

KEUNGGULAN KOMPARATIF ANTARA *FINTECH LENDING* DAN KREDIT MIKRO PERBANKAN

Rizal Silalahi

Ni Luh Wulandari Hartati

ABSTRACT

About 60-70% of the whole sector of small medium enterprises not yet have access to financing on banking because the votes are not yet eligible. Currently the only financial institutions can meet the total needs of Rp700 trillion form Rp 1,700 trillion annually. Peer to Peer Lending service is believed to be able to answer the challenge has not been equitable financing services in the country. The purpose of this research is to find out the comparative advantages and risk profile in allocating credit on Peer to Peer Lending service compared with banking. The comparative advantage is made on the company's 64 Fintech Lending in Indonesia that provides microcredit lending services. The results of this research show that P2P Lending service is an alternative financing without collateral are easy, fast and practical for borrowers and has interesting return for the lender. In addition, practical lending services and without collateral increases the desire of businessmen micro in gaining access to funding. Meanwhile, the high loan interest rates increases the potential for borrowers defaulted and there is no guarantee that investment is given to the lender. The comparative advantage of Fintech Lending is higher than micro credit of bank because the fintech lending can operate with efficiently at lower cost.

Keywords: Comparative Advantage, Peer to Peer Lending, Micro Lending, Small Business, Collateral

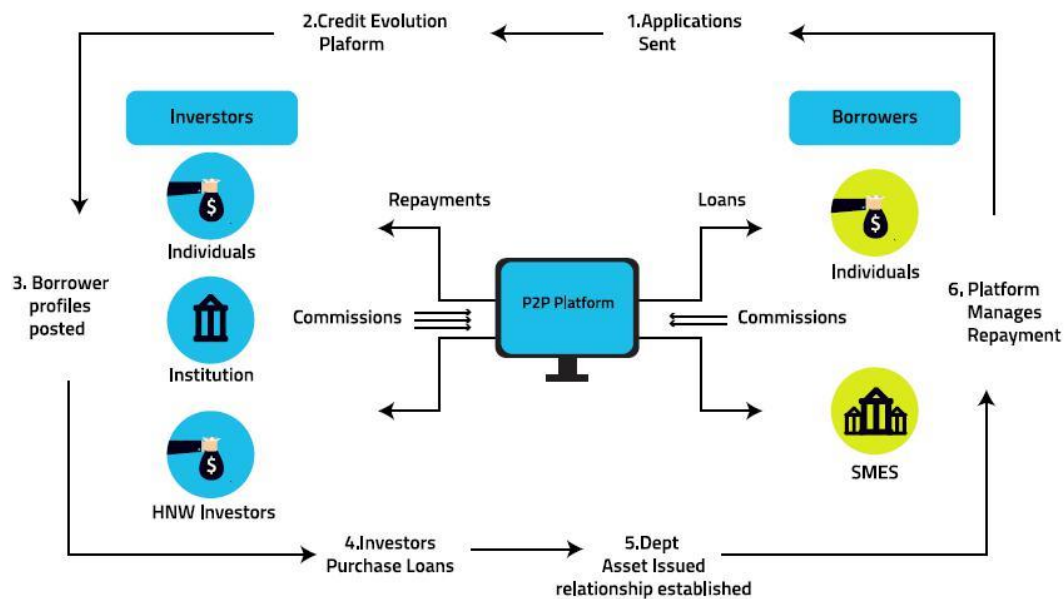
1. Pendahuluan

Perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi berlangsung sangat pesat bahkan telah memasuki hampir disegala sektor kehidupan. Tidak dapat dipungkiri bahwa di era digital ini kemudahan dalam mengakses beragam informasi dan berbagai fitur layanan elektronik telah memengaruhi pola perilaku masyarakat dalam melakukan berbagai aktivitas sehari-hari. Hanya melalui satu aplikasi *online* masyarakat dimanjakan dengan berbagai fasilitas yang ditawarkan, mulai dari berbelanja, interaksi sosial digital, surat kabar, buku elektronik, hingga transportasi publik. Tidak hanya itu, sektor keuangan juga tampaknya berkembang kearah yang jauh lebih praktis dan modern. Salah satu bukti perkembangan teknologi pada sektor keuangan yang menjadi bahan kajian saat ini adalah Teknologi Finansial atau *Financial Technology (FinTech)*. *FinTech* merupakan perpaduan antara layanan keuangan dan teknologi. Dengan menggunakan teknologi dan perangkat lunak, layanan *Fintech* diharapkan dapat memfasilitasi proses transaksi keuangan yang lebih praktis dan efisien serta memiliki potensi untuk menguntungkan berbagai pihak yang ada di industri keuangan.

Istilah *crowdfunding* merupakan suatu tindakan untuk mendapatkan pekerjaan atau pendanaan oleh sejumlah besar individu. *Crowdfunding* didefinisikan sebagai sebuah metode baru kegiatan penggalangan dana yang diajukan oleh seseorang secara terbuka dimana pendukung atau sejumlah besar investor mengumpulkan kontribusi untuk sebuah proyek atau usaha tertentu yang dilakukan melalui situs internet. *Crowdfunding* lebih berfokus pada penggalangan dana dalam skala besar dibandingkan pendanaan berskala kecil.

Model pinjaman dari *crowdfunding* sering disebut sebagai *Peer to Peer Lending*. Kontributor menyediakan dana untuk sementara waktu dan mengharapkan imbalan atas dana yang telah dipinjamkan. Dalam beberapa kasus kontributor menerima pengembalian pinjaman beserta bunga atas dana yang telah dipinjamkannya. Namun, dalam kasus lain kontributor hanya menerima pengembalian pinjaman tanpa disertai bunga. Kiva adalah salah satu contoh situs pinjaman yang tidak menetapkan bunga. Kiva tidak memberikan pinjaman langsung kepada pengusaha, tetapi sebaliknya berminta dengan pemberi pinjaman *microfinance* di seluruh dunia. Sedangkan Prosper dan Lending Club merupakan situs pinjaman yang menawarkan suku bunga.

Terdapat berbagai macam jenis platform, produk, dan teknologi untuk menganalisa kredit. Peminjam dan pendana tidak bertemu secara fisik dan seringkali tidak saling mengenal. *Peer lending* tidak sama dan tidak bisa dikategorikan dalam bentuk-bentuk institusi finansial tradisional: himpunan deposito, investasi, ataupun asuransi. Karena itu, *peer lending* dikategorikan sebagai produk finansial alternatif. **Gambar 1.** merupakan gambaran cara kerja *peer lending*.



Gambar 1. Cara Kerja Peer to Peer Lending

Sumber: (Happiest Minds Technologies Pvt. Ltd, 2014)

Proses aplikasi pinjaman peer lending lazimnya mengikuti proses berikut. Peminjam masuk ke website, registrasi dan mengisi form aplikasi. Platform kemudian memverifikasi dan menganalisa kualifikasi pinjaman tersebut. Pinjaman yang berhasil lolos di *posting* di *website* di mana pendana bisa memberikan komitmen dana untuk pinjaman itu. Ada beberapa cara yang di adopsi berbagai *platform peer lending* untuk mencocokkan peminjam dengan pendana. Beberapa platform bahkan tidak melakukan analisa kredit dan memakai reputasi *online* sebagai kriteria utamanya. Ada juga yang memakai jasa pihak ketiga untuk melakukan cek dan analisa terhadap peminjam.

Dalam artian luas kredit diartikan sebagai sebagai kepercayaan. Begitu pula dengan bahasa latin kredit berarti "*credere*" yang artinya percaya. Maksud dari percaya adalah pemberi kredit percaya pada penerima kredit bahwa kredit yang disalurkaninya pasti akan dikembalikan sesuai dengan perjanjian. Sedangkan bagi penerima kredit merupakan penerima perjanjian sehingga mempunyai kewajiban untuk membayar sesuai jangka waktu.

Menurut Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 (pasal 21 ayat 11) kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga. Dapat diartikan bahwa peranan bank adalah lembaga yang membantu masyarakat dalam hal permodalan atau keuangan. Masyarakat memiliki kebutuhan yang beragam, akan tetapi kebutuhan tersebut tidak selalu berbanding lurus dengan jumlah ketersediaan alat untuk memenuhi kebutuhan tersebut. Oleh karena itu bantuan permodalan atau keuangan dari bank atau lembaga keuangan lainnya dapat membantu untuk memenuhi kebutuhan masyarakat.

Kredit adalah kegiatan usaha atau usaha pemberian bantuan permodalan atau keuangan berupa barang, jasa, atau uang dari pihak pemberi kredit (kreditur) kepada pihak penerima kredit (debitur) atas dasar kepercayaan yang diberikan oleh kreditur dimana penerima kredit (debitur) harus mengembalikan kredit sejumlah nilai ekonomi yang telah diberikan oleh pemberi kredit (kreditur) pada waktu yang telah ditentukan dengan balas jasa berupa bunga sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati sebelumnya oleh kedua belah pihak. Suatu fasilitas kredit memiliki tujuan. Tujuan utama pemberian kredit tersebut antara lain:

a) Mencari Keuntungan

Hasil keuntungan yang diperoleh dalam bentuk bunga yang di terima oleh bank sebagai balas jasa dan biaya administrasi kredit yang di bebaskan kepada nasabah. Keuntungan penting untuk kelangsungan hidup bank itu sendiri, dan juga dapat membesarkan usaha bank. Jika bank menderita kerugian, maka besar kemungkinan bank tersebut akan dilikuidasi (dibubarkan).

b) Membantu usaha nasabah

Yaitu membantu nasabah yang memerlukan dana, baik dana untuk berinvestasi maupun dana untuk modal kerja. Dengan dana tersebut, maka pihak debitur akan dapat mengembangkan dan memperluas usahanya.

c) Membantu pemerintah

Bagi pemerintah semakin banyak kredit yang di salurkan oleh pihak perbankan, maka akan semakin banyak kucuran dana dalam rangka peningkatan pembangunan di berbagai sektor. Kredit juga membantu pemerintah dalam meningkatkan jumlah barang dan jasa yang beredar di masyarakat. Devisa negara juga dapat meningkat apabila produk dari kredit yang dibiayai untuk keperluan ekspor.

Beberapa analisis sebelum kredit disalurkan bank kepada nasabah perlu dilakukan untuk memperkuat keyakinan bahwa nasabah mampu memenuhi tanggung jawabnya. Analisis 5C biasa digunakan untuk menilai nasabah yang menguntungkan bagi bank. Prinsip-prinsip pemberian kredit 5C yaitu:

1. Character

Suatu keyakinan bahwa, sifat atau watak dari orang-orang yang akan diberi kredit benar-benar dapat dipercaya, hal ini tercermin dari latar belakang belakang nasabah baik yang bersifat latar belakang pekerjaan maupun latar belakang yang bersifat pribadi seperti: gaya hidup, keadaan keluarga, atau hobi, dan status sosial untuk mengetahui kemampuan membayar calon nasabah.

2. Capacity

Untuk melihat nasabah dalam kemampuannya dalam bidang bisnis yang dihubungkan dengan pendidikannya, kemampuan bisnis juga diukur dengan kemampuannya dalam memahami tentang ketentuan- ketentuan pemerintah. Begitu pula dengan kemampuannya menjalankan usahanya

selama ini. Pada akhirnya akan terlihat kemampuannya dalam mengembalikan kredit yang disalurkan.

3. Capital

Untuk melihat penggunaan modal apakah efektif, dilihat laporan keuangan (neraca dan laporan rugi laba) dengan melakukan pengukuran seperti dari segi likuiditas, solvabilitas, rentabilitas dan ukuran lainnya. *Capital* juga harus dilihat dari sumber mana saja modal yang ada sekarang ini.

4. Condition

Dalam menilai kredit juga perlu mempertimbangkan kondisi ekonomi dan politik sekarang dan di masa yang akan datang sesuai sektor masing-masing, serta dikaitkan dengan prospek usaha calon nasabah. Penilaian kondisi dan bidang usaha yang dibiayai hendaknya benar-benar memiliki prospek yang baik, sehingga kemungkinan kredit tersebut bermasalah relatif kecil.

5. Collateral

Collateral merupakan jaminan yang diberikan calon nasabah baik yang bersifat fisik maupun yang non fisik. Jaminan hendaknya melebihi jumlah kredit yang diberikan. Jaminan juga harus diteliti keabsahannya, sehingga jika terjadi sesuatu, maka jaminan yang dititipkan akan dapat dipergunakan secepat mungkin.

Dapat ditarik kesimpulan bahwa setiap prinsip diterapkan pada seluruh nasabah untuk menganalisis kemampuannya dalam mengembalikan pinjaman. Bank berusaha menghindari adanya resiko kredit macet akibat dari adanya ketidakmampuan nasabah dalam melunasi hutang.

2. Tujuan Penelitian

Berdasarkan pendahuluan yang telah diuraikan diatas, maka tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

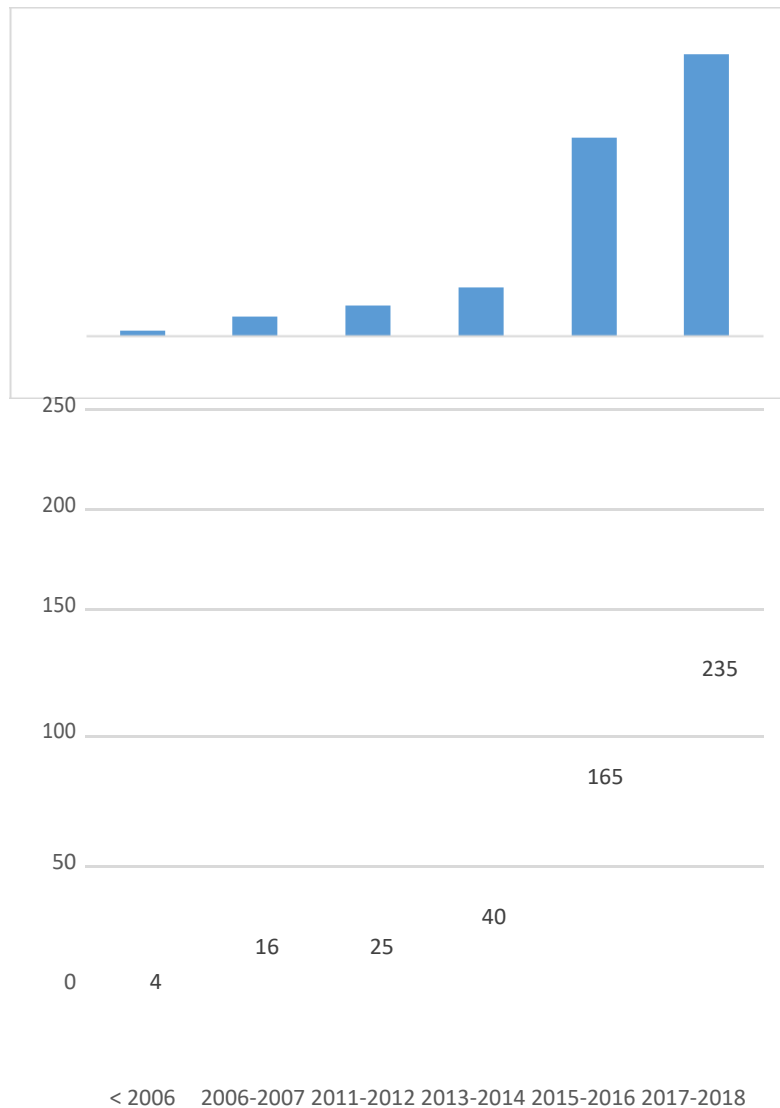
1. Untuk mengetahui keunggulan komparatif pemberian kredit dengan layanan *Peer to Peer Lending* dibandingkan dengan kredit mikro perbankan.
2. Untuk mengetahui profil risiko pemberian kredit pada layanan *Peer to Peer Lending* dibandingkan dengan kredit mikro perbankan.

3. Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif-komparatif dengan pendekatan kualitatif. Metode deskriptif bertujuan untuk membuat gambaran secara sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat serta hubungan antar fenomena yang diteliti. Sedangkan penelitian komparatif membandingkan keberadaan satu variabel atau lebih pada dua atau lebih sampel yang berbeda atau pada waktu yang berbeda. Oleh karena itu, penggunaan metode deskriptif-komparatif dalam penelitian ini adalah untuk membandingkan mekanisme pemberian kredit mikro antara *FinTech Lending* dengan perbankan konvensional.

4. Hasil Penelitian

Dewasa ini sektor *Financial Teknologi (FinTech)* mengalami perkembangan yang pesat. Pertumbuhan *Fintech* masih relatif baru di Indonesia meskipun telah berkembang cukup lama di negara lain. Layanan keuangan di sektor *Fintech* cukup diminati dan dapat dilihat dari banyaknya pelaku usaha baru yang terjun di sektor tersebut. Pesatnya perkembangan *Fintech* dapat dilihat dari data yang dirilis oleh Asosiasi Fintech Indonesia pada **Gambar 2**.



Gambar 2. Jumlah Perusahaan *FinTech* di Indonesia dari tahun 2006 hingga 2016

Sumber: Asosiasi Fintech Indonesia dan OJK, 2017 (Nizar, 2017)

Data tersebut menunjukkan bahwa pada tahun 2011-2012 perusahaan *Fintech* masih relatif sedikit, kemudian bertambah sebanyak 15 perusahaan pada tahun 2013-2014 atau mengalami peningkatan sebesar 60%. Loncatan pertumbuhan terus terjadi pada tahun 2015-2016, dimana jumlah perusahaan *Fintech* tumbuh drastis hingga 312,5% dari tahun sebelumnya atau bertambah sebanyak 125 perusahaan. Dengan berkembangnya *Fintech* di Indonesia menandakan bahwa perekonomian

Indonesia juga terus mengalami peningkatan sesuai dengan kemajuan teknologi terkini. Hingga saat ini perusahaan Fintech di Indonesia kurang lebih mencapai 235 perusahaan.

Inovasi *Fintech* mencakup sangat banyak aspek layanan keuangan mulai dari pembayaran (*payment*) dompet elektronik (*digital wallet*), pembiayaan berbasis gotong-royong (*crowdfunding*), uang digital (*digital currencies*), hingga *Peer to Peer Lending* (*P2P Lending*). Skema pendanaan *P2P Lending* atau yang biasa disebut *person-to-person lending* atau *fintech lending* merupakan salah satu jenis layanan *Fintech* yang sedang berkembang pesat.

P2P Lending menawarkan berbagai keunggulan dibandingkan dengan lembaga keuangan formal lainnya. Pergeseran preferensi pengguna terhadap inovasi mempengaruhi keinginan mereka untuk mendapatkan kemudahan dalam bertransaksi *real-time*. Dengan layanan *P2P Lending*, pengguna dapat melakukan transaksi dengan nyaman, cepat, mudah dan biaya yang lebih murah. Dianggap lebih murah karena dapat mendorong efisiensi biaya yang harus dikeluarkan oleh pengguna. Layanan ini dapat diakses menggunakan internet sehingga mampu menjangkau kelompok masyarakat lebih luas terutama bagi kelompok piramida bawah yang tidak terlayani oleh sektor keuangan.

Saat ini perusahaan *Fintech Lending* yang telah berizin dan terdaftar di Otoritas Jasa Keuangan (OJK) sesuai dengan peraturan OJK nomor 77/POJK.01/2016 mencapai 64 perusahaan. Terdapat beragam jenis produk pinjaman yang tersedia pada layanan *fintech lending* di Indonesia. Pada dasarnya produk pinjaman dikategorikan sesuai dengan tujuan pinjaman, contohnya pinjaman pendidikan, pinjaman untuk properti, pinjaman bisnis mikro, pinjaman karyawan (*civil servant credit loan*), *online seller financing* maupun *invoice financing*. Pada penelitian ini, analisis dilakukan pada jenis *platform P2P Lending* yang menyediakan pinjaman untuk kebutuhan modal usaha mikro. Dari olahan data dapat diteliti bahwa sangat banyak perusahaan *Fintech Lending* yang merupakan pemain baru dalam industri ini. Dalam kegiatan operasionalnya, salah satu *key performance indicator* suatu *platform* (*P2P Lending*) ialah total dana yang telah tersalurkan. Meskipun hampir sebagian besar *platform* masih relatif baru dalam industri ini, namun beberapa perusahaan telah berkontribusi cukup besar bagi penyaluran pembiayaan khususnya pada sektor kredit mikro. Total dana yang tersalurkan merupakan dana yang murni diterima oleh peminjam saat proses penggalangan dana berlangsung. Sebagai contoh Esta Kapital, total pengusaha mikro yang telah dibiayai mencapai 5575 orang dengan total pembiayaan yang telah disalurkan sebesar Rp16.57 M. Investree dengan jumlah pinjaman yang telah tersalurkan mencapai Rp858 M serta Modalku yang juga telah menyalurkan pendanaan sebesar Rp 2.14 Triliun.

Banyaknya *platform Fintech Lending* yang beroperasi di Indonesia menjadi salah satu tantangan bagi pemberi pinjaman untuk bijak dalam memilih *platform* yang dapat diandalkan dan dapat dipercaya. Sesuai dengan penelitian kualitas layanan dan perlindungan keamanan berdampak positif bagi pemberi pinjaman dalam memilih *platform*. Kualitas layanan yang tinggi dari sebuah *platform* meningkatkan kredibilitas kreditur dalam hal keandalan, kemampuan maupun integritas sedangkan perlindungan keamanan dapat meningkatkan kepercayaan untuk aktivitas kredit yang memiliki risiko tinggi.

Pada konteks layanan *P2P Lending* kualitas layanan mengacu pada fungsi dari kualitas dan aktivitas pendukung yang disediakan oleh *platform*, sehingga membuat transaksi lebih mudah, lancar dan efisien.

Tampilan profil perusahaan menjadi salah satu indikator untuk menilai perusahaan yang dapat dipercaya serta memiliki integritas dalam menyediakan informasi bagi penggunanya. Pengguna dapat mengukur kualitas layanan dengan melihat ketersediaan fitur-fitur pendukung pada website yang dapat memudahkan calon peminjam maupun pemberi pinjaman dalam menentukan keputusan pinjaman. Sebagai contoh, *platform* perlu menyediakan kalkulator *lenders* dimana pemberi pinjaman (investor) dapat mensimulasikan total pendanaan dan mengetahui proyeksi keuntungan dari pendanaan yang mereka berikan. Investor dapat menentukan suku bunga pengembalian yang mereka inginkan serta jangka waktu pendanaan.

Platform P2P Lending membebankan biaya transaksi (*transaction fee*) atau biaya layanan yang lebih rendah dari model pinjaman tradisional. Hal tersebut menjadi salah satu alasan kebanyakan orang memilih layanan ini untuk melakukan investasi dan membuat keputusan pinjaman mereka. Setiap *platform P2P Lending* menetapkan biaya transaksi yang berbeda-beda. Biaya transaksi misalnya meliputi biaya admin, biaya provisi, biaya notaris dan biaya *appraisal*. Rincian biaya yang ditetapkan berbeda karena tergantung dari kebijakan masing-masing *platform*.

Mayoritas *platform* tidak membebankan biaya layanan ketika peminjam dan pemberi pinjaman melakukan registrasi atau sekedar mengakses fitur/layanan yang tersedia pada *platform*, melainkan pada saat pihak tersebut telah melakukan petukaran pendanaan. Pinjaman yang memiliki periode pengembalian yang lebih lama biasanya harus membayar biaya layanan yang lebih tinggi. Hal tersebut dikarenakan lamanya periode pinjaman mempengaruhi risiko dari pemberian kredit.

5. Pembahasan Keunggulan Komparatif

Proses aplikasi pinjaman pada *platform P2P Lending* di Indonesia memiliki beberapa persamaan dan perbedaan dengan negara lain. Sebagai contoh, pemberian kredit pada *platform P2P Lending* di Amerika dan Cina melibatkan pihak ketiga untuk mengurangi risiko. Pihak ketiga Amerika merupakan lembaga keuangan resmi yang bertanggung jawab untuk meninjau kelayakan credit (*creditworthiness*) dari peminjam. Sedangkan pihak ketiga Cina merupakan *platform* pembayaran *online* terbesar seperti Alipay dan Tenpay yang bertanggung jawab untuk menyimpan sementara dan mentransfer pendanaan yang diberikan oleh pemberi pinjaman (*lenders*) kepada peminjam (*borrowers*) begitupun sebaliknya. Di Indonesia, penilaian kredit dilakukan oleh masing-masing *platform*. Penyaluran dana dilakukan menggunakan rekening escrow yang bermitra dengan setiap *platform*.

Meskipun di Indonesia terdiri dari berbagai jenis *platform P2P Lending*, tetapi secara umum proses pemberian kredit dilakukan dengan cara yang sama. Sebelum melakukan pinjaman atau memberikan pinjaman, setiap pengguna (pemberi pinjaman dan peminjam) melakukan proses pendaftaran dimulai dengan registrasi atau membuat akun pada *platform*. Namun pada beberapa *platform*, registrasi dapat dilakukan dengan mengunduh aplikasi yang telah disediakan kemudian seluruh proses akan dilakukan melalui aplikasi tersebut bukan melalui *website platform*. Waktu yang dibutuhkan saat proses registrasi relatif singkat dibanding dengan proses pengajuan pinjaman di lembaga keuangan konvensional..

Syarat utama dalam mengajukan pinjaman ialah memiliki kelengkapan identitas diri seperti Kartu Tanda Penduduk (KTP) dan merupakan Warga Negara Indonesia (WNI). Beberapa *platform* menerapkan ketentuan yang berbeda, misalnya peminjam minimum berusia diatas 21 tahun.

Pengajuan pinjaman baru akan diproses ketika semua informasi dan dokumen yang dibutuhkan telah dilengkapi, kemudian *platform* akan melakukan verifikasi untuk mempertimbangkan apakah usaha layak untuk dilakukan penggalangan dana. Terdapat surat persetujuan antara kedua belah pihak (pemberi pinjaman dan peminjam) yang diberikan secara elektronik sehingga terdapat kesepakatan yang mengikat secara hukum. Setelah dana terkumpul seluruhnya oleh para investor kemudian akan diberikan kepada para peminjam. Proses pemberian pinjaman dirangkum sebagai berikut:

1. Peminjam (*borrower*) mengajukan permintaan pinjaman pada *platform* kemudian memilih nilai pinjaman yang tersedia sesuai dengan kebutuhan peminjam beserta jangka waktu pinjaman (*tenor*). *Borrower* harus melengkapi dan mengisi seluruh dokumen persyaratan yang tertera pada *platform*.
2. Pinjaman disetujui dan ditawarkan kepada pemberi pinjaman (*lender*) di website penggalangan dana *platform*.
3. *Lender* melakukan registrasi pada *platform*, mencari pinjaman yang sesuai dengan profil risiko yang ingin didanai, mengevaluasi informasi yang tersedia dan membuat keputusan terhadap pinjaman yang ingin didanai.
4. *Lender* menerima laporan serta mentransferkan sejumlah dana ke nomor rekening bank (rekening *escrow*) yang telah ditetapkan oleh masing-masing *platform*.
5. Saat pendanaan pada list yang terpilih mencukupi, pinjaman akan diberikan kepada *borrower*.
6. *Borrower* melunasi pinjaman terhadap *lender* sesuai dengan tenggat waktu yang diberikan sesuai dengan pokok pinjaman beserta bunga pinjaman.

Inovasi Fintech *Lending* disamping memiliki manfaat juga mempunyai dampak sistemik lainnya yang berpotensi untuk menggerogoti stabilitas keuangan. Dampak sistemik yang merugikan tersebut diartikan sebagai risiko bagi penyediaan layanan keuangan. Gangguan utama atau disintermediasi dalam layanan ini dapat menimbulkan efek negatif pada ekonomi.

Pemberian kredit melalui *Fintech Lending* dianggap dapat mempermudah pengusaha mikro dalam memperoleh kredit yang cepat, praktis dan mudah, namun pada penerapannya masih terdapat masalah yang kerap timbul. Hampir sebagian besar peminjam didominasi oleh masyarakat yang tidak mempunyai akses terhadap perbankan. Salah satu masalah yang menjadi sorotan saat ini ialah mekanisme penagihan pinjaman maupun sistem perhitungan bunga dan denda yang tidak jelas.

Beberapa perusahaan menggunakan pihak ketiga (*debt collector*) saat menagih kredit bermasalah yang dilakukan dengan cara mengintimidasi dan melakukan tindakan tidak menyenangkan kepada debitur. Menurut beberapa berita yang dimuat oleh media online dan surat kabar, fenomena tersebut memunculkan istilah baru yang disebut “rentenir *go online*” .

Salah satu penyebab terjadinya kredit bermasalah ialah tingginya suku bunga pinjaman yang meningkatkan potensi gagal bayar (*default*) bagi peminjam. Akan tetapi, di sisi lain masyarakat tidak mempertimbangkan tingginya suku bunga pinjaman karena tergiur oleh kemudahan dan kecepatan

dalam proses pendanaan yang dapat mereka terima. Maraknya kemunculan *start up Fintech Lending* ilegal juga menjadi salah satu persoalan. Perusahaan yang dilaporkan ke Otoritas Jasa Keuangan (OJK) terkait cara penagihan yang buruk tersebut sangat sedikit diantaranya yang legal. Oleh karena itu, salah satu aspek yang dapat membantu dan meningkatkan kepercayaan masyarakat dalam memilih pinjaman *online* ialah perusahaan yang telah memiliki legalitas dan terdaftar di OJK.

Tingkat gagal bayar (*default rate*) merupakan masalah yang paling parah dan sulit untuk diperkirakan pada pinjaman P2P *Lending*. Sistem validasi yang dilakukan secara *online* memungkinkan risiko yang juga tinggi bagi perusahaan. Verifikasi calon nasabah atau yang biasanya menggunakan terminologi *Know Your Customer* (KYC) seperti yang biasa dilakukan oleh perbankan, saat ini dilakukan tanpa tatap muka dan berubah menjadi *Customer Due Diligence* (CDD). Maka dari itu, setiap perusahaan perlu melakukan penilaian kelayakan yang akurat serta melakukan pengawasan dan pendampingan secara komprehensif kepada para peminjam baik secara *online* maupun *offline*. Terlebih lagi pembiayaan yang diberikan tidak menggunakan agunan sehingga risiko gagal bayar bisa terjadi kapan saja.

Sebagian besar *platform* P2P *Lending* tidak memiliki *leverage* seperti bank, tetapi hanya beroperasi sebagai agen yang mempertemukan peminjam dengan investor. *Leverage* adalah penggunaan aset dan sumber dana (*sources of funds*) oleh perusahaan yang memiliki biaya tetap (beban tetap) dengan maksud agar meningkatkan keuntungan potensial pemegang saham. Perusahaan menggunakan *operating leverage* dan *financial leverage* dengan tujuan agar keuntungan yang diperoleh lebih besar daripada biaya aset dan sumber dananya, dengan demikian akan meningkatkan keuntungan pemegang saham (Sartono, 2001).

Risiko likuiditas bisa saja terjadi ketika portofolio sumber dana perusahaan kurang optimal sehingga perusahaan tidak mampu mendapatkan sumber dana maupun sulit mendapatkan likuiditas dari aset likuid yang dimiliki pada saat dibutuhkan. Pada umumnya *platform* P2P *Lending* menempatkan dana dalam bentuk aset jangka panjang, terutama kredit. Apabila sumber dana yang dimiliki perusahaan sebagian besar berjangka pendek dan terkonsentrasi pada sekelompok peminjam, maka terjadi *mismatch* pendanaan yang dapat menimbulkan risiko likuiditas. Apabila dana jangka pendek tersebut ditarik oleh para pemberi dana dalam jumlah besar, maka perusahaan dapat menghadapi risiko likuiditas.

Berbeda dengan model perbankan tradisional di mana pinjaman didanai oleh *deposito on-demand* (giro) dan pendanaan jangka pendek, model P2P *Lending Tradisional* tidak menimbulkan risiko likuiditas seperti bank. Investasi dan pinjaman biasanya memiliki durasi tertentu yang dicocokkan, dan investor tidak dapat melikuidasi investasi mereka sebelum berakhirnya masa pinjaman. Untuk keluar dari posisi awal, investor harus mencari investor lain untuk mengambil alih investasi.

Setiap kegiatan bisnis cenderung memiliki risiko operasional yang dapat timbul dari kesalahan sumber daya manusia, proses, sistem informasi, kegagalan manajemen maupun pengaruh eksternal.

Sistem dan teknologi informasi merupakan fasilitator utama hampir disetiap kegiatan bisnis dan memberikan andil yang cukup besar terutama bagi akses layanan P2P *Lending*. Setiap pelaksanaan bisnis perusahaan sangat bergantung pada sistem dan teknologi informasi, sehingga potensi gangguan atau kegagalan sistem yang terjadi dapat menimbulkan risiko kerugian bagi perusahaan. Hampir disetiap transaksi membutuhkan koneksi internet yang mendukung baik dari segi kestabilan

server maupun kecepatan akses, sehingga pada saat melakukan pengiriman maupun pertukaran data dapat berlangsung dengan lancar dan tidak mengalami gangguan. Selain itu, masalah lain yang berpotensi menimbulkan kerugian ialah pada saat peminjam maupun investor melakukan transaksi baik melalui ATM maupun *internet banking*, namun terkendala oleh gangguan sistem pada sarana tersebut.

Selain itu, kegagalan proses internal juga dapat terjadi ketika tidak ada standard prosedur ataupun pedoman baku yang berlaku yang dapat diterapkan secara formal oleh seluruh pihak yang ada di perusahaan. Apabila proses internal tidak memadai, dapat menimbulkan perbedaan interpretasi bagi masing-masing individu sehingga rawan terjadi kesalahan serta penyalahgunaan wewenang maupun tindakan kejahatan yang dapat dilakukan oleh pegawai yang melaksanakan transaksi sehingga berujung pada kerugian bagi perusahaan maupun pengguna.

Serangan *cyber* merupakan ancaman bagi seluruh sistem keuangan dan menjadi masalah yang paling menonjol bagi layanan *Fintech Lending*. Kemudahan akses yang diberikan oleh layanan ini menimbulkan peluang terjadinya *cybercrime*. Semakin banyaknya sistem yang terhubung antara layanan keuangan dan teknologi dari berbagai institusi, serta dapat diakses dimana saja dan kapan saja memicu kerentanan terhadap serangan *cyber* semakain besar. Secara umum, penggunaan teknologi digital yang lebih besar dapat memperluas *entry point* yang mungkin ditargetkan oleh para *hacker*. Para pelaku kejahatan tersebut dapat membobol identitas para *stakeholder* baik investor maupun peminjam serta melacak transaksi keuangan yang telah dilakukan. Meskipun *cybercrime* yang berpotensi lebih sering terjadi adalah ancaman virus (*malware*), namun yang paling dikhawatirkan ialah kejahatan seperti transaksi fiktif maupun *carding* (penggunaan identitas kartu kredit oranglain yang didapat secara ilegal). Risiko tersebut dapat mengurangi kepercayaan masyarakat terhadap layanan *Fintech* yang menjadi dasar utama pertumbuhan *Fintech Lending* kedepannya.

Proses pemberian kredit perbankan memiliki tahapan-tahapan yang lebih kompleks dibandingkan dengan proses pemberian kredit pada *Fintech Lending*. Syarat yang cukup ketat dan banyaknya dokumen yang harus dilengkapi menjadi salah alasan mengapa melakukan pinjaman di bank membutuhkan proses yang lebih lama. Tahapan awal yang sebelum proses pemberian dilakukan ialah menentukan target *market*. Pada tahapan ini dilakukan identifikasi awal terhadap peminjam (debitur) yang berpotensi. Terdapat berbagai pertimbangan dan kajian yang dilakukan terhadap usaha calon peminjam. Sebagai contoh, usaha harus memiliki pasar yang jelas sehingga mempunyai prospek yang baik dan potensial. Setelah itu dilakukan *pre-screening* terhadap calon debitur.

Perbedaan paling mendasar dari proses pemberian kredit pada perbankan ialah mengisyaratkan adanya agunan atau jaminan yang digunakan sebagai jalan keluar kedua ketika kredit yang diterima oleh debitur tidak dapat dilunasi sesuai dengan waktu yang telah ditentukan. Agunan dapat berwujud benda bergerak maupun tidak bergerak yang memiliki nilai ekonomis dan dapat dipindahtangankan kepemilikannya dari pemilik semula kepada pihak lain. Jenis agunan yang diterima oleh bank seperti kendaraan bermotor, sertifikat tanah, hak sewa atas tempat usaha maupun persediaan barang (*inventory*). Besaran cakupan agunan diatur dalam masing-masing kredit program. Guna mendapatkan nilai yang agunan yang akurat penilaian harus dilakukan secara periodik. Selanjutnya, persetujuan kredit dilakukan secara langsung (*four-eye*) dalam komite kredit dan

merupakan tahapan yang harus dilalui agar diperoleh persetujuan kredit berkualitas dan dapat dipertanggungjawabkan.

Persetujuan kredit didasarkan atas analisa tertulis baik secara kuantitatif maupun kualitatif. Setelah semua persetujuan kredit diterima maka dikeluarkan Surat Penawaran Pemberian Kredit (SPPK) agar calon debitur dapat memahami terlebih dahulu hal-hal yang berkaitan dengan persyaratan pemberian kredit serta mempersiapkan segala sesuatu yang diperlukan. SPPK berisi ketentuan dan persyaratan fasilitas kredit yang ditawarkan dan bersifat tidak mengikat Bank.

Penandatanganan perjanjian kredit dilakukan secara tertulis dan ditandatangani oleh bank sebagai kreditur (dalam hal ini oleh pejabat-pejabat yang memiliki wewenang) dengan nasabah selaku debitur. Pihak bank menyatakan kesanggupannya untuk menyediakan pendanaan bagi debitur sesuai dengan syarat-syarat yang telah ditentukan dan disetujui oleh kedua belah pihak. Dokumen yang harus diperhatikan dalam perjanjian kredit perbankan dan kredit *fintech lending* kurang lebih serupa, seperti harus mencantumkan limit kredit, jangka waktu kredit, tujuan penggunaan kredit, tata cara penarikan ataupun pencairan kredit, pembayaran kembali kredit, agunan, tingkat bunga kredit dan lain-lain termasuk mengatur pemilihan yurisdiksi (pemilihan domisili hukum), pemilihan *governing law* (hukum yang berlaku). Setelah perjanjian kredit ditandatangani kemudian dilakukan aktivasi pembukaan rekening pinjaman, dengan demikian pencairan kredit dapat dilakukan. Dalam pemberian kredit perbankan, wajib dilakukan monitoring untuk menghindari terjadinya penurunan kualitas debitur sehingga pengawasan terhadap kinerja debitur dapat diketahui khususnya dalam melaksanakan pembayaran angsuran hingga lunas.

6. SIMPULAN DAN SARAN

SIMPULAN

1. Kehadiran *Fintech Lending* akan memberikan keunggulan komparatif bagi pelaku *Fintech Lending* dan bagi usaha mikro dalam memperoleh akses pembiayaan yang mudah, cepat dan praktis. Sedangkan bagi para pemberi dana atau pemodal layanan ini dapat menjadi alternatif investasi dengan imbalan hasil yang menarik.
2. Layanan pinjaman yang praktis dan tanpa agunan meningkatkan keinginan pelaku usaha mikro dalam memperoleh akses pendanaan. Namun, tingginya suku bunga pinjaman meningkatkan potensi gagal bayar bagi peminjam.
3. Perbankan tidak akan punah dalam waktu dekat akan tetapi dapat berkolaborasi dengan perusahaan Fintech yang saling melengkapi seperti halnya kerjasama perbankan dengan perusahaan asuransi dalam bentuk unit link dan kerjasama dengan pasar modal dalam bentuk kustodian bank.

SARAN

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan, maka saran yang diberikan sebagai bahan pertimbangan adalah sebagai berikut:

1. Perlu dilakukan pengawasan dan penetapan regulasi yang tepat sehingga *Fintech Lending* dapat bersinergi dengan layanan keuangan lainnya dalam upaya meningkatkan literasi keuangan terutama bagi masyarakat segmen piramida terbawah.
2. Sebaiknya *borrower* dan *lenders* dapat dengan bijak dan cermat dalam menentukan pilihan penggunaan *platform Fintech Lending* melalui literasi keuangan.

DAFTAR PUSTAKA

- Bachmann, A., Funk, B., Hilker, M., Kock, F., Becker, A., & Lehmann, M. (2011). Online Peer to Peer Lending - A Literature Review. *Journal of Banking and Commerce*, 1-19.
- Bank for Settlements and Financial Stability Board. (2017, May 22). Fintech credit: Market structure, business model, and financial stability implications. pp. 15-22.
- Barasinska, N., & Schafer, D. (2014). Is Crowdfunding Different? Evidence on the Relation between Gender and Funding Success from a German Peer to Peer Lending Platform. *German Economic Review*, 437-452.
- BBVA, Research, (2017), Fintech in Emerging Asean, Trends and Prospects.
- Belleflamme, P., Lambert, T., & Schwienbacher, A. (2010). Crowdfunding: An Industrial Organization. 1-31.
- Brett, King, (2010) Bank 2.0, How Customer Behavior and Technology will Change the Future of Financial Services, Marshall Cavendish Business.
- Brett, King, (2013) Bank 3.0, Why Banking is No Longer Somewhere You Go, But Something You Do, Marshall Cavendish Business.
- Brett, King, (2019) Bank 4.0, Banking Everywhere, Never at Bank, Marshall Cavendish Business.

- Chiara, J. D., & Crosbie, M. J. (2001). *Time-Saver Standards for Building Types 4th Edition*. Europe: McGraw-Hill.
- G. Wang, J., Jun Ma, H., Zhang, Y., & Chen, Z. (2018). *Financing from Masses Crowdfunding in China*. Singapore: Spring Nature.
- Gregor, W. N., & Katharina, P. (2010). Mitigating Adverse Selection P2P lending Empirical Evidence from Prosper.
- Happiest Minds Technologies Pvt. Ltd. (2014). *The Peer to Peer (P2P) Marketplace* .
- Hemer, J. (2011). A Snapshot on Crowdfunding. *Fraunhofer Institute for Systems and Innovative Research*, 1-37.
- Hutabarat, S. (2016). *The Challenges for Development of Peer to Peer Lending Business in Indonesia's Financial World*. Tilburg.
- Mills, G, Karen, (2018), *Fintech, Small Business and the American Dream, How Technology Is Transforming Lending and Shaping a New Era of Small Business Opportunity*. Palgrave Macmillan.
- Scardovi, Cladio (2017), *Digital Transformation in Financial Services*, Springer International.