

POTENSI *PEER TO PEER LENDING SYARI'AH* UNTUK PEMULIHAN EKONOMI UMKM PASCA COVID 19 DI INDONESIA

HULWATI

Universitas Islam Negeri Imam Bonjol Padang
E-mail: hulwati@uinib.ac.id

SLAMET MUJIONO

Institut Agama Islam NU Kebumen, Jawa Tengah
E-mail: slm.mujiiono@gmail.com

AHMAD WIRA

Universitas Islam Negeri Imam Bonjol Padang
E-mail: ahmadwira@uinib.ac.id

ABDI FADHLAN

Universitas Islam Negeri Imam Bonjol Padang
E-mail: abdifadhlan@uinib.ac.id

Abstract

The purpose of the study is to explain the potential of Peer to Peer Lending Sharia to economic recovery after the Covid 19 in Indonesia. The survey conducted by Mitrausaha Company in Indonesia or Fintech Modalku stated that 70% of online loans were for their business interests during the Covid 19. Since Sharia Fintech appeared in 2017, the number of Sharia Fintech companies has increased by 7 companies in 2019. While in 2020 increased 12 Companies. The total assets of Sharia Fintech as a lender were recorded at 36 billion in February 2020 and increased to 61 billion after the Covid 19. This study asserts the Peer to Peer Lending Sharia in the economic recovery during the Covid 19, and analyzes its potential in Indonesia. The data were analyzed by qualitative descriptive, also this study used literature studies like website OJK, Covid, and fintech. It can be stated that Peer to Peer Lending Sharia has potential because it has a flexible system for distributing funds that are combined between investors' funds and social funds such as zakah, sadaqah, and waqf. In addition, Peer to Peer Lending Sharia was able to support the funding of the Covid 19 through a recovery fund program with a social financing program in the form of qardh al-hasan (benevolent loan). This system gives the solution for borrowers to overcome funding that is burdened by the interest system during the Covid 19 period.

Keywords: Peer to Peer Lending Sharia, economic recovery, Covid 19

Abstrak

Tujuan penelitian adalah untuk menjelaskan potensi *Peer to Peer Lending Syari'ah* terhadap pemulihan ekonomi pasca Covid 19 di Indonesia. Survei yang dilakukan oleh Perusahaan Mitrausaha di Indonesia atau Fintech Modalku menyebutkan bahwa 70% pinjaman online adalah untuk kepentingan bisnis mereka selama Covid 19. Sejak Fintech Syari'ah muncul pada tahun 2017, jumlah perusahaan Fintech Syari'ah bertambah sebanyak 7 perusahaan pada tahun 2019. Sedangkan pada tahun 2020 bertambah 12 Perusahaan. Total aset Fintech Syari'ah sebagai pemberi pinjaman tercatat sebesar 36 miliar pada Februari 2020 dan meningkat menjadi 61 miliar selama Covid 19. Studi ini menegaskan *Peer to Peer Lending Syari'ah* dalam pemulihan ekonomi pasca Covid 19, dan menganalisis potensinya dalam Indonesia. Data dianalisis secara deskriptif kualitatif, selain itu penelitian ini menggunakan studi literatur seperti website OJK, Covid, dan fintech. Dapat dikatakan *Peer to Peer Lending Syari'ah* memiliki potensi karena memiliki sistem penyaluran dana yang fleksibel yang digabungkan antara dana investor dan dana sosial seperti zakat, sadaqah, dan wakaf.

Selain itu, *Peer to Peer Lending* Syari'ah mampu mendukung pendanaan Covid 19 melalui program dana pemulihan dengan program pembiayaan sosial berupa qardh al-hasan (pinjaman kebajikan). Sistem ini memberikan solusi bagi peminjam untuk mengatasi pembiayaan yang terbebani dengan sistem bunga selama masa Covid 19.

Kata Kunci: *Peer to Peer Lending* Syari'ah, pemulihan ekonomi, covid 19

JEL Classification:

PENDAHULUAN

Pelaku ekonomi yang merasakan dampak Covid 19 terbesar adalah sektor Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Berdasarkan laporan Kementerian Koperasi dan UMKM pada pertengahan bulan April 2020 terdapat 37.000 UMKM terkena dampak Covid 19. (Setiawan, 2020). Hal ini disebabkan UMKM memiliki nilai strategis dalam pembangunan ekonomi, karena UMKM telah membuka peluang pekerjaan terhadap tenaga kerja sebanyak 50 %, dan telah menyumbang di atas 50% terhadap *Gross Domestic Product* (GDP). Namun pada masa Pandemi Covid 19 UMKM menutup usahanya dan melakukan pengurangan tenaga kerja, bahkan terjadi PHK sementara waktu. (Sugiri, 2020) Berdasarkan data Kemenko dan UMKM bahwa pandemi Covid 19 memberikan dampak terhadap 5 hal yaitu: (Saprudin, 2020).

1. Penjualan menurun;
2. Kesulitan mendapatkan bahan baku,
3. Produksi dan Distribusi terhambat serta,
4. Kesulitan permodalan.

Di samping itu Kamar Dagang dan Industri (Kadin) menjelaskan bahwa 30 juta dari 60 juta UMKM tutup pada masa Pandemi Covid 19. Demikian juga halnya survey dilakukan oleh Asian Development Bank (ADB) hampir 50% UMKM menutup usahanya, dengan rincian 30,5% mengalami gangguan permintaan domestik, 19,8% mengalami gangguan produksi, dan 14,1% UMKM pembatalan kontrak. (Sandi, 2020).

Josua Pardede menegaskan bahwa perekonomian dunia mengalami perlambatan yang cukup signifikan. Tidak berbeda halnya dengan apa yang diprediksi oleh International Monetary Fund (IMF), dimana pertumbuhan ekonomi global berkontraksi sebesar 3% sejalan dengan penyebaran Covid 19. Indonesia juga mengalami hal yang demikian, pertumbuhan ekonomi

Indonesia hanya 1,5-2%. Ini merupakan pertumbuhan ekonomi negatif, karena permintaan dan supply terserap oleh kebijakan pemerintah dalam menangani pandemi Covid 19 (Kalla, 2020).

Seharusnya UMKM berpotensi sebagai penyangga perekonomian Indonesia terutama untuk memenuhi kebutuhan dalam negeri. Namun selama pandemi Covid 19 kebutuhan import terhambat bahkan terhenti, sehingga bagi UMKM hal ini tidak mudah dilakukan, karena kendala permodalan, bahan baku, daya beli yang menurun dan pembatasan aktivitas selama Covid 19 menghambat UMKM melakukan aktivitas produksi (Gitiyarko, Kompas Pedia, 2020). Bagaimanapun beberapa program telah dilakukan oleh pemerintah seperti (1) stimulus permodalan (2) keringanan bunga bank (3) Bantuan Langsung Tunai (BLT).

Stimulus permodalan dari pemerintah dan lembaga keuangan untuk membantu UMKM sampai akhir September belum memiliki dampak yang berarti. Dilaporkan UMKM masih kesulitan mencari pembiayaan untuk melanjutkan usaha. Stimulus pemerintah ini masih terlalu kecil untuk menopang usaha UMKM. Pembiayaan perbankan walaupun memberikan bunga kecil dan tenor yang luas tetapi UMKM tetap merasa kesulitan untuk membayar bunga. Kondisi ini memaksa UMKM melakukan strategi permodalan melalui lembaga permodalan Non-Bank dan stimulus Pemerintah. Skema baru permodalan di masa Pandemi Covid 19 ditawarkan salah satunya oleh *Fintech peer-to-peer lending* syari'ah di Indonesia (Bella, 2020).

Penelitian yang dilakukan Nadia Shafa sebelum Covid 19 tentang Financial Technology (Fintech) *Peer to Peer Lending* syari'ah, Indonesia telah mempunyai teknologi digital yang memadai dan dapat memberikan inovasi kepada penyedia jasa keuangan. Dalam hal ini pelaku bisnis UMKM dapat mengakses produk layanan syari'ah dan mengajukan pembiayaan secara langsung tanpa pergi ke kantor penyedia jasa. UMKM yang sudah menggunakan jasa keuangan *Peer to Peer* dapat mengikat diri secara inklusif untuk mendorong pertumbuhan ekonomi UMKM di Indonesia (Nida Hafifa A. M., 2019).

Dari laporan OJK selama covid 19 ada trend kenaikan jasa pembiayaan melalui Fintech terutama melalui model *Peer to Peer Lending* Syari'ah. Dari data statistik menunjukkan kenaikan 43 % transaksi, sementara berdasarkan laporan perusahaan Modalku mengalami kenaikan sebanyak 60% pembiayaan terhadap UMKM (B, 2020).

Tulisan ini merupakan respon untuk melengkapi dari studi sebelumnya yang secara khusus menunjukkan pembiayaan *Peer to Peer Lending* syari'ah yang memberikan strategi permodalan UMKM di Indonesia. Tulisan ini menjelaskan data *Peer to Peer Lending* syari'ah di

Indonesia sebagai alternatif pembiayaan UMKM di tengah sulitnya permodalan lembaga keuangan untuk mendukung pemulihan ekonomi di Indonesia pasca Pandemi Covid 19.

TINJAUAN PUSTAKA

Beberapa tulisan yang terkait dengan *Peer to Peer Lending* Syari'ah sebagaimana yang dijelaskan oleh *Muhammad Doddy, Zahrotul Millah* dengan judul *The Influence Of Investment Knowledge On The Interest Of Students Investing In Peer to Peer Lending* Shariah. Tulisan ini mengemukakan bahwa investasi *Peer to Peer Lending* yang terdapat di Indonesia memiliki target pembiayaan bagi UMKM sehingga model investasi ini dapat membantu pembiayaan dalam siklus ekonomi mikro. Kemudahan yang diberikan oleh model investasi *Peer to Peer Lending* seharusnya menjadi daya tarik bagi masyarakat yang baru memulai investasi seperti mahasiswa. Sebelum berinvestasi, calon investor harus memiliki pengetahuan yang cukup tentang berinvestasi agar terhindar dari risiko kegagalan yang menimbulkan kerugian. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh pengetahuan investasi terhadap minat mahasiswa STEI SEBI berinvestasi *Peer to Peer Lending*. Dapat disimpulkan bahwa pengetahuan investasi tidak berpengaruh signifikan terhadap minat mahasiswa berinvestasi *Peer to Peer Lending*. Hasil penelitian didukung oleh data hasil wawancara yang menunjukkan bahwa hasil hubungan negatif tidak signifikan karena salah satunya secara teoritis tidak begitu berpengaruh jika tidak ada ilmu aplikatifnya.

Selanjutnya penelitian oleh (Harp et al., 2021) tentang *Peer to Peer Lending* Syari'ah dan Dampaknya terhadap Kinerja serta Kesejahteraan Pelaku Usaha Mikro dan Kecil (UMK) pada Masa Pandemi Covid-19. Penelitian ini menemukan bahwa pembiayaan dari P2P lending Syari'ah berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMK yang diukur dari perubahan omzet dan keuntungan pelaku usaha.

Selain itu penelitian (Istifadhoh & Mufidhoh, 2021) dengan judul *Sharia Fintech As An Instrument Of National Economic Recovery Amid The Covid-19 Pandemic* menjelaskan bahwa keberadaan *Financial Technology (Fintech)* menjelaskan keberadaan *Financial Technology (Fintech)* berdampak positif di tengah pandemi Covid-19. Kontribusi tersebut tergambar dari adanya masyarakat yang dibantu dan dilayani oleh lembaga keuangan formal dalam kegiatan transaksi keuangan sesuai kebutuhan masyarakat. Untuk mengoptimalkan peran fintech Syari'ah dalam rangka pemulihan ekonomi nasional, diperlukan dukungan dan keterlibatan

semua pihak yang terlibat di dalamnya, termasuk peningkatan layanan keuangan kepada masyarakat luas.

METODOLOGI PENELITIAN

Penelitian ini merupakan studi literatur yang menjelaskan tentang potensi dari *Peer to Peer Lending* Syari'ah dalam pemulihan ekonomi selama Masa Pandemic Covid 19 di Indonesia". Pemulihan ekonomi tersebut difokuskan pada ekonomi UMKM. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan menyajikan data literatur review yang didapatkan melalui media online. Di samping itu data statistik melalui Web OJK (Otoritas Jasa Keuangan) terkait dengan data base Fintech di Indonesia dari bulan Januari-September 2020. Di samping itu hasil studi dan survey akademik tentang pembiayaan *Peer to Peer Lending* syari'ah UMKM di Indonesia pada masa pandemi Covid 19. sejak bulan Januari sampai September. Teknik analisis data dilakukan melalui *real live even*. Data yang diperoleh dianalisis secara holistik, komprehensif, dan disajikan secara deskriptif, sehingga peneliti dapat mengungkap secara detail. Studi ini bersifat restrospektif *case study* yang memungkinkan ada tindak lanjut, pengembangan dari program pelaksanaan pembiayaan *Peer to Peer Lending* Syari'ah pasca Covid 19 di Indonesia.

HASIL DAN PEMBAHASAN

PEMBAHASAN

Kajian tentang teknologi informasi hubungannya dengan lembaga keuangan sudah dikaji sejak 20 tahun yang lalu (Thakor, 2020). Pemanfaatan teknologi telah mengubah sistem pelayanan lembaga keuangan terhadap konsumen menjadi lebih efisien, cepat, mudah dan berisiko rendah (Darman, 2019). Istilah yang digunakan pada lembaga keuangan dalam menyediakan teknologi digital modern yang dikombinasikan dengan teknologi informasi digital berbasis jaringan internet (*start-up*) kepada konsumen. Fintech diposisikan sebagai intermediasi pada jasa keuangan berupa investasi ventura dan *crowd funding* untuk memberikan dana melalui Tekfin (teknologi finansial) (Sventiana Saksonova, 2017).

Fintech menjadi sistem ekonomi dan bisnis berawal pada bulan Juli tahun 1866 mulai merintis komunikasi kabel. Jaringan kabel telah meningkatkan layanan keuangan melalui metode teleks global teknologi sebagai model *Fintech* 1.0 pertama di dunia (Sung K. L., 2018). Ide revisi terjadi tahun 1960-1970 dengan diperkenalkan Anjungan Tunai Mandiri (ATM), kemudian pada tahun 1980 sistem dail-up komputer pribadi secara modem terhubung dengan aplikasi internet yang menjadi terminal akses data bank. Akhirnya pada tahun 1990 pertumbuhan

internet berkembang, berbagai metode layanan keuangan online diperkenalkan seperti Paypal, uang digital, bahkan memanfaatkan perangkat seluler pintar (Nikkel, 2020).

Model Fintech menjadi sistem pembayaran dan pembiayaan modern di era tahun 2010 (Svetlana Saksonova, 2017). Calvin Leong dan Anna Sung menegaskan bahwa penggunaan Fintech ditahun 2016 sudah meningkat 3 kali lipat sejak diluncurkan (Sung K. L., *FinTech (Financial Technology): What is It and How to Use Technologies to Create Business Value in Fintech Way*, 2018). Di Indonesia sejak tahun 1998 fintech sudah mulai dikenalkan dengan layanan online Banking dan tahun 2016 diperkenalkan Fintech Syari'ah. *Fintech lending syari'ah* merupakan pelayanan mediasi berdasarkan regulasi syari'ah (Mustafa Raza Rabbani, 2020).

Kajian FinTech sebagaimana uraian di atas telah mendorong babak baru dan memberikan inovasi keuangan untuk mengintegrasikan industri internet dengan industri keuangan. Industri keuangan berbasis internet telah menawarkan sistem yang tertib, sistemik, model yang signifikan dan dapat meningkatkan fungsi keuangan melalui penyelesaian tugas jasa keuangan dengan baik. Salah satu komponen penting FinTech dalam melahirkan sistem pembiayaan yang berafiliasi modal sosial yang mempertemukan investor (lender) dengan peminjam (borrower) dan perusahaan sebagai mediasi yang dikenal dengan *Peer to Peer Lending* (Xing Fang, 2018).

Dalam berbagai kajian, penggunaan teknologi informasi untuk pembiayaan (permodalan) pada dunia usaha telah melahirkan model *FinTech* dan layanan *Peer to Peer Lending Syari'ah*. Aplikasi *Peer to Peer* yang berbasis digital online berkembang pesat, seiring dengan inovasi *Fintech* yang menjadi basis *Peer to Peer* di Indonesia merupakan alternatif pendanaan bagi UMKM baik sistem konvensional dan sistem syari'ah. (Abdullatif Zaky, 2020). Sementara Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menyatakan *Fintech Peer to Peer Lending* merupakan pinjaman digital online sebagai layanan pembiayaan dan permodalan dalam bentuk uang rupiah langsung antara kreditur (pemberi pinjaman/lender) dan debitur (peminjam) berbasis informasi. (Bellah, 2020)

Iklim usaha UMKM selama Covid 19 di Indonesia mengalami kesulitan terutama penyediaan permodalan atau pembiayaan produksi, tenaga kerja, dan distribusi. Kesulitan permodalan untuk mempertahankan UMKM dan pembiayaan tenaga kerja dan produksi menjadi kunci untuk memulihkan ekonomi di Indonesia. Berdasarkan data yang didapatkan untuk memulihkan permodalan UMKM di Indonesia mempunyai beberapa model, baik yang dilakukan oleh pemerintah Indonesia dengan program stimulus pemberdayaan UMKM, pembiayaan lembaga keuangan dan model pembiayaan syari'ah secara online dalam bentuk *Peer*

to *Peer Lending* syari'ah. Ketiga model pembiayaan UMKM ini merupakan hasil kajian temuan penelitian yang dijelaskan sebagai berikut:

1. Permasalahan UMKM selama Pandemi Covid 19 di Indonesia

Sejak Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSSB) UMKM mengalami berbagai permasalahan, diantaranya terhentinya transportasi, sehingga UMKM kesulitan membawa pasokan bahan baku, distribusi bahan siap jual dan logistik, sehingga barang kiriman yang dipesan, dijual dan dibeli menjadi lama terjual. Setelah bulan Maret 2020 terjadi *cashflow*, *physical distancing* dan *work from home* bagi pekerja swasta dan Pegawai Negeri yang berakibat pada pendapatan UMKM menurun, karena daya beli masyarakat dratis menurun. Merosotnya permintaan berpengaruh terhadap produksi dan tenaga kerja. Keadaan ini diperparah dengan biaya produksi yang mahal, sehingga perekonomian Indonesia terseret pada resesi ekonomi selama pandemi Covid 19. Iklim bisnis UMKM dipengaruhi pula oleh iklim bisnis selama Covid 19 berubah pada kepanikan masyarakat yang lebih mementingkan belanja kesehatan seperti Obat-Obatan, vitamin, masker, hand sanitizer dibandingkan kebutuhan lainnya. (Catriana, 2020) Berbagai survey melaporkan kondisi ini menjadikan UMKM mengalami usaha yang tidak menentu dan membutuhkan berbagai stimulus untuk menolong UMKM dari kebangkrutan.

Survey LIPI terhadap UMKM yang berdampak Covid 19 terdapat sebanyak 94,69% usaha mengalami penurunan penjualan. Berikut persepsi terhadap pelaku UMKM:

Tabel 1. Persepsi terhadap kebertahanan UMKM

Mampu Bertahan	Persentase
Mampu bertahan sampai Agustus 2020	47,13%
Mampu bertahan sampai November 2020	72,02%
Mampu bertahan 1 tahun	82,42%

Sumber: Survey LIPI

Profit merupakan permasalahan yang dialami pelaku usaha turun drastis, dimana biaya produksi tetap atau bahkan meningkat, seperti bahan baku, transportasi, tenaga kerja dan biaya lain), sementara penjualan menurun. Dengan begitu persoalan mendasar untuk bisa bertahan, dan dapat melewati masa krisis Pandemi covid 19, maka 51% adalah persoalan pembiayaan (modal), selama covid 19 UMKM hidup dari simpanan, sementara usaha terus berlangsung.

2. Mitigasi Permodalan UMKM

Ketidakpastian yang terjadi pada trade off antara persoalan kesehatan dan ekonomi. Bagaimanapun penyelamatan UMKM perlu langkah mitigasi prioritas jangka pendek, menengah, dan jangka panjang untuk UMKM. Langkah mitigasi permodalan merupakan faktor terpenting dengan sasaran, diantaranya: (1) bertahan, (2) terus berinovasi (4) memberikan lapangan pekerjaan (4) mampu melewati masa pandemi Covid 19. Berkaitan dengan ini pemerintah telah memberikan bantuan permodalan terhadap UMKM, hal ini dapat diklasifikasikan sebagai berikut:

Tabel 2. Klasifikasi Bantuan Pemerintah

No	Jenis Bantuan	Jumlah
1.	Subsidi melalui bunga	Rp 35,2 triliun
2.	Penempatan dana pemerintah pada Bank Umum untuk restrukturisasi kredit	Rp 78,7 triliun
3.	Belanja imbal hasil jasa penjamin	Rp 5 triliun
4.	Penjamin modal kerja UMKM	Rp 1,1 triliun

Sumber: Kemenkop.news.ddtc.ac.id

Program kementerian Koperasi dan UMKM meluncurkan Bantuan Presiden Usaha Mikro (BPUM) senilai Rp 2,4 juta diberikan kepada secara individu (per UMKM) sebagai skema insentif permodalan. Penyaluran dana ini diberikan sampai bulan November tahun 2020. Kemudian Kementerian Koperasi dan UMKM telah memperuntukan anggaran sebanyak Rp. 123,46 triliun untuk program pemulihan ekonomi Nasional, dari total anggaran tersebut 9.59% atau Rp 11,84 triliun untuk UMKM (Gitiyarko, 2020).

Di samping itu 41 juta UMKM yang telah tersambung dengan lembaga pembiayaan dan perbankan, sisanya 23 juta UMKM belum tersentuh oleh lembaga keuangan perbankan. Program subsidi yang dilakukan pemerintah kepada UMKM yang membutuhkan kredit/pinjaman di perbankan dengan presentase bunga 3 sampai 6%. Program subsidi pemerintah tersebut antara lain: (Annistri, 2020).

- a. Kredit Usaha Rakyat Bank Mandiri (terdiri KUR Mikro, KUR Rital, KUR Penempatan, KUR TKI, KUR Khusus).
- b. Jenius Flexi Cash merupakan pinjaman digital dari Bank Tabungan Negara plafon pinjaman sampai 50 juta masa tenor 36 bulan beban bunga 1,75 persen.

- c. KTA Permata adalah pinjaman dari Bank Permata untuk UMKM hingga 200 juta dengan masa tenor 5 tahun bunga cukup rendah 0.88%.
- d. Digibank KTA merupakan produk pinjaman Bank DBS sampai Rp 80 juta, dengan persetujuan cepat tanpa agunan, bunga kecil 0.9%.

Berdasarkan survey yang dilakukan, ternyata program stimulus permodalan dan keringanan bunga bagi UMKM belum efektif, karena UMKM masih mengalami berbagai persoalan dan dibayangi kebangkrutan, sehingga program bantuan Kementerian Koperasi sebanyak Rp 2.4 juta per-UMKM seharusnya berakhir pada bulan September, diperpanjang sampai bulan November. (Catriana, *money.kompas*, 2020) Kurang berhasilnya program stimulus permodalan UMKM disebabkan antara lain: (Wiratmini, 2020).

- a. Bank yang ditunjuk hanya Bank Pemerintah padahal UMKM juga memiliki kredit di Bank Swasta.
 - b. Administrasi yang berbelit-belit berpotensi pengajuan restrukturisasi yang ditolak.
 - c. Lembaga keuangan di luar pemerintah tidak memiliki struktur darurat kredit UMKM yang jelas, potensi penolakan kredit tinggi. Padahal OJK sudah meluncurkan program releksasi. Akan tetapi kurang direspon oleh lembaga keuangan non-Pemerintah.
 - d. Asosiasi UMKM masih sangat sulit mengajukan restrukturisasi kredit ke jasa keuangan swasta bank maupun nonBank.
 - e. Bank Non Pemerintah mengalami keterbatasan modal dan kecukupan modal, pemberian bunga kecil yang ditetapkan pemerintah dan OJK setara dengan limit 0 % persen sulit direalisasikan karena harus menjaga likuiditas.
3. Solusi *Fintech Peer to Peer Lending* syari'ah untuk pembiayaan UMKM

Peer to Peer Lending Syari'ah di Indonesia belum sepenuhnya di dimanfaatkan oleh masyarakat untuk pembiayaan dan pengembangan usaha bisnis UMKM. (Jørgensen, 2018). Ketika masa Pandemi Covid 19 data tentang stimulus permodalan yang dikururkan Kementerian Koperasi mengalami kegagalan. Kegagalan ini disebabkan tidak adanya pendampingan, di samping kesulitan mengakses permodalan. Sebagaimana yang telah diejalskan sebelumnya, halangan dalam mengakses permodalan dalam satu penyebabnya adalah layanan administrasi keuangan yang berbelit-belit.

Pembatasan Berskala Besar (PSPB) untuk mencegah Covid 19 telah memposisikan UMKM mendapatkan permodalan dan pembiayaan secara langsung oleh lembaga keuangan.

Berkaitan dengan itu UMKM mulai mengakses pembiayaan berbasis Fintech syariah. Data OJK selama bulan Januari sampai September 2020 atau selama Covid melanda negara Indonesia, layanan *Peer to Peer Lending* Syariah mengalami peningkatan 46%.

Portfolio kredit untuk UMKM di Perbankan Nasional maupun industri pembiayaan baru mencapai 20 sampai 25%. Ironisnya UMKM telah menciptakan lapangan pekerjaan sejumlah 97% UMKM. Ini tidak imbang, satu sisi UMKM telah membantu pemerintah untuk mengatasi pengangguran. Namun di sisi lain UMKM dilihat sebelah mata oleh pemerintah terkait dengan kucuran permodalan.

Bagaimanapun untuk mengatasi permodalan bagi UMKM, dapat dilakukan melalui Teknologi Keuangan (*Fintech*) *Peer to Peer Lending*. Salah satu layanan *Fintech* yang mendapatkan perhatian adalah layanan *Peer to Peer (P2P) lending* merupakan sebuah *platform* teknologi yang mempertemukan peminjam (*borrower*) dan pemberi pinjaman (*lender*) secara digital. Dengan adanya layanan ini diharapkan imbal balik yang kompetitif pada pembiayaan *Peer to Peer Lending* sebagai platform penyedia layanan peminjaman dana secara online yang memiliki tugas analisis resiko. Layanan pinjam meminjam *online Fintech Peer to Peer Lending* yang telah terdaftar di OJK dan memiliki payung hukum yang mengacu pada Peraturan OJK (POJK) Nomor 77 Tahun 2016 (M. Mirza Abdillah Pratama, 2020).

Tabel 3. Perkembangan Fintech Peer to Peer berdasarkan Data Statistik OJK Januari , Juni, September 2020

No	Akumulasi Penyelenggara Pembiayaan secara Nasional	Rekening Borrower	Akumulasi Rekening Lender
1	Bulan Januari 88,37 Triliun	20.497 Entitas	616.000 Entitas
2	Bulan Juni 113,46 Triliun (naik 153%)	25.768.329 (naik 164.46%)	659.186 Entitas (naik 32%)
3	Bulan September 128.70 triliun (naik 113.05%)	29.216.929 (naik 103.40%)	681.632 Entitas (naik 21.99%)

Sumber: ojk.co.id

Tabel di atas menunjukkan *Peer to Peer* mulai bulan Januari sampai bulan September pada masa covid 19 di Indonesia mengalami kenaikan 113% biaya akumulasi pembiayaan secara nasional. Begitu juga borrower mengalami kenaikan 103% dan lender 21.99%.

Tabel 4. Jumlah Fintech yang Terdaftar di OJK Bulan September 2020

Perusahaan Terdaftar/Berizin		Jumlah
Terdaftar	Berizin	
123	33	156
Konvensional	Syari'ah	
144	11	

Sumber: ojk.co.id

Naiknya permintaan borrower untuk pembiayaan melalui *Peer to Peer Lending* data di Otoritas Jasa Keuangan pada bulan September 2020 terdaftar 156 perusahaan, 11 diantaranya perusahaan syari'ah. Namun sejatinya penyelenggara Fintech baik konvensional maupun syari'ah tidak hanya yang terdaftar di OJK tetapi adapula yang terdaftar di Bank Indonesia dan yang tidak terdaftar. Di bawah ini *Fintech Peer to Peer Lending* syari'ah yang terdaftar dalam Asosiasi Fintech Syari'ah Indonesia.

Berdasarkan laman AFSI *Peer to Peer Lending* syari'ah sudah mulai tahun 2016 yang awalnya hanya berjumlah 8 perusahaan *Fintech* syari'ah. Namun pada tahun 2020 terus berkembang sebanyak 51 perusahaan *Fintech* syari'ah di Indonesia. data di bawah merupakan transaksi *Peer to Peer Lending* syari'ah berdasarkan data statistik bulan Januari sampai bulan September untuk 11 perusahaan *Fintech* syari'ah yang tercatat di OJK.

Tabel 5. Data OJK tentang Transaksi *Peer to Peer Lending* Syari'ah Januari September 2020

No	Bulan	Besar Aset
1	Januari	56.099.390.692
2	Februari	46.704.243.178
3	Maret	48.743.602.371
4	April	50.591.727.786
5	Mei	41.107.199.769
6	Juni	43.284.661.263
7	Juli	61.889.306.093
8	Agustus	64.972.311.106
9	September	72.647.547.014

Sumber: ojk.co.id diolah

Dari tabel di atas data aset dan dana yang diolah *Peer to Peer* Syari'ah pada bulan Januari sampai September 2020 mengalami peningkatan sebanyak 43.59% di masa Pandemi Covid 19.

Pada awal Covid 19 pada bulan Maret transaksi *Peer to Peer Lending* syari'ah mengalami penurunan 10 Persen, tetapi pada bulan Juli, Agustus mulai mengalami kenaikan 10% dan kenaikan yang tinggi dialami pada bulan September hingga 43%. Dari data ini *Peer to Peer Lending* syari'ah menunjukkan pengguna jasa yang sebagian besar oleh UMKM mengalami peningkatan untuk menggunakan jasa pembiayaan Fintech lending syari'ah.

HASIL

Penelitian ini menunjukkan bahwa UMKM selama masa covid 19 di mulai pada bulan Maret sampai bulan September mengalami kesulitan pembiayaan atau permodalan, adanya program stimulus permodalan, keringanan pajak, bantuan bunga dan bantuan Presiden tetap kurang membantu UMKM membiayai usahanya. Strategi mengalihkan permodalan melalui pembiayaan *Peer to Peer Lending* Syari'ah dilakukan oleh beberapa UMKM di Indonesia.

Selama pandemi Covid 19 *Peer to Peer Lending* syari'ah yang berdasarkan kajian terdahulu melaporkan kurang diminati UMKM, berbeda masa Covid 19 segmen pembiayaan *Peer to Peer Lending* syari'ah meningkat. Bahkan salah satu *Fintech* syari'ah Modalku mengklaim penyaluran pembiayaan *Peer to Peer Lending* syari'ah mencapai 60% di gunakan untuk UMKM. Meningkatnya pembiayaan *Peer to Peer* syari'ah sebagai penyelenggara teknologi keuangan (*Fintech*) *Peer to Peer Lending*, terutama di segmen Syari'ah dinilai memiliki potensi besar untuk membantu program pemulihan ekonomi nasional selepas pandemi Covid-19. Asosiasi *Fintech* pendanaan bersama Indonesia (AFSI), menjelaskan bahwa potensi ini berasal dari karakter *fintech lending* Syari'ah yang memiliki sistem akad cukup fleksibel Meningkatnya pengguna *Peer to Peer Lending* syari'ah berkorelasi dengan data 23 juta UMKM yang tidak memiliki akses ke lembaga keuangan. Semakin bagusnya jaringan internet dan familiarnya Digital bagi UMKM sampai ke desa-desa di seluruh Indonesia, kebutuhan dana cepat, lebih murah, mudah dan tanpa bunga atau sistem bagi hasil, maka *Peer to Peer Lending* syari'ah menjadi pilihan UMKM.

Beralihnya UMKM pada pembiayaan *Fintech lending* Syari'ah bisa saja merupakan strategi menghindari bunga kredit konvensional yang di rasa berat di masa Covid 19. Bagaimanapun *Peer to Peer Lending* Syari'ah itu memiliki akad yang fleksibel. Berbeda dengan yang non Syari'ah, apapun produknya, pasti berdasarkan bunga. Sementara Syari'ah, sumber pembiayaan itu bisa dari bermacam-macam, apalagi kalau kita bicara akad untuk pembiayaan sosial, pilihan *Peer to Peer Lending* syari'ah memungkinkan untuk *recovery* UMKM dan mendukung ekonomi Indonesia

selama Covid 19, sistem konvensional dengan sistem bunga di saat covid 19 dirasakan memberatkan UMKM karena kurangnya kemampuan membayar bunga, meskipun sudah ada restrukturisasi bunga dari OJK (bunga limit 0 persen).

Peer to Peer Lending syari'ah memberikan pembiayaan berdasarkan prinsip Syari'ah adalah *bay' al-murabahah*, *ijarah*, *mudharabah*, *musyarakah*, *wakalah bil ujah*, dan *qardh*. Fatwa DSN-MUI tentang pembiayaan Fintech dibatasi pada: (1) anjak piutang; (2) pembiayaan pengadaan barang untuk pesanan pihak ketiga (*purchase order*); (3) pembiayaan pengadaan barang bagi pelaku usaha itu jual beli online; (4) pembiayaan pengadaan barang bagi para pebisnis yang berjualan secara online dengan pembayaran melalui operator *gateway* pembayaran; (5) pembiayaan untuk karyawan dan (6) pembiayaan berbasis masyarakat (berbasis masyarakat).

Keunggulan *Peer to Peer Lending* syari'ah untuk pembiayaan UMKM masa Covid 19 antara lain:

- a. Sistem bagi hasil memberikan keamanan kepada borrower, Tekfin, dan lender
- b. Regulasi Fintech OJK dan Fatwa MUI Syari'ah No. 116/DSN-MUI/IX/2017 dan Fatwa tentang Layanan Pembiayaan Berbasis Teknologi Informasi Berbasis Syari'ah (Fatwa No. 117/DSN-MUI/IX/2018), merupakan dua fatwa yang berkaitan dengan aktivitas atau produk lembaga keuangan Syari'ah dan lembaga bisnis Syari'ah.
- c. Penyesuaian akad dengan kondisi UMKM dan tenor.
- d. Pendampingan UMKM.
- e. Menimalisir *late payment*.

Meningkatnya aset permodalan dari data statistik OJK menunjukkan prinsip dan komitmen bagi hasil dalam praktek *Peer to Peer Lending* syari'ah memberikan kepercayaan yang tinggi terhadap lender, dan borrowing dengan menjaga resiko dan memperketat seleksi potensi borrower. Maka dengan ini *Peer to Peer Lending* syari'ah dikoneksikan dengan program sosial, wakaf, zakat, sadaqah dan bantuan sosial dari para donor yang ingin menyalurkan dana sosialnya. *Peer to Peer Lending* Syari'ah memiliki pangsa luas dengan didukung aplikasi mumpuni dan familiar dengan plafon digital dan sosial media sehingga memungkinkan terjadi dialog dan membangun literasi.

SIMPULAN

Pemulihan ekonomi Indonesia dapat melalui memberikan pendanaan kepada UMKM agar dapat bertahan dan berinovasi selama pandemi Covid 19 di Indonesia. *Peer to Peer Lending*

syari'ah merupakan pendanaan digital yang memberikan alternatif permodalan. *Peer to Peer Lending* syari'ah di masa pandemi Covid 19 ini memiliki kenaikan yang signifikan. Sistem bagi hasil merupakan solusi UMKM menghindari sistem konvensional yang menggunakan sistem bunga, dan memberatkan. Di samping itu dapat digunakan akad Syari'ah lainnya, seperti murabahah, ijarah dan musyarakah. Di samping itu dana zakat, infak, wakaf, sadaqah merupakan dana yang dapat dimanfaatkan oleh UMKM dengan sistem qardh al-hasan (pinjaman kebajikan), sehingga hal ini berpotensi untuk membantu permodalan bagi mereka. Bagaimanapun regulasi OJK dan Fatwa DSN-MUI tentang Fintech memberikan kepercayaan yang tinggi pada *Peer to Peer Lending* Syari'ah agar terhindar dari resiko.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullatif Zaky, P. N. (2020). Analisis of Willingness to Lend in *Peer to Peer Lending* Applications. *RJOAS*, 13-22.
- Bellah, F. I. (2020). Optimization of Islamic *Peer to Peer Lending* for Micro and Small Enterprises (MSEs) After Pandemic of Covid 19 . *Islamic Economic Law*, 108-123.
- Harp, A. P., Fitri, R., & Mahanani, Y. (2021). *Peer-to-Peer Lending Syariah dan Dampaknya terhadap Kinerja serta Kesejahteraan Pelaku Usaha Mikro dan Kecil (UMK) pada Masa Pandemi Covid-19*. 9(1), 109-127. <https://doi.org/10.29244/jam.9.1.109-127>
- Istifadhoh, N., & Mufidhoh, H. (2021). *SHARIA FINTECH AS AN INSTRUMENT OF NATIONAL ECONOMIC RECOVERY AMID THE COVID-19 PANDEMIC*. 8(2), 66-77.
- Nikkel, B. (2020). Digital Investigation Fintech Forensic: Criminal Investigation and Digital Evidence Financial Technologies. *Forensic Science Internasional* .
- Setiawan, S. R. (2020, April 4). *kompas.com*. Retrieved November 27, 2020, from *kompas* web site: <https://money.kompas.com>
- Sugiri, D. (2020). Menyelamatkan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah dari Dampak Pandemi Covid-19. *Fokus Bisnis : Media Pengkajian Manajemen Dan Akuntansi*, 76-86.
- Sung, K. L. (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*, 74.
- Sung, K. L. (2018). FinTech (Financial Technology): What is It and How to Use Technologies to Create Business Value in Fintech. *International Journal of Innovation, Management and Technology*, 74-78.
- Sventiana Saksonova, I. K. (2017). Fintech as Financial Innovation the Possibilities Problems of Implementation,. *European Research Studies Journal*, 960-973.

Xing Fang, B. W. (2018). Heteroneous Traders the Leverage Effect and Volatility of the Chinese P2P Market. *JMSE*, 39-57.