

**ANALISIS PROSEDUR PEMBIAYAAN DAN MANAJEMEN  
RISIKO PADA PERUSAHAAN *PEER TO PEER (P2P)*  
*LENDING SYARIAH* DI INDONESIA  
(STUDI KASUS PADA PT. AMMANA FINTEK SYARIAH)**

**ANALYSIS OF FINANCING PROCEDURES AND RISK  
MANAGEMENT IN *PEER TO PEER (P2P)* LENDING  
SHARIAH COMPANY IN INDONESIA  
(CASE STUDY AT PT. AMMANA FINTEK SYARIAH)**

**Evy Iskandar**

Dosen Prodi Perbankan Syariah UIN Ar-Raniry  
[iskandarevy@ar-raniry.ac.id](mailto:iskandarevy@ar-raniry.ac.id)

**Ayumiati**

Dosen Prodi Perbankan Syariah UIN Ar-Raniry  
[ayumiati@ar-raniry.ac.id](mailto:ayumiati@ar-raniry.ac.id)

**Novita Katrin**

Mahasiswa Prodi Perbankan Syariah  
[novitakatrin21@gmail.com](mailto:novitakatrin21@gmail.com)

**Abstract**

*This study to examines the procedures for financing and risk management in Peer to Peer (P2P) lending company in Indonesia with a case study at PT. Ammana Fintek Syariah as a Sharia P2P lending company that was the first registered in Financial Services Authorization (OJK), which was established to free access to Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) finance from loan sharks and usury interest. This study uses qualitative methods, primary data in research is based the direct information from company management as a stake holder. The results of this study indicate that the application of company financing procedures is carried out with two patterns, in the direct pattern that involving partners (BMT) and in the non-direct pattern carried out directly by the team of PT. AFS. While the application of risk management is mitigation by partners and internal management of PT.AFS to conduct early prevention of the risks to be faced, and in handling the problem of financing jams, the company opens a deliberation room for consensus on the actions of the settlement of both parties.*

**Keywords:** *Financing Procedure, Risk Management, peer to peer*

**Abstrak**

*Penelitian ini mengkaji tentang prosedur pembiayaan dan manajemen risiko pada perusahaan Peer to Peer (P2P) lending di Indonesia dengan studi kasus pada PT.Ammana Fintek Syariah sebagai perusahaan P2P lending syariah pertama kali terdaftar di Otorisasi Jasa Keuangan (OJK), yang didirikan untuk membebaskan akses untuk keuangan UMKM dari pola rentenir dan bunga riba. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif, data primer dalam penelitian adalah informasi langsung dari manajemen perusahaan sebagai stake holder. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa penerapan prosedur pembiayaan perusahaan dilakukan dengan dua bentuk yaitu pola direct yang melibatkan mitra (BMT) dan non direct dilakukan langsung oleh tim PT. AFS. Sedangkan penerapan manajemen risikonya adalah dengan model mitigasi oleh mitra dan pengelolaan internal PT.AFS untuk melakukan pencegahan awal terhadap risiko yang akan dihadapi, dan penanganan masalah pembiayaan yang macet perusahaan membuka ruang musyawarah untuk mufakat terhadap tindakan penyelesaian kedua belah pihak.*

**Kata Kunci:** *Prosedur Pembiayaan, Manajemen Risiko, Peer To Peer.*

## A. Pendahuluan

Lembaga keuangan merupakan sebagai perantara keuangan (*financial intermediaries*) merupakan perantara pendukung yang amat vital untuk menunjang kelancaran perekonomian. Pada dasarnya lembaga keuangan mempunyai fungsi untuk mentransfer dana-dana dari penabung atau unit surplus (*lender*) kepada peminjam (*borrowers*) atau unit devisa. Secara umum lembaga keuangan dapat dikelompokkan menjadi dua bentuk yaitu perbankan dan non perbankan. Perbedaan utama antara kedua lembaga tersebut adalah dalam hal penghimpun dana, dimana perbankan dapat menghimpun dana secara langsung maupun tidak langsung dari masyarakat, sedangkan lembaga keuangan non perbankan hanya dapat menghimpun dana secara tidak langsung dari masyarakat. Lembaga keuangan baik perbankan maupun non perbankan mempunyai peran yang sangat penting bagi aktifitas perekonomian, oleh karena itu perbankan selalu menjadi pilihan utama individu dalam melakukan kegiatan pembayaran dan kegiatan ekonomi lainnya (Wiwoho, 2014).

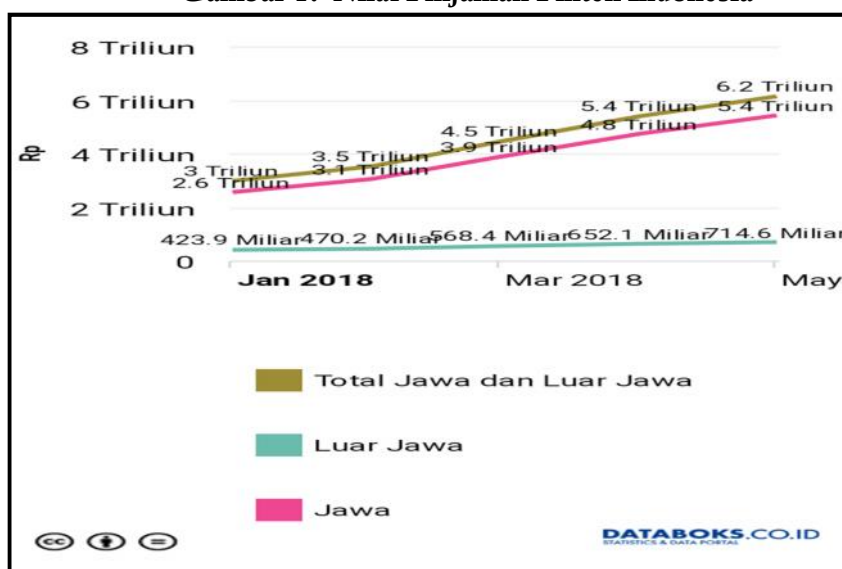
Paradigma perkembangan teknologi yang begitu pesat mengakibatkan hadirnya fenomena ekonomi digital bagi lembaga keuangan termasuk lembaga non perbankan di Indonesia oleh perusahaan yang bergerak dalam bidang *financial technology* (*fintech*) dengan layanan *Peer to Peer (P2P) Lending* sebagai fenomena yang menarik untuk terus diikuti. *P2P Lending* merupakan sebuah *platform* teknologi yang mempertemukan dua orang yang tidak saling mengenal secara digital, yaitu peminjam yang membutuhkan modal usaha dengan pemberi pinjaman yang mengharapkan retribusi yang kompetitif. Layanan *P2P lending* bersifat fleksibel dalam mengalokasikan modal atau dana hampir kepada siapa saja dalam jumlah nilai berapapun secara efektif dan transparan serta dengan bunga yang ringan (Wijaya, 2016).

Layanan *P2P lending* terbagi menjadi dua bentuk yaitu sistem konvensional dan sistem syariah sebagai layanan yang mempertemukan dua orang yang tidak saling mengenal secara digital, yaitu pihak yang berkelebihan dana dengan pihak yang membutuhkan dana. Perusahaan dengan sistem konvensional menerapkan prinsip bunga, sedangkan pada sistem syariah melarang adanya bunga, maisir, gharar, dan menghindari investasi yang tidak jelas serta melarang menjual barang-barang yang rusak

serta tidak bernilai (Supri, 2018). Layanan *P2P lending* bersifat fleksibel dan dapat mengalokasikan modal atau dana hampir kepada siapa saja dalam jumlah nilai berapapun secara efektif dan transparan serta dengan bunga yang ringan (Wijaya, 2016).

Berkaitan dengan aktivitas P2P dalam sistem syariah, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) telah mengeluarkan peraturan nomor 77/POJK.01/2016 tentang pinjam meminjam uang berbasis teknologi (OJK, 2016). Di Lain pihak, Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) juga telah mengeluarkan fatwa nomor 117/DSN-MUI/IX/2018 untuk bidang *financial technology (fintech)* pada pembiayaan syariah pada Juli tahun 2018 yang isinya mengatur tentang ketentuan umum MUI dalam penyelenggaraan *fintek* tidak boleh bertentangan dengan prinsip syariah (DSN-MUI, 2018).

**Gambar 1: Nilai Pinjaman Fintek Indonesia**



Sumber : Databoks, 2018

Catatan OJK pada gambar 1.1 di atas menunjukkan bahwa nilai pinjaman *fintech P2P lending* hingga akhir Mei 2018 meningkat 13,74% menjadi Rp.6,16 trilliun dari bulan sebelumnya dan melonjak naik 105% dibandingkan diposisi akhir Januari 2018. Nilai

pinjaman *P2P lending* tersebut terdiri dari peminjam di wilayah Jawa mencapai Rp.5,46 triliun dan luar Jawa mencapai Rp.714 miliar.

Kajian tentang *fintech* ini menarik untuk dikaji lebih lanjut, karena berdasarkan regulasi OJK dengan Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (POJK) nomor 77/POJK.01/2016 tentang layanan pinjam meminjam uang berbasis teknologi informasi dan beberapa penelitian sebelumnya tentang *P2P lending* bahwa masih adanya kekurangan yang terjadi dalam aktivitasnya, baik dari segi prosedur pembiayaan yang berbasis online serta masih terdapat risiko baik terhadap investor, penyalahgunaan data klien, dan risiko lainnya dari pihak peminjam yang tidak mematuhi aturan digital. Oleh karena itu penelitian ini mencoba mengkaji kembali untuk mengetahui Prosedur dan manajemen risiko yang diterapkan oleh perusahaan *fintech* dalam layanan *P2P lending* secara syariah ini.

## **B. Kajian Pustaka**

### **1. Pembiayaan Syariah**

Perusahaan yang bergerak di bidang *fintech* dan menjalankan layanan *P2P Lending syariah* adalah sebagai lembaga keuangan syariah, karena dalam aktifitasnya, baik penghimpunan maupun penyaluran dananya memberikan dan mengenakan imbalan atau dasar prinsip syariah yaitu jual beli dan bagi hasil, sesuai dengan uraian Kasmir (2012) tentang lembaga keuangan syariah. Maka berkaitan dengan penghimpunan dan pembiayaan yang dilakukan oleh perusahaan tersebut mengikuti ketentuan syariah.

Perusahaan *fintech* melakukan penghimpunan dana dengan cara mengajak *investor* atau *lender* untuk secara bersama-sama dalam kemitraan (*joint financing*) untuk berinvestasi melalui perusahaan ini. Hal ini merupakan bagian kegiatan pengumpulan dana (*crowd funding*), yang dilakukan oleh perusahaan *fintech* di Indonesia (Wijayanti, 2018). Dengan menghimpun dana pihak lain maka lembaga keuangan tersebut dapat menyalurkan melalui pembiayaan baik dengan pola *executing maupun channeling*. Pola *executing* merupakan penyaluran Kredit atau PembiayaanUMKM kepada debitur UMKM yang dilakukan oleh lembaga keuangan tertentu dan Pola *channeling* merupakan penyaluran Kredit atau Pembiayaan UMKM kepada debitur UMKM melalui lembaga keuangan tertentu (BI, 2013). Lebih lanjut Dapta (2012) walaupun menjelaskan dalam *linked program*, pembiayaan syariah pola *executing* dan *channeling*

melalui lembaga mitra dengan menggunakan akad syariah hanya bertindak sebagai agen/wali dan berhak menerima ujah/fee.

Pembiayaan syariah oleh lembaga keuangan di Indonesia diatur dalam regulasi oleh OJK yang mewajibkan perusahaan syariah melakukan kegiatan pendanaan berdasarkan ketentuan peraturan perundang-undangan dan tidak bertentangan dengan Prinsip Syariah. Pembiayaan syariah ini diatur dalam POJK Nomor 31/POJK.05/2014, tanggal 21 November 2014(OJK, 2014). Dalam ketentuan ini mengharuskan penyelenggaraan kegiatan Pembiayaan Syariah wajib memenuhi prinsip keadilan (*'adl*), keseimbangan (*tawazun*), kemaslahatan (*maslahah*), dan universalisme (*alamiyah*) serta tidak mengandung *gharar*, *maysir*, *riba*, *zhulm*, *risywah*, dan objek haram. Ketentuan ini juga mewajibkan perusahaan untuk menggunakan akad *Mudharabah*, *Mudharabah Musytarakah*, *Musyarakah*, *Ijarah*, *Qardh*; dan/atau akad pendanaan lainnya sesuai dengan Prinsip Syariah.

Regulasi yang berhubungan dengan pembiayaan syariah tidak terlepas dari prosedur dan manajemen risiko yang diperiapkan oleh lembaga yang melakukan kegiatan jasa keuangan syariah ini. Prosedur juga merupakan bagian penting dari tahapan atau urutan kegiatan sesuai dengan syarat pembiayaan dan akadnya, karena prosedur inilah yang memberikan gambaran dari sifat atau metode untuk melaksanakan kegiatan pembiayaan (Rusdan&Antoni, 2018). Sedangkan manajemen risiko, Sumarin (2012:109) menjelaskan sebagai rangkaian dari prosedur dan metodologi yang digunakan untuk mengidentifikasi, mengukur, mamantau, dan sekaligus mengendalikan risiko dari kegiatan usahanya secara berkesinambungan

Dalam pembiayaan syariah prosedur menjadi pedoman awal dalam manajemen atau pengelolaan risiko secara berkesinambungan dari pembiayaan yang disalurkan oleh lembaga atau perusahaan. Sistem pengelolaan risiko perusahaan/lembaga secara komprehensif sampai pada pelaporan risiko untuk meningkatkan nilai perusahaan. Maka secara terus menerus dalam siklus kegiatannya akan melakukan identifikasi, kuantifikasi, monitoring dan pengendalian untuk menentukan keputusan terhadap tindakan atau solusi yang tepat.

Prosedur ini sebagai mitigasi risiko dalam pembiayaan syariah agar upaya yang dilaksanakan oleh Perusahaan Syariah untuk mengurangi risiko yang ditanggungnya atau menghindari perusahaan syariah karena ketidakmampuan/kegagalan konsumen untuk memenuhi kewajiban membayar kepada Perusahaan Syariah (OJK, 2018)

## 2. Peer to Peer (P2P) Lending di Indonesia

*Peer to Peer (P2P) Lending* merupakan platform teknologi yang mempertemukan secara digital peminjam (yang membutuhkan modal usaha) dengan pemberi pinjaman (yang mengharapkan retribusi yang kompetitif) secara online melalui platform website dari berbagai perusahaan penyedia *P2P lending* (Hapsari, 2018). *P2P Lending* dapat menjadi media awal berinvestasi dan meminjam uang dan dapat diakses oleh masyarakat melalui aplikasi, selain itu pada layanan ini tidak disyaratkan adanya agunan.

*P2P Lending* merupakan bagian dari kegiatan *financial technology* atau lebih dikenal dengan istilah *fintech*. *Fintech* menurut The National Digital Research (NDC) di Dublin, Irlandia mendefinisikan sebagai “*innovation in financial service*” atau inovasi dalam layanan keuangan sektor finansial yang mendapat sentuhan teknologi modern (Wijayanti, 2018).

Bank Indonesia dalam Peraturan Bank Indonesia (PBI) Nomor 19/12/2017 Tentang Penyelenggara Teknologi Finansial pasal 1 angka 1 menjelaskan *fintech* adalah pengguna teknologi dalam sistem keuangan yang menghasilkan produk layanan, teknologi, atau model bisnis baru yang mana dapat berdampak pada stabilitas moneter, stabilitas sistem keuangan dan efisiensi, kelancaran, keamanan, dan keandalan sistem pembayaran (Sari, 2018).

*Fintech* merupakan salah satu sektor yang tumbuh paling cepat dalam industri keuangan global dengan dengan tingkat pertumbuhan 41% selama empat puluh tahun terakhir. Oleh karena itu *fintech* menawarkan layanan transaksi perdagangan dan pembayaran yang efektif dan efisien (Lutfi, 2018). Berbagai jenis *Fintech* antara lain *star up* pembayaran, pinjam meminjam uang (*lending*), perencanaan keuangan, investasi ritel, Pembiayaan (*crowd funding*), remintansi, riset keuangan dan lain-lain yang teridentifikasi beroperasi di Indonesia (Wijayanti, 2018).

Pertumbuhan pembiayaan perusahaan fintech pada layanan *P2P lending* di Indonesia sepanjang tahun berkembang sangat pesat, terlihat dari tumbuhnya penyaluran pinjaman sebesar 360% menjadi Rp.13,83 triliun pada akhir september 2018 dibanding posisi awal tahun. Akhir triwulan III tahun 2018 jumlah rekening peminjam telah mencapai 2.3 juta rekening yang terdiri atas 1,97 juta rekening di pulau jawa dan 331 ribu rekening di luar jawa. Sedangkan transaksi pemberi pinjaman sebanyak 4,7 juta akun. Adapun rasio pinjaman lancar *P2P lending* dalam 30 hari mencapai 96,73% dari total pinjaman, sementara rasio pinjaman tidak lancar (> 30-90 hari) sekitar 1,2% (Data, 2018).

### **3. Perkembangan Layanan Peer to Peer (P2P) Lending Syariah di Indonesia**

Perkembangan *P2P lending* yang dijalankan oleh perusahaan fintek di Indonesia terbilang begitu pesat, dapat dilihat dari perkembangan dalam satu tahun terakhir ini. Sejak 21 Desember 2018 yang terdaftar di OJK ada 88 perusahaan hanya 3 diantaranya berbasis syariah meningkat pada laporan per 30 Oktober 2019 menjadi 144 perusahaan yang diantaranya terdapat 13 berbasis syariah. Walaupun sudah terdaftar namun dari yang terdaftar tersebut baru diberikan izin untuk 13 perusahaan, salah satunya berbasis syariah (OJK, 2019).

*P2PLending* merupakan sistem yang dibangun berdasarkan pada *Islamic Finance (P2P Financing)* dengan segala aturan dan system bagi hasil juga harus adil diantara kedua belah pihak, baik itu untung maupun rugi (Hapsari, 2018). Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN MUI) memperbolehkan layanan *P2P* dengan fatwa nomor 117/DSN-MUI/IX/2018 untuk mengtur kegiatan *P2P financing* yang harus terhindar dari riba, gharar (ketidak pastian), maysir (spekulasi), tahlis (menyembunyikan cacat), dharar (merugikan pihak lain), dan haram. *Fintech syariah* juga merujuk kepada badan Internasional *Accounting Auditing Organization for Islamic Financial Institutions /AAOIFI* dan *Islamic financial Service Board /IFSB* (Setyowati, 2018).

Fatwa nomor 117/DSN-MUI/IX/2018 tersebut juga mengharuskan perusahaan fintek syariah menggunakan akad yang



memenuhi prinsip keadilan, keseimbangan, dan kewajaran yang sesuai dengan syariah dan perundangan yang berlaku. Akad yang digunakan sesuai dengan karakteristik layanan pembiayaan adalah *al-ba'*, *ijarah*, *mudharabah*, *musyarakah*, *wakalah bil ujah*, dan *qardh*. Bukti transaksi akad dalam bentuk sertifikat elektronik harus divalidasi oleh pengguna melalui tanda tangan elektronik yang sah dengan penjelasan ketentuan bagi hasil yang sesuai dengan prinsip syariah. Fatwa tersebut juga memperbolehkan pihak penyelenggara layanan untuk mengambil ujah atau biaya dalam prinsip *ijarah*.

#### **4. Penelitian Tentang Layanan Peer to Peer (P2P) Lending Syariah di Indonesia**

Hasil penelitian Ilahiyah (2018) menyatakan bahwa penerapan prosedur pada model *P2P lending* yang sudah diterapkan di Indonesia telah memberikan akses pendanaan yang efektif dan efisien, namun masih ada yang menggunakan skema transfer risiko biaya dana dan sistem bunga (*fixed cost*) sehingga menyebabkan terhambatnya akselerasi UMKM. Ilahiyah (2018) menegaskan bahwa *peer to peer financing* dapat menjadi salah satu pemberdayaan dengan skema kerja sama investasi yang tidak adanya transfer risiko biaya dan dana bagi UMKM sehingga akan memaksimalkan akselerasi UMKM.

Widyaningsi (2018) menyimpulkan bahwa dalam mekanisme pada perusahaan Amarta, prosedurnya belum berbasis *full* online akan tetapi masih menggunakan bantuan petugas lapangan. Tahap yang dilakukan untuk mengurangi risiko adalah memakai sistem tanggung renteng dengan membentuk grup *lending* sekaligus pengawasan dan pendampingan oleh petugas lapangan setiap minggunya.

Wijayani (2017) menemukan masih terdapatnya celah risiko pada layanan *P2P lending* yang perlu diperbaiki terhadap risiko gagal bayar, risiko diserang peretas, risiko penyalagunaan data klien, serta risiko penipuan. Temuan di lapangan juga menunjukkan masih penerapan klausul baku yang membebaskan *platform* dari tuntutan ganti kerugian oleh nasabah atas terjadinya risiko.

Berbeda dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Adriana (2018) yang mengukur tingkat kepuasan konsumen terhadap pembiayaan *P2P lending* menunjukkan bahwa konsumen sudah sangat puas (84.86%). Saran perbaikan yang diusulkan berkaitan

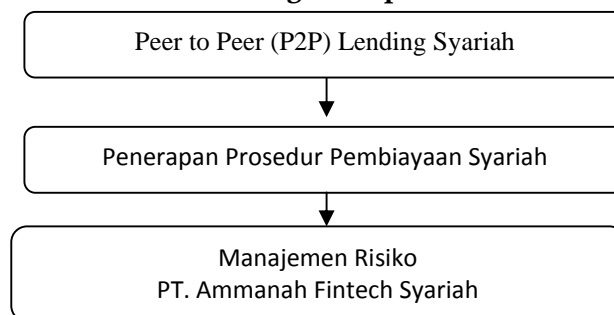
dengan manajemen risiko adalah atribut pada kuadran pertama yang terdiri atas tingkat bunga, ketepatan waktu proses transaksi, akurasi informasi dalam situs, jumlah dana yang ditawarkan sesuai kebutuhan, pertanyaan dan keluhan diproses dalam waktu yang singkat, kecepatan petugas pelayanan. Kemudian Wijayanti (2018) mengungkapkan kelemahan dalam pelaksanaan pemberian kredit berbasis teknologi informasi kepada masyarakat (UMKM) dengan sistem *P2P lending* yaitu pada pengaturan perjanjian terdapat pada mitigasi risiko masing-masing *fintech*, termasuk jika ada pihak UMKM (peminjam) yang tidak mematuhi aturan digital yang telah disepakati.

### **C. Desain Penelitian**

Berdasarkan kajian teori dan penelitian di atas, prosedur pembiayaan *financing* merupakan penerapan mekanisme pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung kegiatan usaha/investasi yang telah direncanakan baik dilakukan sendiri maupun oleh suatu lembaga. Sedangkan manajemen risiko adalah peneglolaan oleh suatu organisasi dalam menerapkan ukuran dan memetakan permasalahan sebagai antisipasi secara komprehensif dan sistematis untuk mencapai tujuan pembiayaan yang efektif dan efisien.

Penelitian ini didesain (gambar 2) dengan tujuan untuk mengetahui prosedur pembiayaan dan manajemen risiko *P2P lending syariah* yang dilaksanakan oleh PT. Ammanah Fintech Syariah. Adapun kerangka pemikiran sebagaimana pada gambar 2 di bawah ini:

**Gambar 2. Kerangka Berpikir Penelitian**



#### D. Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif, yaitu penelitian yang menggali informasi secara mendalam untuk pemahaman dan pengetahuan tentang fenomena sosial dan ekonomi dengan suatu gambaran kompleks Iskandar (2009: 11). Jenis penelitian sebagai studi kasus pada PT. Ammana Fintech Syariah (PT.AFS), sebagai perusahaan *P2P Lending* syariah yang pertama kali mendapat izin dan terdaftar di Otoritas Jasa Keuangan (OJK) berlokasi di Tegal Parang-Jakarta Selatan. Pendekatan yang digunakan dalam penelitian adalah pendekatan empiris sosiologis yang mengupayakan untuk dapat menghubungkan dengan keadaan yang terjadi di masyarakat.

Sumber data yang berkaitan dengan substansi penelitian tentang prosedur *P2P Lending syariah* dan manajemen risikonya diperoleh dari data primer dan data sekunder. Data Primer yaitu data atau informasi yang didapatkan secara langsung (wawancara) bersumber dari pelakunya yaitu *stake holder* pada PT. AFS dengan melakukan wawancara langsung maupun melalui via telepon, email dan whatsapp. Sedangkan data sekunder diperoleh dari berbagai sumber yang dipublikasikan baik itu buku, majalah, jurnal, web, koran, artikel dan lembaga lain seperti OJK terkait substansi penelitian tentang prosedur pembiayaan dan manajemen risiko pada perusahaan *Peer to Peer (P2P) Lending Syariah* di Indonesia.

Pengumpulan data dengan cara wawancara dilakukan mengajukan pertanyaan-pertanyaan kepada informan untuk memperoleh informasi langsung terhadap substansi penelitian secara terstruktur dan pengembangan pertanyaan dari jawaban yang sudah diberikan dari daftar pertanyaan yang telah dipersiapkan. Di samping daftar pertanyaan sebagai salah satu instrumen, penelitian ini juga menggunakan instrumen lainnya yaitu *handphone* (telepon) untuk multifungsi sebagai *recorder*, *searching engine* dan sarana medsos (*whatsapp, email, fb, dll*). Adapun tema wawancara dikembangkan dari tabel 1 di bawah ini.

**Tabel 1. Informan Penelitian**

No	Informan	Tema Wawancara
1	Manager Devisi Manajemen Risiko	Pendekatan, model, strategi, metode, teknik, prosedur dan perangkat yang diterapkan dalam sistem <i>P2P Lending syariah</i>
2	Chief Partnership office	
3	Staff Operator	

Analisis data kualitatif yang dilakukan dalam penelitian ini di dasarkan dari referensi Sugiyono (2010) yang proses aktivitasnya meliputi reduksi data, penyajian data, sampai pada penarikan kesimpulan. Reduksi data dilakukan dengan mencatat secara rinci dan teliti dari data yang diperoleh atau dipilih di lapangan. Penyajian data dilakukan dengan proses informasi yang sudah direduksi dari berbagai sumber yang berbentuk tabel, grafik, dan sejenisnya agar teroganisasi sehingga muda dipahami. Terakhir penarikan kesimpulan dan verifikasi seluruh substansi informasi dari kesimpulan awal/ sementara kemudian diperkuat dengan tambahan bukti.

## **E. Hasil dan Pembahasan**

### **1. Penerapan Prosedur Pembiayaan PT.Ammana Fintek Syariah**

Prosedur merupakan tata cara atau urutan pekerjaan ataupun aturan yang harus dilakukan agar tujuan kegiatan tersebut dapat dilaksanakan dengan efektif dan efisien, serta dapat terkoordinir dengan baik. Prosedur pembiayaan pada PT.AFS dilaksanakan sesuai dengan menggunakan Standar Operasional Prosedur (SOP) yang telah ditentukan oleh manajemen perusahaan. Mekanisme dalam SOP tersebut sekaligus dilaksanakan sebagai mitigasi-mitigasi dari risiko yang mungkin akan terjadi (berdasarkan hasil wawancara penulis kepada pihak perusahaan yaitu bapak Agus Kalifatullah Sadikin sebagai *Chief Partnership officer* dan Aristia sebagai staf operator).

PT.AFS dalam melaksanakan prosedur pembiayaannya, sebagaimana yang diatur dalam SOP menerapkan dua pola dasar yaitu tidak langsung (*non direct*) dan langsung (*direct*), sebagai berikut:

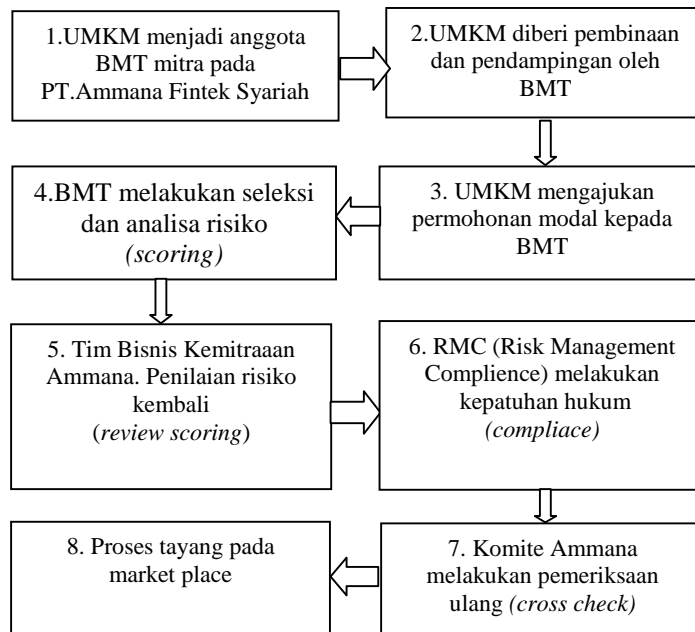
1. Pola Tidak Langsung (*non direct*)

Prosedur pada pola tidak langsung (*non direct*) seperti alur dalam gambar 3 di bawah, PT. AFS mengharuskan pihak nasabah (peminjam) untuk bergabung terlebih dahulu dengan mitra perusahaan ini yaitu Baitul Maal wa Tamwil (BMT) atau koperasi syariah sebagai lembaga penyaluran pembiayaan. BMT sebagai mitra perusahaan ini juga diwajibkan untuk melengkapi persyaratan *legal standing formalnya* yang telah ditetapkan, seperti Akta, NPWP, termasuk syarat keuangannya seperti harus mengungkapkan laporan keuangannya termasuk juga menjelaskan tingkat rasio lembaga tersebut seperti CAR, NPF, ROA, dan penjelasan dari total asset dengan profil kantor cabang yang dimiliki guna untuk melakukan kerja samanya.

Panduan pengguna pinjaman dalam pola *non direct* mengarahkan setiap UMKM atau peminjam untuk menjadi anggota atau nasabah terlebih dahulu dari BMT mitra PT. AFS. BMT yang melakukan seleksi untuk calon nasabah dari UMKM terbaik untuk diusulkan sebagai calon penerima pembiayaan. Kepada calon nasabah/penerima pembiayaan BMT mewajibkan untuk melengkapi persyaratan yaitu KTP, Foto Usaha, dan lain-lain termasuk adanya jaminan. BMT berkewajiban untuk melakukan pembinaan dan pendampingan dalam hal pembiayaan kepada UMKM (nasabah) tersebut. BMT melakukan pembinaan dan pendampingan untuk peningkatan kemampuan UMKM dalam menjalankan usahanya dan terus memberikan masukan atas kendala-kendala yang mungkin dialami UMKM tersebut. Pendampingan dan pembinaan ini akan berlanjut sampai pada kegiatan dibiayai dan UMKM tersebut melunasi pembiayaan yang diberikan. Dalam tahapan setelah pembinaan awal UMKM mengajukan permohonan modal kepada pihak BMT atau koperasi syariah, kemudian BMT melakukan seleksi kembali dan analisa tingkat risiko (*scoring*). Seleksi disini dilakukan kembali oleh BMT untuk melihat kelengkapan persyaratan yang diajukan oleh pihak UMKM dan melakukan analisa risiko (*scoring*) yang mungkin akan terjadi dimasa yang akan datang. Kemudian setelah UMKM tersebut dinilai lolos seleksi tahapan ini, maka BMT melanjutkan pengajuan

pembiayaan kepada PT. AFS melalui divisi Tim Bisnis Kemitraan Ammana.

**Gambar 3. Pola *non direct* Prosedur Pembiayaan PT.AFS**



Sumber : Data telah diolah, 2019

Proses yang dilakukan oleh Tim Bisnis Kemitraan Ammana adalah menilai kembali tingkat risiko (*review scoring*) yang sebelumnya sudah dilakukan oleh BMT, dan melanjutkan pengajuan berkas UMKM tersebut ke divisi RMC (*Risks Management Compliance*). RMC melanjutkan melakukan penilaian terhadap UMKM mengenai kepatuhan (*compliance*) hukum dengan berpedoman pada standar yang dibuat oleh lembaga yang berwenang seperti aturan-aturan dari OJK, DSN-MUI, MENKOMINFO (Kementerian Komunikasi dan Informasi).

Tahap berikutnya adalah pada divisi Komite Ammana PT. AFS melakukan proses pemeriksaan ulang (*cross check*) untuk melihat dan menilai kembali secara keseluruhan baik itu tingkat risiko, persyaratan yang diajukan, kepatuhan hukum

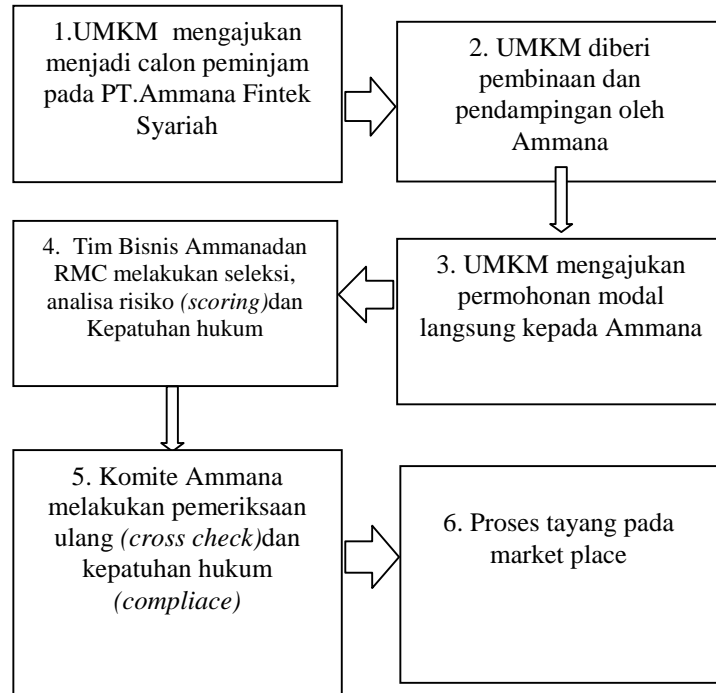
dan yang lainnya. Setelah prosedur tersebut selesai dilakukan, dan sudah disetujui (*approval*) maka PT. AFS melakukan proses tayang yang ditampilkan pada *marketplace* (contoh *marketplace* dapat dilihat pada gambar 5 di bawah). Proses tayang ini dilakukan untuk mendapatkan joint financing dari pihak ketiga (investor atau *lender*) yang akan berinvestasi atau mendanai kegiatan usaha UMKM yang sudah lulus seleksi sebagai penerima pembiayaan.

Akhir tahapan atau prosedur dalam pola *indirect* ini atau setelah proses tayang di *marketplace* maka UMKM tersebut menunggu proses pembiayaan penuh (*full funded*) dari PT. AFS dan pihak ketiga.

## 2. Pola Langsung (*direct*)

Pola langsung (*direct*) merupakan pola yang digunakan untuk pihak pengguna pinjaman atau usaha produktif (UMKM) yang meminjam dana atau pembiayaan langsung pada PT. AFS tanpa melalui BMT (mitra PT.AFS), prosedur ini dapat di lihat pada gambar 4 di bawah. Adapun tahapannya adalah peminjam atau UMKM melakukan pengajuan menjadi calon peminjam kepada PT. AFS melalui divisi Tim Bisnis Ammana dengan mengajukan beberapa persyaratan diantaranya KTP, NPWP, dan profil jenis usahanya. Tim Bisnis Ammanamelihat dan melakukan penilaian terhadap syarat yang telah diajukan oleh UMKM atau calon penerima mengenai tingkat kemampuannya maupun tingkat rasikonya. Selanjutnya Tim Bisnis Ammana melakukan proses pembinaan dan pendampingan langsung kepada UMKM atau usaha produktif tersebut untuk memberi arahan mengenai usaha yang dijalankan dan juga mengenai skema pembiayaan yang cocok untuk UMKM tersebut.

**Gambar 4. Prosedur pola Direct Pembiayaan PT.AFS**



Sumber : Data telah diolah, 2019

Tahap selanjutnya, setelah dibina oleh Tim Bisnis Ammana maka UMKM harus mengajukan berkas permohonan modal langsung kepada pihak PT. AFS, dengan menampilkan tujuan penggunaan dana, penjelasan mengenai usaha yang dijalankan, jumlah modal yang diminta dan rincian berkaitan dengan profil usaha peminjam. Dari berkas pengajuan yang telah diterima oleh perusahaan, kemudian PT. AFS melakukan seleksi dengan menganalisa tingkat risiko (*scoring*) dan melakukan pemeriksaan ulang (*review*). Proses seleksi ini dilakukan oleh Tim Bisnis Ammana dan RMC secara menyeluruh atas berkas atau persyaratan yang diajukan calon peminjam, baik secara administrasi, *legal standing* (melihat aturan-aturan hukum yang berlaku) maupun teknis kesiapan pembiayaan yaitu rasio dan risiko usaha yang dijalankan. Tahapan prosedur berikutnya adalah Komite Ammana melakukan proses pemeriksaan ulang (*cross check*) secara

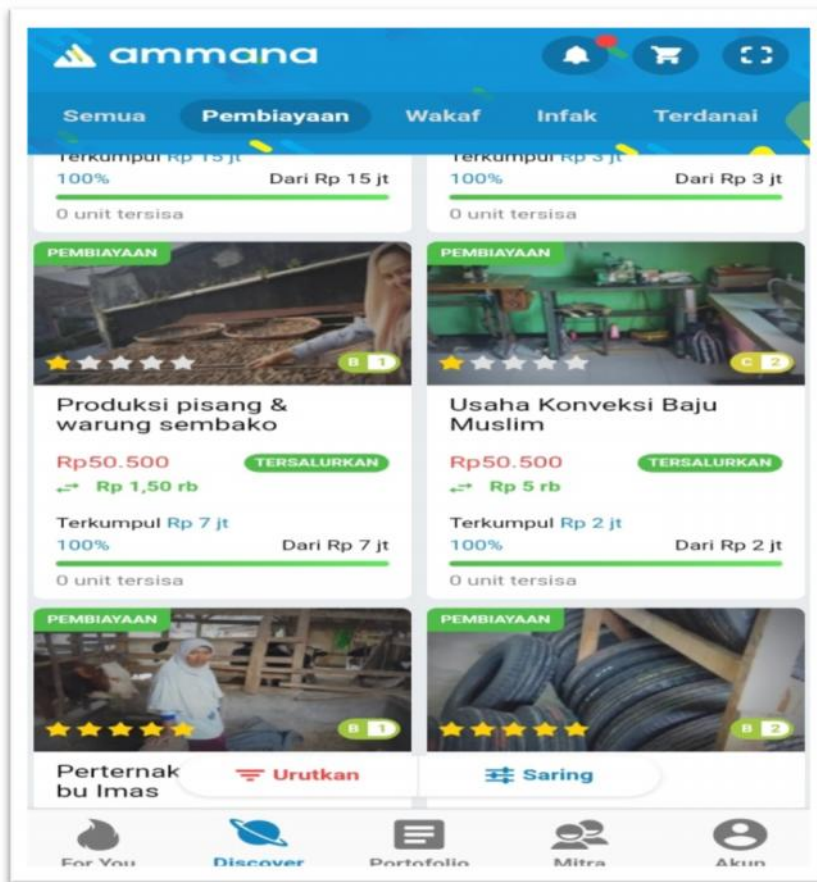


keseluruhan mengenai pembiayaan yang diajukan baik untuk kelayakan usaha maupun dalam jumlah nominal yang diminta sehingga dapat memutuskan untuk pembiayaan yang akan disalurkan.

Pada proses yang dilakukan Komite Amman, jika pengajuan diterima maka pihak perusahaan langsung menampilkan pengajuan dana tersebut pada *Marketplace* dengan sistem pendanaan bersama antara investor dan PT.AFS.

Pada pola *direct* sama seperti pada pola *ndirect* setelah proses tayang di *marketplace* maka UMKM tersebut menunggu proses pembiayaan penuh (*full funded*) dari PT. AFS dan pihak ketiga.

Gambar 5. Tampilan pada *marketplace*PT.AFS



Sumber : Ammana, 2019

Dari kedua prosedur pengajuan pembiayaan oleh PT. AFS, maka setelah ditampilkan di *marketplace*, adanya proses menunggu pendanaan penuh (*Full funded*), karena menunggu investor yang akan menyertakan (*joint financing*) sebagian dananya. Pada proses menunggu penuhnya dana (*full funded*) sangat tergantung kepada usaha yang ditampilkan. Jika usaha tersebut dipandang memiliki profit tinggi, risiko yang rendah otomatis pihak pendana tertarik untuk mendanai usaha tersebut maka pencairan dana lebih cepat disalurkan kepada UMKM.

Dalam proses penuhnya pembiayaan setiap satu orang yang tertarik mendanai langsung (investor/lander) maka langsung dilakukan proses akad secara elektronik. Akad elektronik tersebut menjelaskan mengenai kewajiban baik bagi peminjam maupun pendana serta perjanjian yang lainnya. Dan investor langsung diberikan tagihan (*invoice*) untuk menyalurkan dana yang akan diinvestasikan ke rekening PT. AFS. PT. AFS mengumpulkan dana komitmen Investor atau *lander* sampai *full* (termasuk bagian PT. AFS) baru kemudian PT. AFS menyerahkan ke UMKM yang sudah terdaftar di *marketplace*.

Skema pembiayaan yang digunakan oleh PT. AFS adalah hanya menyediakan untuk pembiayaan Modal Kerja atau Usaha Produktif kepada UMKM atau peminjam, dan yang digunakan disesuaikan dengan kebutuhan pelaku usaha atau UMKM yaitu akad *Mudharabah, Murabahah, Musyarakah, Ijarah, atau Wakalah*.

Prosedur selanjutnya adalah pada proses angsuran dan pelunasan serta laporan perkembangan dari kegiatan usaha yang dilakukan UMKM atau peminjam tersebut. Proses angsuran dan pelunasan ini dilakukan pemantauan oleh PT. AFS sesuai dengan pola pembiayaan yang diterapkan kepada UMKM penerima pembiayaan. Pada *direct* pendampingan dan pembinaan dilakukan langsung oleh divisi-divisi yang ada pada PT. AFS, sedangkan pada pola *non direct* pendampingan dan pembinaan dilakukann oleh BMT mitra PT. AFS.

## 2. Penerapan Manajemen Risiko Pada PT.Ammana Fintek Syariah

Manajemen risiko dalam perusahaan sangat penting dilakukan karena manajemen risiko merupakan suatu pengendalian risiko yang mungkin akan terjadi di masa yang akan datang, dengan adanya manajemen risiko pihak perusahaan dapat dengan mudah mengambil keputusan dalam menetapkan sesuatu dengan sudah mengetahui besar kecilnya dampak yang mungkin akan terjadi. Penerapan manajemen risiko pada PT.AFS (berdasarkan hasil wawancara penulis kepada pihak perusahaan yaitu bapak Agus Kalifatullah Sadikin sebagai *Chief Partnership officer* dan bapak Zainuri sebagai Manager pada devisi Manajemen Risiko) dilakukan dengan *Double Mitigation Risk* (Mitigasi risiko ganda) yaitu yang pertama dengan cara Ammana melakukan kerja sama (mitra) dan kedua mengelola risiko sendiri.

### 1. Mitigasi Mitra

Pada model mitigasi ini, PT. AFS yang telah bekerjasama dengan lembaga lain sebagai mitra yaitu pihak BMT atau koperasi syariah. Persyaratan untuk mitra AFS diharuskan memiliki legalitas yang jelas dan kelengkapan administrasi sesuai aturan pemerintah. Lembaga ini berfungsi sebagai agen dari AFS untuk mewakili pihak perusahaan dalam melakukan mitigasi awal yaitu proses seleksi dan termasuk pengelolaan piutang (*collection*) dengan melakukan penagihan kepada pihak peminjam atau UMKM yang dibiayai.

BMT atau Koperasi syariah tersebut sudah memiliki dan menjalankan prosedur sendiri yang mengenai tahapan pembiayaan yang akan diterapkan kepada UMKM termasuk melakukan *assessment* atau pendampingan yang diperlukan untuk melihat kelayakan dan kemampuan usaha peminjam/ UMKM. PT. AFS juga memberikan *tools* atau tampilan *scoring* untuk mengetahui tingkat risiko yang akan dijalankan oleh mitranya. Namun PT. AFS tetap melakukan analisa tingkat risiko kembali (*review scoring*), dan menilai kepatuhan hukum (*compliance*) bagi calon nasabahnya.

## 2. Mitigasi Internal PT. AFS

Pengelolaan risiko secara internal oleh PT. AFS menerapkan analisa tingkat risiko (*scoring*), untuk menganalisa bagaimana risiko yang mungkin akan terjadi dikemudian hari agar dapat memutuskan layak atau tidaknya pembiayaan tersebut diberikan kepada peminjam atau UMKM. Proses manajemen risiko pada AFS ini dimulai dari Tim Bisnis Ammana, RMC dan Komite Ammana untuk memutuskan pembiayaan yang akan diberikan baik untuk UMKM maupun jumlah dana yang disetujui.

Proses mitigasi yang dilakukan terus berlanjut sampai pendanaan disalurkan untuk melakukan pendampingan yaitu dengan cara memantau laporan perkembangan usaha yang dijalankan dan juga mengunjungi langsung UMKM untuk melihat dana investor yang disalurkan sampai dengan lunasnya pembayaran. Dalam pendampingan yang dilakukan PT. AFS terus memberikan arahan dan masukan kepada peminjam agar usahanya dapat terus meningkat dan berkembang.

Dalam mengantisipasi dan penanganan permasalahan yang menyangkut dengan kondisi pembiayaan usaha nasabah, PT. AFS menerapkan beberapa tahapan sampai kepada keputusan penganganannya. Divisi RMC melakukan pemantauan dengan terlebih dahulu melakukan analisis terhadap risiko. Analisis tersebut dilakukan dengan menentukan ukuran-ukuran risiko ke dalam empat skala klasifikasi risiko untuk nasabahnya yang dibagi dalam bentuk kode 1). A1-A3 sebagai nasabah risiko sangat rendah (*very low risk*), 2). B1-B3 sebagai nasabah berisiko rendah (*low risk*), 3). C1-C3 sebagai nasabah risiko sedang (*medirat risk*), dan 4). D1-D3 sebagai nasabah yang mempunyai risiko tinggi (*high risk*).

PT. AFS melakukan pemantauan terhadap analisis kondisi nasabahnya untuk mengatasi permasalahan dari fluktuasi usaha maka perusahaan melakukan penanganan normal dengan 3R yaitu *Rescheduling* (penjadwalan kembali), *Restructuring* (persyaratan kembali) dan *Reconditioning* (penataan kembali). Untuk kondidi tidak normal maka perusahaan lebih mengedepankan cara musyawarah untuk mendapatkan solusi

dalam permasalahan sebagai keputusan bersama (*win-win solution*)

Untuk penanganan data nasabah, PT. AFS sangat berhati-hati (*prudent*) dalam menjaga menghindari kerugian akibat penggunaan media elektronik, sehingga pengelolaan risiko lebih awal diantisipasi dengan berbagai kesepakatan yang dibangun dengan nasabah, sehingga kerahasiaan data nasabah tetap terjaga.

### **3. Pembahasan Penerapan Prosedur dan Manajemen Risiko Pembiayaan di PT. Ammana Fintek Syariah**

1. Berdasarkan hasil yang ditemukan pada prosedur pembiayaan yang diterapkan oleh PT. Ammana Fintek Syariah di atas, maka peneliti melihat bahwa SOP yang sudah dijalankan oleh perusahaan ini sudah sesuai dengan aturan yang ditentukan oleh OJK yaitu Peraturan OJK No.77/POJK.01/2016 pada pasal 19 yang menyatakan bahwa layanan pinjam meminjam uang berbasis teknologi informasi antara penyelenggara dan pemberi pembiayaan wajib dituangkan dalam dokumen elektronik paling sedikit menjelaskan identitas para pihak, ketentuan hak dan kewajiban para pihak, tanggal perjanjian dan lain-lain.

Prosedur yang diterapkan baik pola *direct* maupun *non direct* juga sesuai dengan teori yang menjelaskan bahwa prosedur pembiayaan harus adanya etika dan aturan-aturan yang dipenuhi agar dapat tercapainya pembiayaan secara efektif dan efisien dan dapat menghindari risiko yang mungkin terjadi di masa yang akan datang. Aturan-aturan yang memberikan persyaratan pembiayaan serta tahapan yang lainnya memberikan keputusan yang relatif tepat untuk calon penerima yang dipandang sangat layak. Maka prosedur yang merupakan bagian penting dari tahapan atau urutan kegiatan pada PT. AFS sudah sesuai dengan syarat pembiayaan dan akadnya. Prosedur tersebut merupakan gambaran dari sifat atau metode untuk melaksanakan kegiatan pembiayaan (Rusdan & Antoni, 2018).

Penerapan prosedur pada model *P2P lending* di PT. AFS sejalan dengan Ilahiyah (2018) yaitu telah memberikan akses pendanaan yang efektif dan efisien, namun skema transfer

risiko adanya pelibatan mitra dalam prosedur pembiayaannya. Sama juga seperti Widyaningsi (2018) mekanisme belum berbasis *full* online tetap menggunakan petugas lapangan. Sedangkan kelemahan yang disebutkan Wijayanti (2018) pada pengaturan perjanjian tidak terlihat pada prosedur di PT. AFS, karena perjanjian dilakukan dengan akad (secara elektronik) yang disesuaikan dengan skema pembiayaan diberikan untuk UMKM atau penerima pembiayaan. Akad yang digunakan adalah *Mudharabah, Murabahah, Musyarakah, Ijarah, atau Wakalah* sesuai dengan fatwa nomor 117/DSN-MUI/IX/2018 dan Peraturan OJK Nomor 31/POJK.05/2014 yang menggunakan sistem pendanaan sesuai dengan prinsip syariah.

2. Dari analisis secara keseluruhan penerapan manajemen risiko PT. Ammana Fintek Syariah memiliki potensi risiko yang kecil terutama dengan mitigasi awal dalam penerapan prosedur baik pola *direct* maupun *non direct* sampai proses tayang di *marketplce* memberi transparansi kepada semua pihak. Hal ini untuk mengurangi kekhawatiran dan saran dari Wijayanti (2017) bahwa celah risiko pada layanan *P2P lending* yang perlu diperbaiki terutama terhadap risiko diserang peretas, risiko penyalagunaan data klien, serta risiko penipuan. Perusahaan telah mengikuti aturan sesuai OJK nomor 77/POJK.01/2016 dan UU Nomor 11 tahun 2008 tentang Informasi dan Transaksi Elektrtonik sudah diterapkan dengan baik oleh perusahaan ini baik untuk pasal 27 (akses informasi elektronik) maupun pasal 38 (penyelesaian sengketa yang menimbulkan kerugian). Oleh karena itu manajemen risiko dapat dikatakan baik karena mengikuti aturan hukum yang berlaku.

Mitigasi risiko yang dikembangkan oleh PT. AFS baik dalam mitgasi kemitraan maupun pengelolaan secara internal dalam prosedur pembiayaan yang diterapkan mulai saat seleksi nasabah atau UMKM termasuk kepatuhan hukum menunjukkan bahwa pihak perusahaan sangat berhati-hati (*prudent*) untuk mengatasi tingkat risiko yang mungkin terjadi pada UMKM atau penerima pembiayaan. Hal ini

menunjukkan atribut dari kuadran yang disarankan Adriana (2018), akurasi informasi dan kebutuhan pendanaan tidak harus cepat namun perlu ketepatan dari petugas yang melayaninya.

Penanganan yang dalam manajemen risiko dilakukan oleh PT. AFS terhadap nasabah pada mitigasi kemitraan risiko yang terjadi ditanggung oleh masing-masing pihak Mitra atau BMT, disini terlihat adanya dibangun sitem antisipasi dengan *early warning system*. Sistem ini sebagai penanganan bersama antara PT. AFS dan mitranya dari pembinaan yang dilakukan terhadap portofolio UMKM untuk dapat melakukan penyelesaian yang tepat. Begitu juga pada mitigasi pengelolaan secara internal, pembinaan sudah dilakukan dari awal oleh divisi yang bisnis dan RMC terhadap kondisi keuangan UMKM atau usaha peminjam. Penanganan bagi yang telat bayar, dengan akses informasi yang cepat tentang kondisi keuangan nasabah dan berbagai perangkat analisa yang dilakukannya, maka pihak perusahaan akan cepat melakukan keputusan untuk melakukan penjadwalan kembali (*Rescheduling*), persyaratan kembali (*Restructuring*) atau penataan kembali (*Reconditioning*) sesuai masalah yang dihadapi oleh nasabah.

Tahapan-tahapan manajemen risiko yang harus dilakukan seperti identifikasi dilakukan sesuai dengan penanganan yang diatur OJK yaitu kedua pihak melakukan klarifikasi terkait status pinjaman atau pembiayaan sesuai dengan syarat dan ketentuan dalam perjanjian yang telah disepakati, Pemberi pinjaman juga harus memahami bahwasanya risiko gagal bayar maupun keterlambatan yang bukan disebabkan oleh kegagalan sistem penyelenggara Fintech Lending, sepenuhnya menjadi tanggung jawab dari pemberi pinjaman, maka manajemen risiko terhadap nasabah yang gagal bayar seperti disebut Wijayani (2017), PT. AFS menyediakan ruang musyawarah sebagai sarana mufakat untuk penyelesaian masalah gagal bayar ini..

## **F. Kesimpulan**

1. Penerapan prosedur PT. AFS dilakukan dengan dua pola yaitu pertama tidak langsung (*non direct*) mengharuskan pihak nasabah (peminjam) untuk bergabung terlebih dahulu dengan mitra perusahaan yaitu *Baitul Maal wa Tamwil* (BMT) atau koperasi syariah sebagai lembaga penyaluran pembiayaan dan pola kedua adalah nasabah langsung mengajukan permohonan kepada PT.AFS (pola *direct*). Perbedaan prosedur ini juga menunjukkan perbedaan yang dilakukan oleh mitra dan tim perusahaan langsung sampai dengan proses dianggap layak untuk penempatan pada *marketplace*. Sedangkan tahap pembiayaan diputuskan oleh PT. AFS dengan pembinaan terus dilanjutkan sesuai proses awalnya. Pembiayaan yang digunakan adalah pembiayaan Modal Kerja atau Usaha Produktif, Jenis akad yang digunakan adalah sesuai dengan kebutuhan pelaku usaha atau UMKM, diantaranya akad *Mudharabah, Murabahah, Musyarakah, Ijarah, Wakalah*.
2. Penerapan manajemen risiko dilakukan dengan dua mekanisme yaitu pertama mitigasi mitra, yang melibatkan BMT dalam pendampinga awal dalam prosedur awal pengajuan pembiayaan nasabah (UMKM) dan juga pembinaan pasca penyaluran sampai pelunasan. Mekanisme kedua adalah mitigasi internal yaitu tim AFS langsung menangani dari proses pendampingan dan pengajuan awal dilanjutkan pembinaan sampai selesai pembiayaan lunas. Tahapan-tahapan manajemen risiko yang dilakukan seperti identifikasi dan klarifikasi terkait status pinjaman bermasalah dilakukan sesuai dengan penanganan yang diatur OJK, maka PT. AFS mempunyai beberapa opsi yaitu enjadwalan kembali (*Rescheduling*), persyaratan kembali (*Restructuring*) atau penataan kembali (*Reconditioning*) dan terakhir musyawarah untuk mufakat bersama nasabah gagal bayar untuk penyelesaian masalah tersebut.

## **G. Saran**

1. PT.Ammana Fintek Syariah dan perusahaan fintek yang sejenis, peneliti menyarankan agar jenis pembiayaan modal kerja juga dapat dikembangkan lagi ke jenis pembiayaan bersifat



sosial atau pembiayaan qard untuk memudahkan masyarakat dalam hal mendanai kehidupannya seperti pendidikan, membangun tempat tinggal dan lainnya. Peluang ini bisa dilakukan karena fintek dapat mempertemukan para pendana yang memiliki tujuan sosial yang sama, tentunya syarat dan ketentuan perlu diatur kembali.

2. Kepada peneliti lainnya agar dapat menggunakan hasil penelitian ini untuk penelitian dibidang fintech baik dengan metode kualitatif maupun kuantitatif dengan variabel-variabel yang lainnya untuk melakukan pengkajian lebih mendalam terhadap keterbatasan yaitu dari sisi nasabah atau UMKM.

### **Daftar Pustaka**

- Adriana, L. K. (2018). Analisis Tingkat Kepuasan UMKM Pengguna Model Pembiayaan Peer to Peer Lending. *Repository Institut Pertanian Bogor*. Diakses <http://repository.ipb.ac.id/handle/123456789/93774>.
- Ammana,(2018). *Beranda Ammana*. Diakses 10/6, 2019, <https://ammaa.id/>
- BI (2013),*Surat EdaraNo. 15/35/DPAU Tentang Pemberian Kredit atau Pembiayaan oleh Bank Umum dan Bantuan Teknis dalam rangka Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Bank Indonesia*.Jakarta, 29 Agustus 2013.
- Dapta, F.A.S.Harum (2012), Perbedaan Pola Channeling dan Executing.Jurnal Muqtasid. IAIN Salatiga. Volume 3 Nomor 2, Desember 2012.251-276.
- Data, D. K. (2019, februari 2). Jumlah Pinjaman Fintech P2P Lending Mencapa i2,8 Juta Akun. Diakses, Maret19, 2019, dari Databoks: <https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2019/02/04/jumlah-peminjam-fintech-p2plending-mencapai-28-juta-akun>
- Data, D. K. (2019, maret 13). Pinjaman Fintech P2P Lending 2018 Melonjak 665%. Diakses maret 8, 2019, dari Databoks:

<https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2019/03/13/pinjaman-fintech-p2p-lending-2018-melonjak-655>

Data, K. (2018, desember 11). Pinjaman Fintech P2P Lending Tembus Rp.13Triliun Diakses Januari 23, 2019, dari Databoks:

<https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2018/12/11/pinjaman-fintech-p2p-lendingtembus-rp-13-triliun>

DSN-MUI. (2018). *Kontrak Investasi Kolektif-Efektif Beragun Aset Berdasarkan Prinsip Syariah*. Jakarta Pusat: Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia.

MUI (2018). *Fatwa nomor 117/DSN-MUI/IX/2018 Layanan Pembiayaan Berbasis Teknologi Informasi Berdasarkan Prinsip Syariah*. Jakarta: Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia.

Hapsari, S. F. (2018). Faktor-Faktor yang Menentukan Keputusan Pemberian Kredit Usaha Kecil dan Menengah pada Lembaga Pembiayaan Islamic Peer to Peer Lending. *Repository Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah*. <http://repository.uinjkt.ac.id/dspace/bitstream/123456789/40361/1/SUCI%20FATIKAH%20HAPSARI-FEB.pdf>.

Ilahiyah, I. (2018). Analisis Konsep Islamic Peer to Peer Financing Sebagai Alternatif Peremberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah. Universitas Muhammadiyah Yogyakarta. [http://repository.umy.ac.id/handle/123456789/21055?show=full,2018-09 04T03:33:57Z](http://repository.umy.ac.id/handle/123456789/21055?show=full,2018-09%2004T03:33:57Z)

Iskandar. 2009. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Gaung Persada Press, Jakarta. Cetakan 1, 2009.

Kasmir. 2012. *Bank & Lembaga Keuangan Lainnya*. PT Raja Grafindo Persada. Jakarta, 2012

- Lutfi. (2018, Maret 31). Fintech dan Masa Depan Indonesia. Diakses 19, 2018, dari PERBANAS: <https://www.perbanas.ac.id/id/component/k2/item/688-fintech-dan-masa-depan-perbankan-indonesia>
- OJK. (2016). Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 31/POJK.05/2014 tentang Penyelenggaraan Usaha Pembiayaan Syariah. Otoritas Jasa Keuangan, Jakarta. 2016.
- OJK. (2018). *Penyelenggara Fintech Terdaftar di Ojk Per Desember 2018*. <https://www.ojk.go.id/id/berita-dan-kegiatan/publikasi/dokuments/Pages>. 2018
- OJK. (2019). *Perusahaan Fintech Landing Berizin dan Terdaftar di Ojk Per 30 Oktober 2019*. <https://www.ojk.go.id/id/berita-dan-kegiatan/publikasi/Documents/Pages>. 2019
- Rusdan & Antoni (2018). Prosedur Pembiayaan Bank Syariah. *Jurnal El Hikam.Vol 11 No 2 STIT Nurul Hakim*, Lombok Barat.28-12-2018. 281-323.
- Sari, A. R. (2018). Perlindungan Hukum Bagi Para Pemberi Pinjaman dalam Penyelenggara Financial Technology Berbasis Peer to Peer Lending di Indonesia. *Repository Universitas Islam Indonesia*. <https://dspace.uui.ac.id/handle/123456789/8313>
- Sugiyono. (2010). *Metode Penelitian kualitatif kuantitatif dan R&D*. Bandung: CV.Afabeta.
- Sumar'in (2012). Konsep Kelembagaan Bank Syariah. Graha Ilmu, Yogyakarta. Cetakan Pertama, 2012.
- Wati, A.N. (2018). Analisis Crowdfunding Syariah Berdasarkan Prinsip Syariah Comlience Serta Implementasinya dalam Produk Perbankan Syariah. *Al-Manahij*, 2018. XII (2), 248-261.
- Widyaningsi, N. (2018). *Analisis Mitigasi Risiko Financial Technology Peer to Peer Lending dalam Penyaluran Kredit Terhadap UMKM di*

*Analisis Prosedur Pembiayaan Dan Manajemen Risiko Pada Perusahaan Peer To Peer (P2p) Lending Syariah Di Indonesia (Studi Kasus Pada Pt. Ammana Fintek Syariah)*

*Indonesia (Studi Kasus PT Amartha Mikro Fintek). Ilmiah, 6 (2).*  
<http://repository.ub.ac.id/id/eprint/164109>

Wijaya, R. (2016). *P2P Lending Sebagai Wujud Baru Inklusi Keuangan*. Jakarta: Fintech Indonesia. Artikel dengan judul yang sama telah ditayangkan di:  
<https://money.kompas.com/read/2016/11/26/060000226/.p2p.lending.sebagai.wujud.baru.inklusi.keuangan?page=all>

Wijayani, R. (2017). *Perlindungan Hak Konsumen Selaku Debitur dan Kreditur pada Transaksi Peer to Peer (P2P) Lending*. *Repository UGM*.  
[http://etd.repository.ugm.ac.id/index.php?mod=penelitian\\_detail&ub=PenelitianDetail&act=view&typ=html&buku\\_id=117195&obyek\\_id=4](http://etd.repository.ugm.ac.id/index.php?mod=penelitian_detail&ub=PenelitianDetail&act=view&typ=html&buku_id=117195&obyek_id=4)

Wijayanti, T. (2018). *Pelaksanaan Pemberian Kredit Berbasis Teknologi Informasi Oleh Fintech Kepada Pelaku UKM*. *Universitas Muhammadiyah Surakarta*.  
<http://eprints.ums.ac.id/66263/16/naskah%20publikasi%20REV.pdf>

Wiwoho, J. (2014). *Peran Lembaga Keuangan dan Lembaga Bukan Bank dalam Memberikan Distribusi Keadilan Bagi Masyarakat*. *Jurnal Hukum, 43 (1), 87-97*.  
<https://ejournal.undip.ac.id/index.php/mmh/article/view/9028/7333>