem *fintech* berkembang atas talenta dan modal. Ekosistem yang dinamis memfasilitasi efisiensi keseimbangan dan sirkulasi sumber daya tersebut. Ekosistem yang kuat menjaga sumber dayanya dengan mengamankan keberagaman sumber daya. Keberagaman sumber modal sudah umum diketahui oleh para pembangun ekosistem, namun tidak demikian halnya dengan talenta. Ekosistem *fintech* dapat sangat terpengaruh oleh berkurangnya SDM (*brain drain*) (OXEPR, 2019).

Namun, mengembangkan dan mempertahankan SDM yang berkualitas dalam industri *fintech* juga merupakan tantangan tersendiri. Pertama, industri *fintech* sering kali bersaing dengan perusahaan-perusahaan besar

dalam merekrut talenta terbaik. Perusahaan-perusahaan teknologi raksasa atau perbankan tradisional dapat menawarkan gaji dan tunjangan yang lebih tinggi, serta fasilitas kerja yang menarik. Kedua, kecepatan perubahan teknologi yang tinggi dalam industri *fintech* memerlukan SDM yang mampu beradaptasi dengan cepat dan belajar secara kontinu. Ini menuntut adanya program pelatihan dan pengembangan karyawan yang efektif untuk memastikan bahwa tim tetap relevan dan kompetitif di pasar.

Selain itu, perusahaan *fintech* juga dapat mempertimbangkan strategi penggajian yang kompetitif dan fleksibel, yang mencakup insentif kinerja dan tunjangan yang menarik. Hal ini akan membantu mereka menarik dan mempertahankan talenta terbaik dalam industri. Terakhir, perusahaan juga dapat memanfaatkan kemitraan dengan universitas dan lembaga pendidikan untuk mendapatkan akses ke bakat muda yang berpotensi. Melalui program magang, kerja sama riset, dan pelatihan kerja sama, perusahaan dapat membantu mengembangkan dan merekrut talenta masa depan dalam industri *fintech*.

Menurut Bachtiar, Vandenberg & Sawiji (2022) ada tiga kanal pengembangan talenta perusahaan *startup* teknologi sebagai berikut:

1. Sistem Pendidikan. Sistem pendidikan selain dapat membekali generasi muda dengan pengetahuan dan keterampilan, juga menumbuhkan kemampuan berpikir dan bertindak inovatif. Kemampuan berinovasi diperlukan dalam pengembangan teknologi untuk

produk baru (*tech talent*), dan untuk merancang dan menerapkan model bisnis baru (*entrepreneurial talent*).

2. Inkubator dan Akselarator. Program-program dari inkubator dan akselarator menawarkan berbagai jenis dukungan, terutama pendampingan, yang memberikan pengetahuan penting untuk mengembangkan keterampilan yang dibutuhkan.
3. *Startup*. Perusahaan *starup* sendiri dapat mengembangkan talenta melalui *learning-by-doing*, pelatihan *reskilling* dan *upskilling* kepada para pekerjanya
4. Pengalaman di Perusahaan Lain. Talenta juga bisa muncul dari bisnis lain, baik perusahaan kecil, perusahaan menengah, perusahaan besar, atau dalam beberapa kasus, organisasi non-pemerintah.

Mengingat strategisnya peran SDM dalam mendukung bisnis digital maka peningkatan kapasitas SDM di sektor keuangan menjadi kewajiban kolektif seluruh pihak terkait dalam sektor tersebut. Dalam Rencana Pembangunan Jangka Menengah Nasional (RPJMN) 2020-2024, Presiden Republik Indonesia telah menggarisbawahi pentingnya peningkatan kualitas SDM untuk mewujudkan pertumbuhan dan ketahanan ekonomi yang berkualitas dan berkeadilan.

OJK meluncurkan Cetak Biru Pengembangan Sumber Daya Manusia Sektor Jasa Keuangan 2021-2025 yang bertujuan untuk mendukung industri keuangan yang sehat, kuat, dan kompetitif dan berfungsi sebagai panduan

dan referensi bagi semua pihak yang terlibat dalam pengembangan SDM di sektor jasa keuangan untuk jangka panjang. Penyusunan Cetak Biru Pengembangan Sumber Daya Manusia Sektor Jasa Keuangan 2021-2025 mempunyai dasar yang kuat yaitu:

1. Transformasi digital perlu didukung dengan SDM yang andal
2. Pelaksanaan tata kelola, manajemen risiko, dan kepatuhan membutuhkan tenaga kerja yang memiliki kompetensi dan integritas tinggi
3. Signifikansi gap kompetensi SDM di sektor jasa keuangan
4. Perubahan global yang dinamis perlu dipertimbangkan dalam pengembangan SDM
5. Perkembangan industri jasa keuangan Syariah perlu didukung dengan SDM yang berkualitas
6. Besarnya dana publik yang dikelola oleh industri jasa keuangan yaitu Rp23.234 triliun (per Desember 2020)
7. Aspek perlindungan konsumen harus ditingkatkan dengan menghadirkan SDM yang terampil dan berkualitas.
8. Indonesia belum memiliki Cetak Biru Pengembangan Sumber Daya Manusia Sektor Jasa Keuangan yang merupakan derivasi dari Masterplan Sektor Jasa Keuangan Indonesia (MPSJKI) 2021-2025.

Dalam Cetak Biru pengembangan SDM sektor jasa keuangan yang disebutkan bahwa visi pengembangan SDM sektor jasa keuangan adalah mewujudkan sumber daya manusia sektor jasa keuangan yang profesional, berintegritas, dan berdaya saing global dalam rangka

meningkatkan kinerja sektor jasa keuangan. Visi tersebut ditopang oleh 4 (empat) misi yaitu: (OJK, 2021)

1. Mengembangkan standarisasi kompetensi SDM sektor jasa keuangan
2. Mengembangkan metode peningkatan kompetensi SDM sektor jasa keuangan
3. Mengembangkan infrastruktur pendukung SDM sektor jasa keuangan
4. Mengembangkan SDM sektor jasa keuangan yang memiliki kompetensi digital.

Asia Timur mendominasi semua aspek digital, terutama dalam teknologi dan kesiapan di masa depan, melampaui Amerika Utara dan Eropa Barat. Asia Selatan & Pasifik, serta Asia Barat & Afrika, mengalami kemajuan pesat dalam teknologi, mengecilkan kesenjangan dengan wilayah yang lebih maju secara digital dan menjadi pesaing potensial dalam inovasi. Negara-negara digital yang sukses, yaitu negara-negara yang menggunakan talenta digital, memiliki budaya yang adaptif, dan infrastruktur digital yang efisien, menyelaraskan keterampilan dan kompetensi, kapasitas, serta investasi masa depan untuk mengadopsi dan mengeksplorasi teknologi digital baru yang dapat mengubah pemerintahan, bisnis, dan masyarakat secara menyeluruh (Propson, *et al.*, 2024).

Tenaga kerja dengan kemampuan digital sangat diperlukan di industri jasa keuangan. Mereka tidak hanya penting untuk mendukung kelangsungan operasional industri ini tetapi juga diharapkan dapat mempercepat proses transformasi digital. Menurut laporan World Economic Forum 2020, tingkat keterampilan digital Indonesia (61 persen) masih berada di bawah Singapura (77 persen) dan Malaysia (66 persen) (Zahidi *et al.*, 2020).

Sebuah survei yang diinisiasi oleh Ernst & Young tahun 2018 mengindikasikan bahwa Indonesia menghadapi gap kompetensi SDM dalam teknologi dan perangkat lunak (71 persen). Di samping itu, lebih dari 90 persen responden perusahaan di Indonesia beranggapan bahwa pengembangan SDM sebagai tindakan yang krusial dalam pemenuhan gap dimaksud (Ernst & Young, 2018).

Roadmap Keuangan Berkelanjutan Tahap II (2021-2025), yang dikeluarkan oleh OJK, menggabungkan tujuh elemen dalam satu ekosistem keuangan yang berkelanjutan. Dengan memperhatikan aspek lingkungan, sosial, dan tata kelola, SDM menjadi elemen kunci dalam mendukung penyaluran dana kepada masyarakat (OJK, 2021).

Peningkatan kapasitas SDM di semua level jabatan berkontribusi pada pemahaman dan penerapan Good Corporate Governance (GCG) serta manajemen risiko. Ini mencakup hal-hal seperti memastikan modal yang cukup, memperbaiki sistem penilaian kredit, meningkatkan kualitas pelayanan, dan menerapkan efektifitas teknik penagihan. Kewajiban menjaga standar *The International Organization for Standardization (ISO)*, seperti ISO Layanan Prima, ISO Keandalan IT, ISO Antifraud, dan ISO *Cyber*, merupakan bagian penting dari langkah pengembangan SDM (OJK, 2023b).

Mengacu pada POJK No. 10/POJK.05/2022, Strategi pengembangan industri P2P Lending di masa depan menekankan pada peningkatan kualitas industri. Prioritas utamanya adalah peningkatan kemampuan individu, mulai dari tingkat direksi dan komisaris hingga karyawan. Sertifikasi kompetensi kerja dari lembaga sertifikasi profesi

yang terdaftar di OJK diperlukan sebagai langkah seleksi untuk menjamin kecakapan yang dipersyaratkan.

Cara yang dapat dilakukan adalah: Pertama, penerapan sertifikasi SDM merupakan langkah berarti dalam menjamin bahwa seluruh individu yang ada dalam industri ini mempunyai keterampilan dan pengetahuan yang mendalam tentang prinsip-prinsip dasar, regulasi, dan praktik terbaik dalam industri P2P *Lending*. Kedua, peningkatan pemahaman dan implementasi GCG setiap level jabatan guna mengelola perusahaan dengan baik, memastikan akuntabilitas, transparansi, dan perlindungan kepentingan seluruh pemangku kepentingan. GCG merupakan konsep yang mengacu pada praktik-praktik dan prinsip-prinsip yang dirancang untuk mengatur dan mengelola perusahaan secara efektif, transparan, dan akuntabel. Pemahaman SDM yang kuat mengenai prinsip-prinsip GCG diharapkan dapat meningkatkan kinerja perusahaan operasional secara keseluruhan. Ketiga, Pelibatan SDM yang terlatih dan terampil dalam manajemen risiko yang dapat mengurangi potensi kerugian perusahaan dan meningkatkan daya tahan terhadap perubahan pasar dan lingkungan bisnis. Manajemen risiko juga menjadi fokus penting dalam pengembangan industri P2P *Lending*. Perusahaan diharapkan memiliki sistem yang kuat untuk mengidentifikasi, menilai, mengendalikan, dan memantau risiko yang terkait dengan operasinya.

AMS 2022/2023 menyebutkan bahwa talenta dalam industri *fintech* memiliki karakteristik khusus seperti talenta lebih banyak disukai bila berasal dari tenaga kerja lokal karena dianggap memiliki wawasan yang lebih baik tentang gambaran bisnis dan kemudahan dalam

berkoordinasi menurut 73,3 persen responden.. Talenta dengan pengetahuan industri keuangan juga banyak disukai industri *fintech* yang mencapai 49,3 persen responden. Oleh karena itu, industri *fintech* sangat mendukung inisiatif untuk menyediakan peluang bagi semua kelompok masyarakat, termasuk perempuan, baik di dalam maupun di luar organisasi.

Namun perlu digarisbawahi, P2P *Lending Syariah* sebagai lembaga yang didirikan dalam lingkup Syariah, membutuhkan SDM dengan seperangkat kompetensi dan keterampilan tertentu, termasuk pemahaman Syariah. SDM yang terampil akan memastikan bahwa produk dan layanan efisien tanpa mengurangi prinsip Syariah. Kurangnya pengetahuan dan keahlian SDM, misalnya, akan berdampak pada kualitas produk keuangan Islam dalam hal kepatuhan syariah (Izhar, 2012).

d. Faktor Teknologi

1. Keamanan Siber (*Cyber Security*)

Dalam bisnis *fintech*, keamanan siber dapat dianggap sebagai salah satu tantangan utama yang perlu diatasi untuk mengelola risiko yang terkait dengan pengintegrasian layanan *fintech* dalam kehidupan masyarakat sehari-hari. Serangan siber menimbulkan ancaman terhadap stabilitas keuangan sistemik dan dapat menghalangi adopsi *fintech* (Albenjasim *et al*, 2023). Oleh karena itu, tindakan pencegahan harus segera diterapkan dan diperluas ke seluruh siklus hidup produk dan layanan. Hal ini memerlukan kontrol yang kuat dan efektif untuk mencegah dan memitigasi masalah serius seperti privasi, keamanan siber, ancaman orang dalam, dan injeksi

malware, *Application Programming Interface* (API) yang tidak aman, kerentanan bersama, dan keamanan data (Magnuson & Magnuson, 2018).

Menanggapi potensi penipuan di industri *fintech*, serangkaian inisiatif keamanan siber dianggap penting untuk mencegah dan memitigasi risiko yang muncul dalam operasi dan lingkungan berbasis teknologi informasi (Ng & Kwok, 2017). Keamanan Siber adalah praktik dan teknologi yang ditujukan untuk melindungi sistem komputer, jaringan, perangkat, dan data dari risiko, serangan, atau akses ilegal.

Kehadiran *RegTechs* sangat berperan penting dalam mengidentifikasi potensi ancaman terhadap keamanan finansial sejak dini dan mampu meminimalkan risiko dan biaya yang terkait dengan hilangnya dana dan pelanggaran data, sehingga dapat memberikan jaminan kepastian hukum bagi pelaku industri dan menjaga kepentingan konsumen. Ng & Kwok (2017) lebih lanjut menekankan bahwa pengendalian risiko oleh regulator keuangan dalam lingkungan global pasti akan menjadi lebih menantang dalam percepatan teknologi seiring dengan diperkenalkannya teknologi disruptif.

Untuk meningkatkan keamanan siber, pada tahun 2022 OJK melalui POJK No. 10/POJK.05/2022 mewajibkan perusahaan P2P *Lending* untuk memperoleh Sertifikat Manajemen Keamanan Data (ISO 27001). Namun, hasil pengawasan OJK menunjukkan bahwa setelah mendapatkan sertifikat 27001, upaya pemeliharaan oleh perusahaan P2P *Lending* sering diabaikan dan belum sepenuhnya dilakukan.

Standar ISO 27001 dirancang untuk melindungi data dari berbagai ancaman dan risiko, termasuk akses ilegal,

kerusakan, pencurian, dan gangguan. Standar ini membantu memastikan kerahasiaan, integritas, dan ketersediaan data penting bagi organisasi. Namun, hanya memiliki sertifikasi ISO 27001 tidak cukup, mengingat dinamisnya industri serta meningkatnya keragaman serangan siber, peretasan, dan teknik canggih lainnya. Dengan demikian, pemenuhan sertifikasi keamanan informasi perlu dilakukan secara berkelanjutan.

Pemberlakuan Undang-Undang Nomor 27 Tahun 2022 tentang Pelindungan Data Pribadi dianggap memberikan kejelasan tentang metode pelaksanaan perlindungan data pribadi, yang berkontribusi positif terhadap peningkatan kepercayaan digital dan menciptakan lingkungan yang mendukung bagi industri *fintech*. Selain itu, Undang-Undang Nomor 4 Tahun 2023 tentang Pengembangan dan Penguatan Sektor Keuangan juga dianggap sebagai pengakuan bagi pelaku *fintech* dalam sektor jasa keuangan. Penegakan hukum untuk *fintech* yang dikenal sebagai Inovasi Teknologi Sektor Keuangan (ITSK) memberikan kepastian hukum dan perlindungan kepada masyarakat dari praktik *fintech* yang tidak sah.

2. Infrastruktur Data dan Sistem Informasi

Pada tahap pertama pengembangan model bisnis P2P *Lending Syariah*, infrastruktur data dan sistem informasi menjadi perhatian utama yang sangat penting. Salah satu langkah signifikan yang dilakukan adalah pengembangan Pusdafil (Pusat Data Fintech Lending) 2.0 oleh OJK. Langkah ini sangat berarti karena akan

mendukung integrasi data yang lebih menyeluruh pada tahap berikutnya..

Pusdafil 2.0 merupakan sebuah platform yang dirancang untuk mengumpulkan, menyimpan, dan mengelola data terkait industri *fintech* lending, termasuk P2P *Lending* Syariah. Dengan adanya Pusdafil 2.0, para pelaku industri dapat mengakses data secara terpusat dan terintegrasi, memungkinkan mereka untuk melakukan analisis yang lebih mendalam dan akurat terkait *credit scoring* dan risiko kredit. Integrasi data yang lebih baik menjadi sangat penting bagi para pelaku industri dalam membangun *credit scoring* yang dapat diandalkan.

Salah satu permasalahan dalam *online* P2P *Lending* adalah asimetri informasi antara peminjam dan pemberi pinjaman. Artinya, pemberi pinjaman tidak mengetahui kredibilitas peminjam. Asimetri informasi seperti ini dapat berakibat buruk pada proses pembiayaan (Akerlof, 1970) dan *moral hazard* (Stiglitz & Weiss, 1981). Secara teoritis, beberapa masalah ini dapat diatasi dengan pemantauan rutin, namun pendekatan ini menimbulkan tantangan dalam lingkungan *online* karena peminjam dan pembeli tidak bertemu secara fisik (Gefen, Benbasat, & Pavlou, 2008).

Riset yang dilakukan oleh Emekter *et al*, (2015) menemukan bahwa *credit scoring*, rasio utang terhadap pendapatan, FICO Skor (metode untuk mengukur dan mengevaluasi kelayakan kredit individu) dan *debt-to-limit ratio* berperan penting dalam menentukan gagal bayar pembiayaan. Dengan memiliki akses ke data yang komprehensif dan terpercaya, P2P *Lending* Syariah dapat menerapkan evaluasi risiko yang lebih baik terhadap calon

peminjam, serta memperkuat proses pengambilan keputusan terkait penyaluran pembiayaan.

Selain itu, integrasi data juga memungkinkan terciptanya kerangka kerja yang lebih efisien dalam melakukan pemantauan dan pengawasan terhadap industri *fintech lending* secara keseluruhan. OJK dan pihak terkait dapat menggunakan data yang terkumpul melalui Pusdafil 2.0 untuk mengidentifikasi potensi risiko sistemik, mencegah praktik ilegal atau penyalahgunaan, serta memastikan bahwa operasional P2P *Lending* Syariah sejalan dengan ketentuan Syariah dan regulasi. Pengembangan infrastruktur data dan sistem informasi, terutama melalui inisiatif seperti Pusdafil 2.0, menjadi langkah strategis yang sangat penting dalam mendukung pertumbuhan dan keberlanjutan industri P2P *Lending*, khususnya dalam konteks P2P *Lending* Syariah. Ini akan mewujudkan lingkungan yang lebih transparan, efisien, dan dapat dipercaya bagi semua pihak yang berkepentingan, serta berkontribusi positif untuk memperkuat industri keuangan Syariah secara keseluruhan.

Dalam upaya untuk memperkuat industri P2P *Lending* Syariah, beberapa langkah strategis telah diidentifikasi, yang meliputi peningkatan permodalan, tata kelola, manajemen risiko, dan kualitas SDM. Langkah-langkah ini dirancang untuk meningkatkan stabilitas dan keberlanjutan platform P2P *Lending* Syariah, serta meningkatkan kualitas layanan yang disediakan kepada para pemangku kepentingan. Roadmap Pengembangan dan Penguatan Layanan Pendanaan bersama Berbasis Teknologi Informasi menerangkan langkah-langkah

pengembangan infrastruktur data dan sistem informasi terkait *fintech* adalah: (OJK, 2023b)

Pertama, pengembangan *Credit Scoring*. Pengembangan *Credit Scoring* merupakan suatu upaya untuk meningkatkan sistem evaluasi kredit yang digunakan dalam industri P2P *Lending*. *Credit Scoring* yang efektif sangat penting dalam menilai kreditur dan mengelola risiko kredit dengan baik. *Credit Scoring* adalah proses penggunaan data dan teknik statistik untuk menilai kemungkinan seorang peminjam akan gagal membayar pinjamannya. Dengan memperkuat proses *Credit Scoring*, penyelenggara P2P *Lending* dapat membuat keputusan pinjaman yang lebih tepat dan dapat meminimalkan risiko kredit yang mungkin timbul.

Salah satu indikator utama dalam *Credit Scoring* adalah Tingkat Kredit Bermasalah 90 Hari (TWP90). TWP90 mengukur persentase pinjaman yang memiliki tunggakan pembayaran lebih dari 90 hari. Tingkat TWP90 yang rendah menunjukkan kualitas portofolio pinjaman yang lebih baik karena menunjukkan bahwa sebagian besar peminjam dapat membayar kembali pinjamannya sesuai dengan jadwal yang ditentukan. Pada umumnya, tingkat TWP90 yang diinginkan oleh penyelenggara P2P *Lending* adalah kurang dari 5 persen. Dengan menjaga tingkat TWP90 tetap rendah, penyelenggara P2P *Lending* dapat menunjukkan kepada investor dan regulator bahwa portofolio pinjamannya memiliki risiko kredit yang terkendali. Hal ini meningkatkan kepercayaan pemangku kepentingan terhadap industri P2P *Lending* secara keseluruhan.

Upaya pengembangan *Credit Scoring* melibatkan penggunaan data yang banyak serta kecanggihan teknik analisis untuk mengidentifikasi pola dan tren yang

berkaitan dengan risiko kredit. Ini dapat mencakup penggunaan data riwayat pembayaran, data keuangan, dan data perilaku konsumen lainnya untuk memperkirakan kemampuan peminjam dalam membayar kembali pinjamannya. Selain itu, pengembangan *Credit Scoring* juga mencakup pengembangan model prediktif yang lebih akurat untuk menilai risiko kredit. Hal tersebut melibatkan penggunaan algoritma dan teknik *machine learning* untuk memprediksi kemungkinan gagal bayar dari seorang peminjam berdasarkan karakteristik dan perilaku finansialnya. Dengan memperbaiki *Credit Scoring*, penyelenggara P2P *Lending* dapat membuat keputusan pinjaman yang lebih cerdas, meminimalkan risiko kredit, dan meningkatkan kualitas portofolio pinjaman mereka secara keseluruhan. Ini akan membantu menjaga keberlanjutan industri P2P *Lending* dan meningkatkan kepercayaan pemangku kepentingan terhadap industri *fintech* ke depannya.

Kedua, Pengembangan *Risk Based Supervision*. Pengembangan *Risk Based Supervision* adalah strategi pengawasan yang berbasis pada risiko untuk meningkatkan efisiensi dan efektivitas pengawasan industri P2P *Lending*. Pendekatan ini memungkinkan regulator untuk fokus pada risiko yang paling signifikan bagi stabilitas sistem keuangan, sambil meminimalkan biaya dan sumber daya yang digunakan. Dalam konteks ini, infrastruktur TI pengawasan yang canggih sangat penting. Ini mencakup penggunaan teknologi informasi yang maju untuk mengumpulkan, menganalisis, dan memproses data secara cepat dan akurat. Infrastruktur TI yang kuat memungkinkan pengawas untuk melakukan

pemantauan secara real-time terhadap aktivitas industri P2P *Lending*, mendeteksi anomali atau potensi risiko, dan merespons dengan cepat.

Selain itu, kerjasama antara pengawas prudensial dan *market conduct* juga diperlukan. Pengawas prudensial bertanggung jawab untuk memastikan bahwa institusi keuangan mematuhi peraturan dan standar keuangan yang berlaku, sementara pengawas *market conduct* memantau perilaku pasar dan memastikan perlindungan konsumen. Dengan bekerja sama, kedua jenis pengawas dapat saling melengkapi dalam mengawasi industri P2P *Lending* secara menyeluruh. Peningkatan jumlah dan kapasitas pengawas juga menjadi faktor penting dalam pengembangan *Risk Based Supervision*. Dengan lebih banyak sumber daya dan personel yang tersedia, regulator dapat melakukan pengawasan yang lebih intensif dan menyeluruh terhadap industri P2P *Lending*. Ini termasuk melakukan audit dan inspeksi secara rutin, memberikan rekomendasi atau peringatan kepada pelaku industri, dan memberikan pelatihan atau bimbingan kepada staf pengawas.

Dengan menerapkan pengembangan *Risk Based Supervision* secara efektif, regulator dapat meningkatkan kemampuan mereka dalam mengidentifikasi dan mengelola risiko yang dihadapi oleh industri P2P *Lending*. Hal ini mencakup risiko kredit, likuiditas, operasional, dan kepatuhan, serta risiko sistemik yang bisa mempengaruhi stabilitas sistem keuangan. Pengembangan *Risk Based Supervision* bukan hanya tentang meningkatkan pengawasan, tetapi juga tentang membangun sistem pengawasan yang adaptif, responsif, dan proaktif terhadap perubahan kondisi pasar dan risiko yang muncul. Ini akan membantu menjaga kestabilan dan keamanan industri P2P

Lending, sehingga mendukung pertumbuhan ekonomi secara keseluruhan.

Faktor penting lainnya adalah memiliki infrastruktur digital yang baik. Menurut Strategi Nasional Pengembangan Ekonomi Digital 2030 (Kemenko Perekonomian, 2023) Kinerja infrastruktur digital di Indonesia masih belum memadai, seperti yang terlihat dari tiga indikator utama, yaitu: (i) rendahnya kualitas konektivitas; (ii) kurang majunya pusat data dan ekosistem *cloud*; (iii) keterbatasan konten dan aplikasi lokal. Pertama, rendahnya kualitas konektivitas digital dari aspek cakupan, kualitas, dan aksesibilitas. Dibandingkan dengan negara lain, Indonesia memiliki posisi yang relatif rendah dalam cakupan dan kecepatan internet, dengan hanya sekitar 1 persen populasi yang menggunakan jaringan 5G. Sedangkan, cakupan internet *broadband* jaringan 4G hanya mencakup 38 persen kabupaten. Kecepatan *mobile internet* di Indonesia hanya mencapai 24 Mbps, jauh di bawah rata-rata global sebesar 76 Mbps. Sama halnya dengan kecepatan *fixed internet* yang sekitar 33 Mbps, juga di bawah rata-rata global yaitu 134 Mbps.

Kedua, kemajuan pusat data dan ekosistem *cloud* di Indonesia masih menghadapi berbagai tantangan. Pada tahun 2020, kapasitas pusat data Indonesia hanya mencapai sekitar 1 MW per satu juta penduduk, sedangkan negara-negara lain seperti Singapura dan Jepang memiliki kapasitas yang jauh lebih tinggi, yakni sekitar 80 MW dan 24 MW per satu juta penduduk. Selain itu, menurut Global Cloud Ecosystem Index, pada tahun 2022 Indonesia menempati peringkat ke-56, sedangkan Singapura, Jepang, dan Thailand berada pada peringkat yang lebih tinggi,

yaitu masing-masing ke-1, ke-15, dan ke-42. Dalam indeks tersebut, Indonesia mendapatkan nilai terendah pada aspek keamanan dan jaminan (*security and assurance*). Ini menunjukkan bahwa Indonesia perlu fokus pada pembangunan regulasi untuk mendukung keamanan dan kedaulatan data.

Ketiga, ketersediaan dan penggunaan konten serta aplikasi lokal masih terbatas. Hanya sekitar 30 persen dari 25 situs web paling populer merupakan situs lokal, dan hanya sekitar 16 persen dari 25 aplikasi yang paling sering diunduh di Indonesia adalah aplikasi buatan lokal. Mayoritas konten yang ada berbahasa Inggris, menyulitkan 70 persen penduduk Indonesia untuk mengaksesnya. Sementara pengeluaran pemerintah untuk aplikasi dan perangkat lunak TIK juga rendah, hanya sekitar 5 persen dibandingkan dengan rata-rata global yang mencapai 15 persen. Selain itu, pasar perangkat lunak di Indonesia mengalami penurunan pertumbuhan, dari 9,7 persen per tahun (CAGR tahun 2017 hingga 2020) menjadi hanya 3,8 persen per tahun (CAGR tahun 2020 hingga 2022).

3. User Experience (Pengalaman Pengguna)

Konsumen saat ini menginginkan layanan yang cepat, produk yang dipersonalisasi, dan pengalaman pengguna yang intuitif tanpa harus berinteraksi dengan manusia kecuali jika benar-benar diperlukan (MZ, 2022). Mereka lebih memilih untuk menggunakan teknologi dan platform digital untuk memenuhi kebutuhan mereka dalam hal ini. Ada peningkatan signifikan dalam variasi produk yang ditawarkan oleh lembaga keuangan tradisional, *fintech*, dan aplikasi mobile yang semakin canggih. Hal ini mendorong perlunya pengalaman pelanggan yang dipersonalisasi, sambil tetap fokus pada

kemampuan inti mereka dalam menyediakan solusi keuangan yang inovatif (KPMG, 2023).

User experience (UX) adalah bidang desain yang memusatkan perhatian pada pembuatan pengalaman yang menyenangkan dan memuaskan bagi pengguna ketika berinteraksi dengan suatu produk atau layanan. Peran penting UX dalam desain produk mencakup pemahaman pengguna, perancangan antarmuka yang intuitif, dan menciptakan solusi yang memenuhi kebutuhan pengguna serta tujuan bisnis. Hassenzahl (2008) mendefinisikan UX sebagai perasaan evaluatif yang bersifat sementara, terutama dalam hal perasaan baik atau buruk yang muncul saat berinteraksi dengan suatu produk atau layanan. Dengan kata lain, UX dipahami sebagai pengalaman subjektif yang timbul selama proses interaksi dengan produk atau layanan tertentu, di mana pengguna mengukur seberapa baik atau buruk pengalaman tersebut berdasarkan perasaan yang mereka rasakan.

Istilah UX sering dikaitkan dengan UI (*User Interface*). Keduanya merupakan dua hal yang berbeda namun saling berkaitan. UI fokus pada aspek visual dan interaktif, sementara UX melibatkan keseluruhan pengalaman pengguna, termasuk emosi dan pemahaman konteks pengguna. UX merupakan elemen fundamental dalam desain produk dan layanan di era digital. UX mengacu pada keseluruhan pengalaman dan persepsi yang dirasakan individu saat berinteraksi dengan produk, layanan, atau sistem digital. Dengan kemajuan teknologi yang berkelanjutan dan meningkatnya perhatian terhadap kebutuhan serta keinginan pengguna, UX menjadi faktor

kritis dalam menentukan keberhasilan suatu produk, layanan, atau sistem digital. Pemahaman mendalam mengenai pengguna dan pengalaman yang mereka alami sangat mempengaruhi tingkat penerimaan dan kesuksesan desain tersebut (Luther, Tiberius, & Brem, 2020).

UX telah berkembang menjadi salah satu konsep sentral dalam strategi bisnis digital modern, khususnya dalam *fintech*. Dalam konteks ini, UX tidak hanya berperan penting dalam menentukan bagaimana pengguna berinteraksi dengan produk dan layanan *fintech*, tetapi juga berkontribusi secara signifikan terhadap keberhasilan atau kegagalan produk tersebut di pasar. UX dalam desain produk dan layanan digital, mencakup keseluruhan pengalaman dan persepsi individu saat berinteraksi dengan produk, layanan, atau sistem digital. Seiring dengan perkembangan teknologi dan peningkatan fokus pada kebutuhan serta keinginan pengguna, UX menjadi faktor kritis yang menentukan keberhasilan suatu produk (Sauro & Lewis, 2016).

Penyelenggara P2P *Lending* dapat mempertimbangkan model *Technology Acceptance Model* (TAM) yang diinisiasi oleh Fred Davis pada tahun 1986 untuk memahami UMKM dalam mengadopsi teknologi. Davis (1986) menyoroti dua faktor yang berpengaruh pada perilaku pengguna dalam menerima teknologi, yaitu Persepsi Kegunaan (*Perceived Usefulness*) dan Persepsi Kemudahan Penggunaan (*Perceived Ease of Use*), sebagai berikut:

1. Persepsi Kegunaan (*Perceived Usefulness*). Ini merujuk pada keyakinan pengguna bahwa memanfaatkan

teknologi akan memperbaiki kinerja mereka dalam melakukan tugas-tugas tertentu. UMKM akan cenderung mengadopsi layanan P2P *Lending* jika mereka melihat nilai tambah yang jelas dalam penggunaannya. Contohnya, kemampuan untuk mendapatkan akses ke sumber pendanaan tambahan dengan biaya yang lebih rendah dibandingkan dengan pinjaman tradisional, atau fleksibilitas dalam penjadwalan pembayaran. Persepsi ini penting karena UMKM sering membutuhkan akses ke modal untuk pertumbuhan atau likuiditas, dan mereka akan memilih solusi yang paling memberikan manfaat.

2. Persepsi Kemudahan Penggunaan (*Perceived Ease of Use*). Ini mengacu pada keyakinan pengguna bahwa pemanfaatan teknologi mudah. UMKM cenderung akan lebih tertarik menggunakan layanan P2P *Lending* jika mereka merasa platform ini mudah digunakan. Misalnya, proses pendaftaran yang sederhana, navigasi yang intuitif dalam mengajukan pinjaman, dan kemudahan dalam mengunggah dokumen-dokumen yang diperlukan. Persepsi tentang kemudahan ini sangat penting karena UMKM sering memiliki sumber daya terbatas dalam hal waktu dan keahlian teknologi.

7. Ekosistem *Fintech* yang Membentuk Model Bisnis P2P *Lending* Syariah Dalam Meningkatkan Pembiayaan UMKM yang Berkelanjutan

Ekosistem *fintech* adalah lingkungan yang kompleks yang melibatkan berbagai pemangku kepentingan yang berbeda-beda. Jaringan pemangku kepentingan seperti perusahaan IT, lembaga keuangan tradisional, pemerintah

dan regulator, investor, media, Lembaga Swadaya Masyarakat (LSM), masyarakat umum dan penyelenggara *fintech*, yang menurut Siddiqui & Rivera (2022) saling berinteraksi dan saling memengaruhi sedemikian rupa sehingga menghasilkan layanan keuangan digital.

Hasil riset *Muthukannan et al* (2021) menunjukkan bahwa lanskap *fintech* di Indonesia dicirikan oleh jaringan organisasi yang heterogen, dinamis dan terus berkembang dan inovasi yang dilakukan untuk memperluas layanan keuangan. Penelitian ini juga memperlihatkan bahwa kehadiran *fintech* berdampak positif terhadap perluasan layanan keuangan tersebut. Penelitian ini berimplikasi yang signifikan bagi para pembuat kebijakan terutama di negara-negara berkembang untuk memfasilitasi dan mengembangkan *fintech* dan bagi penyelenggara *fintech* untuk merancang teknologi layanan keuangan.

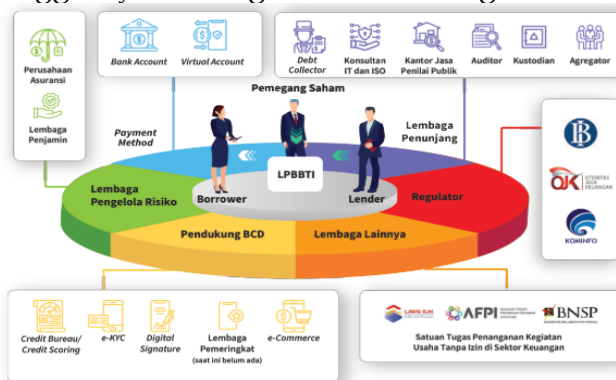
Penyelenggara P2P *Lending Syariah* adalah pusat dari ekosistem ini. Mereka adalah platform yang menyediakan layanan P2P *Lending Syariah* kepada masyarakat. Melalui platform ini, pemberi pinjaman dan penerima pinjaman dapat bertemu dan melakukan transaksi pinjaman secara daring sesuai ketentuan Syariah. Selain penyelenggara, institusi keuangan Syariah turut memainkan peran penting dalam ekosistem ini. Mereka menyediakan sumber daya keuangan dan dukungan bagi penyelenggara P2P *Lending Syariah*, serta membantu dalam mengintegrasikan prinsip-prinsip Syariah dalam produk dan layanan yang mereka tawarkan.

Mitra usaha juga merupakan bagian integral dari ekosistem ini. Mereka termasuk perusahaan lain, institusi keuangan, atau organisasi non-profit yang berkolaborasi dengan penyelenggara P2P *Lending Syariah* untuk

menyediakan layanan tambahan, memperluas jangkauan pasar, atau meningkatkan kepercayaan pemangku kepentingan terhadap industri ini.

Regulator memiliki peran penting dalam mengatur dan mengawasi ekosistem *fintech* secara keseluruhan, termasuk model bisnis P2P Lending Syariah. Mereka bertanggung jawab untuk membuat dan menegakkan regulasi yang memastikan transparansi, keadilan, dan keamanan dalam operasi penyelenggara P2P Lending Syariah, serta untuk menjamin bahwa mereka mematuhi ketentuan Syariah yang ditetapkan. Terakhir, infrastruktur teknologi adalah fondasi dari ekosistem *fintech* ini. Ini mencakup sistem dan platform teknologi yang digunakan oleh penyelenggara P2P Lending Syariah untuk menyediakan layanan mereka, serta infrastruktur lainnya seperti jaringan internet, *software*, dan *hardware* yang mendukung operasi sehari-hari mereka.

Berdasarkan *roadmap* LPBBTI (OJK, 2023b) ekosistem penyelenggara *fintech* digambarkan sebagai berikut:



Gambar 4.18 Ekosistem Penyelenggaraan LPBBTI
Sumber: OJK (2023b)

Berdasarkan gambar tersebut teridentifikasi beberapa unsur yang terlibat dalam praktik LPBBTI yaitu:

- a. Pemberi Dana (*lender*) dan Penerima Dana (*borrower*) dapat berupa individu, entitas hukum, atau badan usaha yang bertransaksi melalui LPBBTI.
- b. Regulator yaitu lembaga atau kementerian yang bertanggung jawab untuk mengatur dan mengawasi aktivitas LPBBTI, meliputi OJK sebagai otoritas utama dalam penyelenggaraan usaha, BI yang terkait dengan sistem pembayaran, dan Kementerian Komunikasi dan Informatika yang berhubungan dengan penyediaan layanan telekomunikasi.
- c. Lembaga penunjang yaitu entitas yang berkolaborasi dengan LPBBTI untuk mendukung aktivitas LPBBTI. Entitas-entitas ini meliputi *debt collector* yang menyediakan layanan penagihan, konsultan IT dan ISO yang menawarkan konsultasi terkait dukungan teknologi informasi dan standar ISO, kantor jasa penilai publik yang melakukan penilaian aset, auditor yang menjalankan audit, kustodian yang menangani penyimpanan aset, dan *aggregator* yang menyediakan data kepada calon *lender dan borrower* dalam memilih LPBBTI.
- d. *Payment method* merupakan metode pembayaran yang bisa dipakai oleh *borrower* dalam melakukan transaksi, meliputi metode pembayaran tanpa tunai, pembayaran daring, baik melalui rekening bank maupun akun virtual.
- e. Pendukung inovasi keuangan digital merupakan entitas pendukung dalam kegiatan LPBBTI meliputi Biro Kredit/Kredit Skoring (penilai kelayakan kredit calon *borrower*, e-KYC (sistem untuk memverifikasi identitas

calon *borrower*), *digital signature* (verifikasi digital yang digunakan dalam proses transaksi), lembaga pemeringkat platform (memberikan penilaian terhadap kinerja, kualitas, dan risiko), dan *e-platform* (aktivitas jual beli barang atau jasa secara daring melalui teknologi informasi).

- f. Lembaga pengelola risiko, pihak yang menyediakan dukungan kepada LPBBTI dalam hal pengelolaan dan mitigasi risiko terkait kegiatan usahanya, meliputi perusahaan asuransi atau lembaga penjamin.

Pengelolaan pemangku kepentingan dapat meningkatkan kemampuan perusahaan lebih unggul dibanding pesaing dalam menciptakan nilai jangka panjang (Hilman & Keim, 2001). Hubungan jangka panjang dengan pemangku kepentingan berdampak bagi perusahaan, memungkinkannya untuk merespons perubahan lingkungan dengan cepat (Harrison & St. John, 1996). Seluruh proses ini dimungkinkan melalui integrasi pemangku kepentingan dalam perusahaan yang mengarah pada penciptaan interaksi relasional, lebih dari sekedar dari transaksi ekonomi, untuk membangun hubungan jangka panjang yang saling mempercayai. Penciptaan interaksi relasional ini menghasilkan keunggulan kompetitif yang sulit ditiru oleh pesaing (Rueda-Manzanares, Arago´n-Correa & Sharma, 2008).

Dalam konteks UMKM, pemangku kepentingan merupakan pendorong potensial keberlangsungan bisnis UMKM (Caputo, Buhnova, & Wallezky, 2018; Tencati & Perrini, 2006). Penelitian yang dilakukan oleh Journeault, Perron, & Valli`eres (2021) menemukan bahwa pemangku

kepentingan memainkan lima peran kolaboratif yang berbeda dan saling melengkapi dalam mendukung praktik keberlanjutan dalam UMKM, yaitu sebagai pelatih, analis, koordinator, spesialis, dan penyedia keuangan. Studi ini menunjukkan bahwa kelima peran ini dapat dilakukan oleh berbagai pemangku kepentingan dan dapat berkontribusi dalam mengatasi berbagai hambatan dalam praktik keberlanjutan UMKM. Temuan-temuan ini menunjukkan bahwa langkah strategis yang dapat dilakukan pemerintah dalam peningkatan kinerja UMKM yang berkelanjutan yaitu dengan membantu dan mengembangkan jaringan pemangku kepentingan yang mampu menjalankan lima peran penting ini sebagai bagian dari upaya untuk mendorong penerapan keberlanjutan usaha.

Dalam pandangan Rafiki (2020) bagi UMKM mengakses pembiayaan secara eksternal harus dianggap sebagai prioritas utama untuk mempertahankan operasional usaha dan pada yang sama aktif dalam membangun jaringan (*networking*) di antara pemangku kepentingan. Post, Preston, & Sachs (2002) berpendapat kemampuan perusahaan dalam menciptakan kekayaan berkelanjutan ditentukan oleh hubungannya dengan pemangku kepentingan. Menurut pandangan ini keberhasilan bisnis jangka panjang mensyaratkan perusahaan untuk mengembangkan dan mengintegrasikan hubungan dengan pemangku kepentingan dengan manajemen strategi secara keseluruhan. Hal ini didukung oleh temuan penelitian Manzanque-Lizano, Alfaro-Cortés, & de la Cruz (2019), yang kemudian menekankan bahwa perusahaan yang dapat membentuk strategi keuangan sesuai dengan perilaku pemangku kepentingan lebih

mampu mengatasi situasi kritis dan memastikan keberlangsungan perusahaan di masa depan.

Dengan mempertimbangkan pemangku kepentingan dalam strategi dan operasi mereka, platform P2P *Lending Syariah* dapat mengoptimalkan manfaat jangka panjang mereka, membangun reputasi yang baik, dan memperkuat posisi mereka sebagai bagian integral dari ekosistem keuangan yang inklusif dan berkelanjutan.

Berdasarkan temuan empiris pada studi literatur terdahulu, penelitian mengenai model bisnis *fintech* telah menjadi fokus utama dalam beberapa area, terutama berkaitan dengan *mobile payment*, keuangan mikro, P2P *Lending*, dan *crowdfunding*. Studi yang dilakukan oleh Liu *et al.*, (2020) menggarisbawahi pentingnya pemahaman mendalam tentang bagaimana bisnis *fintech* diatur dan dijalankan dalam konteks *mobile payment*, yang semakin menjadi tren utama dalam transaksi keuangan sehari-hari. Selain itu, keuangan mikro juga menjadi sorotan penting dalam penelitian ini, mengingat peran krusialnya dalam memperluas akses keuangan bagi masyarakat yang awalnya sulit dilayani oleh institusi keuangan tradisional.

P2P *Lending* menjadi subjek penelitian yang signifikan, karena model bisnis ini telah mengubah cara tradisional pemberian pinjaman dan menjadi alternatif utama bagi individu dan bisnis kecil yang membutuhkan akses ke modal. Studi-studi tentang P2P *Lending* menyoroti berbagai aspek, termasuk keamanan transaksi, pengelolaan risiko, dan dampaknya terhadap perekonomian secara keseluruhan. Terakhir, *crowdfunding* juga menjadi topik

yang menarik dalam penelitian model bisnis *fintech*, karena kemampuannya untuk menggalang dana dari berbagai sumber untuk proyek-proyek yang inovatif atau kegiatan sosial.

Penelitian mengenai model bisnis *fintech* meliputi berbagai aspek yang relevan dengan perkembangan teknologi keuangan modern, dengan tujuan untuk memahami secara lebih dalam dinamika dan implikasi dari model bisnis ini terhadap ekonomi dan masyarakat secara luas (Liu *et al.*, 2020).

Penelitian disertasi ini berupaya mengambil area model bisnis *fintech* khususnya P2P *Lending* Syariah yang berkenaan dengan keuangan mikro. Hal tersebut sejalan dengan perkembangan P2P *Lending* Syariah dalam pembiayaan UMKM namun jumlahnya masih kecil jika dibandingkan dengan keseluruhan total pembiayaan lembaga perbankan nasional. Sehingga, model bisnis dalam penelitian disertasi ini diharapkan sebagai inovasi dalam mengembangkan keuangan mikro terutama pembiayaan mikro Syariah di Indonesia. Adapun berdasarkan pengembangan P2P *Lending* di Indonesia baik berdasarkan ekosistem *fintech* baik konvensional maupun Syariah pertama kali didetailkan dalam *roadmap* LPBBTI yang disusun oleh OJK.

Peneliti memetakan ekosistem *fintech* Syariah yang mendukung model bisnis P2P *Lending* Syariah menjadi dua jaringan utama, yaitu Ekosistem *Major* dan Ekosistem *Minor*. Ekosistem *Major*, sebagai jaringan utama, terdiri dari entitas-entitas kunci yang menjadi fondasi utama bagi operasional dan pertumbuhan P2P *Lending* Syariah. Komponen Ekosistem *Major* meliputi: (a) *startup* P2P *Lending* Syariah, yang bertindak sebagai penyelenggara

layanan pembiayaan berbasis Syariah, (b) bank Syariah, yang menyediakan dukungan keuangan dan infrastruktur bagi operasional P2P *Lending* Syariah, dan (c) mitra P2P *Lending* Syariah, yang mungkin meliputi entitas lain yang terlibat dalam ekosistem P2P *Lending* Syariah seperti lembaga keuangan non-bank dan penyedia layanan terkait.

Sementara itu, Ekosistem Minor, sebagai jaringan pendukung, terdiri dari entitas-entitas yang memainkan peran penting dalam memfasilitasi dan mengawasi ekosistem P2P *Lending* Syariah. Komponen Ekosistem Minor meliputi: (a) regulator, baik OJK maupun DSN-MUI, yang bertanggung jawab untuk mengatur dan mengawasi aktivitas P2P *Lending* Syariah sejalan dengan ketentuan Syariah dan regulasi, (b) Asosiasi *Fintech*, yang menyediakan forum kolaborasi dan advokasi bagi pelaku industri *fintech* Syariah, (c) Dewan Pengawas Syariah *Fintech*, yang memberikan panduan dan supervisi terkait aspek Syariah dalam operasional *fintech* Syariah, dan (d) Kampus, yang dapat berperan sebagai sumber pengetahuan dan riset serta tempat pelatihan bagi peningkatan kapasitas SDM di bidang *fintech* Syariah. Kedua ekosistem ini saling melengkapi dan bekerja sama dalam menciptakan lingkungan yang mendukung pertumbuhan dan inovasi dalam model bisnis P2P *Lending* Syariah.

a. Jaringan Utama: P2P *Lending* Syariah

Ekosistem *fintech* yang stabil dan simbiotik sangat penting dalam pertumbuhan industri *fintech* itu sendiri. Dengan kata lain, kerjasama yang harmonis antara berbagai pihak dalam ekosistem *fintech* dapat memberikan

kontribusi yang besar terhadap perkembangan industri *fintech* secara keseluruhan.

Dalam pandangan Lee & Shin (2018) *startup fintech* merupakan pusat ekosistem *fintech*. Perusahaan-perusahaan ini sebagian besar bersifat wirausaha dan telah mendorong inovasi besar dalam bidang pembayaran, manajemen kekayaan, pemberian pinjaman, pendanaan kolektif, pasar modal, dan asuransi dengan mengurangi biaya operasional, membidik segmen konsumen yang lebih spesifik, dan menawarkan layanan yang lebih terpersonalisasi dibandingkan lembaga keuangan tradisional. Walchek (2015) menyebutkan *startup fintech* menggerakkan fenomena pembongkaran layanan keuangan (*unbundling financial services*), yang telah sangat mengganggu bagi bank-bank tradisional. *Fintech* merupakan jenis inovasi disruptif yang dapat mengganggu model bisnis tradisional dalam industri keuangan.

Christensen (1997) menggambarkan bagaimana produk atau layanan baru dapat menggantikan produk atau layanan yang sudah ada dengan cara yang tidak terduga. Teknologi disrupti membawa proposisi nilai yang sangat berbeda ke pasar daripada yang tersedia sebelumnya. Ini berarti teknologi baru tersebut tidak hanya menawarkan perubahan secara bertahap (inkremental) dari produk atau layanan yang sudah ada, tetapi sering kali menghadirkan sesuatu yang benar-benar baru dan berbeda, baik dalam hal fitur, kinerja, harga, atau cara penggunaan.

Lebih lanjut Christensen (1997) menyatakan bahwa secara umum teknologi disrupsi tidak dapat menyaingi produk yang sudah mapan di pasar utama. Ini bisa disebabkan oleh kinerja awal yang lebih rendah, kurangnya penerimaan atau pengakuan dari pelanggan utama, atau hambatan lain seperti regulasi yang ketat atau kebiasaan yang sudah mapan. Namun, teknologi disrupsi memiliki fitur lain yang dihargai oleh pelanggan yang termarjinalkan (dan umumnya baru). Ini menunjukkan bahwa meskipun mungkin tidak populer di pasar utama pada awalnya, teknologi disrupsi sering menarik bagi segmen pasar kecil atau pelanggan yang lebih inovatif, yang mungkin lebih terbuka terhadap eksperimen atau mempunyai kebutuhan yang tidak dipenuhi oleh produk yang ada.

Dengan demikian teknologi disrupsi tidak hanya mencoba menyaingi produk yang sudah mapan di pasar, tetapi juga menghadirkan nilai tambah yang unik yang dapat menarik perhatian segmen pasar tertentu yang lebih kecil, namun berpotensi untuk berkembang. Dalam konteks keuangan, disrupsi dapat terjadi ketika teknologi baru atau model bisnis baru mengganggu cara lembaga keuangan tradisional beroperasi.

Dengan memanfaatkan teknologi digital, *fintech* menawarkan solusi keuangan yang lebih cepat dan lebih dapat dijangkau, termasuk segmen pasar yang sebelumnya kurang terlayani oleh institusi keuangan tradisional. Sejauh ini, karena P2P *Lending*, termasuk P2P *Lending* Syariah memberikan kesempatan kepada individu dan UMKM yang kurang mampu untuk mengumpulkan dana, maka

hal ini akan memberikan kontribusi terhadap apa yang disebut inklusi keuangan. Dengan kata lain, hal ini mengimplikasikan bahwa P2P *Lending* tidak akan menjadi ancaman bagi bank-bank komersial konvensional, karena individu-individu dan UMKM yang *unbankable* dan termarginalisasi belum menjadi nasabah utama dalam sistem perbankan konvensional (Suzuki & Dulal Miah, 2022).

Akses keuangan terhadap lembaga keuangan tradisional menjadi kendala penting bagi UMKM karena beberapa faktor, salah satunya adalah adanya asimetris informasi antara bank dan UMKM yang dapat menghambat proses pengajuan dan persetujuan pinjaman. P2P *Lending* menawarkan bentuk intermediasi yang baru dalam menghubungkan antara peminjam dan investor dengan cara yang lebih langsung, efisien, dan inovatif dibandingkan dengan lembaga keuangan tradisional. Peran mereka yang krusial dalam mendukung akses keuangan dan pertumbuhan ekonomi telah membuat mereka semakin relevan dalam pasar keuangan global saat ini. Menariknya, bank-bank sendiri telah menjadi investor utama di perusahaan P2P *Lending* menunjukkan minat dan keyakinan mereka terhadap potensi model bisnis ini (Tambunan *et al.*, 2021).

Kehadiran P2P *Lending* sebagai lembaga intermediasi pembiayaan UMKM dalam praktiknya memperkuat *Financial Intermediation Theory* dalam beberapa aspek sebagai berikut:

1. Asimetri informasi. Asimetri informasi menjadi kendala besar bagi lembaga pembiayaan untuk mengurangi

risiko gagal bayar debitur. Beberapa studi dilakukan berfokus pada asimetri informasi antara pemberi pinjaman dengan peminjam dalam proses pembiayaan (Freedman & Jin, 2011). Implementasi *Credit Scoring* (Iyer *et al.*, 2011), informasi kependudukan (Kumar, 2007) dan jaringan sosial (Lin, Prabhala, & Viswanathan, 2013; Liu, Brass & Chen, 2015) merupakan indikator potensial untuk memitigasi risiko gagal bayar. Inovasi keuangan berbasis *big data* dianggap sebagai teknologi disruptif yang telah mengubah sektor jasa keuangan. Analisis *big data* menurut Yan, Yu, & Zhao, 2015; He *et al.*, 2017) dapat mengurangi asimetri informasi di industri P2P Lending.

2. Efisiensi Biaya. *Transaction Cost Innovation Theory* yang dikemukakan oleh Niehans (1983) merupakan teori yang menjelaskan bagaimana inovasi dalam biaya transaksi (*transaction costs*) mempengaruhi perkembangan sistem keuangan. Teori ini terutama relevan dalam konteks evolusi keuangan modern dan perubahan dalam struktur pasar keuangan. Platform P2P Lending hanya bertindak sebagai perantara antara investor dengan peminjam. Akibatnya platform ini tidak menanggung risiko kredit dan tunduk pada peraturan yang lebih sedikit dibanding lembaga keuangan tradisional. Hal ini menjadikan platform ini beroperasi dengan modal yang lebih efisien dan biaya operasional yang lebih rendah (Hopstaken *et al.*, 2016). Kehadiran P2P Lending dapat mengurangi biaya intermediasi (Yum, Lee, & Chae, 2012; Balyuk, 2016).
3. Kontribusi terhadap Pertumbuhan Ekonomi. Platform P2P Lending menyediakan akses keuangan kepada

UMKM untuk memperoleh pinjaman dan karenanya berkontribusi pada pertumbuhan UMKM. Sebagai mesin ekonomi yang penting pertumbuhan, UMKM membantu penciptaan lapangan kerja dan pemulihan ekonomi. Ini yang paling penting alasan bahwa pemerintah mendorong bentuk pendanaan modal inovatif ini (Frame & White, 2014; Hopstaken *et al.*, 2016).

Di Indonesia P2P *Lending* baik konvensional maupun Syariah hingga Agustus 2023, terdapat 101 perusahaan yang telah memperoleh izin dari OJK. Tujuh perusahaan di antaranya merupakan P2P *Lending* Syariah, sementara 94 lainnya beroperasi secara konvensional. Secara keseluruhan, kondisi P2P *Lending* Syariah terlihat positif. Berdasarkan data Agustus 2023, aset P2P *Lending* mengalami kenaikan sebesar 29,96 persen dibandingkan tahun lalu, mencapai Rp7,42 triliun. Dari total aset tersebut, Rp7,28 triliun merupakan milik perusahaan P2P *Lending* konvensional dan sisanya Rp139,48 miliar merupakan aset P2P *Lending* Syariah sebagaimana pada tabel berikut:

Tabel 4.7 Perkembangan P2P *Lending* Indonesia Agustus 2023

Jenis P2P <i>Lending</i>	Jumlah Penyelenggara (Unit)	Total Aset (miliar Rp)	Total Liabilitas (miliar Rp)	Total Ekuitas (miliar Rp)
Konvensional	94	7,277	3,746	3,530
Syariah	7	136	102	35
Total	101	7,413	3,848	3,565

Sumber: OJK (2023b)

Merujuk studi *Cambridge Centre for Alternative Finance* (CCAF) tahun 2019 Indonesia termasuk dua besar negara ASEAN dalam hal jumlah perusahaan *fintech*, kedua setelah Singapura dan sebagian besar perusahaan *fintech* di

Indonesia fokus melayani kelompok masyarakat *unbanked* dan *underbanked* dengan menargetkan individu dan UMKM. Dalam studi ini, sebagian besar perusahaan *fintech* Indonesia beroperasi dalam model bisnis Pinjaman digital, diikuti oleh *Crowdfunding* Pengumpulan Modal dan Pembayaran Digital. Sub-segmen Pinjaman Digital yang paling umum digunakan adalah *P2P Lending* untuk konsumen dan bisnis (CCAF, ADBI, & FinTechSpace, 2019)

b. Jaringan Utama: Bank Syariah

Bank Syariah adalah bank yang beroperasi sesuai dengan prinsip-prinsip Syariah Islam dan menawarkan berbagai produk atau jasa, di antaranya tabungan, pembiayaan, investasi, dan lainnya, dengan mematuhi hukum Islam yang melarang riba, spekulasi, dan kegiatan yang dianggap tidak etis atau bertentangan dengan ajaran Islam. Prinsip-prinsip utama yang diikuti oleh bank Syariah meliputi keadilan, transparansi, kepatuhan terhadap hukum Islam, dan pembagian risiko antara pihak-pihak yang ikut serta dalam transaksi finansial. Bank Syariah juga sering memberikan perhatian khusus pada pembiayaan berbasis prinsip bagi hasil dan kegiatan investasi yang sesuai dengan ketentuan Syariah.

Layanan *fintech* memiliki dampak signifikan terhadap kinerja keuangan Jaringan Institusi Keuangan Syariah (JIKS). Penelitian yang dilakukan Alghadi (2024) menunjukkan adanya hubungan yang menguntungkan antara kesuksesan keuangan JIKS dari tahun 2017 hingga 2021 dengan layanan *fintech*. JIKS merupakan kumpulan atau gabungan lembaga keuangan termasuk perbankan, lembaga keuangan non-bank atau entitas lainnya yang

menyediakan layanan keuangan berlandaskan ketentuan Syariah.

JIKS bertujuan untuk memperluas jangkauan layanan keuangan Syariah, menguatkan kepatuhan terhadap prinsip-prinsip Syariah dalam industri keuangan, dan memperkuat kerja sama antara institusi-institusi keuangan Syariah dalam mencapai tujuan bersama. Melalui kerjasama dalam JIKS, institusi-institusi keuangan Syariah dapat saling mendukung, berbagi sumber daya, dan meningkatkan kualitas layanan yang mereka tawarkan kepada masyarakat.

P2P *Lending* memberikan peluang bagi individu dan UMKM yang biasanya sulit mendapatkan pinjaman dari bank untuk memperoleh dana. Ini berarti bahwa P2P *Lending* berkontribusi pada inklusi keuangan dengan memperluas akses ke layanan keuangan. Konsep ini mengimplikasikan bahwa P2P *Lending* tidak seharusnya dianggap sebagai ancaman bagi bank-bank komersial tradisional. Sebab, pelanggan utama dari bank-bank tersebut biasanya bukanlah individu atau UMKM yang *unbankable* dan terpinggirkan, melainkan mereka yang lebih stabil secara keuangan.

Disrupsi saat ini dalam industri perbankan dan keuangan dapat dapat dianggap sebagai situasi yang saling menguntungkan bagi industri perbankan Syariah (*Islamic Banking Industry/IBI*) dan perusahaan *fintech* Syariah. Melalui kolaborasi yang tepat dan terencana, IBI akan dapat memperoleh praktik-praktik inovatif dari perusahaan rintisan *fintech* Syariah yang baru muncul dan karenanya, perusahaan rintisan *fintech* Syariah juga dapat mempelajari kelebihan dan kekurangan dalam berbisnis dengan IBI yang sudah mapan dan bereputasi baik. Oleh

karena itu, dengan kolaborasi yang tepat dan efektif, dan setelah mempertimbangkan semua aspek bisnis seperti ancaman dan peluang yang harus sesuai dengan Syariah, secara kolektif mereka akan dapat memperoleh manfaat dari pengganda pertumbuhan yang dapat dibawa oleh *fintech*. Dengan demikian masa depan *fintech* Syariah sangatlah cerah (Alam *et al.*, 2019b).

Hasil penelitian Suzuki & Dulal Miah (2022) mengindikasikan *fintech* dan digitalisasi akan memberikan kesempatan bagi bank komersial untuk memperluas cakupan bisnis serta mendiversifikasi risiko dan ketidakpastian dengan investor utama. Beberapa layanan keuangan seperti: *Digital Lending dan Digital Capital Raising, Digital Banking dan Digital Asset Exchange, dan Private Banking (Wealth Management)* akan memberikan kesempatan kepada bank-bank komersial untuk mencari basis nasabah baru. Studi ini berpendapat bahwa revolusi teknologi keuangan telah membuka akses ke layanan keuangan dengan biaya yang lebih rendah sehingga mengurangi potensi pendapatan berbasis biaya bagi bank-bank Islam.

Risiko memiliki pengaruh dan korelasi yang signifikan terhadap ekosistem *fintech*. Dalam hal ini, industri *fintech* P2P *Lending* harus dapat mengelola risiko dengan baik, melalui pengendalian dan mitigasi risiko yang ada, sehingga dapat menciptakan kestabilan ekosistem *fintech*. Tinggi rendahnya risiko akan berdampak pada tingkat kestabilan ekosistem *fintech*, semakin stabilnya ekosistem *fintech*, maka dapat mempercepat perkembangan dan pertumbuhan industri ini di masa depan. Dalam mengantisipasi gangguan eksternal seperti

risiko, seluruh elemen ekosistem *fintech* dapat melakukan kerja sama, koordinasi, dan kolaborasi untuk memperkuat stabilitasnya (Wijaya *et al.*, 2022).

Penelitian yang dilakukan Liem *et al.*, (2022) bertujuan untuk menyelidiki apakah pembiayaan *fintech* memberikan dampak pada stabilitas bank. Beberapa temuan penting dalam penelitian adalah: Pertama, terdapat hubungan positif antara pembiayaan *fintech* dan stabilitas bank. Hasil ini menunjukkan bahwa seiring dengan pertumbuhan *fintech*, *fintech* bersaing dengan bank, tetapi juga menguntungkan bank dalam hal stabilitas. Kedua, pengaruh pembiayaan *fintech* terhadap stabilitas bank mungkin bergantung pada pembagian informasi pembiayaan. *Fintech* akan memberikan pengaruh yang lebih positif terhadap stabilitas bank dengan adanya lembaga-lembaga pertukaran informasi pembiayaan yang efisien.

c. Jaringan Utama: Mitra

Kerjasama antarlembaga dalam ekosistem *fintech* memainkan peran krusial dalam pengembangan dan penguatan industri *fintech* di Indonesia. Menurut AMS 2022/2023, 79,0% responden mengungkapkan bahwa mereka telah menjalin kemitraan dengan lembaga lain. Berdasarkan klaster, sebagian besar perusahaan yang melakukan kemitraan berasal dari Inovasi Keuangan Digital (68,8%) dan pinjaman *online* (79,3%) (AFTECH, 2023).

Kerjasama antarlembaga *fintech* merupakan hal penting karena memungkinkan pemanfaatan bersama keahlian, sumber daya, dan jaringan. Kolaborasi ini juga dapat memperkuat inovasi dan memperluas variasi produk serta layanan yang tersedia untuk konsumen. Manfaat

kolaborasi antar perusahaan dalam ekosistem *fintech* termasuk pertukaran pengetahuan dan teknologi, pembagian risiko, akses ke pasar baru, serta peningkatan kapabilitas operasional. Hal ini sejalan dengan pendapat Lee & Shin (2018) bahwa para pengembang teknologi yang merupakan bagian dari ekosistem *fintech* dapat menciptakan lingkungan yang mendukung bagi *startup fintech* untuk meluncurkan layanan-layanan inovatif secara cepat. Dengan kata lain, infrastruktur teknologi yang ada menciptakan kesempatan bagi penyelenggara *fintech* untuk mengembangkan dan mengimplementasikan ide-ide baru dengan efisiensi yang tinggi.

Dalam beberapa situasi, kerjasama dapat membuka kesempatan untuk sinergi yang lebih baik antara produk dan layanan, seperti integrasi layanan pembayaran dengan pinjaman *online*. Di samping itu, kolaborasi antarperusahaan *fintech* juga berkontribusi dalam peningkatan inklusi keuangan. Contohnya, perusahaan *fintech* yang memfokuskan bisnisnya pada layanan pembayaran dapat bekerja sama dengan perusahaan yang berfokus pada layanan pinjaman untuk menawarkan layanan keuangan yang lebih menyeluruh kepada konsumen, terutama kepada mereka yang tidak dilayani atau kurang terlayani oleh lembaga keuangan konvensional. Dengan demikian, kolaborasi antarperusahaan dalam ekosistem *fintech* tidak hanya mendorong perkembangan dan inovasi dalam sektor ini, tetapi juga berpotensi memperluas inklusi keuangan di Indonesia (AFTECH, 2023).

Risiko memiliki pengaruh dan korelasi yang signifikan terhadap ekosistem *fintech*. Dalam hal ini,

industri *fintech* P2P *Lending* harus dapat mengelola risiko dengan baik, melalui pengendalian dan mitigasi risiko yang ada, sehingga dapat menciptakan kestabilan ekosistem *fintech*. Tinggi rendahnya risiko akan berdampak pada tingkat kestabilan ekosistem *fintech*, semakin stabilnya ekosistem *fintech*, maka dapat mempercepat perkembangan dan pertumbuhan industri ini di masa depan. Dalam mengantisipasi gangguan eksternal seperti risiko, seluruh elemen ekosistem *fintech* dapat melakukan kerja sama, koordinasi, dan kolaborasi untuk memperkuat stabilitasnya (Wijaya *et al.*, 2022).

Salah satu mitra yang penting dalam ekosistem *fintech* adalah *Financial Data Center* (FDC), yang merupakan lembaga yang bertindak sebagai pusat pengelolaan data keuangan bagi perusahaan *fintech* termasuk P2P *Lending*. Peran utama FDC adalah menyediakan infrastruktur dan layanan terkait pemrosesan data keuangan, pengelolaan risiko, pemantauan kepatuhan regulasi, serta keamanan data. Sebagai mitra kunci bagi perusahaan *fintech*, FDC memainkan peran penting dalam memfasilitasi transaksi finansial secara efisien dan aman.

Dalam konteks regulasi, FDC membantu perusahaan *fintech* untuk memastikan kepatuhan terhadap regulasi yang berlaku, seperti KYC dan AML. Mereka juga dapat berperan dalam memberikan laporan keuangan dan audit yang diperlukan untuk memenuhi persyaratan regulasi. FDC bertanggung jawab atas pemrosesan pembayaran, verifikasi identitas, pemantauan transaksi untuk mendeteksi aktivitas yang mencurigakan, dan menjaga keamanan data pengguna. Mereka juga memberikan layanan analisis data untuk membantu perusahaan *fintech* dalam mengembangkan strategi

pemasaran, pengambilan keputusan berbasis data, dan peningkatan pengalaman pengguna.

FDC dibangun oleh AFPI untuk perusahaan penyedia layanan P2P *Lending*. FDC membantu penyelenggara P2P *Lending* untuk mendeteksi dan memberikan tindakan preventif dari calon peminjam. FDC juga membantu penyelenggara P2P *Lending* dengan memberikan berbagai indikator statistik pada level agregat. AFPI melakukan kajian dengan akumulasi data dari infrastruktur FDC. Hasil analisis ini akan digunakan untuk memberikan masukan kepada para penyelenggara.

Dalam lingkup kegiatan FDC, verifikator lapangan merujuk kepada individu atau entitas yang bertugas untuk melakukan pengecekan langsung terhadap data atau informasi yang diberikan oleh klien atau pihak lain yang terkait, terutama terkait dengan data keuangan atau informasi yang terlibat dalam proses pemberian pinjaman atau layanan keuangan lainnya.

Dalam kerangka FDC, keberadaan verifikator lapangan mungkin diperlukan untuk memvalidasi informasi yang berkaitan dengan pinjaman P2P *Lending*, termasuk penilaian terhadap aset, konfirmasi identitas pelanggan, atau evaluasi langsung terhadap proses operasional yang terkait dengan layanan P2P *Lending*. Namun, peran verifikator lapangan dapat beragam tergantung pada kebijakan dan prosedur yang diterapkan oleh FDC, serta peraturan yang berlaku di wilayah operasionalnya. Penggunaan verifikator lapangan juga dapat menjadi bagian dari strategi untuk meningkatkan keamanan dan keandalan data keuangan, serta untuk memastikan bahwa operasi tersebut mematuhi peraturan

yang berlaku dalam industri *fintech*.

d. Jaringan Pendukung: Regulator

Setelah krisis keuangan global pada tahun 2008, ada tekanan untuk mengurangi risiko-risiko besar yang dimiliki oleh bank-bank besar, yang dianggap dapat menyebabkan kegagalan sistemik. Pemerintah dan regulator mendorong persaingan yang lebih besar di sektor keuangan, termasuk dengan memperkenalkan lebih banyak layanan keuangan alternatif dan *fintech*, sebagai upaya untuk mengurangi dominasi bank-bank besar (Blakstad & Allen, 2018).

Peran regulator sebagai otoritas *fintech* Syariah sangat penting dalam mengawasi dan mengatur industri ini. Regulator bertanggung jawab untuk menciptakan kerangka kerja yang memberikan kepastian hukum bagi pelaku industri serta melindungi kepentingan konsumen. Regulator juga mengeluarkan kebijakan dan peraturan yang mengatur berbagai aspek operasional dan prinsip Syariah yang harus dipatuhi oleh platform *fintech* Syariah dengan ketentuan hukum yang berlaku dan memenuhi standar yang ditetapkan untuk menjaga kepercayaan masyarakat terhadap layanan keuangan Syariah.

Dalam ekosistem *fintech* yang maju, regulator harus bersikap proaktif dalam menanggapi inovasi dan berinteraksi dengan para pemangku kepentingan untuk menilai dampak yang mungkin dari produk-produk baru terhadap konsumen dan kerangka regulasi. Artinya, regulator tidak hanya menunggu untuk bereaksi terhadap perkembangan baru dalam industri *fintech*, tetapi juga secara aktif terlibat dalam proses pengembangan produk baru untuk memahami bagaimana produk tersebut dapat mempengaruhi konsumen dan memastikan bahwa regulasi

yang ada dapat mengkomodasi inovasi tersebut dengan baik (Koonprasert & Mohammad, 2020).

Menghadapi perkembangan *fintech*, BI telah mendirikan Bank Indonesia *Fintech Office* (BI-FTO) sebagai pusat untuk menilai, mengurangi risiko, dan mengevaluasi model bisnis serta produk/layanan dari *fintech*. Selain itu, BI-FTO juga bertindak sebagai inisiator penelitian terkait aktivitas layanan keuangan berbasis teknologi.. BI-FTO adalah lembaga di bawah BI yang bertanggung jawab untuk mengawasi dan mengatur sektor *fintech* di Indonesia dan berperan sebagai pusat koordinasi dan pengawasan untuk memastikan perkembangan *fintech* sesuai dengan peraturan dan kebijakan yang telah ditetapkan oleh BI. Salah satu tujuan utamanya adalah untuk mempromosikan inovasi dalam sektor keuangan dengan tetap memperhatikan aspek keamanan dan perlindungan konsumen. Melalui BI-FTO, BI bekerja sama dengan para pemangku kepentingan dalam mengembangkan ekosistem *fintech* yang berkelanjutan dan memberikan manfaat bagi masyarakat serta perekonomian secara keseluruhan.

Selain BI, OJK juga merespon perkembangan *fintech* dengan mendirikan Tim Pengembangan Inovasi Digital Ekonomi dan Keuangan (PIDEK). PIDEK adalah sebuah unit di dalam OJK yang berfokus pada pengembangan inovasi di sektor ekonomi dan keuangan digital. Tugas utama PIDEK adalah memfasilitasi pertumbuhan dan perkembangan industri *fintech* serta ekosistem digital keuangan secara umum. PIDEK bertanggung jawab untuk merumuskan kebijakan, mengembangkan regulasi, dan memberikan arahan strategis terkait inovasi di sektor ekonomi digital dan keuangan. Melalui kerja sama dengan

pemangku kepentingan dan pemangku kebijakan lainnya, PIDEK berupaya menciptakan lingkungan yang kondusif bagi pertumbuhan *fintech* yang sehat, berkelanjutan, dan memperhatikan kepentingan konsumen serta stabilitas sistem keuangan.

Selain itu, OJK juga telah membentuk Forum Pakar *Fintech* (*Fintech Advisory Forum*). Forum Pakar *Fintech* adalah sebuah badan di bawah naungan OJK yang bertujuan untuk memberikan saran dan panduan kepada OJK terkait isu-isu dan perkembangan terbaru dalam industri *fintech*. Anggota forum ini terdiri dari pakar-pakar di berbagai bidang terkait *fintech*, termasuk akademisi, praktisi industri keuangan, pengusaha, dan regulator. Forum ini beranggotakan para ahli di bidang teknologi informasi dan inovasi digital keuangan dari berbagai instansi seperti OJK, BI, Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian, Kementerian Keuangan, Kementerian Perindustrian, Kementerian Perdagangan, Kementerian Komunikasi dan Informatika, Kementerian Dalam Negeri, dan Kementerian Hukum dan HAM. Di samping itu, forum ini juga melibatkan personel dari institusi non-kementerian seperti Badan Ekonomi Kreatif, Bursa Efek Indonesia, Bareskrim Polri, Himpunan Bank Milik Negara (Himbara), Asosiasi Fintech Indonesia, Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia, Asosiasi Asuransi Umum Indonesia, Asosiasi Perusahaan Efek Indonesia, Universitas Indonesia, dan Institut Teknologi Bandung. Forum Pakar *Fintech* bertujuan untuk menyediakan wadah bagi para ahli untuk berbagi pengetahuan, pengalaman, dan wawasan mereka guna mendukung pengembangan ekosistem *fintech* yang sehat, inovatif, dan berkelanjutan di Indonesia.

Kategorisasi perusahaan *fintech* yang berada di bawah yurisdiksi OJK yaitu asuransi, investasi, pembiayaan, P2P *Lending*, *crowdfunding*, dan sebagainya. Sementara Bank Indonesia berwenang terhadap perusahaan *fintech* yang masuk ke dalam bidang sistem pembayaran. OJK juga telah mengeluarkan sejumlah regulasi terkait *fintech* sebagai bentuk pengawasan mulai dari perizinan hingga produk yang disediakan kepada masyarakat. Selain itu, OJK juga merilis Surat Edaran yang mengatur perlindungan data pribadi serta perlindungan hukum bagi pelanggan.

Perkembangan industri P2P *Lending* membutuhkan pedoman dan arahan yang jelas, sehingga regulasi arsitektur keuangan menjadi sangat penting dalam menciptakan stabilitas di dalam ekosistem P2P *Lending* di Indonesia. Penerbitan regulasi dapat memberikan stimulus dan mendorong ekosistem P2P *Lending* yang lebih stabil. Regulasi juga akan mendorong elemen-elemen kunci dalam ekosistem P2P *Lending* untuk fokus pada tugas dan tanggung jawab mereka, serta mendorong kerja sama, koordinasi, dan kolaborasi di antara elemen-elemen tersebut (Wijaya *et al.*, 2024).

e. Jaringan Pendukung: Dewan Pengawas Syariah (DPS)

Dalam rangka mendukung kualitas lembaga keuangan Syariah, termasuk *fintech* diperlukan kepatuhan terhadap regulasi dan prinsip-prinsip Syariah (IFSB, 2015). Regulasi Syariah memegang peranan kunci dalam mengarahkan praktik-praktik yang mengikuti nilai-nilai etis Islam (Rani *et al.*, 2024). Muryanto (2022) menyebutkan bahwa *fintech* Syariah harus mematuhi dan didukung oleh regulasi dan kebijakan syariah untuk mempercepat

pengembangan *fintech* berbasis syariah, serta sebagai elemen dasar yang membuatnya menjadi produk yang sesuai dengan prinsip-prinsip Islam. Merujuk pada prinsip-prinsip ekonomi Islam, *fintech* berbasis syariah mengikuti pedoman yang ditetapkan dalam sumber-sumber utama Islam yaitu Al-Qur'an dan Hadis, di antaranya larangan terhadap riba, transparansi, keadilan dalam bertransaksi, dan keadilan sosial ekonomi. *Fintech* Syariah membangun layanannya dengan menyatukan nilai-nilai moral dan etika Islam. Hal ini mencakup ketentuan-ketentuan hukum Syariah yang mengatur bagaimana transaksi finansial harus dilakukan dengan mematuhi prinsip-prinsip yang diajarkan agama Islam.

Tujuan utama dari mematuhi prinsip-prinsip Syariah adalah untuk memastikan bahwa semua aspek kehidupan, termasuk aktivitas ekonomi, dilakukan sesuai dengan ajaran dan nilai-nilai Islam. Penerapan nilai-nilai Islam secara komprehensif (*kaffah*) menunjukkan upaya untuk menjadikan nilai-nilai Islam sebagai panduan utama dalam setiap tindakan dan kegiatan sehari-hari, termasuk dalam berbisnis dan berinvestasi.

Muryanto (2022) menyoroti bahwa meskipun teknologi telah digunakan dalam layanan keuangan selaras dengan ketentuan Syariah, masih banyak kekurangan dalam pengawasan dan regulasi terhadap kepatuhan Syariah. Oleh karena itu, diperlukan regulasi, standar operasional untuk tata kelola *fintech* Syariah, serta DPS untuk meningkatkan kualitas ekosistem *fintech* Syariah di Indonesia. Hal ini bertujuan untuk memastikan bahwa *fintech* Syariah benar-benar mematuhi regulasi syariah, termasuk dalam tata kelola syariah, standar kontrak keuangan syariah, dan kualifikasi DPS.

Dalam memastikan layanan lembaga keuangan Syariah mematuhi prinsip-prinsip Syariah, kehadiran DPS sangatlah krusial. DPS adalah lembaga yang menjamin bahwa kegiatan ekonomi Syariah, terutama di lembaga keuangan Syariah, mematuhi prinsip-prinsip Syariah. Merujuk Keputusan DSN-MUI No. 03 Tahun 2000 tentang Petunjuk Pelaksanaan Penetapan Anggota Dewan Pengawas Syariah Pada Lembaga Keuangan Syariah disebutkan bahwa DPS adalah bagian dari lembaga keuangan Syariah terkait, dan penempatannya disetujui oleh DSN-MUI. Anggota DPS direkomendasikan oleh DSN-MUI dan ditetapkan melalui Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS). DPS menjadi perwakilan DSN-MUI yang ditempatkan di Lembaga Keuangan Syariah.

DPS berperan penting menyangkut pengawasan operasional platform P2P *Lending* Syariah yang bertugas untuk memberikan pengawasan dan penjaminan bahwa seluruh operasional dan produk yang ditawarkan oleh platform P2P *Lending* Syariah sesuai dengan ketentuan Syariah yang telah ditetapkan. Semua pihak yang terlibat di dalam operasional platform P2P *Lending* Syariah wajib mematuhi fatwa dan panduan yang diberikan oleh DPS. Kesesuaian operasional dengan ketentuan Syariah merupakan salah satu syarat utama bagi platform P2P *Lending* untuk tetap beroperasi dan memperoleh kepercayaan dari masyarakat.

DPS biasanya terdiri dari sejumlah ahli dan pakar Syariah yang memiliki pengetahuan mendalam dalam hukum Islam dan prinsip-prinsip keuangan Syariah. Mereka dapat berasal dari berbagai latar belakang, seperti ulama, akademisi, praktisi keuangan Syariah, atau tokoh

masyarakat yang terkait dengan dunia keuangan Islam. Selain itu, DPS harus bersifat independen dan bebas dari pengaruh eksternal, termasuk dari pihak-pihak yang memiliki kepentingan dalam operasional platform P2P *Lending*. Hal ini penting untuk memastikan bahwa setiap keputusan atau panduan yang diberikan berdasarkan pertimbangan yang objektif dan sesuai dengan ketentuan Syariah.

Fungsi utama DPS dalam *fintech* Syariah berkisar pada: Pertama, Memberikan Panduan Syariah. DPS bertanggung jawab untuk memberikan panduan dan fatwa Syariah dalam menjalankan operasional platform P2P *Lending* Syariah. Mereka memastikan bahwa setiap produk atau layanan yang ditawarkan sesuai dengan hukum Islam dan prinsip Syariah yang berlaku. Kedua, Mengawasi Kepatuhan Syariah. DPS memantau dan mengawasi kepatuhan platform P2P *Lending* terhadap prinsip-prinsip Syariah dalam setiap aspek operasional, termasuk proses pemberian pinjaman, pengelolaan dana, dan mekanisme bagi hasil. Ketiga, Menyelesaikan Sengketa. Jika terjadi sengketa atau perbedaan pendapat terkait kepatuhan Syariah, DPS memiliki kewenangan untuk menyelesaikan masalah tersebut dan memberikan keputusan yang bersifat Syariah. Dan keempat, Memberikan Rekomendasi Perbaikan. DPS dapat memberikan rekomendasi perbaikan atau perubahan dalam operasional platform P2P *Lending* Syariah untuk meningkatkan kepatuhan Syariah dan kualitas layanan.

f. Jaringan Pendukung: Asosiasi P2P *Lending* Syariah

Riset yang dilakukan World Economy Forum menunjukkan bahwa banyak perusahaan *fintech* (lebih dari 60 persen) di berbagai wilayah, kecuali di kawasan Timur

Tengah dan Afrika Utara, dengan menjadi anggota dalam asosiasi *fintech* efektif dalam mendukung pertumbuhan. Hal ini menyoroti pentingnya asosiasi tersebut, yang umumnya menyediakan berbagai kesempatan untuk berbagi pengetahuan, kolaborasi, dan jaringan, serta melakukan advokasi kebijakan dan memfasilitasi keterlibatan dengan regulator (Propson et al., 2024).

Di Indonesia, terdapat beberapa asosiasi yang menaungi perusahaan penyelenggara *fintech* yaitu AFTECH, AFPI dan AFSI. Pertama, AFTECH. Didirikan pada tahun 2016, AFTECH adalah asosiasi yang menyediakan platform bagi perusahaan *fintech* di Indonesia untuk menjalankan upaya advokasi dan bekerja sama dengan berbagai pemangku kepentingan untuk mendukung inovasi teknologi dan menguatkan daya saing industri *fintech* nasional. AFTECH memiliki empat fokus utama, yaitu advokasi kebijakan, kerja sama komunitas, literasi dan edukasi, serta pengembangan pengetahuan. AFTECH secara resmi diakui oleh OJK sebagai Asosiasi Penyelenggara IKD di Indonesia sesuai dengan POJK Nomor 13/POJK.02/2018. Selain itu, AFTECH berfungsi sebagai organisasi payung untuk semua sektor *fintech*. Anggota AFTECH mencakup perusahaan *fintech* dan *start-up*, institusi keuangan, serta mitra dalam bidang pengetahuan dan teknologi. AFTECH bekerja sama dengan pemerintah, regulator, dan pemangku kepentingan lainnya untuk mengembangkan ekosistem *fintech* yang bertanggung jawab, yang dapat memenuhi berbagai segmen pelanggan dan memperluas akses keuangan di Indonesia.

Anggota AFTECH hingga akhir 2022 tercatat 366 perusahaan, meningkat dari 352 pada akhir 2021 dan 302 pada akhir 2020. Berdasarkan kluster model bisnis penyelenggara *fintech*, tiga model bisnis terbesar anggota AFTECH adalah pinjaman *online* sebanyak 102 anggota (30 persen), IKD sebanyak 88 anggota (25,88 persen), dan pembayaran digital 40 anggota (11,76 persen). AFTECH mendata 64,0 persen perusahaan *fintech* berdiri dalam kurun waktu 0-5 tahun, atau masih berada dalam fase perusahaan *startup*. Dari jumlah pekerja, 50,7 persen *fintech* memiliki kurang dari 50 pekerja. Sebanyak 92 persen, lokasi usaha penyelenggara *fintech* berada di Jabodetabek, yang merupakan pusat ekonomi, politik, dan budaya dengan akses ke pasar konsumen dan bisnis, infrastruktur teknologi, dan ekosistem inovasi yang dinamis.

Kedua, AFPI. AFPI adalah organisasi yang menaungi penyelenggara P2P *Lending* di Indonesia. OJK telah mengakui AFPI sebagai asosiasi resmi untuk layanan pinjam meminjam uang berbasis teknologi informasi sesuai surat No. S-5/D.05/2019. AFPI didirikan dengan tujuan memberikan perlindungan kepada pengguna layanan P2P *Lending*, baik peminjam maupun pemberi pinjaman. Dalam menjalankan tugasnya dari OJK, AFPI memiliki beberapa fungsi utama: pertama, berperan sebagai lembaga riset kebijakan untuk mendukung pertumbuhan industri keuangan yang inklusif dan berbasis teknologi di Indonesia; kedua, menjalin koneksi dengan lembaga *fintech* P2P *Lending* global untuk membangun hubungan dengan komunitas internasional; ketiga, aktif berkolaborasi dalam komunitas P2P *Lending* di Indonesia melalui berbagai aktivitas pendidikan, diseminasi pengetahuan, dan promosi teknologi keuangan; keempat, mengawasi

penyelenggara P2P *Lending* di Indonesia; dan kelima, menyelenggarakan seminar bersertifikat untuk penyelenggara P2P *Lending* sebagai prasyarat pendaftaran resmi di OJK.

Ketiga, AFSI. AFSI adalah sebuah organisasi yang mewadahi perusahaan-perusahaan *fintech* yang berfokus pada layanan finansial yang selaras dengan ketentuan Syariah di Indonesia. AFSI didirikan dengan tujuan untuk memperkuat ekosistem *fintech* Syariah, mengembangkan industri ini secara berkelanjutan, dan menyebarluaskan layanan finansial yang beretika dan mematuhi ketentuan Syariah. AFSI juga berusaha untuk meningkatkan pemahaman masyarakat tentang layanan keuangan Syariah dan mengedukasi tentang manfaatnya. AFSI berperan dalam memperkuat infrastruktur dan jaringan bisnis dalam industri *fintech* Syariah, memfasilitasi kolaborasi antara perusahaan *fintech* Syariah, lembaga keuangan Syariah, pemerintah, dan pemangku kepentingan lainnya dan aktif dalam menyediakan program pendidikan dan pelatihan tentang *fintech* Syariah untuk anggotanya dan masyarakat umum. Asosiasi ini juga terlibat dalam kegiatan sosialisasi untuk memperdalam pemahaman tentang prinsip-prinsip Syariah dalam layanan keuangan.

Selain itu AFSI berperan dalam memantau aktivitas platform P2P *Lending* Syariah yang menjadi anggotanya, memastikan bahwa platform tersebut mematuhi regulasi dan standar yang ditetapkan oleh OJK serta mempraktikkan prinsip-prinsip Syariah dalam operasinya, menyelenggarakan program pelatihan dan pendidikan untuk para pelaku industri P2P *Lending* Syariah. AFSI juga

dapat berperan sebagai advokat bagi kepentingan industri P2P *Lending* Syariah di level kebijakan dan membantu dalam pembuatan standar dan pedoman praktik terbaik untuk industri P2P *Lending* Syariah. Ini mencakup pembuatan kebijakan dan prosedur yang memastikan bahwa platform P2P *Lending* Syariah menjalankan usaha sesuai dengan prinsip-prinsip Syariah.

g. Jaringan Pendukung: Kampus

Industri *fintech* telah menunjukkan tren perkembangan yang baik. Skala industri ini terus berkembang, dan permintaan akan talenta sangat meningkat. Di masa depan, kerjasama antara lembaga keuangan dan perusahaan *fintech* akan terus meningkat. Pada saat yang sama, perhatian terhadap teknologi inti seperti kecerdasan buatan, *big data*, dan *blockchain* juga semakin meningkat. Oleh karena itu, perguruan tinggi harus mengambil peluang dari perkembangan industri ini dengan mengembangkan talenta di bidang teknologi keuangan (Mei, Peiguang & Xiushan, 2018). Dalam konteks P2P *Lending* Syariah, talenta di sektor ini memainkan peran krusial dalam mengembangkan solusi inovatif yang memenuhi kebutuhan masyarakat Muslim dan berkontribusi pada pertumbuhan dan keberlanjutan sistem keuangan Islam secara keseluruhan (Ajouz & Abuamria, 2023). Akademisi bertanggung jawab untuk menghasilkan para profesional yang terampil, yang dapat mendorong industri maju melalui penelitian yang inovatif dan berbagi wawasan yang berharga (Shino, *et al.*, 2022).

Dengan demikian perguruan tinggi dan akademisi dapat membantu memperkuat ekosistem P2P *Lending* Syariah di Indonesia, meningkatkan pemahaman tentang

prinsip-prinsip Syariah dalam industri keuangan, dan mendukung pertumbuhan serta pengembangan industri P2P *Lending* Syariah yang berkelanjutan. Kampus dan akademisi dapat melakukan penelitian tentang P2P *Lending* Syariah untuk meningkatkan pemahaman tentang model bisnisnya, manajemen risiko, dampak ekonomi, dan keberlanjutan. Penelitian ini dapat membantu mengidentifikasi tantangan dan peluang dalam industri P2P *Lending* Syariah serta merumuskan strategi untuk mengoptimalkan kinerjanya.

Selain itu, kampus dan akademisi memiliki peran dalam pengembangan teknologi yang mendukung platform P2P *Lending* Syariah. Mereka dapat merancang dan mengembangkan sistem informasi, algoritma analisis risiko, dan platform teknologi lainnya yang sesuai dengan ketentuan Syariah dan memenuhi kebutuhan industri P2P *Lending* Syariah.

Dalam bidang Pendidikan dan Pelatihan, kampus dan akademisi dapat menyelenggarakan program pendidikan dan pelatihan untuk para profesional dan praktisi yang terlibat dalam industri P2P *Lending* Syariah. Program ini dapat mencakup kurikulum tentang prinsip-prinsip Syariah, manajemen risiko, analisis kredit Syariah, dan praktik terbaik dalam P2P *Lending* Syariah. Kampus dan akademisi dapat berkolaborasi dengan industri P2P *Lending* Syariah untuk mengembangkan program-program pendidikan, penelitian bersama, dan proyek-proyek inovasi. Kemitraan ini dapat membantu mengintegrasikan pengetahuan akademis dengan kebutuhan industri serta memfasilitasi pertukaran informasi dan pengalaman antara kedua belah pihak.

Beberapa perguruan tinggi di Indonesia dalam memperkuat ekosistem *fintech* Syariah dan mendukung pengembangan SDM yang berkualitas telah bekerja sama dengan AFSI seperti Universitas Indonesia (UI), Institut Teknologi Bandung (ITB), Universitas Gadjah Mada (UGM), Institut Pertanian Bogor (IPB), Universitas Padjadjaran (Unpad), Universitas Brawijaya (UB), Universitas Airlangga (Unair), Universitas Hasanuddin (Unhas), Universitas Islam Negeri Sumatera Utara (UINSU) dan kampus-kampus lainnya. Kerjasama tersebut mencakup berbagai kegiatan seperti pelatihan, seminar, lokakarya, penelitian bersama, serta pengembangan kurikulum atau mata kuliah yang relevan dengan *fintech* Syariah.

8. Model Bisnis P2P *Lending* Syariah yang Ideal untuk Diterapkan Dalam Meningkatkan Pembiayaan UMKM yang Berkelanjutan di Indonesia

Pengembangan model bisnis yang ideal dalam P2P *Lending* Syariah menjadi kunci penting dalam upaya meningkatkan pertumbuhan pembiayaan yang berkelanjutan untuk UMKM di Indonesia. Dengan pengetahuan mendalam tentang karakteristik, prinsip, dan kebutuhan UMKM, serta prinsip Syariah yang mendasari, peneliti merumuskan model bisnis yang tidak hanya menguntungkan bagi para pemangku kepentingan, tetapi juga mampu memberikan dampak positif yang signifikan bagi pertumbuhan dan perkembangan UMKM di Indonesia.

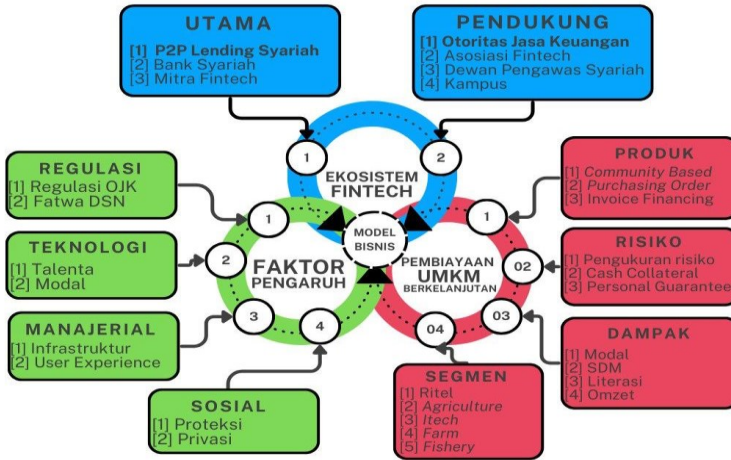
Model bisnis dalam penelitian ini menggunakan pendekatan Model Konseptual (*Conceptual Model*). Model Konseptual umumnya merujuk pada kerangka teoritis

yang merancang atau menjelaskan hubungan antara berbagai komponen dalam sistem atau fenomena tertentu. Menurut Simon (1996) Model Konseptual adalah alat penting yang digunakan untuk memahami, merancang, dan memecahkan masalah dalam sistem buatan dan kompleks. Model Konseptual sebagai alat penting dalam proses pemecahan masalah. Dengan menggunakan Model Konseptual, masalah dapat divisualisasikan dan disederhanakan kompleksitasnya, sehingga dapat dikembangkan solusi yang efektif

Jaringan dalam ekosistem *fintech* P2P *Lending* di Indonesia, termasuk perusahaan rintisan *fintech*, instansi pemerintah, pengembang teknologi informasi, konsumen *fintech*, lembaga keuangan konvensional, lembaga asuransi kredit, dan lembaga perlindungan konsumen, memiliki potensi untuk berkolaborasi, berkoordinasi, dan saling bekerja sama guna memperkuat stabilitas dan kedalaman jaringan P2P *Lending*. Sinergi di antara elemen-elemen ini akan membantu mendorong pertumbuhan industri *fintech* P2P *Lending* yang sehat dan berkelanjutan di masa depan.

Model bisnis P2P *Lending* Syariah berbasis ekosistem *fintech* dalam meningkatkan pertumbuhan pembiayaan UMKM yang berkelanjutan, yang peneliti sebut sebagai *The Integrated Islamic P2P Lending Ecosystem Model* merupakan integrasi dari tiga klaster, yaitu: pertama, ekosistem *fintech* yang membentuk model bisnis (Ekosistem *Major*/Utama dan Ekosistem *Minor*/Pendukung); kedua, faktor-faktor yang membentuk model bisnis (Regulasi, Teknologi, Manajerial dan Sosial); dan ketiga, faktor-faktor yang membentuk pembiayaan UKMM yang berkelanjutan

(Produk, Risiko, Dampak dan Segmen) dapat dilihat pada Gambar 4.19 berikut:



Keterangan: Penomoran pada masing-masing kluster dan sub-kluster menunjukkan skala prioritas

Gambar 4.19 The Integrated Islamic P2P Lending Ecosystem Model

Sumber: Hasil Penelitian: 2023

Dari Gambar 4.19 di atas dapat dijelaskan bahwa Ekosistem *Major*/Utama merupakan prioritas tertinggi kluster ekosistem pembentuk model bisnis P2P *Lending* Syariah berbasis ekosistem *fintech* dalam meningkatkan pertumbuhan pembiayaan UMKM yang berkelanjutan. Ekosistem *Major* merupakan landasan penting dalam pembentukan model bisnis P2P *Lending* Syariah yang efektif. Dalam konteks ini, Ekosistem *Major* terdiri dari tiga komponen yang menjadi prioritas dalam pengembangan model bisnis P2P *Lending* Syariah, yaitu: P2P *Lending*

Syariah itu sendiri, bank Syariah, dan mitra lainnya dalam industri P2P *Lending* Syariah.

- a. Komponen utama yang menjadi prioritas dalam pengembangan model bisnis P2P *Lending* Syariah adalah P2P *Lending* Syariah. P2P *Lending* Syariah menjadi inti dari ekosistem *fintech*. Platform P2P *Lending* Syariah menyediakan infrastruktur yang memungkinkan pemberi pinjaman dan penerima pinjaman untuk berinteraksi secara langsung, sesuai dengan prinsip-prinsip Syariah. UMKM dapat memperoleh akses terhadap sumber pembiayaan tanpa harus melibatkan bank konvensional sebagai perantara. P2P *Lending* Syariah berfungsi sebagai pusat aktivitas seluruh ekosistem *fintech* baik Ekosistem *Major* maupun Ekosistem *Minor*. P2P *Lending* Syariah yang ideal adalah platform *fintech* yang menawarkan sejumlah keunggulan alami yang menjadi nilai tambah bagi para pemangku kepentingan. Melalui pemanfaatan teknologi digital, penyelenggara P2P *Lending* Syariah memberikan kemudahan bagi peminjam untuk memperoleh pembiayaan tanpa proses yang rumit seperti yang sering terjadi di lembaga keuangan konvensional. Selain itu, efisiensi biaya yang dihasilkan oleh penggunaan teknologi digital memungkinkan platform untuk menyediakan margin yang lebih bersaing bagi peminjam dan imbal hasil yang lebih tinggi bagi pemberi pinjaman. Transparansi yang tinggi dalam hal biaya, persyaratan, dan risiko, serta kepatuhan terhadap prinsip-prinsip keuangan Islam, memberikan rasa percaya dan keamanan bagi para peminjam dan pemberi pinjaman. Dengan memfasilitasi diversifikasi portofolio pinjaman,

platform *fintech* P2P *Lending* Syariah juga membantu mengurangi risiko gagal bayar yang terkait dengan investasi. Selain itu, inovasi produk yang sejalan dengan ketentuan Syariah, seperti pembiayaan modal kerja dan produk-tabungan berbasis bagi hasil, memberikan fleksibilitas dan pilihan yang lebih besar bagi para pemangku kepentingan. Dengan demikian, platform *fintech* P2P *Lending* Syariah menjadi solusi yang efektif dan berkelanjutan dalam mendukung pertumbuhan ekonomi berbasis Syariah.

- b. Komponen kedua yang menjadi prioritas dalam pengembangan model bisnis P2P *Lending* Syariah adalah bank Syariah. Bank Syariah memiliki peran penting dalam mendukung Ekosistem *Major* yang paling diprioritaskan yaitu P2P *Lending* Syariah. Dalam ekosistem keuangan yang semakin terdigitalisasi, bank Syariah memainkan peran yang krusial dalam mendukung perkembangan P2P *Lending* Syariah, sebuah entitas yang diutamakan dalam ekosistem tersebut. Melalui berbagai skema akuisisi dan kemitraan strategis, bank Syariah dapat memfasilitasi akses pembiayaan Syariah kepada platform P2P *Lending* Syariah, khususnya dalam mendukung UMKM. Kemitraan semacam ini membentuk sinergi yang saling menguntungkan, menghadirkan kolaborasi antara ekosistem *fintech* dan lembaga keuangan syariah. Selain sebagai penyedia dana, P2P *Lending* Syariah juga berfungsi sebagai kanal distribusi yang efektif bagi bank Syariah untuk menjangkau segmen pasar yang lebih luas dan memperluas cakupan layanan keuangan syariah. Dengan memanfaatkan platform P2P *Lending* Syariah, bank Syariah dapat meningkatkan inklusivitas keuangan

dengan menjangkau lebih banyak nasabah dan menyediakan pembiayaan yang sesuai dengan ketentuan Syariah. Kerjasama antara perbankan Syariah dan platform P2P *Lending* Syariah bukan hanya menciptakan nilai tambah dalam hal akses keuangan bagi UMKM dan individu, tetapi juga berkontribusi pada pertumbuhan ekosistem keuangan Syariah secara keseluruhan.

- c. Komponen ketiga yang menjadi prioritas dalam pengembangan model bisnis P2P *Lending* Syariah adalah mitra. Mitra dalam ekosistem *fintech* dapat berupa lembaga edukasi *fintech*, mitra asesor lapangan kelayakan usaha UMKM, hingga platform-platform lain seperti pendanaan bersama, dompet digital hingga FDC. FDC berfungsi mengumpulkan dan menganalisis data keuangan untuk membuat keputusan pinjaman dalam P2P *Lending* Syariah. Mitra-mitra rekanan P2P *Lending* Syariah bersama-sama mendukung kegiatan operasional P2P *Lending* Syariah dalam pembiayaan UMKM yang berkelanjutan.

Secara keseluruhan, Ekosistem Major ini membentuk fondasi yang kokoh bagi pengembangan model bisnis P2P *Lending* Syariah untuk mendukung pertumbuhan pembiayaan UMKM yang berkelanjutan. Kolaborasi antara platform P2P *Lending* Syariah, bank Syariah, dan mitra lainnya memungkinkan adopsi prinsip-prinsip Syariah dalam pembiayaan secara lebih luas, serta meningkatkan aksesibilitas dan keberlanjutan layanan keuangan bagi masyarakat Indonesia secara umum.

Selain Ekosistem *Major*, Ekosistem *Minor* juga memiliki peran krusial membentuk model bisnis P2P

Lending Syariah yang ideal. Kategori Ekosistem Minor ini berdasarkan temuan penelitian bahwa ekosistem tersebut bagian penting yang berada di luar P2P *Lending* Syariah sendiri. Berdasarkan urutan prioritas terpenting, Ekosistem Minor terdiri dari beberapa pemangku kepentingan yang saling berhubungan dan saling mendukung, yaitu:

- a. OJK. OJK menjadi otoritas utama dalam mengawasi dan mengatur sektor *fintech*, termasuk P2P *Lending* Syariah. Sebagai regulator, OJK memiliki tanggung jawab untuk memastikan bahwa platform P2P *Lending* Syariah beroperasi sesuai dengan ketentuan Syariah dan mematuhi regulasi yang . OJK membentuk juga *regulation technology* (*regtech*) mengenai kerangka kerja yang memberikan kepastian hukum bagi penyelenggara P2P *Lending* Syariah dan memberikan perlindungan konsumen.
- b. DPS. DPS berperan sebagai perpanjangan tangan dari DSN-MUI yang bertugas memberikan panduan dan fatwa Syariah dalam operasional platform P2P *Lending* Syariah. DPS memastikan bahwa produk dan layanan yang disediakan oleh platform P2P *Lending* Syariah sesuai dengan ketentuan Syariah dan memenuhi kriteria yang telah ditetapkan..
- c. AFSI. AFSI yang berperan sebagai wadah bagi para pelaku industri *fintech* Syariah untuk berkolaborasi, berbagi pengalaman, dan memperjuangkan kepentingan bersama. P2P *Lending* Syariah merupakan ekosistem yang termasuk dalam bagian yang penting dari AFSI. AFSI sendiri bertujuan untuk membantu memperkuat ekosistem *fintech* Syariah dengan menyediakan platform untuk pertukaran ide, pelatihan, dan advokasi kebijakan yang mendukung pertumbuhan industri.

d. Kampus dan Akademisi. Kampus dan akademisi menjadi bagian penting dari Ekosistem Minor yang berkontribusi dalam hal penelitian, pengembangan teknologi, dan pelatihan sumber daya manusia untuk industri *fintech* Syariah. Melalui kolaborasi dengan lembaga pendidikan dan akademisi, industri dapat terus mengembangkan inovasi dan meningkatkan kompetensi dalam memanfaatkan teknologi untuk mendukung keuangan Syariah.

Secara keseluruhan, Ekosistem Minor ini saling melengkapi dan memperkuat upaya dalam membangun model bisnis P2P *Lending* Syariah untuk mendukung pertumbuhan pembiayaan UMKM yang berkelanjutan. Dengan kerjasama antara regulator, lembaga fatwa, asosiasi industri, dan lembaga pendidikan, industri *fintech* Syariah dapat terus berkembang dan memberikan kontribusi positif bagi inklusi keuangan dan pertumbuhan ekonomi yang inklusif.

Regulasi merupakan prioritas tertinggi pada faktor-faktor pembentuk model bisnis *fintech* dan menjadi salah satu faktor pendorong keberhasilan ekosistem *fintech*. Faktor regulasi dibagi menjadi dua bagian penting: (a) Regulasi yang berasal dari regulator *fintech* yakni OJK; dan (b) Regulasi berupa fatwa dari DSN-MUI. Dalam sektor industri keuangan, termasuk yang dinamis dan tumbuh pesat seperti *fintech*, kehadiran regulasi dan tata kelola berperan sebagai pelindung yang efektif untuk berbagai pemangku kepentingan mulai pemilik, pelaku usaha hingga pelanggan. Perusahaan *fintech* yang mematuhi regulasi dan menerapkan tata kelola yang baik biasanya memiliki manajemen risiko yang kuat dan daya saing yang

tinggi. Bagi konsumen, terutama UMKM, penerapan regulasi dan tata kelola yang baik dapat memberikan keamanan serta menguatkan kepercayaan mereka terhadap industri *fintech*. Dengan demikian kehadiran regulasi akan mendorong para pelaku industri *fintech* maupun pelanggan untuk menjalin hubungan yang saling menguntungkan untuk memastikan kondusifitas di pasar secara keseluruhan.

Produk merupakan prioritas tertinggi pada faktor-faktor pembentuk pembiayaan UMKM yang berkelanjutan, dalam konteks ini adalah CBF yang merupakan sebuah pendekatan keuangan yang melibatkan partisipasi aktif dari komunitas lokal dalam penyediaan serta pengelolaan dana dan pencapaian tujuan pembangunan komunitas yang berkelanjutan. Secara umum, CBF bertujuan untuk mendukung pembangunan komunitas secara keseluruhan, dengan fokus pada pemenuhan kebutuhan dasar, pemberdayaan ekonomi, peningkatan kesejahteraan sosial, dan pembangunan infrastruktur yang berkelanjutan. Pendekatan ini juga menekankan keberlanjutan, baik dalam hal pengumpulan dan pengelolaan dana maupun dalam hal dampak yang dihasilkan oleh penggunaan dana tersebut. Komunitas diharapkan dapat terus melanjutkan praktik ini untuk jangka waktu yang panjang dan menghasilkan hasil yang berkelanjutan bagi anggotanya. Prioritas produk pembiayaan UMKM yang berkelanjutan haruslah berkontribusi pada kesejahteraan ekonomi masyarakat, khususnya bagi para pelaku UMKM. Ini sesuai dengan tujuan *Maqasid al-Syariah*, yang menekankan pentingnya menciptakan *maslahat* yaitu manfaat dan kesejahteraan bagi masyarakat secara umum. Produk pembiayaan seperti CBF, *Purchasing Order*, dan *Invoice*

Financing dapat membantu meningkatkan produktivitas dan pertumbuhan UMKM, sehingga berkontribusi pada kesejahteraan ekonomi secara keseluruhan.

Penelitian ini menunjukkan bahwa pembiayaan UMKM yang berkelanjutan haruslah memperhatikan kebutuhan dan karakteristik unik UMKM, memastikan keadilan dan kesetaraan dalam akses terhadap sumber daya keuangan, mencerminkan transparansi, perlindungan harta, dan kepastian hukum. Temuan penelitian ini memperkuat teori *Maqasid asy-Syari'ah* Ibnu Asyur, khususnya *Maqasid asy-Syari'ah al-Khashshah*, yakni *ar-rawaj* (distribusi kekayaan), *al-wudhul amwal* (transparansi), *al-'adlu* (keadilan), *hifz al-mal* (perlindungan harta), dan *asbatul amwal* (kepastian hukum).

Temuan penelitian ini juga memperkuat *Theory of Financial Intermediation* (Gurley & Shaw, 1956) yang membantu untuk memahami bagaimana inovasi teknologi dapat diterapkan dalam konteks intermediasi keuangan, serta potensi dampaknya terhadap keberlanjutan usaha UMKM dan inklusi keuangan, dan *Theory of Disruptive Innovation* (Christensen, 1997) yang berfokus pada dampak inovasi atau teknologi baru yang dapat mengganggu model bisnis yang ada, terutama dalam industri tradisional yang mapan. Dalam konteks P2P *Lending* Syariah, teknologi *fintech* telah memperkenalkan model bisnis yang baru dan efisien untuk memfasilitasi pembiayaan UMKM. Platform P2P *Lending* Syariah berbasis *fintech* memberikan akses yang lebih mudah dan terjangkau bagi UMKM untuk mendapatkan pembiayaan, yang sebelumnya mungkin sulit diakses melalui lembaga keuangan tradisional. *Theory of Disruptive Innovation* membantu untuk mengidentifikasi

bagaimana teknologi dapat berperan dalam meningkatkan inklusi keuangan, memfasilitasi pertumbuhan UMKM, dan meningkatkan akses ke modal kerja.

Kemudian, temuan penelitian ini memperkuat *Theory of Business Ecosystem* (Moore, 1993) yang merujuk keberhasilan suatu organisasi tidak hanya bergantung pada strategi internalnya, tetapi juga pada kemampuannya untuk berinteraksi dan beradaptasi dengan entitas lain dalam ekosistemnya. Dalam konteks ekosistem bisnis, entitas-entitas tersebut tidak hanya berkompetisi satu sama lain, tetapi juga berkolaborasi, berbagi sumber daya, dan menciptakan nilai bersama. Teori ini memberikan pandangan yang lebih holistik tentang dinamika bisnis modern di mana perusahaan tidak hanya beroperasi sebagai entitas terpisah tetapi sebagai bagian integral dari jaringan yang lebih besar. Hal ini juga relevan dalam memahami perkembangan dan transformasi industri seperti *fintech*, di mana interaksi antara platform *fintech*, lembaga keuangan tradisional, regulator, dan konsumen membentuk ekosistem yang kompleks dan dinamis. Terakhir, temuan penelitian ini memperkuat *Theory of Stakeholder* (Freeman, 1984) yang berfokus pada analisis interaksi dan hubungan antara berbagai pemangku kepentingan dalam sebuah ekosistem bisnis. Dalam konteks P2P *Lending* Syariah, pemangku kepentingan meliputi UMKM sebagai peminjam, investor, platform *fintech*, penyedia layanan keuangan Syariah, regulator, dan masyarakat umum. Teori ini membantu untuk memahami bagaimana interaksi di antara pemangku kepentingan ini mempengaruhi keberhasilan dan keberlanjutan model bisnis.

Penelitian mengenai model bisnis P2P *Lending* Syariah berbasis ekosistem *fintech* dalam meningkatkan pembiayaan UMKM yang berkelanjutan di Indonesia, yang kemudian menghasilkan sebuah model bisnis yang peneliti sebut sebagai *The Integrated Islamic P2P Lending Ecosystem Model*, sepanjang yang peneliti ketahui belum dilakukan sehingga ada beberapa pembaharuan (*novelty*) yang dapat peneliti kemukakan yaitu:

1. **Pendekatan Komprehensif Terhadap UMKM.**

Model bisnis yang dihasilkan dari penelitian ini tidak hanya membatasi fokus pada satu sektor UMKM saja tetapi mencakup berbagai sektor UMKM lainnya. Pendekatan ini memungkinkan untuk memahami kebutuhan dan tantangan yang berbeda di berbagai sektor UMKM dan mengembangkan solusi yang relevan dan efektif untuk masing-masing sektor guna keberlanjutan usaha UMKM. Model bisnis P2P *Lending* Syariah yang berbasis ekosistem *fintech* merupakan inovasi yang dapat mendukung kebutuhan pembiayaan berbagai sektor UMKM.

2. **Integrasi Ekosistem *Fintech*.** Penelitian ini mengeksplorasi integrasi lebih dalam dengan ekosistem *fintech* secara keseluruhan dapat meningkatkan efisiensi dan aksesibilitas bagi UMKM dalam mendapatkan pembiayaan sehingga mendukung pengembangan model kemitraan yang berkelanjutan. Model bisnis ini mengembangkan kemitraan inovatif dan strategis di antara para pemangku kepentingan yang ada dalam ekosistem *fintech* untuk memastikan keberlanjutan dan penyebaran yang luas dari layanan pembiayaan

Syariah bagi UMKM. Kolaborasi ini membantu dalam meningkatkan kapasitas dan dukungan terhadap UMKM di berbagai sektor ekonomi.

BAB V

MODEL BISNIS P2P LENDING SYARIAH DAN EKOSISTEM FINTECH UNTUK PEMBIAYAAN UMKM BERKELANJUTAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan pemaparan hasil analisis dan pembahasan yang telah dilakukan, penelitian ini menghasilkan kesimpulan mengenai model bisnis P2P *Lending* Syariah berbasis ekosistem *fintech* dalam meningkatkan pembiayaan UMKM yang berkelanjutan di Indonesia sebagai berikut:

1. Faktor utama dalam meningkatkan pembiayaan UMKM yang berkelanjutan adalah Produk, dalam hal ini adalah produk Pembiayaan berbasis Komunitas (*Community-based Financing*) diikuti oleh Mitigasi Risiko, Dampak Pembiayaan dan Segmen Usaha. Industri P2P *Lending*, terutama yang berbasis Syariah, memiliki peran krusial dalam meningkatkan inklusi keuangan dengan memberikan akses pembiayaan kepada pelaku usaha yang belum terlayani oleh lembaga keuangan formal. Dengan memperluas akses pembiayaan, UMKM memiliki kesempatan untuk berkembang dan berkontribusi lebih besar terhadap pertumbuhan ekonomi secara keseluruhan. Hal ini juga membantu dalam mengurangi kesenjangan ekonomi dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat secara umum.
2. Regulasi merupakan faktor utama yang membentuk model bisnis P2P *Lending* Syariah dalam meningkatkan

pembiayaan UMKM yang berkelanjutan diikuti Teknologi, Manajerial dan Sosial. Regulasi yang terkait P2P Lending Syariah di antaranya terdapat pada POJK dan Roadmap LPBBTI/P2P *Lending* dengan berfokus pada peningkatan Tata Kelola Perusahaan yang kuat dalam industri P2P *Lending*. Penetapan standar operasional yang jelas, pengawasan yang ketat terhadap kegiatan industri, dan kepatuhan terhadap prinsip Syariah adalah aspek-aspek yang penting dalam penguatan Tata Kelola Perusahaan tersebut. Faktor Teknologi berperan pada P2P *Lending* Syariah dapat menilai risiko pembiayaan dengan lebih cepat dan akurat, mengurangi biaya operasional dan transaksi, dan meningkatkan transparansi dan keamanan dalam bertransaksi. Faktor Manajerial (Permodalan dan SDM) adalah kunci untuk meningkatkan pembiayaan UMKM yang berkelanjutan melalui P2P *Lending* Syariah. Permodalan yang kuat diharapkan dapat mendorong pertumbuhan yang berkelanjutan dan menjaga integritas serta keamanan pasar *fintech*. meningkatkan kepercayaan publik dan memiliki kestabilan finansial yang cukup untuk mengatasi risiko dan menghadapi tantangan dalam lingkungan bisnis yang dinamis, sementara SDM yang berkualitas dan terampil memastikan operasional yang efisien, kepatuhan Syariah, dan pelayanan pelanggan yang baik. Kombinasi ini mendukung pertumbuhan UMKM yang berkelanjutan dan berkontribusi pada pengembangan ekonomi yang inklusif dan berkeadilan. Terakhir, faktor Sosial (Perlindungan Konsumen dan Kerahasiaan Data Konsumen). Dengan memastikan perlindungan hak-hak konsumen dan menjaga kerahasiaan data pribadi

mereka, platform P2P Lending Syariah dapat membangun kepercayaan dan loyalitas, yang esensial untuk keberlanjutan dan pertumbuhan operasional. Selain itu, dengan kepercayaan yang tinggi, UMKM akan lebih terdorong untuk menggunakan layanan pembiayaan yang tersedia, mendukung inklusi keuangan dan pertumbuhan ekonomi yang lebih luas.

3. Ekosistem Major merupakan ekosistem *fintech* yang diprioritaskan dalam model bisnis P2P *Lending* Syariah dalam meningkatkan pembiayaan UMKM yang berkelanjutan, dalam hal ini adalah penyelenggara P2P *Lending* Syariah itu sendiri. Namun dukungan dari Ekosistem Minor seperti OJK, DPS, AFSI, dan lembaga pendidikan sangat penting. OJK sebagai regulator memastikan kepatuhan terhadap regulasi dan standar industri. DPS memberikan panduan Syariah yang diperlukan untuk menjaga kesesuaian operasional dengan prinsip Syariah. AFSI memberikan wadah bagi kolaborasi dan pertukaran pengalaman antara pelaku industri. Sementara lembaga pendidikan dapat memberikan pelatihan dan pendidikan bagi para pelaku industri untuk meningkatkan kompetensi.
4. Model bisnis P2P *Lending* Syariah berbasis ekosistem *fintech* dalam meningkatkan pembiayaan UMKM yang berkelanjutan merupakan model bisnis yang dibentuk dari integrasi tiga klaster, yaitu: pertama, ekosistem *fintech* yang membentuk model bisnis (Ekosistem *Major*/Utama dan Ekosistem *Minor*/Pendukung); kedua, faktor-faktor yang membentuk model bisnis (Regulasi, Teknologi, Manajerial dan Sosial); dan ketiga, faktor-faktor yang membentuk pembiayaan UKMM

yang berkelanjutan (Produk, Segmen Risiko, dan Dampak) dan merupakan pendekatan komprehensif terhadap UMKM yang memungkinkan untuk memahami kebutuhan dan tantangan yang berbeda di berbagai sektor UMKM dan mengembangkan solusi yang relevan dan efektif untuk masing-masing sektor. Model bisnis ini mengembangkan kemitraan inovatif dan strategis di antara para pemangku kepentingan yang ada dalam ekosistem *fintech* untuk memastikan keberlanjutan dan penyebaran yang luas dari layanan pembiayaan Syariah bagi UMKM. Kolaborasi ini membantu dalam meningkatkan kapasitas dan dukungan terhadap UMKM di berbagai sektor ekonomi. Model bisnis ini disebut *The Integrated Islamic P2P Lending Ecosystem Model*.

B. Saran

1. Untuk regulator, peraturan khusus oleh pemerintah yang mendukung industri P2P *Lending* Syariah sangat dibutuhkan yang menekankan prinsip-prinsip Syariah yang berlandaskan kepada nilai *Maqasid Syariah* dan didukung oleh fatwa-fatwa sebagai aturan yang mengikat transaksi *fintech* Syariah Selanjutnya diperlukannya penguatan koordinasi di antara OJK dengan lembaga-lembaga terkait di Industri Jasa Keuangan dan Teknologi Finansial melalui wadah seperti Forum Sistem Pembayaran Indonesia (FSPI) yang beranggotakan BI, OJK, Kementerian Keuangan, Kementerian Perdagangan, dan Kementerian Komunikasi dan Informatika, perumusan kebijakan yang selaras dalam merespon dinamika industri *fintech* Syariah yang semakin berkembang sehingga

- berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi nasional, termasuk UMKM.
2. Untuk penyelenggara P2P *Lending* Syariah, dalam menjalankan operasional usahanya dan mengembangkan model bisnis yang dapat berkontribusi terhadap kemajuan UMKM di Indonesia, harus mematuhi regulasi yang telah ditetapkan oleh OJK dan sesuai dengan ketentuan Syariah seperti yang tertuang di dalam fatwa DSN-MUI.
 3. Untuk akademisi, riset dan pengembangan terkait industri *fintech*, khususnya P2P *Lending* Syariah harus dikembangkan mengingat besarnya potensi industri ini ke depannya dengan memperluas cakupan penelitian, di antaranya adalah perusahaan P2P *Lending* Syariah yang menjadi lokus penelitian. Hasil riset dan pengembangan tersebut diharapkan dapat berkontribusi bagi perkembangan ekonomi Syariah pada umumnya dan industri P2P *Lending* Syariah pada khususnya.
 4. Untuk masyarakat umum, agar lebih berpartisipasi dan mendukung keberadaan industri P2P *Lending* Syariah di Indonesia agar semakin maju dan berkembang serta berkontribusi lebih baik lagi bagi perekonomian Indonesia, khususnya UMKM.

DAFTAR PUSTAKA

- 'Abas, A. H.'A. M. (2002). *Al-qawa'id wa al-fawa'id al-uşuliyah*. Beirut: Maktabah al-'Aşriyah
- Abbasi, K., Alam, A., Du, M (A)., & Huynh, T. L. D. (2021). Fintech, SME efficiency and national culture: Evidence from OECD countries. *Technological Forecasting and Social Change*. Elsevier (163), 120454.
- Abdillah, L. (2020). *Teknologi keuangan: Financial technology (FinTech) in tren teknologi masa depan*. Medan: Yayasan Kita Menulis
- Abdullah, O. (2016). Impact of fintech to Islamic finance. Retrieved from www.islamicfinance.com/2016/04/impact-fintech-islamic-finance/
- Abdulsaleh, A, M. & Worthington, A, C. (2013). Small and medium-sized enterprises financing: A review of literature. *International Journal of Business and Management*, 8(14). <http://dx.doi.org/10.5539/ijbm.v8n14p36>
- Abe, M., Troilo, M., & Batsaikhan, O. (2015). Financing small and medium enterprises in Asia and the Pacific. *Journal of Entrepreneurship and Public Policy*. 4(1), 2-32. <https://doi.org/10.1108/JEPP-07-2012-0036>
- Abel, S., Mutandwa, L. & Roux, P. L. (2018). A Review of determinants of financial inclusion. *International journal of economics and financial issues*. 8(3), 1-8.
- Adam, H. (2021). Fintech and entrepreneurship boosting in developing countries: A comparative study of India and

- Egypt. In A. M. A. M. Al-Sartawi (Ed.), *The big data-driven digital economy: Artificial and computational intelligence*, 974, 337–344. https://doi.org/10.1007/978-3-030-73057-4_26
- AFTECH. (2021). *Annual Members Survey 2021*.
- AFTECH. (2022). *Policy Brief P2P Lending Indonesia-Perspektif AFTECH*.
- AFTECH. (2023). *Annual Members Survey 2022-2023*.
- Ajouz, M. & Abuamria, F. (2023). Unveiling the potential of the Islamic Fintech ecosystem in emerging markets. *Al Qasimia University Journal of Islamic Economics*, 3(1), 511 -148. DOI:10.52747/aqujie.3.1.219
- Akerlof, G. A. (1970). The market for "lemons": Quality uncertainty and the market mechanism. *The Quarterly Journal of Economics*, 84(3), 488–500. doi:10.2307/1879431
- Alaabed, A., & Mirakhor, A. (2017). Accelerating risk sharing finance via fintech: NextGen Islamic finance. In *The 1st International Colloquium on Islamic Banking and Islamic Finance*, 1–10.
- Alam, N., Gupta, L., & Zamani, A. (2019). *Fintech and Islamic finance: Digitalization, development, and disruption*. Switzerland: Palgrave Macmillan. <https://doi.org/https://doi.org/10.1007/978-3-030-24666-2>
- Alami Fintek Sharia. (2022). *Impact Report 2021*. <https://storage.googleapis.com/alami-prod-website-wp-stateless/2022/08/906700ce-alami-impact-report-2021.pdf>

- Albarrak, M. S., & Alokley, S. A. (2021). FinTech: Ecosystem, opportunities and challenges in Saudi Arabia. *Journal of Risk and Financial Management*, 14(10), 460. <https://doi.org/10.3390/jrfm14100460>
- AlBenJasim, S., Dargahib, T., Takruria, H., & Al-Zaidia, R. (2023). FinTech cybersecurity challenges and regulations: Bahrain case study. *Journal of Computer Information Systems*. <https://doi.org/10.1080/08874417.2023.22514555>
- Alghadi, M. Y. (2024). The influence of some fintech service on the performance of Islamic Bank in Jordan. *International Journal of Data and Network Science*, 8(1), 393–400. <https://doi.org/10.5267/j.ijdns.2023.9.015>
- Ali, H., Mohamed, H., Hashmi, H. S., & Hassan, M. (2019). Global landscape of the Islamic fintech: Opportunities, challenges and future ahead. *COMSATS Journal of Islamic Finance*, 4(2), 29–53. <https://doi.org/10.26652/cjif.4201923>
- Almalki, A. (2021). Legal protection for the consumer in e-Commerce according to Saudi law (A descriptive, analytical, and comparative study with the laws of the United States of America). *Beijing Law Review*, 12(04), 1131–1147. <https://doi.org/10.4236/blr.2021.124058>
- Al Mamun, A. (2018). Diffusion of innovation among Malaysian manufacturing SMEs. *European Journal of Innovation Management*, 21(1), 113–141.
- Al-Zuhaily, (1986). *Usul al-fiqh al-Islami*. Damascus: Dar al-Fikr.
- Amamiya, M. (2018). Central Banking in the digital age. Closing remarks at the IMF-JFSA BOJ Conference on Fintech, Bank of Japan, April.

- Anyfantaki, S. (2016). The evolution of financial technology (fintech). *Economic Bulletin Bank of Greece*, 44, 47-62.
- Antonio, M. S. (2011). *Bank Syariah: Dari teori ke praktik*. (G. I. P.-T. Cendikia, Ed.). Jakarta.
- Ardic, O. P., Mylenko, N., & Saltane, V. (2011). Small and Medium Enterprises a cross-country analysis with a new data set. Policy Research Working Paper 5538. The World Bank financial and private sector development consultative group to assist the poor January 2011
- Arner, D. W., Barberis, J. N., & Buckley, R. P. (2016). Evolution of Fintech: A new postcrisis paradigm. *UNSW Law Research Paper* 2016, 62, October 20, 1-44.
- Arner, D. W., Buckley, R. P., Zetsche, D. A., & Veidt, R. (2020). Sustainability, fintech and financial inclusion. *European Business Organization Law Review*, 21, 7-35
- Ascarya, A. (2005). Analytic Hierarchy Process (AHP) : Pendekatan baru studi kualitatif. Makalah disampaikan pada Seminar Intern Program Magister Akuntansi Fakultas Ekonomi di Universitas Trisakti, Jakarta.
- Ascarya, A. (2012). Solutions to prevent financial crisis in Islamic economic perspective : ANP Approach. In *Proceedings of the International Symposium on the Analytic Hierarchy Process*, 23-26
- Ascarya, A., & Sakti, A. (2019). Designing micro-fintech models for Islamic micro financial institution in Indonesia (2019 No. 9). Jakarta. Retrieved from https://www.bi.go.id/id/publikasi/kajian/Documents/WP_9_2019.pdf.

- Asia Pacific Foundation of Canada. (2018). Survey of entrepreneurs and MSMEs in Indonesia: Building the capacity of MSMEs through human capital.
- Asian Development Bank. (2021). Asia Small and Medium-Sized Enterprise monitor 2021: Volume I – country and regional reviews. <https://dx.doi.org/10.22617/SGP210459-2>
- Auda, J. (2008). *Maqasid al-Shariah: A beginner's guide*, ed. Anas S. al-Shaikh-Ali and Shiraz Khan, Vol. 14, Occasional Paper Series. London: International Institute of Islamic Thought.
- Aulia, M., Yustiardi, A. F., & Permatasari, R. O. (2020). An overview of Indonesian regulatory framework on Islamic financial technology (Fintech). *Jurnal Ekonomi & Keuangan Islam*, 6(1), 64–75. <https://doi.org/10.20885/jeki.vol6.iss1.art7>
- Ayub, M. (2007). *Understanding Islamic Finance*. Chichester: John Wiley & Sons Ltd.
- Ayub, M. (2015). Dichotomy between Sharī'ah Compliance and the economic goals of Islamic finance institutions. *Journal of Islamic Business and Management*, 5(2).
- Ayyagari, M., P. Juarros, M. Peria, & Singh, S. (2016). Access to finance and job growth: Firm-level evidence across developing countries. World Bank Policy Research Working Paper 7604, Washington, DC.
- Aziz, F. A. (2020). Menakar kesyariahan fintech Syariah di Indonesia. *Al-Manāhij: Jurnal Kajian Hukum Islam*, 14(1), 1-18. DOI: <https://doi.org/10.24090/mnh.v14i1.3567>
- Babajide, A. A., Adegbeye, F. B., & Omankhanlen, A. E. (2015). Financial inclusion and economic growth in Nigeria.

- International Journal of Economics and Financial Issues, 5(3), 629-637.
- Bachtiar, P. P., Vandeberg, P., & Sawiji, H. W. (2022). City-level tech startup ecosystems and talent development in Indonesia. ADB Briefs No. 228, November 2022. Publication stock No. BRF220512-2 DOI: <http://dx.doi.org/10.22617/BRF220512-2>
- Badan Pusat Statistik. (2019). Perkembangan Data Usaha Mikro, Kecil, Menengah (UMKM) dan Usaha Besar (UB) Tahun 2018 - 2019.
- Baijal, A., Hoppe, F., Chang, W., Davis, S., Hoong, F. W. (2022). E-Conomy SEA 2022 Report. Written in collaboration with Google, Temasek & Bain & Company. <https://www.bain.com/insights/e-conomy-sea-2022/> diakses tanggal 18 November 2023).
- Bakar, N. A., & Rosbi, S. (2018). Robust framework diagnostics of blockchain for bitcoin transaction system: A technical analysis from Islamic financial technology (i-Fintech) perspective. International Journal of Business and Management, 2(3), 22-29.
- Banbury, C. M., & Mitchell, W. (1995). The effect of important incremental innovations on market share and business survival. Strategic Management Journal, 16(31), 161-182
- Bank Indonesia & Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia (2015). Profil bisnis usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM).
- Bank Indonesia. (2017). Peraturan Bank Indonesia (PBI) No. 19/12/PBI/2017 tentang Penyelenggaraan Teknologi Finansial.

- Bank Indonesia. (2019). *Blueprint Sistem Pembayaran Indonesia 2025 Bank Indonesia: Menavigasi Sistem Pembayaran Nasional di Era Digital*.
- Bank Indonesia. (2021). *Peraturan Bank Indonesia (PBI) No.23/6/PBI/2017 tentang Penyedia Jasa Pembayaran*.
- Bao, T., Ding, Y., Gopal, R., & Möhlmann, M. (2023). Throwing good money after bad: Risk mitigation strategies in the P2P Lending platforms. *Information Systems Frontiers*, 0123456789. <https://doi.org/10.1007/s10796-023-10423-4>
- Beach, S. (2008). Sustainability of network governance: Stakeholder influence. *proceedings of contemporary issues in public management: The 12th Annual Conference of the International Research Society for Public Management (IRSPM XII), Brisbane, 1-23*.
- Benston, G.J., & Smith Jr., C.W. (1976). A transactions cost approach to the theory of financial intermediation. *Journal of Finance* 31, 215-231. <https://doi.org/10.2307/2326596>
- Bhattacharjee, A. (2001). Understanding information systems continuance: An Expectation-Confirmation Model. *MIS Quarterly*, 25(3), 351-370. doi:10.2307/3250921
- Blakstad, S., & Allen, R. (2018). *Fintech revolution: Universal inclusion in the new financial ecosystem*. Palgrave Macmillan.
- Bloom, N., Mahajan, A., McKenzie, D., & Robert, J. (2010). Why do firms in developing countries have low productivity? *American Economic Review: Papers & Proceedings* 2010, 100(2), 619-623. DOI: 10.1257/aer.100.2.619

- Bradley, M., Gregg A. J., & Kim, E. H. (1984). On the existence of an optimal capital structure: Theory and Evidence. *The Journal of Finance* 39(3), papers and proceedings, forty-second annual meeting, American Finance Association, San Francisco, CA, December 28-30, 857-878 (22)
Published By: Wiley
- Barata, A. (2019). Strengthening National Economic Growth and Equitable Income and Wealth Distribution through Sharia Digital Economy. *Journal of Islamic Monetary Economics and Finance*, 5(1), 145-168.
- Batunanggar, S. (2019). Fintech Development and Regulatory Frameworks in Indonesia. ADBI Working Paper Series (Vol. 1014). Tokyo.
- Balyuk, T. (2016): Financial innovation and borrowers: Evidence from Peer-to-Peer Lending. Toronto: Rotman School of Management Working Paper No. 2802220
- Beck, E. (2017). Reconsidering Women's Empowerment: The Contradictory Effects of Microfinance for Guatemalan Women. *Studies in Comparative International Development*, 52(2), 217-241.
- Beck, T., Demirgüç-Kunt, A., & Maksimovic, V. (2008). Financing Patterns Around the World: Are Small Firms Different? *Journal of Financial Economics*, 89(6), 467-487.
- Bennett, L., Goldberg, M., & Hunte, P. (1996). Ownership and Sustainability: Lessons on Group-Based Financial Services from South Asia. *Journal of International Development*, 8 (2), 271-288. doi:10.1002/(sici)1099-1328(199603)8:2<271::aid-jid375>3.0.co;2-z
- Berisha, G. & Pula, J. S. (2015). Defining Small and Medium Enterprises: A Critical Review. *Academic Journal of*

- Business, Administration, Law and Social Sciences, 1(1).
Maret 2015. IIPCCL Publishing, Tirana-Albania
- Besley, T. & Coate, S. (1995). Group lending, repayment incentives and social collateral. *Journal of Development Economics*. 46 (1995) 1-18.
[https://doi.org/10.1016/0304-3878\(94\)00045-E](https://doi.org/10.1016/0304-3878(94)00045-E)
- Biancone, P. Pietro, Secinaro, S., & Kamal, M. (2019). Crowdfunding and Fintech: Business Model Sharia Compliant. *Crowdfunding and Fintech: Business Model Sharia Compliant*, 12, 1-10.
<https://doi.org/10.13135/2421-2172/3260>
- Billah, M. M. (Ed.). (2021). *Islamic Fintech: Insights and Solutions*. Islamic Fintech. Springer International Publishing. <https://doi.org/10.1007/978-3-030-45827-0>
- Bloem, J. (2012). Micro, Small, Medium Enterprise (MSME) definitions. *Partners Worldwide*, Summer 2012
- Bloom, N., Mahajan, A., McKenzie, D., & Roberts, D. (2010). Why do firms in developing countries Have low productivity? *American Economic Review*, 100(2), 619-23.
<http://dx.doi.org/10.1257/aer.100.2.619>
- Boffo, R., & Patalano, R. (2020). *ESG investing: Practices, progress and challenges*. OECD Paris.
www.oecd.org/finance/ESG-Investing-Practices-Progress-and-Challenges.pdf
- Bryson, J. M. (2004). What to do when stakeholders matter: A guide to stakeholder identification and analysis techniques. *Public Management Review*, 6(1), 21-53.
- Bruhn, M., Karlan, D., & Schoar, A. (2010). What capital is missing in developing countries? *The American*

- Economic Review, 100(2), 629–633.
<http://dx.doi.org/10.1257/aer.100.2.629>
- Bruhn, M., & Zia, B. (2013). Stimulating managerial capital in emerging markets: The impact of business and financial literacy for young entrepreneurs. *Journal of Development Effectiveness*, 5(2), 232-266.
<http://dx.doi.org/10.1080/19439342.2013.780090>
- Badan Siber dan Sandi Negara. (2002). Profil risiko siber fintech peer-to-peer lending (Layanan Pendanaan Bersama Berbasis Teknologi Informasi).
- Buchholz, R. & Rosenthal, S. (2005). Toward a contemporary conceptual framework for stakeholder theory. *Journal of Business Ethics*, 58(1) 37-48. DOI 10.1007/s10551-005-1393-8
- Caisar Darma, D., Lestari, D., & Muliadi, M. (2020). Fintech and micro, small and medium enterprises development. *Entrepreneurship Review*, 1(1), 1–9.
<https://doi.org/10.38157/entrepreneurship-review.v1i1.76>
- Campbell, T.S., & Kracaw, W.A. (1980). Information production, market signalling, and the theory of financial intermediation. *Journal of Finance*, 35, 863-882.
<https://doi.org/10.2307/2327206>
- Capgemini. (2018). Understanding digital mastery today. Capgemini Research Institute.
https://www.capgemini.com/wp-content/uploads/2018/07/Digital-Mastery-Report_Digital.pdf
- Caputo, F., Buhnova, B., Wallezky, L. (2018). Investigating the role of smartness for sustainability: Insights from the

- smart grid domain. *Sustain. Sci.* 2018, 13, 1299–1309. <https://link.springer.com/article/10.1007/s11625-018-0555-4>
- Carney, M. (2016). Enabling the Fintech Transformation: Revolution, Restoration, or Reformation. Bank of England Speech. <https://www.bankofengland.co.uk/-/media/boe/files/speech/2016/enabling-the-fintech-transformation-revolution-restoration-or-reformation>
- Carstens, A. (2019). Central Banking and Innovation: Partners in the Quest for Financial Inclusion”, Speech by - General Manager, Speech at the Reserve Bank of India, C D Deshmukh Memorial Lecture, Mumbai, 25 April 2019, BIS Speech, April.
- Carter, M., & Carter, C. (2020). The Creative Business Model Canvas. *Social Enterprise Journal*, 16(2), 141–158. <https://doi.org/10.1108/SEJ-03-2019-0018>
- CCAF, ADBI, FinTechSpace (2019). ASEAN fintech ecosystem benchmarking study. Cambridge, UK.
- CHAFFEY, D. (2015). *Digital Business and E-commerce Management: Strategy, Implementation and Practice*. Edinburgh: Pearson education Limited.
- Chaffey, D., & Allen, R. (2015). *Managing Digital Marketing in 2015. Technology For Marketing & Advertising. Technology For Marketing & Advertising.*
- Chen, D., Lai, F. & Lin, Z. (2014). A trust model for online Peer-To-Peer Lending: A Lender’s Perspective. *Information Technology and Management*, 15(4), 239-254
- Chen, K., & Sergi, B. S. (2018). How can fintech impact Russia’s development?. Exploring the future of russia’s economy

- and markets. Emerald Publishing Limited, 1-11.
<https://doi.org/10.1108/978-1-78769-397-520181001>
- Cheng, Y. (2009). Firm size, R & D, product and process innovation. PhD Dissertation, State University of New York, Buffalo, New York, NY
- Chesbrough, H., & Rosenbloom, R. S. (2002). The role of the business model in capturing value from innovation: Evidence from Xerox corporation's technology spin-off companies. *Industrial and Corporate Change*, 11(3), 529-555. <https://doi.org/10.1093/icc/11.3.529>
- Chikalipah, S. (2017). What determines financial inclusion in Sub-Saharan Africa?, *African Journal of Economic and Management Studies*, 8(1), 8-18. DOI 10.1108/AJEMS-01-2016-0007
- Chishti, S., & Barberis, J. (2016). *Fintech Book. The financial technology handbook for investors, entrepreneurs and visionaries*. West Sussex: Wiley & Sons
- Christensen, C. M. (1997). *The Innovator's dilemma: When new technologies cause great firms to fail*. Harvard Business School Press Boston, Massachusetts
- Clarkson, M. (1995). A Stakeholder framework for analysing and evaluating corporate social performance. *Academy of Management Review*, 20(1) 92-117.
- CNNIndonesia. (2023). BI ungkap 25,4 juta pebisnis UMKM pakai QRIS
<https://www.cnnindonesia.com/ekonomi/20230510134546-78-947741/bi-ungkap-254-juta-pebisnis-umkm-pakai-qrisk>.
- Coeckelbergh, D. R. (2017). *Towards a Philosophy of Financial Technologies*. New York: Springer

- Cohen, G & Yagil, J. (2007). A multinational survey of corporate financial policies. *Journal of Applied Finance*;17(1); 57
- Coleman, J. S. (1988). Social capital in the creation of human capital. *American Journal of Sociology*, 94, S95-S120. <http://www.jstor.org/stable/2780243?origin=JSTOR-pdf>
- Collier, P. (1998). Social capital and poverty. Social capital initiative. Working Paper No. 4 .Washington D.C: World Bank, November. <https://internationalbudget.org/wp-content/uploads/Social-Capital-and-Poverty.pdf>
- Commission European. (2022). Annual Report on European SMEs 2021/22. Luxembourg.
- Commission European. (2005). The new SME definition: User guide and model declaration section. Brussels: Office for Official Publications of the European Communities
- Christelis, D., Jappelli, T., & Padula, M. (2010). Cognitive abilities and portfolio choice. *European Economic Review*, 54(1), 18-38. doi:10.1016/j.eurocorev.2009.04.001
- Dahmen, P., & Rodriguez, E. (2014). Financial literacy and the success of small businesses: An observation from a small business development center. *International Journal of Numeracy*, 7(1), 1-12.
- DailySocial.id. (2021). Fintech Report 2021:The convergence of (digital) financial services. <https://dailysocial.id/research/fintech-report-2021/>
- Darma, D. C., Kadafi, M. A., & Lestari, D. (2020). Fintech and MSMEs continuity: Applied in Indonesia. *International Journal of Advanced Science and Technology*, 29(4), 4676-4685. Retrieved from <https://www.researchgate.net/publication/342246983>

- Darolles, S. (2016). The rise of fintechs and their regulation. *Financial Stability Review*, 20, 85-92.
- Davis, F. D. (1986). A technology acceptance model for empirically testing new end-user information systems: Theory and Results. Submitted to the Sloan School of Management, M.I.T. on December 20, 1985 in Partial Fulfillment of the Degree of Ph.D. in Management
- DeAngelo, H. & Masulis, R. W. (1980). Optimal capital structure under corporate and personal taxation. *The Journal of Finance Economics*, 8, 3-29.
- Debora, D., Sirait, N., Sunarmi, S., & Siregar, M. (2021). Mitigation of default risk through insurance in Peer-to-Peer Lending Financial Technology. Proceedings of the 2nd International Conference on Law, Economic, Governance, ICOLEG 2021, 29-30 June 2021, Semarang, Indonesia. <https://doi.org/10.4108/eai.29-6-2021.2312604>
- De Cos, Pablo Hernández. (2019). Financial technology: the 150-year revolution. Keynote speech at the 22nd Euro Finance Week 19 November 2019, Frankfurt, 1-11
- De la Boutetière, Montagner, A., & Reich, A. (2018). Unlocking Success in Digital Transformations. McKinsey Global Institute
- Demirgüç-Kunt, A., Klapper, L., Singer, D. and Ansar, S. (2022), The global finindex database 2021 financial inclusion, digital payments, and resilience in the age of covid-19. World Bank Group, Washington, DC.
- Diamandis, P. H., & Kotler, S. (2014). *Abundance: The Future is Better Than You Think*. New York: Free Press.

- Diemers, D., Lamaa, A., Salamat, J., & Steffens, T. (2015). Developing a fintech ecosystem in the GCC Strategy & Formerly Booz Company. Available at <http://www.strategyand.pwc.com/media/file/Developing-a-FinTech-ecosystem-in-the-GCC.pdf>
- DinarStandard & Ellipses. (2021). Global Islamic Fintech Report 2021.
- DinarStandard & Ellipses. (2023). Global Islamic Fintech Report 2022.
- Donaldson, T. & Preston, L.E. (1995), The Stakeholder Theory of the Corporation: Concepts, Evidence And Implications. *Academy of Management Review*, 20(1), 65-91.
- Doleski, O. D. (2015). *Integrated Business Model*. Springer Fachmedien Wiesbaden. Retrieved from <https://www.ptonline.com/articles/how-to-get-better-mfi-results>
- Dorfleiner, G., Hornuf, L., Schmitt, M., & Weber, M. (2017). *Fintech in Germany*. New York: Springer International Publishing AG
- Drexler, A., Fischer, G., & Schoar, A. (2014). Keeping it Simple: Financial Literacy and Rules of Thumb. *American Economic Journal: Applied Economics*, 6(2), 1-31. doi:10.1257/app.6.2.1
- Duncan, N. B. (1995). Capturing Flexibility of Information Technology Infrastructure: a Study of Resource Characteristics and Their Measure'', *Journal of Management Information Systems*, 12 (2), 37-57
- Dusuki, A. W. (2008). Lifting barriers in financing the small and poor entrepreneurs: Lesson from group-based lending scheme and Ibn Khaldun's social solidarity. In

- Obaidullah, M., & Latiff, H. S. H. A. (Ed). (2008). Islamic Finance for Micro and Medium Enterprises. Islamic Research and Training Institute, Islamic Development Bank and Centre for Islamic Banking, Finance and Management, University of Brunei Darussalam. <https://conference.ibfnet.group/wp-content/uploads/2022/10/MME-Brunei-Proceedings.pdf>
- Eça, A., Ferreira, M. A., Prado, M. P., Rizzo, E. A. (2022). The Real Effects of FinTech Lending on SMEs: Evidence from Loan Applications. ECB Working Paper Series No 2639 / February 2022. European Central Bank.
- Edward, M. Y., Fuad, E. N., Ismanto, H., Atahau, A. D. R., & Robiyanto. (2023). Success Factors for Peer-to-Peer Lending for SMEs: Evidence from Indonesia. *Investment Management and Financial Innovations*, 20(2), 16–25. [https://doi.org/10.21511/imfi.20\(2\).2023.02](https://doi.org/10.21511/imfi.20(2).2023.02)
- El Amri, M. C., & Mohammed, M. O. (2021). Analysis of Fatwas on Fintech. In *Islamic Fintech*, 73-90. Palgrave Macmillan, Cham, 2021. https://doi.org/10.1007/978-3-030-45827-0_5
- Emekter, R. , Tub, Y. , Jirasakuldechc, B., & Lud, M. (2015). Evaluating credit risk and loan performance in Online Peer-to-Peer (P2P) Lending. *Applied Economics*, 2015 Vol. 47, No. 1, 54–70, <http://dx.doi.org/10.1080/00036846.2014.962222>
- Erدين, C., & Ozkaya, G. (2020). Contribution of Small and Medium Enterprises to Economic Development and Quality of Life in Turkey. *Heliyon*, 6(2).

- Eresia-Eke, C. E., & Raath, C. (2013). SMME Owners' Financial Literacy and Business Growth. *Mediterranean Journal of Social Sciences*, 4(13), 397-406.
- Ernst & Young-Parthenon. (2023). *Studi Pasar dan Advokasi Kebijakan UMKM Indonesia*.
- Ernst & Young. (2018). *ASEAN FinTech Census 2018*.
- Fama, E. F. (1980). Banking in the Theory of Finance. *Journal of monetary economics* 10, 10-19.
- Faiz, I. A. (2020). *Fintech Syariah dan bisnis digital*. Bantul: Media Rakyat Nusantara.
- Firmansyah, E. A., & Anwar, M. (2019). Islamic financial technology (Fintech): Its Challenges and Prospect. In *Advances in Social Science, Education and Humanities Research*.
- Festa, G., Elbahri, S., Cuomo, M. T., Ossorio, M., & Rossi, M. (2023). FinTech ecosystem as influencer of young entrepreneurial intentions: Empirical Findings from Tunisia. *Journal of Intellectual Capital*, 24(1), 205-226. <https://doi.org/10.1108/JIC-08-2021-0220>
- Frame, W. S., & White, L. J. (2014). *Technological change, financial innovation, and diffusion in banking*. NYU Working Paper No. 2451/33549
- Fraser, S., Bhaumik, S. K., Wright, M. (2015). What do we know about entrepreneurial finance and its relationship with growth?. *International Small Business Journal*, 33(1), 70-88. Doi:10.1177/0266242614547827
- Freedman S. M., & Jin G. Z. (2011) *Learning by doing with asymmetric information: Evidence from prosper. com*. NBER Working Paper Series. National Bureau of Economic Research (NBER), Cambridge

- Freeman, R. (1984), *Strategic Management: A Stakeholder's Approach*. Pitman, Boston, MA.
- Freeman, M. & Hobbes, G. (1991). *Capital Budgeting: Theory versus Practice*. *Australian Accountant*, 61(8,) 36-41
- Freeman, R. E., & McVea, J. (2001). A stakeholder approach to strategic management. Working Paper No. 01-02. SSRN Electronic Journal · January 2001. DOI: 10.2139/ssrn.263511
- Freeman, R. E., Harrison, J. S. & Wicks, A. C. (2007). *Managing for stakeholders: survival, reputation, and success*. Yale University Press.
- Friedman, A. & Miles, S. (2006). *Stakeholders: Theory and Practice*, Oxford University Press, Oxford.
- Frooman, J. (1999). Stakeholders influence strategies. *Academy of Management Review*, 24 (2) 191-205
- Financial Stability Board. (2017). Financial stability implications from fintech. Supervisory and regulatory issues that merit authorities' attention. <https://www.fsb.org/wp-content/uploads/R270617.pdf>
- Fukuyama, F. (1995). Social Capital and the Global Economy. *Foreign Affairs*, 74(5), 89-103. doi:10.2307/20047302. <http://www.jstor.org/stable/20047302?origin=JSTOR-pdf>
- Gagliardi, L., Dickerson, J & Skan, J. (2016) *Fintech and the Evolving Landscape: Landing Points for the Industry*.Accenture. p. 1-12.
- Gaikwad, S. V. (2015). A Study of Impact of Information Technology on the Industries to Develop Business Relationships. *Journal of Latest Technology in*

- Engineering, Management & Applied Science. IV(X) 60-64.
- Gale, D., & Hellwig, M. (1985). Incentive-compatible debt contracts: The One-Period Problem. *Review of Economic Studies* 52, 647-663. <https://doi.org/10.2307/2297737>
- Galloway, I. (2009). Peer- to- Peer Lending and Community Development Finance. *Community Investments*, 21(3),19-23
- Garner, B. A. (2009). *Black Law Dictionary*. USA: West Group
- Gefen, D., Benbasat, I. and Pavlou, P. (2008). A research agenda for trust in online environments. *Journal of Management Information Systems*, 24, 275–86. doi:10.2753/MIS0742-1222240411
- Godener, A., & Soderquist, K. E. (2004). Use and impact of performance measurement results in R&D and NPD: an Exploratory Study. *R&D Management*, 34(2),191-219
- Goldsmith, R.W. (1969). *Financial structure and development as a subject for international comparative study*. goldgolNew Haven/London:Yale University Press
- Gomber, P., Koch, JA. & Siering, M. (2017). Digital finance and fintech: Current research and future research directions. *J Bus Econ* 87, 537-580. <https://doi.org/10.1007/s11573-017-0852-x>
- Gomber, P., Kauffman, R.J., Parker, C. and Weber, B.W. (2018). On the fintech revolution: Interpreting the forces of innovation, disruption, and transformation in financial services. *Journal of Management Information Systems*, 35(1), 220-265.
- Griffoli, T. M. (2017). Banking on change. *Finance & Development*, 54(3), 26-29

- Grandolini, G. M. (2015). Five challenges prevent financial access for people in developing countries. The world bank ibrd-ida. diakses tanggal 31 desember 2023
- Gunday, G., Ulusoy, G., Kilic, K., & Alpkan, L. (2011). Effects of innovation types on firm performance. *International Journal of Production Economics*, 133(2), 662-676.
- Guo, Y., Zhou, W., Luo, C., Liu, C., & Xiong, H. (2016). Instance-based credit risk assessment for investment decisions in P2P Lending. *European Journal of Operational Research*, 249 (2), 417-426. doi: 10.1016/j.ejor.2015.05.050
- Guttentag, J. M., & Lindsay, R. (1968). The uniqueness of commercial banks. *Journal of Political Economy* , 71, 991-1014.
- Gurley, J. G., & Shaw, E. S. (1956). Financial Intermediaries and the Saving-Investment Process. *The Journal of Finance*, 11(2), 257-276. doi:10.2307/2976705
- Gurley, J. G., & Shaw, E. S. (1960). *Money in a Theory of Finance*. Washinton DC: Brookings.
- Haidar, A. (2021). Developing fintech-Micro BMT (FMB) Model. *Ekonomi Islam Indonesia*, 3(2).
- Hakim, R. & Irawan, M. D. (2019). Islamic rulings and financial technology (fintech): An analysis on the relevance and implications. *Madania: Jurnal Kajian Keislaman*, 23(2),137-146
- Hakim, L., & Hapsari, R. A. (2022). *Financial technology law*. Indramayu: Adab
- Harahap, I., Nasution, Y. S. J., Marliyah, & Syahriza, R. (2015). *Hadis-hadis Ekonomi*. Jakarta: Prenadamedia Group.
- Harrison, J. S., & St. John, C. H. (1996). Managing and partnering with external stakeholders. *The Academy of*

- Management Executive (1993-2005), 10(20), 46-60.
<https://journals.aom.org/doi/10.5465/AME.1996.9606161554>
- Hasan, R., Hassan, M. K., & Aliyu, S. (2020). Fintech and Islamic finance: Literature review and research agenda. *International Journal of Islamic Economics and Finance*, 3(1), 75-94.
- Hassan, A., & Saleem, S. (2017). An Islamic microfinance business model in Bangladesh: Its role in alleviation of poverty and socio-economic well-being of women. *Humanomics*, 33(1), 15-37.
- Hasan, S. B. M. (2018). Fintech in Indonesia: An Islamic outlook. Retrieved from <https://ethis.co/blog/fintech-indonesia-islamic-outlook/>
- Hassenzahl, M. (2008). User Experience (UX): Towards an experiential perspective on product quality. *Proceedings of the 20th international conference of the association francophone d'interaction homme-machine on - ihm '08*. DOI:10.1145/1512714.1512717
- He, D., Leckow, R., Haksar, V., Mancini-Griffoli, T., Jenkinson, N., Kashima, M., Khiaonarong, T., Rochon, C., & Tourpe, H. (2017): Fintech and financial services: Initial considerations. *IMF Staff Discussion Note, Issue 5*
- Hermann, M., Pentek, T., & Otto, B. (2016). Design principles for industrie 4.0 scenarios. Presented at the 49th Hawaiian International Conference on Systems Science. DOI:10.13140/RG.2.2.29269.22248
- Hidajat, T. (2019). Unethical practices peer-to-peer lending in Indonesia. *Journal of Financial Crime*, 27(1), 274-282. <https://doi.org/10.1108/JFC-02-2019-0028>

- Hilman, A. J., & Keim, G. D. (2001). Shareholder value, stakeholder management, and social issues: What's the bottom line? *Strategic Management Journal*, 22(2), 125-139
- Hitt, M. A., Ireland, R. D., & Hoskisson, R. E. (2019). *Strategic management: Concepts and cases: Competitiveness and globalization*. Cengage Learning.
- Hochstein, M. (2015). Fintech (the word, that is) evolves. *American Banker*. Retrieved from <https://www.americananker.com/opinion/fintech-the-word-that-is-evolves>
- Hopstaken, A., Johannesma, W., Dieperink, E., Padding, J., Schotsman, M., & Zhang, Y. (2016). When finance meets internet: The marketplace lending industry. HJCO Capital Partners Alternative Investment Reserach, January.
- Hörisch, J., Freeman, R. E., & Schaltegger, S. (2014). Applying stakeholder theory in sustainability management: Links, similarities, dissimilarities, and a conceptual framework. *Organization and Environment*, 27(4), 328-346. <https://doi.org/10.1177/1086026614535786>
- Hörisch, J., Schaltegger, S., & Freeman, R. E. (2020). Integrating stakeholder theory and sustainability accounting: A conceptual synthesis. *Journal of Cleaner Production*, 275. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2020.124097>
- Hossain, M. M. (2020). Financial resources, financial literacy and small firm growth: Does private organizations support matter? *Journal of Small Business Strategy*, 30(2), 35-58. <https://fintechSyariah.id/id/about>

- <https://ojk.go.id/id/berita-dan-kegiatan/publikasi/Pages/Cetak-Biru-Pengembangan-Sumber-Daya-Manusia--Sektor-Jasa-Keuangan-2021-2025-.aspx>)
- Hudaefi, F. A. (2020). How does Islamic fintech promote the SDGs? Qualitative evidence from Indonesia. *Qualitative Research in Financial Markets*. <https://doi.org/10.1108/QRFM-05-2019-0058>
- Hui, H. W., Manaf, A. W. A., & Shakri, A. K. (2019). Fintech and the transformation of the Islamic finance regulatory framework in Malaysia. In *Emerging Issues in Islamic Finance Law and Practice in Malaysia*, 211–222. <https://doi.org/10.1108/978-1-78973-545-120191018>
- Hunt, R.A. (2013). Entrepreneurial tweaking: An empirical study of technology diffusion through secondary inventions and design modifications by start-ups. *European Journal of Innovation Management*, 16(2),148-170.
- Ibnu 'Asyur, M. T. (2001). *Maqasid al-Syari'ah al-Islamiyah*. Yordania: Dar al Nafais
- Ibn Al-Qayyim. (2004). *Al-fawa'id: a collection of wise sayings*, trans. Ashia Adel and Said Traore. Cairo: Umm Al-Qura.
- Ibrahim, B. A. (2003). Poverty alleviation via Islamic banking finance to micro-enterprises in Sudan: Some lessons for poor countries. Institute for World Economics and International Management (IWIM), Sudan Economy Research Group, Discussion Paper, University of Bremen.
- Ibrahim, A., Amelia, E., Akbar, N., Kholis, N., Utami, S.A., & Nofrianto. (2021). *Pengantar Ekonomi Islam*. Jakarta: Departemen Ekonomi dan Keuangan Syariah - Bank Indonesia

- Independent Evaluation Group. (2008). Financing micro, small, and medium enterprises: An independent evaluation of IFC's experience with financial intermediaries in frontier countries. Independent Evaluation Group, the International Finance Corporation, World Bank Group
- Islamic Financial Services Board. (2015). Core principles for islamic finance regulation (Banking Segment). Islamic Financial Services Board
- International Labour Organization. (2019). Financing small businesses in Indonesia challenges and opportunities. ISBN 978- 92- 2- 132842-1
- Irjayanti, M., & Azis, A. M. (2012). Barrier factors and potential solutions for Indonesian SMEs. *Procedia Economics and Finance* 4 (2012) 3 - 12 [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(12\)00315-2](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(12)00315-2)
- Iqbal, Z. & Abbas Mirakhor, A. (2011). *An Introduction to Islamic Finance Theory and Practice*, Singapore: John Wiley & Sons (Asia) Pte Ltd.
- Iyer, R., Khwaja A. I., Luttmer, E. F., Shue, K. (2009). Screening in new credit markets: Can Individual lenders infer borrower creditworthiness in Peer-to peer lending? NBER Working Paper Series. National Bureau of Economic Research (NBER), Cambridge
- Izhar, H. (2012). Modelling operational risk measurement in Islamic Banking: A theoretical and empirical investigation. Durham theses, Durham University, available at Durham E-Theses Online: <http://etheses.dur.ac.uk/4471/>

- Jagtiani, J., & Lemieux, C. (2018). Do fintech lenders penetrate areas that are underserved by traditional banks? *Journal of Economics and Business*, 100, 43–54.
- Jacobides, M. G., Cennamo, C., Gawer, A. (2018). Towards a theory of ecosystems. *Strategy Management Journal*, 39, 2255–2276.
- Janosik, R. J., (Ed). (1987). *Encyclopedia of the American judicial system: Studies of the principal institutions and processes of law*. New York: Screebner. Vol. 2.
- Jenik, I., & Lauer, K. (2017). Regulatory sandboxes and financial inclusion. Washington, D.C. Retrieved from <https://www.cgap.org/sites/default/files/researches/documents/Working-Paper-Regulatory-Sandboxes-Oct-2017.pdf>
- Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1976). Theory of The Firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305-360.
- Jinjarak, Y. & Wignaraja, G. (2016). An empirical assessment of the export – financial constraint relationship: How different are small and medium enterprises?. *World Development*, 79, 152–163. doi:10.1016/j.worlddev.2015.11.012
- Jongbloed, B., Enders, J. & Salerno, C. (2008). Higher education and its communities: Interconnections, interdependencies and research agenda. *Higher Education*, 56, 303-324
- Journeault, M., Perron, A., & Vallières, L. (2021). The collaborative roles of stakeholders in supporting the adoption of sustainability in SMEs. *Journal of*

- Environmental Management, 287 112349.
<https://doi.org/10.1016/j.jenvman.2021.112349>
- Kaji, S., Nakatsuma, T., & Fukuhara, M. (2021). The Economics of Fintech. Springer Nature Singapore Pte Ltd.
<https://doi.org/10.1007/978-981-33-4913-1>
- Kamali, M. H. (2008). Maqasid Al-Shariah Made Simple, Vol. 13. London: International Institute of Islamic Thought
- Kasali, R. (2017). Disruption. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Katsamakas, E & Sánchez-Cartas, J.M. (2022). Network formation and financial inclusion in p2p lending: A computational model. *Systems* 2022, 10, 155.
<https://doi.org/10.3390/systems10050155>
- Kartika, R., & Rahman, A. (2023). Proceedings of the International Conference on Entrepreneurship, Leadership and Business Innovation (ICELBI 2022). In D. Games & Maruf (Eds.), *Advances in Economics, Business and Management Research* (Vol. 269, Issue Icelbi 2022, pp. 1-10). Atlantis Press International BV.
<https://doi.org/10.2991/978-94-6463-350-4>
- Kemenko Perekonomian. (2023). *Buku Putih Strategi Nasional Pengembangan Ekonomi Digital Indonesia 2030*. Jakarta: Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian Republik Indonesia.
- Kenton, A. (2023). Human Capital definition: Types, examples, and relationship to the economy. https://www-investopedia-com.translate.goog/terms/h/humancapital.asp?_x_tr_sl=en&_x_tr_tl=id&_x_tr_hl=id&_x_tr_pto=tc

- Khan, A. A. (2008). *Islamic Microfinance: Theory, policy and practice*. Birmingham: Islamic Relief Worldwide.
- Khan, G. G., & Uz-Zafar, A. (2019). Fatwa Institution and product development for Islamic finance in Pakistan. *Policy Perspectives*, 16(2), 107-126.
- Kim, Y., Choi, J., Park, Y.J., Yeon, J. (2016). The Adoption of mobile payment services for fintech. *International Journal of Applied Engineering Research*, 11(2), 1058-1061
- King, B. (2020). *Bank 4.0*. Katsamakas Mahaka Publishing. Hak Terjemahan Bahasa Indonesia Dihadirkan atas Kerja Sama Digital Enterprise Indonesia dengan Marshall Cavendish International (Asia) Pte Ltd.
- Klynveld Peat Marwick Goerdeler. (2023). Financial services in a connected ecosystem. The future of fintech. <https://kpmg.com/xx/en/home/insights/2023/09/the-future-of-fintech.html>
- Komite Nasional Ekonomi Dan Keuangan Syariah. (2022). Rekomendasi kebijakan pengembangan ekosistem Securities Crowdfunding Syariah.
- Koonprasert, T., & Mohammad, A. G. (2020). Creating enabling fintech ecosystems: The role of regulators. *Alliance for Financial Inclusion*.
- Kostov, P., Arun, T. and Annim, A. (2015). Access to financial service: the Case of the 'Mzansi' account in South Africa. *Review of Development Finance*, 5(1), 34-42.
- Krah, R., Tetteha, L. A., Boatengb, A., & Amankwa, R. F. (2024). Financial technology adoption among Small and Medium Enterprises in Ghana. *Cogent Business & Management*, 11(1), 2321786. <https://doi.org/10.1080/23311975.2024.2321786>

- Kumar, R. 2017. Targeted SME financing and employment effects: What do we know and what can we do differently? Jobs Working Paper No.3. Washington, DC, World Bank.
- Kumar, S. (2007) Bank of One: Empirical analysis of Peer-to-Peer financial marketplaces. AMCIS 2007 Proceedings. Paper 305. Americas Conference on Information Systems (AMCIS)
- Kurniasari, F., Gunardi, A., Putri, F. P., & Firmansyah, A. (2021) The Role of financial technology to increase financial inclusion in indonesia. *International Journal of Data and Network Science*, 5(3), 391–400. doi: 10.52677/j.ijdns.2021.5.004
- Kusumaningsih, A., Pratiwi, A. P., Supriadi, A., & Priadi, A. (2018). Pembinaan kewirausahaan berbasis fintech (Financial Technology) untuk UMKM Di Koperasi Cipta Boga Keranggan, Tangerang Selatan. In *Prosiding Sembadha* (pp. 192–201).
- Laldin, M. A., & Furqani, H. (2019). Fintech and Islamic finance: Setting the Shari'ah parameters in fintech. In *Islamic Finance: Theory and Practice*. Routledge. <https://doi.org/10.4324/9781351025584-1>
- Laudon, C. K., & Laudon, J. P. (2016). *Management Information System : Managing the digital firm*. Harlow: Pearson Education
- Lee, I., & Shin, Y. J. (2018). Fintech: Ecosystem, business models, investment decisions, and challenges. *Business Horizons*, 61(1), 35–46. <https://doi.org/10.1016/j.bushor.2017.09.003>

- Leenders, M. M. A. A., & Chandra, Y. (2013). Antecedents and consequences of green innovation in the wine industry: the Role of channel structure. *Technology Analysis & Strategic Management*, 25(2), 203-218
- Leong, C., Tan, B., Xiao, X., Tan, F. T. C., & Sun, Y. (2017). Nurturing a fintech ecosystem: The Case of a youth microloan startup in China. *International Journal of Information Management*, 37, 92-97
- Leong, K., & Sung, A. (2018). Fintech (Financial Technology): What is it and how to use technologies to create business value in fintech way? *International Journal of Innovation, Management and Technology*, 9(2), 74-78. <http://dx.doi.org/10.1016/j.ijinfomgt.2016.11.006>.
- Levine, R. (2004). Finance and growth: Theory and evidence. Working Paper, Carlson School of Management, University of Minnesota, MN.
- Liem, N. T., Son, T. H., Tin, H. H., & Canh, N. T. (2022). Fintech credit, credit information sharing and bank stability: Some international evidence. *Cogent Business & Management*, 9(1). <https://doi.org/10.1080/23311975.2022.2112527>
- Lin, M., Prabhala, N. R., & Viswanathan, S. (2013). Judging borrowers by the company they keep: Friendship networks and information asymmetry in online Peer-to-Peer lending. *Management Science*, 59(1), 17-35. doi:10.1287/mnsc.1120.1560
- Linawati, N., Moeljadi, Djumahir, & Aisjah, S. (2020). The role of Peer to Peer lending in increasing funding for micro, small, and medium enterprises. The 1st International Conference on Social Sciences and Humanities (ICSH

- 2019) 76(2020), 01030.
<https://doi.org/10.1051/shsconf/20207601030>
- Liu, D., Brass, D. J., Lu, Y., & Chen, D. (2015). Friendships in online Peer-to-Peer Lending: pipes, prisms, and relational herding. *MIS Quarterly* 39(3):729-742
- Liu, H., Qiao, H., Wang, S., & Li, Y. (2018). Platform competition in Peer-to-Peer lending considering risk control ability. *European Journal of Operational Research*, 274 (1), 280–290. <https://doi.org/10.1016/j.ejor.2018.09.024>
- Liu, J., Li, X., & Wang, S. (2020). What have we learnt from 10 years of fintech research? A scientometric analysis. *Technological Forecasting and Social Change*, 155(February), 120022. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2020.120022>
- Liu, Y., Dilanchiev, A., Xu, K., Hajiyeva, A.M. (2022). Financing SMEs and business development as new post COVID-19 Economic Recovery Determinants. *Economic Analysis Policy*, 76, 554–567. <https://doi.org/10.1016/j.eap.2022.09.006>
- Loch, C. H. & Huberman, B.A. (1999). A Punctuated equilibrium model of technology diffusion. *Management Science*, 45(2), 160-178.
- Lubis, M. R., Aziz, R. M., & Yarham, M. (2024). The digital economy acceleration to increase economic growth in the Pandemic Era. *Indonesian Interdisciplinary Journal of Sharia Economics (IIJSE)*, 7(1), 1107–1120.
- Lubis, A. N., Lumbanraja, P., & Hasibuan, B. K. (2018). Stimulating SMEs performance based on Marketing Mix Approach: A Study of featured SMEs in Medan. In *Proceedings of the International Conference of Science*,

- Technology, Engineering, Environmental and Ramification Researches (ICOSTEERR 2018) - Research in Industry 4.0, pages 1425-1431. DOI: 10.5220/0010080714251431
- Luther, L., Tiberius, V., & Brem, A. (2020). User Experience (UX) in business, management, and psychology: A bibliometric mapping of the current state of research. *Multimodal Technologies and Interaction*, 4(2), 18.
- Magnuson, W., & Magnuson, W. J. (2018). Regulating fintech. *Vanderbilt Law Review* 1167 (2018). <https://scholarship.law.vanderbilt.edu/vlr/vol71/iss4/2>
- Mahmood, H. Z., Abbas, K. & Fatima, M. (2017). Islamic microfinance and household welfare nexus: Empirical investigation from Pakistan. *Journal of Global Entrepreneurship Research* (2017) 7:18. DOI 10.1186/s40497-017-0075-1
- Mainardes, E. W., Alves, H., & Raposo, M. (2011). Stakeholder Theory: Issues to resolve. *Management Decision*, 49(2), 2011, 226-252. Emerald Group Publishing Limited 0025-1747. DOI 10.1108/002517411111109133
- Majelis Ulama Indonesia. (2018). Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) No. 117/DSN-MUI/II/2018.
- Makhdoom, H. R., Li, C., & Asim, S. (2019). Diffusion of innovation through individual and collective entrepreneurship. An empirical investigation in SMEs Asia Pacific. *Journal of Innovation and Entrepreneurship* 13(1,) 89-107. <https://doi.org/10.1108/APJIE-06-2018-0040>

- Makina, D. (2019). Extending financial inclusion in africa-the potential of fintech in enabling financial inclusion. <https://doi.org/10.1016/B978-0-12-814164-9.00014-1>
- Mankiw, N.G. (1986). The allocation of credit and financial collapse. *Quarterly Journal of Economics* 101, 455-470
- Manshor, A. T. (2014). Finance Accreditation Agency (FAA) Talent Development Survey 2014 in collaboration with Islamic Finance News. Retrieved February 6, 2024, from <http://www.faa.org.my>
- Manzaneque-Lizano, M., Alfaro-Cortés, E., & de la Cruz, A. M. P. (2019). Stakeholders and long-term sustainability of SMEs. Who really matters in crisis contexts, and when. *Sustainability*, 11(23), 6551. <http://dx.doi.org/10.3390/su11236551>
- Marginingsih, R. (2021). Financial technology (Fintech) dalam inklusi keuangan nasional di masa pandemi Covid-19. *Moneter-Jurnal Akuntansi Dan Keuangan*, 8(1), 56-64.
- Marliyah., Nawawi, Z. M., & Humairoh, J. (2022). Strategi Peningkatan Ekonomi dan Tinjauan Ekonomi Islam Masa Covid 19 (Studi Kasus: UMKM di Kota Medan). *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 8(02), 2027-2035. doi: <http://dx.doi.org/10.29040/jiei.v8i2.5798>
- Mathis, R. L., & Jackson, J. H. (2008). *Human Resource Management* (12th ed., vol. 15). Mason: Thomson South-Western
- Maynard, A. D. (2015). Navigating the fourth industrial revolution. *Nature Nanotechnology*, 10 (12), 1005-1006. . <https://doi.org/10.1038/nnano.2015.286>
- McIntosh, R.P. (1986). *The background of ecology: Concept and theory*. Cambridge University Press: Cambridge, UK.

- Meghana, A., Asli, D.-K., & Maksimovic, V. (2011). Firm innovation in emerging markets: The role of finance, governance, and competition. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 46(6), 1545–1580.
- Mei, S., Peiguang, L., & Xiushan, N. (2018). Research on Fintech industry development and talent training status. 13th International Conference on Computer Science & Education, 1–4. <http://dx.doi.org/10.1109/ICCSE.2018.8468796>
- Menne, F., Surya, B., Yusuf, M., Suriani, S., Ruslan, M., & Iskandar, I. (2022). Optimizing the financial performance of SMEs based on Sharia Economy: Perspective of economic business sustainability and open innovation. *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity* 8(1) (2022): 18. 8. <https://doi.org/10.3390/joitmc8010018>
- Merton, R.C. (1995). Financial innovation and the management and regulation of financial institutions. *Journal of Banking and Finance*, 19, 461-481
- Microsoft. (2018). Unlocking the Economic Impact of Digital Transformation in Asia Pacific. Microsoft in partnership with IDC Asia/Pacific. <https://news.microsoft.com/uploads/2018/03/Digital-Transformation-New-Zealand-presentation-.pdf>
- Minetti, R. & Zhu, S. C. (2011). Credit constraints and firm export: Microeconomic Evidence from Italy. *Journal of International Economics* 83(2), 0–125. doi:10.1016/j.jinteco.2010.12.004

- Mitchell, R., Agle, B. & Wood, D. (1997). Toward a Theory of Stakeholder identification and salience: Defining the Principle of who and what really counts. *Academy of Management Review*, 22(4), 853-886.
- Modigliani, F. & Miller, M. H. (1963) Corporate income taxes and the cost of capital: A correction. *American Economic Review*, 53, 433-443.
- Moleong, L. J. (2012). *Metodologi Penelitian Kualitatif* (30th ed.). Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Moore, J. F. (1993). Predators and prey: A new ecology of competition. *Harvard Business Review*, 71, 75-86
- Moore, J. F. (1996). *The Death of competition: Leadership and strategy in the age of business ecosystems*. New York: HarperCollins Publishers.
- Morduch, J., & Armendariz, B. (2005). *The Economics of Microfinance*. MIT Press.
- Moro-Visconti, R., Rambaud, S. C., & Pascual, J. L. (2020). Sustainability in fintechs: An explanation through business model scalability and market valuation. *Sustainability*, 12(24), 1-24. <https://doi.org/10.3390/su122410316>
- Muhammad, R., & Lanaula, R. (2019). Challenges of Islamic supervisory in the Islamic financial technology industry. *Economica: Jurnal Ekonomi Islam*, 10(2), 311-338. <https://doi.org/10.21580/economica.2019.10.2.3400>
- Muryanto, Y. T. (2022). The urgency of sharia compliance regulations for Islamic Fintechs: a comparative study of Indonesia, Malaysia and the United Kingdom. *Journal of Financial Crime*, 30(5), 1264-1278. <https://doi.org/10.1108/JFC-05-2022-0099>

- Muthukannan, P., Tan, B., Chian Tan, F. Ter, & Leong, C. (2021). Novel Mechanisms of Scalability of Financial Services in an Emerging Market Context: Insights from Indonesian Fintech Ecosystem. *International Journal of Information Management*, 61(August), 102403. <https://doi.org/10.1016/j.ijinfomgt.2021.102403>
- MZ. (2022). Gen Z's top priorities when selecting a financial services provider. *The Financial Brand*. <https://thefinancialbrand.com/news/gen-z-banking/top-gen-z-priorities-choosing-financial-service-provider-127866/>
- Napitupulu, S. K., Rubini, A. F., Khasanah, K., & Rachmawati, A. D. (2017). Kajian perlindungan konsumen sektor jasa keuangan: Perlindungan konsumen pada fintech. Departemen Perlindungan Konsumen Otoritas Jasa Keuangan.
- Narayan, S. W. (2019). Does fintech matter for Indonesia's economic growth? *Bulletin of Monetary Economics and Banking*, 22(4), 437-456.
- Nasution, A. Z. (2001). *Hukum Perlindungan Konsumen Suatu Pengantar*. Jakarta: Diadit Media
- Nicoletti, B. (2017). *The Future of Fintech: Integrating Finance and Technology in Financial Services*. (B. Nicoletti, Ed.). Switzerland: Springer Nature. Retrieved from <http://www.springer.com/series/14627>
- Niehans, J. (1983). Financial innovation, multinational banking, and monetary policy. *Journal of Banking and Finance*, 7(4), 0-551. doi:10.1016/0378-4266(83)90011-0
- Ningrat, G., & Nurzaman, M. S. (2019). Developing fintech and Islamic finance products in agricultural value chain.

- Journal of Islamic Monetary Economics and Finance, 5(3), 491-516. <https://doi.org/10.21098/jimf.v5i3.1077>
- Ng, A.W., & Kwok, B.K.B. (2017). Emergence of fintech and cybersecurity in a global financial centre: Strategic approach by a regulator. *Journal of Financial Regulation and Compliance*, 25(4), 422-434. <https://doi.org/10.1108/JFRC-01-2017-0013>
- Noe, R. A., Hollenbeck, J. R., Gerhart, B., & Wright P. M. (2010). *Human resource management: Gaining a competitive advantage*. New York: McGraw-Hill/Irwin
- Noor, A., Ahamat, H., Marzuki, I., Wulandari, D., Junaidi, A. A., Lisdiyono, E., & Trisnawati, B. (2021). Regulation and consumer protection of fintech in Indonesia. *Linguistics and Culture Review*, 6(August), 49-63. <https://doi.org/10.21744/lingcure.v6ns3.1938>
- Nugraha, D. P., Setiawan, B., Nathan, R. J., Fekete-Farkas, M. (2022). Fintech adoption drivers for innovation for SMEs in Indonesia. *Journal Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, 2022, 8, 208. <https://doi.org/10.3390/joitmc8040208>
- Nurlaela, N., Luthfiyana, M., Sulastri, A., & Evy, S. W. (2020). Reviewing the fatwas related to fintech applications in Islamic financial institutions In Indonesia. *Share: Jurnal Ekonomi dan Keuangan Islam*, 9(2), 206-226. DOI: 10.22373/share.v9i0.7989
- Nurohman, Y. A., Kusuma, M., & Narulitasari, D. (2021). Fin-Tech, financial inclusion, and sustainability: a quantitative approach of Muslims SMEs. *International Journal of Islamic Business Ethics*, 6(1), 54. <https://doi.org/10.30659/ijibe.6.1.54-67>

- Obaidullah, M. (2008). *An Introduction to Islamic Microfinance*. IBF Net.
- Obaidullah, M., & Latiff, H. S. H. A. (Ed). (2008). *Islamic finance for micro and medium enterprises*. Islamic Research and Training Institute, Islamic Development Bank and Centre for Islamic Banking, Finance and Management, University of Brunei Darussalam. <https://conference.ibfnet.group/wp-content/uploads/2022/10/MME-Brunei-Proceedings.pdf>
- O'Donovan, G. (2002). Environmental disclosures in the annual report: Extending the applicability and predictive power of Legitimacy Theory. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 15(3), 344-371. <http://dx.doi.org/10.1108/09513570210435870>
- Okello, G. C. B., Ntayi, J. M., Munene, J. C., & Malinga, C. A. (2017). The relationship between access to finance and growth of SMEs in developing economies: Financial literacy as a moderator. *Review of International Business and Strategy*. <https://doi.org/10.1108/RIBS-04-2017-0037>
- Osterwalder, Alexander, & Pigneur, Y. (2014). *Business model generation: A handbook for visionaries, game changers, and challengers*. (T. Clark, Ed.). New Jersey: John Wiley & Sons, Inc. <https://doi.org/10.2307/j.ctvh9vtn3.17>
- Otoritas Jasa Keuangan. (2016). *Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (POJK) No. 77/POJK.01/2016 tentang Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Infomasi*.

- Otoritas Jasa Keuangan. (2017). Strategi perlindungan konsumen keuangan.
- Otoritas Jasa Keuangan. (2018). Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (POJK) No. 13/POJK.02/2018 2018 tentang Inovasi Keuangan Digital di Sektor Jasa Keuangan.
- Otoritas Jasa Keuangan. (2019). Surat Edaran Otoritas Jasa Keuangan (SEOJK) No. 21 /SEOJK.02/2019 tentang Regulatory Sandbox.
- Otoritas Jasa Keuangan. (2021). Cetak Biru Pengembangan Sumber Daya Manusia Sektor Jasa Keuangan 2021-2025.
- Otoritas Jasa Keuangan. (2022a). Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan.
- Otoritas Jasa Keuangan. (2022b). Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (POJK) No.10 /POJK.05/2022 tentang Layanan Pendanaan Bersama Berbasis Teknologi Informasi.
- Otoritas Jasa Keuangan. (2022c). Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (POJK) No. 6/POJK.07/2022 tentang Perlindungan Konsumen dan Masyarakat di Sektor Jasa Keuangan.
- Otoritas Jasa Keuangan. (2023a). Laporan Perkembangan Keuangan Syariah Indonesia 2022.
- Otoritas Jasa Keuangan. (2023b). Roadmap Pengembangan dan Penguatan Layanan Pendanaan bersama Berbasis Teknologi Informasi.
- Öztürk, I. (2008). Global financial crisis highlights benefits of Islamic Finance. Retrieved from <http://www.todayszaman.com/tz-web/yazarDetay.do?haberno>

- OXEPR. (2019). Building fintech ecosystems: Emerging trends & policy implications. Insights from the 5th Annual Oxford Entrepreneurship Policy Roundtable (OXEPR). University of OXFORD-Said Business School.
- Pambudianti, F. F. R., Purwanto, B., & Maulana, T. N. A. (2020). The implementation of fintech: Efficiency of MSMEs loans distribution and users' financial inclusion index. *Jurnal Keuangan Dan Perbankan*, 24(1). <https://doi.org/10.26905/jkdp.v24i1.3218>
- Panglipursari, D. L. (2022). Opportunities, risks and strategies to minimize the risk fintech lending: Study Meta Synthesis. *Die: Jurnal Ilmu Ekonomi Dan Manajemen*, 13(1), 29-43. <https://doi.org/10.30996/die.v13i1.6368>
- Peraturan Pemerintah Republik Indonesia No. 71 tahun 2021 tentang Kemudahan, Pelindungan, Dan Pemberdayaan Koperasi Dan Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah
- Pesqueux, Y. & Damak-Ayadi, S. (2005). Stakeholder Theory in perspective. *Corporate Governance*. 5(2), 5-22.
- Pfannstiel, M. A., & Rasche, C. (Eds.). (2017). *Service Business Model Innovation in Healthcare and Hospital Management*. Springer International Publishing. https://doi.org/10.1007/978-3-319-46412-1_5
- Pizzi, S., Corbo, L., & Caputo, A. (2020). Fintech and SMEs sustainable business models: Reflections and considerations for a circular economy. *Journal of Cleaner Production*, 281, 125217. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2020.125217>
- Post, J. E., Preston, L. E., & Sachs, S. (2002). Managing the extended enterprise: The new stakeholder view.

- California Management Review. 45(1), 6–28.
doi:10.2307/41166151
- Pritandhari, M. (2022). Peran UMKM sebagai salah satu pilar ekonomi kerakyatan. Dalam Eksistensi Ekonomi Kerakyatan di Indonesia, 61–75
- Propson, D., Ajvazoska, E., Ferri de Camargo Paes, F., Mutinda, S., Salman, D., Lagos Shemin, J., Suresh, K., Xie, Z., & Zhang, B. (2024). The Future of Global Fintech: Towards Resilient and Inclusive Growth. <https://www.weforum.org/publications/the-future-of-global-fintech-towards-resilient-and-inclusive-growth/>
- Puschmann, T. (2017). Fintech. *Bus Inf Syst Eng*, 59(1), 69–76. DOI 10.1007/s12599-017-0464-6
- Putri, M. C. (2022). *Menggagas Regulasi Financial Technology yang Konstitusional dan Berkeadilan*. Depok : Rajawali Pers
- PricewaterhouseCoopers. (2019). Survei PwC: 74 persen UMKM belum dapat akses pembiayaan. <https://www.pwc.com/id/en/media-centre/pwc-in-news/2019/indonesian/survei-pwc-74-umkm.html>
- PricewaterhouseCoopers. (2023). *Sustainability Counts II. State of Sustainability Reporting in Asia Pacific*
- Rafiki, A. (2020). Determinants of SME growth: an empirical study in Saudi Arabia. *International Journal of Organizational Analysis*, 28(1), 205-225. Emerald Publishing Limited 1934-8835. <http://dx.doi.org/10.1108/IJOA-02-2019-1665>
- Rahaman, M. M. (2011). Access to financing and firm growth. *Journal of Banking & Finance* , 35(3), 0–723. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jbankfin.2010.09.005>

- Rahmani, N. A. B. (2016). *Metodologi Penelitian Ekonomi*. Medan: Press FEBI
- Rahim, A., & Rahman, A. (2007). Islamic microfinance: A missing component in Islamic banking. *Kyoto Bulletin of Islamic Area Studies*, 2, 38–53.
- Rahim, F. A. (2016). Fintech pitch for Islamic Bank: Three New Areas of Services. INCEIF Malaysia.
- Rahman, A. R. A. (2010). Islamic microfinance: An ethical alternative to poverty alleviation. *Humanomics*, 26(4), 284–295. <https://doi.org/10.1108/08288661011090884>
- Rahman, R. A., & Dean, F. (2013). Challenges and solutions in Islamic microfinance. *Humanomics*. 29(4), 293–306. <http://dx.doi.org/10.1108/H-06-2012-0013>
- Rangkuti, R. P., Amrullah, M., Januar, H., Rahman, A., Kaunang, C., Shihab, M. R., & Ranti, B. (2020). Fintech growth impact on government banking business model: Case study of Bank XYZ. In 8th International Conference on Information and Communication Technology. <https://doi.org/10.1109/ICoICT49345.2020.9166227>
- Rani, A. M., Purnomo, B. S., & Purnamasari, I. (2024). Navigating the landscape of Islamic finTech: A comprehensive literature review. *The Eastasouth Management and Business*, 02(02), 118–125. <https://doi.org/10.58812/esmb.v2i02>
- Ravishankar, M. N. (2021). Social innovations and the fight against poverty: An analysis of India's first prosocial P2P Lending platform. *Information Systems Journal*. Wiley Online Library. DOI: 10.1111/isj.12340

- Rizki, M. J. (2018). Ragam masalah hukum fintech yang jadi sorotan di 2018. <https://www.hukumonline.com/berita/a/ragam-masalah-hukum-fintech-yang-jadi-sorotan-di-2018-1t5c1c9d0759592/>
- Robertson, B., & Sribar, V. (2002). *The adaptive enterprise: IT infrastructure strategies to manage change and enable growth*. Intel Press.
- Roeder, J., Cardona, D. R., Palmer, M., Werth, O., Muntermann, J., & Breitner, M. H. (2018). Make or break: Business model determinants of fintech venture success. In MKWI 2018 - Multikonferenz Wirtschaftsinformatik. 2018-March,1221-1232.
- Rogers, E. M. (1983). *Diffusion of Innovations*. Third Edition. The Free Press A Division of Macmillan Publishing Co., Inc.
- Rohman, A. N. (2023). *Fintech Lending Syariah : Eksistensi dan urgensi pengaturannya di Indonesia*. Malang : Literasi Nusantara Abadi
- Rohman, A. N., Sugeng, Fitriana, D., & Aidi, W. R. (2021). Ekosistem bisnis dan regulasi fintech syariah dalam perspektif keamanan ekonomi. Banyumas : Pena Persada
- Rowley, T. (1997). Moving beyond dyadic ties: A network Theory of Stakeholder influences. *Academy of Management Review*, 22(4), 887-910. <https://doi.org/10.2307/259248>
- Rueda-Manzanares, A., Aragón-Correa, J. A., & Sharma, S. (2008). The influence of stakeholders on the environmental strategy of service firms: The moderating effects of complexity, uncertainty and munificence. *British Journal of Management*, 19, 185-203. DOI: 10.1111/j.1467-8551.2007.00538.x

- Rusdiana & Irfan, M. (2014). *Sistem Informasi Manajemen*. Bandung: Pustaka Setia.
- Rusydiaana, A. S. (2019). Bagaimana mengembangkan industri fintech Syariah di Indonesia? Pendekatan Interpretive Structural Model (ISM). *Al-Muzara'ah*, 6(2), 117-128. <https://doi.org/10.29244/jam.6.2.117-128>
- Rusydiaana, A. S. & Devi, A. (2013). *Analytic Network Process: Pengantar teori dan aplikasi*. Bogor : SMART Publishing
- Sa'ad, A. A., Ahmad, K., & Saleh, A. O. H. (2019). P2P Islamic fintech investment innovation. A proposal of Mushārah smart contract model for SMEs financing and social development. *Al-Shajarah*, 2019 (Special Issue Islamic Banking and Finance 2019), 169-184.
- Saaty, T. L., & Vargas, L. G. (2006). *Decision Making with the Analytic Network Process* (2nd ed.). Berlin: Springer Science and Business.
- Sakti, A. (2004). *Ekonomi Islam : Jawaban atas kekacauan ekonomi modern*. Yogyakarta : Pustaka Pelajar.
- Salsabila, S., Luqman, L., & Atiqah, N. (2023). Adoption of Sharia financial technology : Opportunities and challenges for Muslim youth. *International Conference on Islam, Law, and Society (INCOILS)*.
- Salvatore, D. (2012) *Managerial economics in a global economy*. 7th ed. New York: Oxford University Press.
- Samy, M., Tawfik, H., Huang, R., & Nagar, A. (2008). Financial literacy of youth. A sensitivity analysis of the determinants. *International Journal of Economic Sciences and Applied Research*, 1(1), 55-70.

- Saputra, M., & Supangkat, S. H. (2018). Financial technology business model as branchless banking for people in rural areas: Case study: Indonesia. 2017 International Conference on ICT for Smart Society (ICISS). <https://doi.org/10.1109/ICTSS.2017.8288890>
- Sari, Y. (2023). Sharia e-Commerce in Indonesia: Sharia Peer to Peer Lending. *Review of Islamic Social Finance and Entrepreneurship*, 2(1), 90–102. <https://doi.org/10.20885/RISFE.vol2.iss1.art7>
- Saripudin, Nadya, P. S., & Iqbal, M. (2021). Upaya fintech Syariah mendorong akselerasi pertumbuhan UMKM di Indonesia. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 7(01), 2021, 41-50. DOI: <http://dx.doi.org/10.29040/jiei.v7i1.1449>
- Satria, A., Waruwu, A. C., K. Tambunan, J., & Nduru, E. S. (2024). Perlindungan hukum bagi pengguna pinjaman online. *Jurnal Begawan Hukum*, 2(1), 215–222.
- Sauro, J., & Lewis, J. R. 2016. Quantifying the user experience: Practical statistics for user research. USA: Morgan Kaufmann Interaction Design Foundation. <https://www.interactiondesign.org/literature/article/the-7-factors-that-influenceuser-experience>
- Schierz, P. G., Schilke, O., Wirtz, B. W. (2010). Understanding consumer acceptance of mobile payment services: An empirical analysis. *Electronic Commerce Research and Applications*. 9(3), 209-221. <https://doi.org/10.1016/j.elerap.2009.07.005>
- Schiffer, M., & Weder, B. (2001), Firm size and the business environment: Worldwide Survey Results. IFC discussion paper number 43.

- Schueffel, P. (2016). Taming the beast: A scientific definition of fintech. *Journal of Innovation Management*, 4(4), 32-54.
- Schwab, K. (2016). *The Fourth Industrial Revolution*. Swiss : World Economic Forum
- Shariff, M. N. M., Peou, C., & Ali, J. (2010). Moderating effect of government policy on entrepreneurship and growth performance of Small-Medium Enterprises in Cambodia. *International Journal of Business and Management*, 3(1), 57-72
- Sharma, R. (2022). Non-Fungible Token (NFT): What it means and how it works. Retrieved from Investopedia Website: <https://www.investopedia.com/non-fungible-tokens-nft-5115211>
- Shih, T.Y., & Ke, S. C. (2014). Determinates of financial behavior: Insights into consumer money attitudes and financial literacy. *Service Business*, 8(2), 217-238
- Shihab, M. Q. (2002). *Tafsir Al-Misbah: Pesan, kesan dan keserasian al-Quran*. Jakarta: Lentera Hati.
- Shino, Y., Lukita, C., Rii, K. B., & Nabila, E. A. (2022). The Emergence of Fintech in Higher Education Curriculum. *Startupreneur Bisnis Digital*, 1(1), 11-22. <https://doi.org/10.33050/sabda.v1i1.71>
- Shofawati, A. (2019). The Role of digital finance to strengthen financial inclusion and the growth of SME in Indonesia. *The 2nd International Conference on Islamic Economics, Business, and Philanthropy (ICIEBP) Theme: "Sustainability and Socio Economic Growth"*, KnE Social Sciences, pages 389-407. DOI 10.18502/kss.v3i13.4218
- Siddiqui, Z., & Rivera, C. A. (2022). FinTech and finTech ecosystem: A review of literature. *Risk Governance and*

- Control: *Financial Markets and Institutions*, 12(1), 63–73.
<https://doi.org/10.22495/rgcv12i1p5>
- Simon, H. A. (1996). *The Sciences of the Artificial*. Third Edition. The MIT Press
- Soemitra, A. (2023). *Financial Technology Syariah di Indonesia*. Medan: FEBI UIN-SU Press.
- Soemitra, A. (2021). *The Relevance of Islamic Economics and Finance Fundamentals to the Contemporary Economy: Islamic Economists' Perceptions*. DOI: 10.22373/share.v10i2.9544
- Srinivasan, R. (2021). *Platform business models: Frameworks, concepts and design*. <https://www.springer.com/gp/book/9789811628375>
- Stampfl, G. (2016). *The Process of business model innovation: An empirical exploration*. Springer Fachmedien Wiesbaden. <https://doi.org/10.1007/978-3-658-11266-0>
- Stiglitz, J. & Weiss, A. (1981) Credit rationing in markets with imperfect information. *American Economic Review*, 71, 393–419.
- Stiglitz, J. & Weiss, A. (1983). Incentive effects of terminations: Applications to the credit and labor markets. *American Economic Review*, 73, 912-927
- Subramanyam, K. T. (2014). *Financial Statement Analysis 11th*. New York: McGraw Hill
- Sugeng, S., Tobing, C. I., & Fajarwati, R. (2020). Indonesian fintech: Business ecosystem and regulation. *Diponegoro Law Review*, 5(2), 277–295. <https://doi.org/10.14710/dilrev.5.2.2020.277-295>

- Sugiarto, I., & Disemadi, H. S. (2020). Consumers spiritual rights in Indonesia : A legal study of Sharia fintech. *Jurnal IUS Kajian Hukum Dan Keadilan*, 1, 145-160.
- Sugiyono, S. (2010). *Memahami penelitian kualitatif*. Bandung: Alfabeta
- Sung, H. (2015). How P2P Finance participates as the solution of sme financing difficulty in China: A case study. Lisboa: ISCTE Business School Instituto Universitario de Lisboa. <https://repositorio.iscte-iul.pt/handle/10071/11618>
- Suryanto, S., Rusdin, R., & Dai, R. M. (2020). Fintech as a catalyst for growth of micro, small and medium enterprises in Indonesia. *Academy of Strategic Management Journal*, 19(5), 1-12.
- Susan, M. (2020). Financial literacy and growth of Micro, Small, and Medium Enterprises in West Java, Indonesia. In *International Symposia in Economic Theory and Econometrics*, 27, 39-48. <https://doi.org/10.1108/S1571-038620200000027004>
- Suzuki, Y., & Dulal Miah, M. (2022). *Digital Transformation in Islamic Finance*. Routledge. <https://doi.org/10.4324/9781003262169>
- Syahdan, R., Djaelani, Y., & Mahdi, S. A. R. (2020). Strategic orientation and the performance of SMES In Indonesia: The mediating role of access to finance. *Management Science Letters*, 10 (2020) 1151-1160. doi: 10.5267/j.msl.2019.10.026
- Syaltut, S. M. (1985). *Akidah dan Syariah Islam*. Judul asli: *Al-Islam Aqidah wa Syariah*. Terj. Fachruddin HS. Jakarta: Bina Aksara.

- Syarifuddin, S., Muin, R., & Akramunnas, A. (2021). The potential of Sharia fintech in increasing Micro Small and Medium Enterprises (MSMEs) in the digital era in Indonesia. *Jurnal Hukum Ekonomi Syariah*, 4(1), 23–36. <https://doi.org/10.30595/jhes.v4i1.9768>
- Tambunan, T. T. H. (2018). MSMEs and access to financing in a developing economy: The Indonesian experience. In Woldie, A. & Thomas, B. (Ed.), *Financial Entrepreneurship for Economic Growth in Emerging Nations: 148-172*. Hershey, Pennsylvania, IGI Global.
- Tambunan, T. (2012). *Micro, Small and Medium Enterprises in Indonesia*. Jakarta: LP3S.
- Tambunan, T., Santoso, W., Busneti, I., & Batunanggar, S. (2021). The development of MSMEs and the growth of Peer-to-Peer (P2P) Lending in Indonesia. *International Journal of Innovation, Creativity and Change*, 15(2), 2021. www.ijicc.net
- Tanjung, H., & Devi, A. (2018). *Metodologi penelitian ekonomi Islam*. Jakarta: Gramata Publishing.
- Tansley, A.G. (1935). The use and abuse of vegetational concepts and terms. *Ecology*, 16, 284–307.
- Tarigan, A. A. (2019). *Tafsir Ayat-ayat Ekonomi Tela'ah atas Simpul-simpul Ekonomi dan Bisnis dalam Al-Qur'an. Edisi Revisi dan Perluasan*. Medan: FEBI UIN-SU Press.
- Tegar, S., Koraag, G., & Pratita, M. P. (2024). Pengaruh financial attitude dan fintech literacy pada financial inclusion (Studi kasus pada mahasiswa UPN Veteran Yogyakarta). *Paradigma: Jurnal Masalah Sosial, Politik, Dan Kebijakan*, 228(1), 74–90.

<https://doi.org/doi.org/10.31315/paradigma.v28i1.118>
40

- Tencati, A., Perrini, F. (2006). The sustainability perspective: A new governance model. In Corporate social responsibility. Reconciling aspiration with application; Kakabadse, A., Morsing, M., Eds.; Palgrave Macmillan: London, UK, 2006; pp. 94–111
- Teoh, W. M. Y., Chong, S. C., Binshan, L., Chua, J. W. (2013). Factors affecting consumers' perception of electronic payment: An empirical analysis. *Internet Research*, 23(4), 465 - 485. <http://dx.doi.org/10.1108/IntR-09-2012-0199>
- The Organisation for Economic Co-operation and Development. (2004). Effective policies for small business: A guide for the policy review process and strategic plans for Micro, Small and Medium Enterprise development. OECD-UNIDO.
- Tim Dinar. (2020). *Fintech Syariah : Teori dan terapan*. Surabaya : Scopindo Media Pustaka
- Todorof, M. (2018). Shariah-compliant fintech in the banking industry. *ERA Forum*, 19(1), 1–17.
- Trapp, M. (2014). Realizing business model innovation: A strategic approach for business unit managers. *Realizing business model innovation*. Springer Gabler. <https://doi.org/10.1007/978-3-658-05094-8>
- Turban, E., Rainer, R. K., & Potter, R. E. (2005). *Introduction to information technology* (3rd edition). USA: John Wiley & Sons.
- Turpin, S.M. & Marais, M. A. (2004). Decision making : Theory and practise. *Orion*, 20(2),143-160

- Undang-Undang Republik Indonesia No. No. 8 tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah
- Undang-Undang Republik Indonesia No. 21 tahun 2011 tentang Otoritas Jasa Keuangan
- Undang-Undang Republik Indonesia No. 15 tahun 2019 tentang Perubahan Atas Undang-Undang Nomor 12 Tahun 2011 tentang Pembentukan Peraturan Perundang-Undangan
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 27 Tahun 2022 tentang Pelindungan Data Pribadi
- Undang-Undang Republik Indonesia No. 4 tahun 2023 tentang Pengembangan dan Penguatan Sektor Keuangan
- UOB, PwC, & SFA. (2022). Fintech in ASEAN 2022: Finance, Reimagined.
<https://www.uobgroup.com/techecosystem/news-insights-Fintech-in-asean-2022.html>
- Utami, N., & Sitanggang, M. L. (2021). The Effect of fintech implementation on the performance of MSMEs. *Journal of International Conference Proceedings*, 4(3), 407-417. DOI: <https://doi.org/10.32535/jicp.v4i3.1342>
- Utami, A. F., Ekaputra, I. A., & Japutra, A. (2021). Adoption of fintech products: A Systematic literature review. *Journal of Creative Communications*, 1-16. DOI: 10.1177/09732586211032092
- Ventura, A., Koenitzer, M., Stein, P., Tupano, P., & Drummer, D. (2015). The future of fintech a paradigm shift in small business finance. *Global Agenda Council on the Future of Financing & Capital*. World Economic Forum.

- von Haeckel, E. (1998). *Allgemeine anatomie der organismen: Erster band*; De Gruyter: Berlin, Germany.
- Walchek, S. (2015). The unbundling of finance. TechCrunch. Available at <https://techcrunch.com/2015/05/29/the-unbundling-of-finance/>
- Walden, S., & Strohm, M. (2021). What Is a Neobank? <https://www.forbes.com/advisor/banking/what-is-a-neobank/>
- Wang, H., Chen, K., Zhu, W., & Song, Z. (2015). A process model on P2P lending. *Financial Innovation*, 1(1), 3. <https://doi.org/10.1186/s40854-015-0002-9>
- Wardhana, A., et al. (2021). Penerapan teknologi informasi di berbagai sektor. Bandung: Media Sains Indonesia
- Wearesocial. (2023). Digital 2023 Global Overview Report. <https://wearesocial.com/wp-content/uploads/2023/03/Digital-2023-Global-Overview-Report.pdf>
- Wei, S. (2016). Designing optimal regulation for financial innovation in capital raising – regulatory options for China’s peer-to-peer lending sector. *Banking and Finance Law Review*, 31(3) 539-572.
- Welsch, G., Dürr, A., & Thiesse, F. (2020). A consolidated business model canvas of blockchain- based fintech startups: Evidence from initial coin offerings. *WI2020 Zentrale Tracks*, (I), 189-194. https://doi.org/10.30844/wi_2020_b5-welsch
- Wicaksana, S., & Sihite, M. (2022). *Manajemen Talenta Digital: Transformasi Budaya Organisasi Menuju Agilitas Organisasi (Kunci Sukses dalam Transformasi Digital)*. Dd Publishing.

- Wickham, P. (2006). *Strategic Entrepreneurship*. 4th edition. Harlow: Pearson Education Ltd.
- Wijaya, C., Nugroho, B. Y., & Arkanuddin, M. F. (2022). The analysis of risk effect towards fintech ecosystem on P2P Lending industry in Indonesia. *Indonesian Journal of Business and Entrepreneurship*, 8(3), 481–491. <https://doi.org/10.17358/ijbe.8.3.481>
- Wijaya, C., Nugroho, B. Y., & Arkanuddin, M. F. (2024). The Important role of financial architecture regulation toward fintech P2P Lending ecosystem. *Indonesian Journal of Business and Entrepreneurship*, 10(1), 13–24. <https://doi.org/10.17358/ijbe.10.1.13>
- Wiklund, J. & Shepherd, D. (2005). Entrepreneurial orientation and small business performance: A configurational approach. *Journal of Business Venturing* 20, 71 - 91. doi:10.1016/j.jbusvent.2004.01.001
- Williams, B. K., & Sawyer, S. C. (2011). *Using information technology: A practical introduction to computers & communications* (9th ed.). New York: McGraw-Hill.
- Wilson, R. (2007). Making development assistance sustainable through Islamic microfinance. *IIUM Journal of Economics and Management*, 2(2), 197–217.
- Winarto, W. W. A. (2020). Peran fintech dalam Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). *Jesya (Jurnal Ekonomi Dan Ekonomi Syariah)*. 3(1), 61–73. <https://doi.org/10.36778/jesya.v3i1.132>
- Witjara, E., Herwany, A., & Santosa, S. P. (2019). The Influence Of industry environment and company asset on strategic innovation and the implication on business valuation of

- digital industry In Indonesia. Universitas Telkom.
<https://openlibrarypublications.telkomuniversity.ac.id/index.php/scbtii/article/view/8407>
- World Bank. (2012). The good practices for financial consumer protection. The World Bank Financial Inclusion Practice Financial and Private Sector Network.
- World Bank. (2014). Global survey on consumer protection and financial literacy: Oversight frameworks and practices in 114 economies. International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank
- World Bank. (2017). Digital financial inclusion: Emerging policy approaches. G20 Global Partnership for Financial Inclusion (GPFI), April.
- World Bank. (2019). World Bank Group support for Small and Medium Enterprises A synthesis of evaluative findings. Washington, DC: International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank
- World Bank Group. (2020). Leveraging Islamic Fintech to Improve Financial Inclusion.
<https://doi.org/10.1596/34520>
- Wulandari, R. (2019). AFSI : Peraturan OJK belum mewadahi fintech syariah.
<https://ekonomi.republika.co.id/berita/pwmmq1n370/afsi-peraturan-ojk-belum-mewadahi-fintech-Syariah>.
Diakses tanggal 02 Januari 2024.
- Yafiz, M. (2015). Internalisasi Maqâshid al-Syarî'ah dalam Ekonomi Menurut M. Umer Chapra. *Ahkam Jurnal Ilmu Syariah*, 15 (1),103-110.

- Yazici, S. (2019). The analysis of fintech ecosystem in Turkey. *Pressacademia*, 8(4), 188-197. <https://doi.org/10.17261/Pressacademia.2019.1162>
- Yu, T., & Shen, W. (2019). Funds sharing regulation in the context of the sharing economy: Understanding the logic of China's P2P Lending regulation. *Computer Law and Security Review*, 35(1), 42-58. <https://doi.org/10.1016/j.clsr.2018.10.001>
- Yudha, A. T. R. C., Saifuddin, M., Hilmi, A. F., & Azzahra, A. (2021). *Fintech Syariah dalam Sistem Industri Halal: Teori dan praktik*. Banda Aceh: Syiah Kuala University Press. ISBN 978-623-264-358-1.
- Yum, H., Lee, B., & Chae, M. (2012): From the wisdom of crowds to my own judgment in microfinance through online Peer-to-Peer lending platforms. *Electronic Commerce Reserach and Applications*, 11(5), p. 469- 483
- Yunto, E. (2012). *Panduan public review - Eksaminasi publik Peraturan Perundangan*. Jakarta: Indonesia Corruption Watch.
- Zahidi, S., Ratcheva, V., Hingel, G., & Brown, S. (2020). *The future of jobs report 2020*. Switzerland: World Economic Forum
- Zetzsche, D. A., Buckley, R. P., Barberis, J. N., & Arner, D. W. (2017). Regulating a revolution: From regulatory sandboxes to smart regulation. *Fordham J. Corp. & Fin. L*, 23(1), 33-103.
- Zheng, A. H. Y., Ab-Rahim, R., & Jing, A. H. Y. (2022). Examining the fintech ecosystem of ASEAN-6 Countries. *Asia-Pacific Social Science Review*, 22(2), 1-13.

- Zigurat. (2022). Evolution of Fintech: The 5 Key Eras. <https://www.e-zigurat.com/innovation-school/blog/evolution-of-fintech/>
- Zott, C., Amit, R., & Massa, L. (2011). The Business Model: Recent developments and future research. *Journal of Management*, 37(4), 1019-1042.

BIODATA PENULIS I



Dr. Afrizal, S.E., M.Si., adalah seorang akademisi sekaligus praktisi berpengalaman di bidang perbankan dan retail dengan jejak karier selama lebih dari 24 tahun. Penulis mengawali pendidikan Strata 1 di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sumatera Utara pada Program Studi Manajemen (1992-1997), kemudian melanjutkan ke jenjang Strata 2 di institusi yang sama (2002-2004). Tidak berhenti sampai di situ, beliau juga meraih gelar Doktor dalam bidang Ekonomi Syariah dari Universitas Islam Negeri Sumatera Utara (2000-2004).

Pengalaman profesional Dr. Afrizal mencakup peran sebagai General Manager di sektor bisnis retail, yang memperkaya wawasan dan keahliannya dalam manajemen bisnis secara praktis. Saat ini, beliau aktif mengabdikan dirinya sebagai dosen tetap di STIE Eka Prasetya Medan serta mengajar di beberapa perguruan tinggi lain di Medan, membagikan ilmu dan pengalamannya kepada para mahasiswa.

Buku ini merupakan hasil disertasi penulis yang Berjudul Model Bisnis Peer to Peer Lending Syariah Berbasis Ekosistem Financial Technology dalam Meningkatkan Pembiayaan UMKM yang Berkelanjutan. Selain itu, Dr. Afrizal telah melahirkan sejumlah artikel penelitian yang berfokus pada bidang financial technology (fintech), khususnya fintech Syariah dan pengembangan talenta digital, yang menunjukkan dedikasinya dalam mengembangkan ilmu pengetahuan dan inovasi pada bidangnya.

THE INTEGRATED ISLAMIC P2P

LENDING ECOSYSTEM MODEL - UNTUK AKSES PEMBIAYAAN UMKM BERKELANJUTAN

Dalam era yang penuh tantangan dan peluang ini, inovasi dalam model pembiayaan berbasis fintech dan prinsip syariah menjadi sangat penting untuk mendorong pertumbuhan ekonomi berkelanjutan, khususnya bagi UMKM di Indonesia. The Integrated Islamic P2P Lending Ecosystem Model hadir sebagai solusi komprehensif yang memadukan teknologi digital, regulasi yang tepat, prinsip-prinsip keuangan syariah, dan kolaborasi strategis antar pemangku kepentingan. Model ini tidak hanya menjawab kebutuhan akses pendanaan yang lebih inklusif dan efisien, tetapi juga memastikan keberlanjutan dan keberpihakan kepada UMKM sebagai motor penggerak ekonomi nasional. Implementasi yang efektif dari ekosistem ini akan mempercepat inklusi keuangan, memperluas cakupan layanan keuangan syariah, serta memperkuat fondasi ekonomi umat melalui pemberdayaan UMKM di seluruh Indonesia. Ke depan, keberhasilan penerapan model ini sangat bergantung pada kolaborasi yang harmonis antar semua pemangku kepentingan, peningkatan literasi keuangan masyarakat, serta dukungan kebijakan yang pro-inovasi dan berkelanjutan. Dengan demikian, perjalanan menuju ekosistem keuangan syariah yang lebih inklusif dan berkelanjutan tetap terbuka lebar, dan inovasi ini akan terus berkembang seiring waktu. Semoga buku ini menjadi referensi penting dalam teori dan praktik pengembangan ekonomi Syariah berbasis fintech di Indonesia, sekaligus menjadi inspirasi untuk inovasi dan langkah konkret ke arah kemakmuran bersama



IKAPI



YAYASAN
PENELITI PRIMA
INDONESIA



DIREKTORAT JENDERAL KEKAYAAN INTELEKTUAL
KEMENTERIAN HUKUM & HAK ASASI MANUSIA RI



BerAKHLAK

Berorientasi Pelayanan Akuntabel Kompeten
Harmonis Loyal Adaptif Kolaboratif

**#bangga
melayani
bangsa**



Penerbit
PT. Radja Intercontinental Publishing
Jl. Cempaka Putih, Sp. Tiga Blang Rayeuk,
Dsn. Angsana, Kota Lhokseumawe

ISBN 978-623-89777-8-9 (PDF)



9 786238 977789

www.radjapublika.org
<https://radjapustaka.com>