

**ANALISIS MITIGASI RESIKO *FINANCIAL TECHNOLOGY*
PEER TO PEER LENDING DALAM PENYALURAN KREDIT
TERHADAP UMKM DI INDONESIA
(STUDI KASUS PADA PT. AMARTHA MIKRO FINTEK)**

JURNAL ILMIAH

Disusun oleh :

**Nurul Widyaningsih
145020401111031**



**JURUSAN ILMU EKONOMI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS BRAWIJAYA
MALANG
2018**

LEMBAR PENGESAHAN PENULISAN ARTIKEL JURNAL

Artikel Jurnal dengan judul :

**ANALISIS MITIGASI RESIKO *FINANCIAL TECHNOLOGY PEER TO PEER LENDING* DALAM PENYALURAN KREDIT TERHADAP UMKM DI INDONESIA
(STUDI KASUS PADA PT. AMARTHA MIKRO FINTEK)**

Yang disusun oleh :

Nama : Nurul Widyaningsih

NIM : 145020401111031

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Jurusan : S1 Ilmu Ekonomi

Bahwa artikel Jurnal tersebut dibuat sebagai *persyaratan ujian skripsi* yang dipertahankan di depan Dewan Penguji pada tanggal 09 Mei 2018.

Malang, 09 Mei 2018

Dosen Pembimbing,

Prof. Dr. Khusnul Ashar, SE., M.A.
NIP. 195508151984031002

**Analisis Mitigasi Resiko *Financial Technology Peer to Peer Lending* Dalam Penyaluran Kredit Terhadap
UMKM di Indonesia
(Studi Kasus Pada PT. Amarta Mikro Fintek)**

Nurul Widyaningsih
Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Brawijaya
Email: nurulwidya70@gmail.com

ABSTRAK

Pernelitian ini di latar belakanginya adanya permasalahan keterbatasan modal serta akses kredit UMKM terhadap perbankan. Sehingga di era digital saat ini kehadiran fintech peer to peer lending ini diharapkan dapat membantu adanya permasalahan tersebut. Sedangkan di sisi lain pemberian kredit yang dilakukan perusahaan fintech juga berpotensi timbulnya suatu resiko. Oleh karena itu pemberian kredit yang dilakukan harus melalui berbagai penilaian dan pertimbangan sebelum dilakukannya realisasi kredit serta melakukan berbagai langkah strategi untuk meminimalisir terjadinya suatu resiko yang mungkin terjadi. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui penerapan mitigasi resiko yang dilakukan oleh perusahaan fintech khususnya Amarta dalam pemberian kredit terhadap UMKM di Indonesia. Penelitian ini merupakan jenis penelitian kualitatif dengan menggunakan studi kasus. Penelitian ini menghasilkan bahwa dalam mekanisme prosedur penyaluran kreditnya Amarta tidak sepenuhnya berbasis online melainkan masih dengan bantuan petugas lapangan. Selain itu langkah yang dilakukan dalam meminimalisir resiko yang terjadi adalah dengan membentuk grup lending dengan sistem tanggung renteng serta adanya pengawasan dan pendampingan oleh petugas lapangan pada tiap minggunya. Adanya program village tour dan asuransi jiwa serta asuransi jamkrindo dilakukan guna memastikan keamanan kredit bagi para investor.

Kata kunci : Mitigasi, Resiko, Fintech, Peer to Peer Lending, Group Lending, Credit Scoring

A. PENDAHULUAN

Berdasarkan data yang diperoleh dari Bank Indonesia mengenai penyaluran kredit yang telah dilakukan oleh perbankan terhadap UMKM dari tahun 2013 hingga tahun 2016 telah mengalami kenaikan yakni dari 639,471.5 miliar menjadi 900,389.8 miliar. Hal ini menunjukkan bahwa perbankan telah melakukan penambahan jumlah dana kredit yang disalurkan kepada para pelaku UMKM. Sehingga diharapkan dengan adanya penambahan dana tersebut dapat mengurangi permasalahan UMKM dalam keterbatasan modal (Bank Indonesia, 2017). Akan tetapi dalam kenyataannya meskipun jumlah penyaluran kredit bagi UMKM mengalami kenaikan, namun masih banyaknya UMKM yang masih belum bisa berkembang karena adanya keterbatasan modal serta keterbatasan akses kredit di perbankan. Alasan klasik yang selama ini sering diungkapkan pihak bank umum terkait pemberian kredit terhadap UMKM adalah tidak mampunya para UMKM dalam memenuhi persyaratan yang diberikan oleh perbankan (Anggraeni et al, 2013).

Sektor UMKM mengalami kesulitan dalam memperoleh modal dari bank dikarenakan tidak mampu memenuhi persyaratan yang diberikan. Persyaratan yang diberikan oleh bank umum bagi para UMKM cenderung rumit. Selain itu permasalahan lainnya disebabkan karena tingginya tingkat suku bunga kredit yang harus dibayarkan. Proses dalam peminimalisir kreditpun juga memerlukan waktu yang cukup lama dan harus melalui beberapa proses yang harus dilakukan sesuai dengan kriteria yang telah ditentukan bank. Dalam pengajuan kredit, bank juga mewajibkan adanya penyerahan jaminan (Hadad et al, 2004). Pada era digital saat ini, perkembangan dunia teknologi semakin pesat sehingga dapat merubah kehidupan menjadi serba digital. Dengan perkembangan teknologi saat ini, telah memunculkan inovasi finansial dan teknologi modern di bidang jasa keuangan yang dikenal dengan istilah *Financial Technology (Fintech)*.

Kehadiran *fintech* diharapkan masyarakat yang masih belum memiliki akses keuangan di perbankan khususnya bagi para UMKM yang belum memenuhi persyaratan bank (*unbankable*) dalam pengajuan kredit, dapat mengajukan kredit melalui *fintech*. Menurut Deputi Pembiayaan Kementerian Koperasi dan UKM, Meliadi Sembiring mengaku dari 56,4 juta UMKM di seluruh Indonesia, baru 30% yang mengakses pembiayaan perbankan. Sisanya, masih belum tersentuh (Budianto, 2013). Selain itu di Indonesia sendiri baru 19% penduduknya yang menggunakan pelayanan bank sehingga masih terdapat 81% dari penduduk Indonesia masih belum tersentuh oleh perbankan (Tarmo, 2017). *Fintech* ini memiliki beberapa jenis kredit atau pembiayaan, salah satunya yaitu *Peer to Peer (P2P) lending*. *Fintech peer to peer (P2P) lending* merupakan layanan jasa keuangan yang mempertemukan investor atau pemodal (pemberi pinjaman) dengan para calon debitur

(penerima pinjaman) secara langsung melalui jaringan internet (online). syarat dan proses pengajuan pinjaman pada *fintech P2P* ini relatif lebih sederhana, mudah dan umumnya tanpa perlu adanya jaminan. Sehingga hal tersebut dapat menjadi alternatif bagi masyarakat yang selama ini mengalami kesulitan dalam mengakses pinjaman pada perbankan atau tidak bankable termasuk bagi para UMKM yang ada di Indonesia (Kartini, 2017).

Akan tetapi dengan tanpa adanya jaminan serta dengan persyaratan yang mudah maka hal tersebut dapat berpotensi timbulnya suatu resiko dalam pemberian kredit yang dilakukan oleh perusahaan *fintech*. Sehingga hal tersebut dapat mempengaruhi keberlangsungan usaha yang dilakukan oleh perusahaan *fintech* itu sendiri. Mengingat bahwa *fintech peer to peer* ini merupakan marketplace yang menjadi lembaga intermediasi yang menghubungkan pemilik modal (investor) dengan calon debitur yang sebagian besar dana berasal dari dana para investor, hal tersebut juga akan mempengaruhi keamanan kredit bagi para investor. Oleh karena itu dalam pemberian kredit kepada calon debitur diperlukannya penilaian dan perhatian khusus sebelum dilakukannya realisasi kredit hal ini dilakukan guna memitigasi adanya suatu resiko yang mungkin terjadi. Karena bagi perusahaan *fintech* sendiri juga memiliki tanggung jawab atas kepercayaan investor dalam memberikan penilaian kepada para calon debiturnya serta memberikan rasa aman dan nyaman bagi para investor untuk melakukan pendanaan.

Menurut Wakil Ketua Dewan Komisiner Otoritas Jasa Keuangan Nurhaida menyatakan bahwa untuk melindungi kepentingan konsumen termasuk data nasabah maka pengembangan fintek harus menerapkan tata kelola perusahaan yang baik seperti penerapan manajemen resiko yang baik sehingga mendorong transparansi, akuntabilitas, serta tanggung jawab dalam menjalankan kegiatan operasionalnya. Selain itu diwajibkannya adanya transparansi informasi mengenai hak dan kewajiban para pihak investor, peminjam, platform menyangkut potensi pendapatan, potensi resiko, biaya-biaya, bagi hasil, dan manajemen resiko dan mitigasi jika terjadinya kegagalan (Arief, 2018).

Keputusan pemberian kredit memiliki resiko yang tinggi atas ketidakmampuan calon debitur dalam membayar kewajiban kreditnya sesuai dengan jangka waktu yang telah ditetapkan. Sehingga untuk menjaga dan meminimalisir resiko tersebut, perusahaan *fintech* harus mampu melakukan penilaian dan pertimbangan yang sangat teliti dengan melakukan berbagai analisis agar dapat menggambarkan bagaimana kredibilitas calon debitur untuk kedepannya. Selain itu perusahaan *fintech* juga perlu melakukan pengawasan terhadap calon debiturnya, baik dengan cara pengawasan langsung maupun pengawasan yang tidak langsung. Pengawasan kredit ini memiliki tujuan untuk dapat meminimalisir dan mencegah terjadinya penyimpangan kredit atau resiko kredit (Saraswati, 2012).

Dari fenomena yang terjadi diatas maka dalam penyaluran kredit perusahaan *fintech* juga tetap perlu untuk memperhatikan berbagai resiko serta diperlukannya melakukan berbagai cara dalam memitigasi resiko yang mungkin terjadi. Dengan adanya unsur ketidakpastian yang mungkin dapat terjadi di masa depan tentu akan dapat menimbulkan resiko yang tidak bisa dipastikan. Sehingga dalam kegiatan berinvestasi tentu akan memiliki berbagai macam resiko yang timbul maka baik sebagai perusahaan *fintech* maupun sebagai investor perlu untuk mengetahui macam-macam resiko sehingga dapat dilakukannya langkah dalam meminimalisir resiko yang mungkin terjadi. Sehingga penulis ingin menganalisis mengenai penerapan mitigasi resiko yang dilakukan oleh *fintech* dalam pemberian kredit yang akan disalurkan terhadap UMKM di Indonesia Sehingga dalam penelitian ini, penulis ingin mengambil judul “**Analisis Mitigasi Resiko Financial Technology Peer to Peer Lending Terhadap Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Di Indonesia (Studi Kasus Pada PT. Amarta Mikro Fintek)**”.

B. TINJAUAN PUSTAKA

Pengertian *Financial Technology (Fintech)*

Perkembangan *Financial Technology (Fintech)* saat ini telah menjadi kajian terkini di Indonesia. Kehadiran *Fintech* di Indonesia memiliki tujuan agar masyarakat yang belum memiliki akses keuangan di perbankan dapat tersentuh dengan adanya *fintech*. Pada saat ini belum ada definisi baku mengenai *fintech*, akan tetapi National Digital Research Centre (NDRC) mendefinisikan *fintech* adalah suatu istilah yang digunakan dalam penyebutan inovasi di bidang jasa keuangan, atau suatu inovasi finansial dengan perpaduan teknologi modern. Bisa juga dalam artian bisnis start up yang membantu dalam memaksimalkan penggunaan teknologi untuk membantu dan mempercepat berbagai aspek pelayanan keuangan. Istilah kata *Fintech* berasal dari kata “*Financial*” dan “*Technology*” yang mengacu pada inovasi di bidang jasa keuangan dengan memanfaatkan kecanggihan teknologi modern saat ini (Chrismastianto, 2017).

Produk-Produk *Fintech*

Fintech memiliki berbagai jenis pelayanan dengan berbagai macam produk seperti: pembayaran (payments), pembiayaan (lending), perencanaan keuangan (personal finance), investasi ritel,dll. Berikut ini merupakan produk-produk yang dikeluarkan oleh fintech dikutip dari (Finansialku.com, Januari 2017) :

- Pembayaran (*Payments*), saat ini perusahaan *startup fintech* yang paling banyak mendominasi adalah dibidang pembayaran. Di bidang pembayaran ini regulasi dan pengawasannya dibawah oleh Bank Indonesia. Beberapa jenis layanan pembayaran di fintech seperti: Mobile Payment (Sakuku BCA, Dompetku, Uangku,dll), Electric Money (GoPay, Kudo, Davestpay,dll), Bayar Tagihan (Paybill.id, SatuLoket.com), dll.
- Pembiayaan (*Lending*), perusahaan *startup* kedua yang mendominasi yaitu di bidang pembiayaan. Pada pelayanan lending regulasi dan pengawasan dibawah langsung oleh Otoritas Jasa Keuangan. Beberapa jenis layanan pembiayaan di *fintech* seperti: Pembiayaan dalam bentuk utang (UangTeman.com, Terhubung.com, Pinjam.co.id, dll), Pembiayaan massal atau patungan atau dikenal dengan istilah crowdfunding (Wujudkan.com, Kitabisa.com, GandengTangan.org, dll), Pembiayaan berbasis Peer to Peer Lending (Koinworks.com, Amarnya.com, Investree.com), Cicilan Tanpa Kartu Kredit (Kredivo.com, ShootYourDream, Cicil.co.id)
- Investasi, perusahaan *fintech* juga menyediakan pelayanan di bidang investasi, dengan memberikan kemudahan akses di bidang investasi seperti Bareksa dan Xdana.com.
- Perencanaan Keuangan, perusahaan *fintech* yang menyediakan layanan yang berfokus pada edukasi keuangan dan perencanaan keuangan baik untuk personal (NgaturDuit.com, Dompot Sehat) maupun untuk Bisnis UMKM (Jurnal.id, Akunting Mudah, Yonk.io).
- Perbandingan Produk Keuangan, perusahaan *fintech* yang menyediakan layanan berupa website perbandingan produk-produk keuangan, beberapa startup yang bergerak di bidang perbandingan produk seperti : Produk keuangan secara umum (CekAja.com, HaloMoney.co.id, DuitPinter.com,dll), Khusus Asuransi (RajaPremi.com, PremiKita.com, PasarPolis.com). Dan masih banyak lagi perusahaan *startup fintech* yang berada diluar kategori di atas seperti : Account Aggregator (Veryfund), Gold Marketplace (AntamGold.com), Banking Support dan Capital Market (Kanopi).

Pengertian Kredit

Menurut Firdaus dan Ariyanti (2011) dalam bukunya yang berjudul “Manajemen Perkreditan Bank Umum” menjelaskan bahwa terdapat beberapa macam pengertian kredit menurut beberapa para ahli, yakni seperti : menurut Tucker, kredit merupakan suatu pertukaran atau perpindahan sesuatu yang berharga dengan barang lainnya baik itu berupa uang, barang, maupun jasa dengan keyakinan bahwa ia akan bersedia dan mampu untuk membayar dengan harga yang sama dimasa yang akan datang. Hal ini juga disampaikan oleh Rollin G. Thomas, yang mengatakan bahwa dalam pengertian umum kredit didasarkan pada kepercayaan atas kemampuan si peminjam untuk membayar sejumlah uang pada masa yang akan datang. Menurut Undang-undang No 10 Tahun 1998 (pasal 21 ayat 11), kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga.

Jenis-Jenis Kredit

Menurut Firdaus dan Ariyanti (2011) dalam bukunya yang berjudul “Manajemen Perkreditan Bank Umum” menjelaskan bahwa terdapat beberapa macam bentuk variasi jenis kredit jika dilihat dari berbagai aspek tinjauannya. Jenis-jenis diantaranya sebagai berikut :

- Kredit jika ditinjau dari penggunaannya
 - a. Kredit Konsumtif, kredit yang digunakan untuk membiayai pembelian suatu barang atau jasa yang dapat memberikan kepuasan langsung pada kebutuhan hidup manusia. Kredit ini biasanya diberikan kepada para pegawai atau pensiunan yang berpenghasilan tetap. Contoh : kredit dalam membeli barang, kendaraan bermotor untuk keperluan pribadi, perbaikan rumah, pendidikan, dll.
 - b. Kredit Produktif, kredit yang digunakan dalam suatu kegiatan yang produktif yang dapat menimbulkan dan meningkatkan utility (kegunaan). Kredit produktif ini terdiri dari kredit investasi, kredit modal kerja dan kredit likuiditas (2011 : 10-11).
- Kredit menurut jangka waktunya
 - a. Kredit Jangka Pendek, kredit yang memiliki jangka waktu maksimal satu tahun. Pada umumnya kredit jangka pendek ini dapat digunakan untuk membiayai kebutuhan modal kerja.
 - b. Kredit Jangka Menengah, kredit yang memiliki jangka waktu antara 1-3 tahun. Pada umumnya kredit jangka menengah ini dapat berupa kredit modal kerja maupun kredit investasi yang relatif tidak terlalu besar jumlahnya. Misalnya seperti pembelian mesin-mesin ringan.

- c. Kredit Jangka Panjang, kredit yang memiliki jangka waktu lebih dari tiga tahun. Pada umumnya kredit jangka panjang ini dapat digunakan bagi kredit investasi seperti dalam pembelian mesin-mesin berat, pembangunan gedung, pabrik, perkebunan, dll. (2011 : 14).
- Kredit dilihat dari segi penjaminan atau tanggungan
 - a. Kredit Tanpa Jaminan atau Anggungan, kredit yang diberikan benar-benar berdasarkan asas kepercayaan saja, sehingga tidak perlu adanya suatu jaminan sama sekali. Pada umumnya kredit ini terjadi diantara sesama pengusaha, kolega, keluarga, dan teman.
 - b. Kredit Menggunakan Jaminan, kredit yang digunakan harus disertai dengan adanya suatu jaminan. Jenis kredit ini terbagi atas : jaminan perorangan, jaminan kebendaan yang bersifat berwujud, jaminan kebendaan tidak berwujud (2011 : 18).
- Kredit berdasarkan kualitasnya
 - a. Kredit Performing, merupakan suatu kredit yang termasuk dalam dua kategori yaitu kredit dengan kualitas lancar dan kredit dengan kualitas yang sedang dalam perhatian khusus.
 - b. Kredit Non Performing, merupakan suatu kredit yang termasuk dalam tiga kategori yaitu kredit dengan kualitas yang kurang lancar, kredit dengan kualitas yang diragukan, dan kredit dengan kualitas macet. (2011 : 23).

Kriteria Penilaian Pemberian Kredit

Untuk melihat sejauh mana kelayakan kredit dapat diberikan kepada calon debitur dan dapat dipertanggungjawabkan, setiap proses pemberian kredit di perbankan harus memenuhi prinsip-prinsip dasar kredit seperti konsep 5C dan 3R, menurut Firdaus dan Ariyanti dalam bukunya yang berjudul “Manajemen Perkreditan Bank Umum” menjelaskan bahwa prinsip-prinsip tersebut adalah sebagai berikut:

- Prinsip-Prinsip 5C
 - a. Character (Watak, Kepribadian), merupakan suatu analisis penilaian calon debitur dengan melihat dari watak atau kepribadian debitur. Calon debitur harus mempunyai sifat yang baik dan komitmen tinggi untuk mengembalikan seluruh kewajiban sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati antara debitur dan kreditur.
 - b. Capital (Modal), merupakan suatu analisis penilaian calon debitur dengan melihat dari struktur modal yang dimiliki debitur. Analisis struktur modal ini penting diketahui untuk dapat menentukan jangka waktu pembayaran kembali kredit yang akan diterima. Untuk mengetahui data tentang permodalan dapat dilihat dari laporan keuangan atau pencatatan transaksi lainnya dan bila perlu dengan pengamatan langsung ke lokasi calon debitur.
 - c. Capacity (Kemampuan), merupakan suatu analisis penilaian calon debitur dengan melihat dari kemampuan debitur dalam menjalankan usahanya. Penilaian ini meliputi kemampuan daya saing calon debitur dalam menghadapi persaingan bisnis.
 - d. Condition of Economic (Kondisi Ekonomi), merupakan suatu analisis penilaian calon debitur dengan melihat dari kondisi ekonomi (mikro dan makro). Kondisi situasi ekonomi perlu untuk diperhatikan dalam pertimbangan pemberian kredit terutama dalam hubungannya dengan sektor usaha calon debitur. Kondisi ekonomi berpengaruh dan berkaitan langsung dengan usaha calon debitur dan bagaimana prospeknya dimasa sekarang dan yang akan datang.
 - e. Collateral (Jaminan), merupakan suatu analisis penilaian calon debitur dengan melihat dari jaminan yang diberikan. Penilaian jaminan dilakukan untuk melihat sejauh mana tingkat kemudahan objek jaminan diperjualbelikan. Agunan berfungsi sebagai pembayaran utang seandainya debitur tidak mampu membayar dengan menjualkan jaminan tersebut (2011 : 83-87).
- Prinsip-Prinsip 3R
 - a. Return (Hasil Yang Di Capai), return yang dimaksudkan dalam hal ini adalah penilaian atas hasil yang akan dicapai oleh calon debitur setelah dibantu dengan kredit yang telah disalurkan. Hasil tersebut diharapkan dapat menutup untuk pengembalian pinjamannya serta diharapkan usahanya dapat terus berkembang. Return dapat pula diartikan sebagai keuntungan yang akan diperoleh kreditur apabila memberikan kredit pada debitur.
 - b. Repayment (Pembayaran Kembali), penilaian pada prinsip ini adalah menilai berapa lama debitur dapat membayar kembali pinjamannya sesuai dengan kemampuan pembayaran kembali (repayment capacity) dan bagaimanakah periode pembayaran yang sesuai dengan kondisi calon debitur.
 - c. Risk Bearing Ability (Kemampuan Menanggung Resiko), dalam hal ini kreditur harus dapat mengetahui dan menilai sampai sejauh mana kondisi calon debitur mampu menanggung resiko kegagalan apabila terjadi sesuatu hal yang tidak diinginkan (2011 : 88-90).

Asimetris Informasi

Dalam penyaluran kredit dengan skema peer to peer lending memiliki kemungkinan terjadinya asimetris informasi. Asimetris informasi adalah perbedaan suatu informasi yang diperoleh antara salah satu pihak dengan pihak yang lainnya dalam suatu kegiatan ekonomi. Informasi Asimetris ini akan muncul ketika pihak manajemen lebih mengetahui informasi internal dan prospek perusahaan di masa yang akan datang serta memiliki akses informasi yang tidak dimiliki oleh pihak luar perusahaan (investor). Sehingga para investor juga akan mencari suatu informasi untuk mengetahui bagaimana prospek investasi tersebut di masa yang akan datang sebelum melakukan investasi agar mendapatkan keuntungan di masa yang akan datang. Terdapat dua bentuk dasar asimetris informasi yang dapat dibedakan, yang pertama adalah Hidden Knowledge yang dimana satu pihak memiliki informasi lebih lanjut dari pihak yang lain mengenai kualitas dari barang yang diperdagangkan yang akan menyebabkan adanya Adverse Selection. Kedua, yakni Hidden Action dimana salah satu pihak dapat mempengaruhi “kualitas” dari barang yang diperdagangkan dengan beberapa tindakan yang tidak dapat diamati oleh pihak lain yang akan menyebabkan terjadinya Moral Hazard (Prasetya, 2012:7).

Karakteristik Kredit UMKM

Menurut Budisantoso dan Nuritomo dalam bukunya yang berjudul “ Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya” menjelaskan mengenai pengertian dan karakteristik dari kredit yang diberikan kepada para UMKM. Kredit yang akan diberikan kepada para UMKM memiliki karakteristik yang berbeda apabila dibandingkan dengan kredit yang diberikan kepada usaha besar dan korporasi. Saat ini hanya beberapa bank tertentu saja yang memiliki pengalaman dan komitmen dalam pemberian kredit kepada para UMKM. Karakteristik kredit yang dimiliki UMKM adalah sebagai berikut :

- Memerlukan persyaratan penyerahan Jaminan yang lebih lunak, para Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) biasanya akan mengalami kesulitan dalam kesanggupan untuk dapat memberikan jaminan tambahan. Jaminan yang paling mungkin untuk bisa dijadikan jaminan adalah jaminan utama, jaminan utama yang dimaksud adalah suatu objek yang dibiayai dengan hasil fasilitas kredit yang telah diberikan. Bagi pihak bank jaminan utama tersebut bukan menjadi suatu jaminan yang bisa dinilai aman dalam menjamin kredit yang telah diberikan. Hal ini dikarenakan biasanya jaminan utama tersebut tidak dapat dipasarkan atau dilelang, nilai barangnya tidak stabil, dan kepemilikan barangnya sulit untuk dikendalikan.
- Memerlukan metode monitoring kredit yang khusus, bagi para Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) pada umumnya biasanya memiliki keterbatasan dalam kemampuan administratif, pencatatan dan juga perencanaan. Misalkan seperti adanya pencatatan laporan keuangan, hal ini merupakan sesuatu yang jarang untuk bisa dilakukan oleh para UMKM. Permasalahan tersebut yang cenderung menjadikan pihak bank perlu untuk dapat merancang suatu metode monitoring tersendiri yang tidak dapat disamakan dengan skala usaha menengah dan besar lainnya.
- Cenderung menimbulkan biaya kredit yang relatif lebih tinggi, banyaknya karakteristik yang dimiliki oleh para UMKM pada akhirnya dapat menimbulkan penambahan biaya pelayanan kredit yang tersalurkan menjadi lebih tinggi. Dengan adanya penambahan biaya kredit ini nantinya juga dapat menyebabkan kenaikan biaya kredit per debitur. Sehingga implikasi langsung yang terjadi adalah dapat menyebabkan kenaikan bunga atau imbal jasa lain yang harus dibayarkan oleh debitur kepada pihak bank.
- Memerlukan persyaratan persetujuan kredit yang lebih sederhana, kurangnya akses informasi dan juga karena keterbatasan tingkat pendidikan calon debitur menimbulkan keinginan bagi para UMKM agar proses pengajuan dan persetujuan kredit menjadi lebih cepat dan sederhana. Minimnya akses informasi yang dimiliki para UMKM seringkali menyebabkan si calon debitur kurang dapat menerima apabila proses persetujuan kredit dianggap terlalu rumit. Proses persetujuan yang terlalu rumit menjadi tidak efisien apabila dibandingkan dengan besarnya nominal dana yang nantinya akan dipinjam oleh si calon debitur (2014 : 155-156).

C. METODE PENELITIAN

Jenis Penelitian

Pada penelitian ini, jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian kualitatif. Kriteria penulisan kualitatif diantaranya adalah informasi yang diperoleh berupa perkataan atau tulisan dan bukan dalam bentuk angka dan tidak menggunakan ukuran kuantitatif (Manzilati, 2017 : 22).

Objek Penelitian

Dalam pengambilan objek penelitian sampel yang dipilih menggunakan *purposive sampling* berdasarkan pada tujuan tertentu dan sesuai dengan kriteria yang telah ditetapkan. Sehingga objek penelitian yang memenuhi dan sesuai dengan kriteria di atas adalah PT Amarta Mikro Fintek (Amarta.com) yang akan dijadikan sebagai objek dalam penelitian.

Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini data yang dikumpulkan adalah bersifat data primer dan data sekunder. Data Primer didapatkan dengan melakukan wawancara sedangkan untuk data sekunder didapatkan dengan menggunakan penelitian dokumeter serta penelitian kepustakaan.

Teknik Analisis Data

Analisis data dalam penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif. Menurut Miles dan Huberman dalam Sugiyono (2008) menyatakan bahwa analisis data kualitatif dilakukan dengan cara terus menerus hingga tuntas dalam bentuk suatu laporan penelitian sampai data mengalami kejenuhan. Setelah mendapatkan informasi, dilakukannya analisis untuk pengumpulan informasi berikutnya. Hal ini dilakukan untuk memperoleh kesesuaian antara teori dengan kejadian dan keadaan yang terjadi. Ada empat tahap yang di gunakan yaitu; (1) pengumpulan data, (2) reduksi data, (3) penyajian data, dan (4) penarikan kesimpulan.

Teknik Validasi Data

Penelitian kualitatif umumnya menggunakan data primer, dimana data diperoleh secara langsung di lapangan. Data tersebut dapat dinyatakan valid jika tidak ada perbedaan antara apa yang dilaporkan dengan fakta yang ada di lapangan atau obyek penelitian. Menurut Wiersma dalam Sugiyono (2008) menjelaskan bahwa Triangulasi merupakan pengujian mengenai kredibilitas atau dapat diartikan sebagai pengecekan data yang didapat dari berbagai sumber dengan berbagai cara dan waktu. Sehingga dalam penelitian ini uji triangulasi yang digunakan adalah menggunakan teknik triangulasi sumber.

D. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada bagian ini akan dipaparkan uraian hasil penelitian dan pembahasan mengenai penerapan mitigasi resiko *fintech* dalam penyaluran kredit terhadap UMKM di Indonesia mulai dari prosedur penyaluran kredit, analisa kredit, langkah meminimalisir resiko yang terjadi hingga efektifitas kredit baik bagi para UMKM maupun bagi para investor.

Mitigasi Resiko Dalam Prosedur Penyaluran Kredit

Dalam kegiatan operasionalnya, Amarta tidak sepenuhnya berbasis online. Namun Amarta menggunakan pendekatan offline to online untuk membantu memfasilitasi proses penyaluran kredit dalam menghubungkan para investor dengan si peminjam dana yang memiliki keterbatasan dalam mengakses internet. Dan berikut merupakan penjelasan mengenai prosedur penyaluran kredit oleh Amarta :

- Proses Pengajuan Kredit,

Dalam penyaluran kreditnya, Amarta hanya berfokus pada ibu-ibu yang berada di suatu pedesaan yang memang belum tersentuh oleh perbankan. Sehingga dalam mencari si peminjam dana Amarta memiliki tim lapangan yang akan mencari UMKM atau mitra yang ingin di danai. Tim lapangan yang dipekerjakan bertugas untuk membantu menghubungkan antara si ibu-ibu calon peminjam dana dengan teknologi yang digunakan Amarta dalam melakukan kegiatan operasionalnya. Selain itu tim lapangan juga bertugas untuk memfasilitasi pengajuan proposal dan pembiayaan ke dalam marketplace bagi si peminjam yang memiliki keterbatasan akses internet. Dan berikut langkah yang dilakukan dalam proses pengajuan kredit :

- a. Membentuk Grup Lending, para calon peminjam diminta untuk membentuk sebuah grup lending atau Amarta menyebutnya dengan istilah majelis. Jumlah anggota kelompok terdiri dari 15-20 orang, di area tempat tinggalnya. Selain itu sebelum penerimaan calon debitur dan proses pengajuan dana disetujui, para anggota kelompok tersebut wajib mengikuti masa pelatihan selama beberapa hari. Hal ini dilakukan agar dapat meminimalisir resiko yang mungkin terjadi, dengan adanya pembentukan kelompok tentu para calon peminjam dapat memilih sendiri para anggotanya sehingga dapat menilai sendiri bagaimana watak atau karakter dari masing-masing anggota kelompok. Diharapkan adanya tersebut para ibu-ibu dapat memilih para anggota yang memiliki karakter yang baik dan bertanggung jawab. Selain itu dengan adanya masa pelatihan yang dilakukan diharapkan hal tersebut dapat membantu kapasitas serta dapat melatih kemampuan yang dimiliki dan dapat

memberikan ilmu mengenai hal-hal yang perlu diketahui dalam melakukan suatu usaha. Sehingga hal ini sesuai dengan pendapat dari Hadad et al, (2004) yang menyatakan bahwa bagi sebagian besar UMKM keterbatasan SDM menjadi salah satu kendala. Keterbatasan tersebut dikarenakan kurangnya pengetahuan yang dimiliki UMKM mengenai strategi dalam menjalankan dan mengembangkan bisnis yang sedang dijalani.

b. Persetujuan Kredit

Setelah melewati berbagai pelatihan yang telah dilakukan oleh Amartha, pada masa akhir pelatihan baru dilakukannya proses uji kelayakan. Pada masa akhir pelatihan tersebutlah apabila terdapat para anggota kelompok ingin mengajukan peminjaman atau pendanaan dapat mengajukan pembiayaan tersebut melalui petugas lapangan yang ada. Sebelum melakukan pengajuan kredit, para calon peminjam juga perlu mempersiapkan beberapa dokumen yang dibutuhkan seperti KTP, Kartu Keluarga, Surat Nikah, dan data pendukung lainnya. Kriteria lain yang harus dipenuhi yakni perempuan atau ibu-ibu berusia 21-55 tahun dimana usia yang diperbolehkan adalah usia produktif, merupakan pengusaha mikro di sebuah pedesaan yang belum bisa tersentuh oleh perbankan. Pengajuan pinjaman yang telah diajukan akan dianalisis oleh petugas lapangan dengan memperhatikan credit scoring serta beberapa indikator penilaian. Persyaratan persetujuan kredit di Amartha tidak terlalu rumit, sehingga hal ini juga menjadi salah satu solusi bagi para UMKM yang selama ini mengalami keterbatasan kredit karena rumitnya persyaratan kredit. Hal ini telah sesuai dengan pendapat dari Budisantoso dan Nuritmo (2014) yang menjelaskan bahwa karakteristik kredit bagi UMKM salah satunya adalah memerlukan persyaratan persetujuan kredit yang lebih sederhana.

c. Pertemuan Kelompok Mingguan

Setelah dilakukannya proses persetujuan kredit, ibu-ibu si peminjam yang sudah menjadi anggota mitra Amartha, wajib untuk mengikuti pertemuan mingguan dengan para petugas lapangan Amartha selama proses pembiayaan berlangsung. Selain itu dalam pertemuan mingguan ini akan dilakukan pemantauan secara berkala untuk melihat hasil atau perkembangan usaha dari para peminjam. Kegiatan lainnya yang dilakukan dalam pertemuan mingguan ini adalah proses transaksi, seperti penyaluran pembiayaan, pembayaran angsuran secara tunai.

- Proses Pencairan Dana dan Pembayaran Kembali

Setelah dilakukannya berbagai analisis dan review, proposal pembiayaan yang telah diajukan dan disetujui oleh tim Amartha akan terdaftar di dalam marketplace Amartha.com untuk di ajukan kepada para investor yang ingin mendanai para pengusaha mikro tersebut. Pencairan dana dilakukan pada minggu berikutnya pada saat diadakannya pertemuan mingguan. Sehingga proses dari persetujuan kredit hingga pencairan dana tidak diterima secara langsung setelah investor memberikan dananya, melainkan membutuhkan waktu sekitar satu minggu.

Sama halnya dengan proses pengajuan dan pencairan, dalam proses pembayaran kredit juga dilakukan dengan bantuan petugas lapangan pada saat pertemuan mingguan yang telah dijadwalkan. Dalam proses pembayaran tersebut, petugas lapangan menerima angsuran pembayaran dari para ibu-ibu berupa uang tunai. Sehingga proses dalam pembayaran kembali kepada para investor dilakukan melalui bantuan petugas lapangan yang akan menyetorkan uang tersebut ke bank. Hal ini dikarenakan banyaknya para ibu-ibu pengusaha mikro tersebut yang masih belum memiliki rekening di bank. Menurut Hadad et al, (2004) yang menyatakan bahwa masalah utama yang sering dihadapi oleh sebagian UMKM adalah keterbatasan modal. Khususnya bagi para UMKM yang tinggal di daerah pelosok desa yang relatif tertinggal. Terbatasnya akses UMKM terhadap akses keuangan juga disebabkan karena lokasi lembaga keuangan yang terlalu jauh untuk dapat dijangkau oleh para pelaku usaha yang tinggal di daerah tertinggal.

Mitigasi Resiko Dalam Analisis Kredit

Dalam setiap penyaluran kredit kepada seseorang tentu akan memiliki suatu resiko yang mungkin bisa terjadi. Salah satu resiko yang mungkin bisa terjadi yaitu adanya resiko gagal bayar. Amartha yang merupakan salah satu *marketplace* yang menghubungkan antara investor dengan para peminjam dana, dalam mengantisipasi resiko yang mungkin terjadi Amartha memiliki berbagai strategi dan berbagai analisis yang perlu dilakukan sebelum terjadinya realisasi berikut merupakan penerapan mitigasi resiko yang dilakukan oleh Amartha :

- Analisis Penilaian Kredit

Setiap permohonan kredit yang diajukan tidak selamanya mendapatkan persetujuan, hal ini dikarenakan perlu dilakukannya berbagai analisis dan pertimbangan sebelum dilakukannya pemberian kredit kepada para debitur. Setiap perusahaan yang bergerak dibidang pekreditan tentu memiliki berbagai metode dan standart yang harus dipenuhi sebelum memberikan persetujuan dalam pengajuan kredit. Proses pemilihan debitur dan analisis penilaian kredit yang dilakukan oleh Amartha :

a. Proses Pemilihan Calon Debitur

Target pemasaran yang dipilih Amarta adalah para pengusaha mikro di sebuah pedesaan yang dilakukan oleh para perempuan atau ibu-ibu. Pemberian kredit yang dilakukan oleh Amarta kepada segmen tersebut diharapkan dapat membantu kehidupan perekonomian dan pertumbuhan masyarakat desa untuk dapat meningkatkan kesejahteraan dari lapisan terbawah. dalam analisisnya Amarta menggunakan perpaduan antara teknologi dan tenaga manusianya atau yang dimaksud dalam hal ini adalah para petugas lapangan. Sehingga proses seleksi pemilihan calon debitur dan kelayakan kredit yang dilakukan oleh Amarta dilakukan oleh para petugas lapangan pada saat akhir masa pelatihan dengan bantuan teknologi yang dimiliki. Dalam menilai kelayakan tersebut akan mengumpulkan data dan informasi terkait dengan profil individu serta rencana usaha dari calon peminjam beserta dilakukan wawancara secara psikologis (psikonometri) serta analisa lainnya yang dapat dipakai untuk menghasilkan skor kredit yang menyeluruh dan akurat dari para calon peminjam. Penilaian tersebut dapat dilihat dari Kartu Tanda Penduduk (KTP) yang di scan yang kemudian hasil scan tersebut akan di masukkan (input) di aplikasi tersebut. Selain itu dilakukan pengambilan foto rumah atau foto tempat usaha dan berbagai pertanyaan pada saat proses interview menggunakan tes psikometrik. Menurut Firdaus dan Ariyanti (2013) menjelaskan bahwa pada setiap proses pemberian kredit diperlukan beberapa pertimbangan dan kehati-hatian serta kepercayaan agar kredit yang diberikan dapat terwujud dan terrealisasi dengan baik sesuai dengan sasaran yang diinginkan. Sehingga kredit yang telah disalurkan sudah dijalankan sesuai dengan sasaran yang diinginkan. Selain itu adanya para petugas lapangan juga dapat dijadikan sebagai sarana dalam proses verifikasi atau penyesuaian data dari para peminjam yang memang sekiranya benar-benar layak untuk dapat diberikan pendanaan. Proses tersebut dilakukan guna mendapatkan hasil yang valid mengenai data dari para calon peminjam.

b. Penguunaan Credit Scoring

Skor kredit merupakan teknologi yang dibangun oleh Amarta untuk diterapkan dalam menyeleksi para calon peminjam. Untuk dapat memberikan penilaian para calon debitur, skor kredit yang digunakan oleh Amarta menggunakan algoritma yang dibangun berdasarkan indikator sebagai berikut : riwayat pembayaran sebelumnya dan ketepatan waktu pembayaran (bagi pengajuan pinjaman lanjutan), keikutsertaan dalam pertemuan kelompok, serta hasil analisa dari psikometri. Dalam analisis credit scoring ini juga tetap menerapkan unsur 5C dan 3R seperti analisis skor kredit yang dilakukan oleh bank akan tetapi dengan pendekatan yang berbeda. Untuk melihat kemampuan calon peminjam dalam pembayaran kredit Amarta menggunakan tes psikometri. Tes psikometri merupakan suatu metode yang digunakan untuk mengukur kemampuan dan perilaku individu. Psikometrik digunakan karena nilai objektifitasnya lebih tinggi dibandingkan dengan penilaian yang dilakukan secara pribadi. Skor kredit yang digunakan ini juga bersifat dinamis sehingga apabila terjadi perubahan pada indikator peminjam maka skor kredit yang bersangkutan juga akan berubah secara otomatis. Menurut Firdaus dan Ariyanti (2013) bahwa Untuk melihat sejauh mana kelayakan kredit dapat diberikan kepada calon debitur dan dapat dipertanggung jawabkan maka setiap proses pemberian kredit harus memenuhi prinsip-prinsip dasar kredit seperti 5C dan 3R. Dengan penggunaan sistem ini Amarta dapat melihat profil calon debitur yang meliputi (character) dilihat dari perilaku selama masa pelatihan serta dari analisis yang telah dilakukan menggunakan test psikometris, (capacity) dilihat dari potensi serta pengalaman dalam usaha yang ingin dijalankan, (capital) dilihat dari kemampuan pembayaran sang calon debitur dari analisis yang dilakukan. Pemberian kredit ini tidak menggunakan suatu jaminan berupa barang (collateral), melainkan menggunakan jaminan perorangan menggunakan kredit berkelompok dengan sistem tanggung renteng sehingga jaminan yang digunakan lebih mengarah kepada jaminan sosial. Sistem ini juga dapat memperkirakan return, repayment dan risk dari masing-masing calon peminjam sesuai scor yang dihasilkan.

- Langkah Meminimalisir Resiko

Salah satu resiko yang mungkin bisa terjadi dalam pemberian kredit yaitu adanya resiko kredit macet. Kemungkinan resiko gagal bayar ini bisa disebabkan oleh berbagai hal baik dari faktor internal maupun faktor eksternal. hal-hal yang dilakukan Amarta dalam meminimalisir resiko, seperti :

a. Kredit berkelompok dengan sistem tanggung renteng

Tanggung renteng merupakan suatu keadaan dimana apabila terdapat salah satu anggota yang tidak membayar angsuran kredit maka seluruh anggota kelompok lainnya yang sudah dibentuk harus menanggung atau membayarkan angsuran salah satu anggota tersebut bersama-sama. Sehingga pembayaran kredit kepada para investor tidak akan bermasalah atau lancar. Penerapan sistem ini diharapkan dapat meminimalisir resiko kredit macet. Adanya sistem tanggung renteng di Amarta juga dapat menciptakan rasa gotong royong serta memupuk rasa solidaritas dan

tanggung jawab bersama di dalam sebuah kelompok yang telah dibentuk. Menurut Wahyudi dan Rustantia (2017) berpendapat bahwa sistem tanggung renteng dilakukan dengan tujuan agar dapat meminimalkan resiko kredit yang bermasalah. Sistem tanggung renteng ini dalam suatu kelompok berperan sebagai jaminan terhadap lancarnya pembiayaan yang akan diberikan.

b. Pengawasan dan Pendampingan Petugas Lapangan

Amartha dalam penyaluran kredit tidak hanya serta-merta memberikan dananya kepada para peminjamnya, melainkan juga dilakukannya pengawasan dan pendampingan yang diadakan tiap minggu. Dengan adanya bantuan dari petugas lapangan ini dapat menjadi salah satu langkah untuk bisa meminimalisir resiko karena petugas lapangan akan bertugas untuk memastikan kebenaran dari data yang telah dianalisis. Selain itu dengan adanya tim lapangan dapat memastikan pembiayaan yang disalurkan sudah sesuai dengan tujuan pengajuan pinjaman. Serta dapat mengawasi perkembangan usaha yang telah dijalankan oleh para peminjam. Tim lapangan yang bertugas juga dapat memberikan saran untuk memastikan kestabilan usaha dan kondisi keuangan para peminjam agar tetap terkontrol hingga akhir masa pembayaran. Menurut Novita (2014) menyatakan bahwa untuk memperkecil adanya resiko kredit maka pemberian kredit harus dilakukan secara teliti dan dengan kunjungan lapangan agar dapat mengetahui kemampuan debitur dalam mengembalikan kredit, melakukan peringatan dan tidak menutup-nutupi apabila terjadi kredit macet, serta melakukan pengawasan secara profesional.

c. Periode Pembayaran Mingguan

Jangka waktu pembayaran dari suatu kredit juga merupakan suatu hal yang perlu untuk diperhatikan. Hal ini dikarenakan dapat mempengaruhi kelancaran pembayaran angsuran dari si peminjam. Penerapan pembayaran yang dilakukan secara mingguan bertujuan agar pengembalian pinjaman pokok dan bagi hasil yang harus dibayarkan kepada si peminjam terasa lebih ringan. Hal ini sesuai dengan pendapat dari Firdaus dan Ariyanti (2013) yang menyatakan bahwa repayment harus di sesuaikan dengan kemampuan pembayaran kembali dan bagaimanakah periode pembayaran yang sesuai dengan kondisi calon debitur Sehingga hal tersebut juga menjadi salah satu startegi dalam meminimalisir adanya resiko kredit.

Efektivitas Dan Keamanan Kredit

Efektivitas sendiri merupakan suatu ukuran yang menyatakan seberapa jauh target yang sudah dicapai. Sehingga efektivitas kredit yang dimaksud dalam hal ini adalah untuk melihat bagaimana manfaat atau perkembangan usaha para UMKM dari adanya kredit atau pembiayaan yang telah disalurkan. Sebelum dilakukannya pemberian kredit tentu keamanan kredit menjadi hal utama yang perlu untuk dipertimbangkan oleh para pemberi dana atau investor. Keamanan kredit menjadi hal yang penting agar investor dapat mempercayakan modalnya serta dapat merasakan kenyamanan dalam berinvestasi. Dan berikut merupakan penjelasan mengenai efektivitas dan keamanan kredt :

- Efektivitas Kredit Bagi UMKM

Program pelatihan yang telah dijalankan, dilakukan agar dapat membantu dalam efektifitas kredit yang akan diberikan. Sehingga para UMKM tersebut memiliki kemampuan dalam mengembangkan potensi yang pada akhirnya dapat membantu dalam mengembangkan bisnis usahanya. Saat ini hampir semua UMKM yang telah diberikan pendanaan oleh Amartha sudah mulai mengalami perkembangan. Amartha mempunyai sebuah catatan laporan mengenai perkembangan UMKM yang biasanya disebut dengan Social Accountability Report. Dari hasil laporan terakhir secara rata-rata penghasilan dari si para peminjam naik sebesar 41% dalam jangka waktu setahun antara sebelum dan sesudah di biyai oleh Amartha. Selain itu dengan adanya laporan tersebut diharapkan juga dapat memberikan informasi mengenai bagaimana perkembangan para UMKM yang telah di danai sehingga hal tersebut juga dapat bahan pertimbangan sebelum dilakukannya pemutusan kredit kepada para mitra Amartha. Hal ini juga dapat dijadikan sebagai langkah meminimalisir adanya advers selection. Menurut Anggraeni L, et al (2013) menjelaskan bahwa dengan adanya pembiayaan yang diberikan kepada para UMKM dapat berdampak positif terhadap perkembangan usaha UMKM sehingga dapat meningkatkan perekonomian masyarakat. Dari penjelasan diatas dapat menjadi acuan bahwa dengan adanya bantuan kredit dari Amartha, sebagian besar pengusaha mikro yang menjadi mitra Amartha telah mengalami peningkatan pendapatan.

- Keamanan Kredit Bagi Invetor

Bagi para investor keamanan kredit menjadi hal yang terpenting sebelum melakukan suatu investasi. Untuk menjaga keamanan kredit bagi para investor Amartha, berikut merupakan hal-hal yang dilakukan:

a. Petugas Lapangan

Petugas lapangan bertugas untuk memastikan kebenaran kredit yang telah diajukan dengan penggunaan dana yang akan dilakukan oleh para peminjam. Sehingga selama proses pendanaan berlangsung, petugas lapangan memiliki auditor dan kepala cabang masing-masing daerah untuk dapat memantau penggunaan dana dengan melakukan kunjungan ke desa tempat ibu-ibu melakukan usaha. Oleh karena itu dengan adanya kegiatan tersebut dapat memastikan bahwa dana yang telah diberikan dipergunakan untuk kebutuhan usaha.

b. Village Tour

Acara village tour ini juga menjadi salah satu cara yang dilakukan Amartha agar para investor dapat menyaksikan sendiri bagaimana kesibukan serta penggunaan dana yang telah diberikan kepada si para peminjam. Selain itu dengan adanya acara tersebut para investor dapat melihat lebih dekat bahkan dapat turut serta secara langsung dalam membuat produk-produk para ibu pengrajin Amartha serta usaha-usaha lainnya yang ada dalam desa tersebut. Sehingga dengan kegiatan tersebut dapat mengajak masyarakat luas khususnya para investor untuk turut berpartisipasi dalam mendorong dan memberdayakan pengusaha mikro. Selain itu dengan adanya kegiatan tersebut dapat saling mengenal satu sama lain dan dapat mengetahui secara langsung personal diri dari si para peminjam yang selama ini telah di danai.

c. Asuransi Kredit

Selain agar dapat memberikan keamanan kredit bagi para investor, Amartha menjalin kerja sama dengan asuransi jiwa dan asuransi badan penjaminan kredit (Jamkrindo). Diharapkan dengan adanya kerja sama tersebut dapat meningkatkan kepercayaan masyarakat dalam bertransaksi. Dengan adanya penjaminan kredit ini maka para investor dapat mempercayakan dananya dan tidak khawatir untuk menyalurkan dananya. Sehingga hal ini dapat menjadi proteksi apabila peminjam yang didanai benar-benar mengalami gagal bayar yang diakibatkan karena faktor lain seperti usaha bangkrut atau yang lain sebagainya. Apabila dikarenakan telah meninggal dunia maka dalam hal ini Amartha akan mengembalikan sisa angsuran dana pokok investasi yang belum terbayarkan tanpa bagi hasil. Pengembalian dana yang belum terselesaikan akan dibayarkan 30 hari setelah klaim dilakukan. Dan untuk resiko gagal bayar yang diakibatkan karena faktor lain seperti usaha bangkrut dan lainnya maka asuransi ini dapat mengganti dana pokok investasi yang telah disalurkan hingga 75% tanpa bagi hasil apabila para peminjam mengalami gagal bayar. Akan tetapi asuransi ini merupakan asuransi yang optional atau sifatnya tidak mewajibkan, sehingga para investor berhak untuk memilih apakah ingin membayar premi asuransi tersebut atau tidak.

Adanya beberapa penjelasan diatas diharapkan dapat menjadi strategi dalam menjaga keamanan kredit bagi para investor serta diharapkan dapat meminimalisir adanya tindakan penyimpangan atau moral hazard yang mungkin dapat timbul. Menurut Fahmi (2014) menjelaskan bahwa investasi merupakan penempatan sejumlah dana pada saat ini dengan harapan dapat memperoleh keuntungan di masa yang akan datang. Dalam melakukan investasi membutuhkan analisis dan perhitungan mendalam dengan tidak mengesampingkan prinsip kehati-hatian. Oleh karena itu bagi investor dalam berinvestasi di peer to peer lending keamanan kredit menjadi hal yang sangat penting untuk diperhatikan.

E. PENUTUP

Kesimpulan

1. Dalam Mekanisme Prosedur Penyaluran kredit, mulai dari proses pengajuan pendanaan hingga proses pencairan dana dan pembayaran kembali, Amartha tidak sepenuhnya berbasis online melainkan dengan bantuan para petugas lapangan. Selain itu sebelum melakukan pengajuan kredit di Amartha maka syarat yang harus dilakukan yaitu membentuk sebuah grup lending, serta harus melewati berbagai proses pelatihan, dan bersedia hadir dalam pertemuan mingguan apabila pengajuan kredit sudah diterima.
2. Dalam menganalisis penilaian kredit dilakukan proses seleksi dengan memilih calon debitur sesuai dengan kriteria khusus yang telah ditetapkan. Selain itu dalam menyeleksi para calon peminjam, Amartha menggunakan credit scoring melalui berbagai indikator. Sedangkan langkah yang dilakukan dalam meminimalisir resiko adalah dengan membentuk grup lending dengan sistem tanggung renteng, serta adanya pengawasan dan pendampingan dan periode pembayaran yang dilakukan secara mingguan.
3. Untuk melihat efektivitas kredit bagi para UMKM dan keamanan kredit bagi para investor. Amartha telah memiliki laporan mengenai catatan perkembangan dari UMKM yang telah diberikan pendanaan yang disebut dengan Social Accountability Report. Dari hasil laporan terakhir kredit yang telah disalurkan banyak memberikan manfaat bagi para UMKM dan telah menaikkan penghasilan para

peminjam hingga 41%. Serta strategi yang dilakukan Amarta dalam memastikan keamanan kredit bagi para investor adalah dengan adanya program village tour, asuransi jiwa dan adanya asuransi Jamkrindo. Selain itu dengan adanya petugas lapangan juga berperan untuk memastikan kebenaran pengajuan kredit yang dilakukan UMKM sehingga tidak adanya penyalahgunaan dana.

Saran

1. Diharapkan Amarta dapat memberikan informasi yang jelas mengenai gambaran profil dari si calon debitur yang ingin didanai, serta memberikan banyak pertimbangan dan analisa sebelum menyetujui proposal kredit yang ingin diajukan. Serta dalam pemberian informasi kepada para investor mengenai mitra kerja (UMKM) dilakukan secara transparansi tanpa dibuat-buat dan tanpa adanya pemalsuan informasi. Sehingga tidak akan memasarkan pinjaman yang tak layak atau tidak memenuhi syarat dalam pemberian kredit hanya untuk memenuhi target bisnis.
2. Diperlukannya sistem kontrol yang memadai dalam pembentukan group lending serta diperlukannya langkah preventif yang nyata dalam menghentikan apabila terjadi tindakan yang melanggar prosedur, atau norma-norma kepatuhan dalam perjanjian yang telah ditetapkan. Hal ini perlu dilakukan guna mengurangi resiko terjadinya moral hazard.
3. Bagi para Investor, sebelum melakukan investasi diharapkan untuk dapat meneliti kredibilitas dari perusahaan penyedia layanan peer to peer lending yang mencakup status terdaftarnya dan pengawasan dari Otoritas Jasa Keuangan, reputasi perusahaan, serta layanan yang ditawarkan. Serta dapat melihat hasil uji kelayakan yang telah disajikan dalam bentuk sebuah laporan yang berisi segala informasi yang relevan mengenai fakta dan resiko yang ditemukan mengenai profil dari peminjam dan pinjaman yang terkait. Sehingga investor dapat melakukan berbagai pertimbangan dan analisa sebelum investor melakukan komitmen pendanaan pada salah satu perusahaan yang tersedia.
4. Bagi Praktisi maupun mahasiswa yang tertarik, penulis menyarankan untuk dapat melanjutkan penelitian secara mendalam dalam pengelolaan resiko yang dilakukan agar informasi mengenai mitigasi resiko dapat diketahui secara lengkap oleh masyarakat.

DAFTAR PUSTAKA

- Anggraeni, Lukytawati. et al. 2013. Akses UMKM Terhadap Pembiayaan Mikro Syariah dan Dampaknya Terhadap Perkembangan Usaha : Kasus BMT Tadbiirul Ummah, Kabupaten Bogor. Departemen Ilmu Ekonomi, Fakultas Ekonomi dan Manajemen Institut Pertanian Bogor. Bogor. *Jurnal al-Muzara'ah, Vol. 1, No. 1.*
- Arief, Tegar. 2018. *Regulasi Fintech : Perlindungan Konsumen Jadi Fokus OJK.* <http://finansial.bisnis.com>. Diakses pada tanggal 14 Mei 2018 Pukul 10.00 WIB.
- Bank Indonesia. 2017. *Data Kredit UMKM.* <http://www.bi.go.id/id/umkm/kredit/data/>. Diakses pada tanggal 19 November 2017 pukul 16.15 WIB.
- Budianto. 2013. *Baru 30% UMKM yang Mengakses Perbankan.* Sindonews. <https://ekbis.sindonews.com/>. Diakses pada tanggal 4 Januari 2018 pukul 09.30 WIB.
- Budisantoso, Totok dan Nuritomo. 2014. *Bank dan Lembaga Keuangan Lain.* Edisi 3. Jakarta: Salemba Empat.
- Christmastianto, Imanuel Adhitya Wulanata. 2017. Analisis SWOT Implementasi Teknologi Finansial Terhadap Kualitas Layanan Perbankan Di Indonesia. Fakultas Ilmu Pendidikan, Universitas Pelita Harapan Tangerang. Tangerang. *ISSN 1979-6471, Volume 20 Nomer 1.*
- Fahmi, Irham. 2014. *Studi Kelayakan Bisnis Dan Keputusan Investasi (Panduan bagi para Akademisi dan Praktisi Bisnis dalam Membangun dan Mengembangkan Bisnsi).* Edisi Pertama. Jakarta : Mitra Wacana Media.
- Finansialku. 2017. *Apa Itu Industri Financial Technology (FinTech Indonesia).* <https://www.finansialku.com>. Diakses pada tanggal 28 November 2017 Pukul 16.00 WIB.
- Firdaus, Rachmat dan Ariyanti, Maya. 2011. *Manajemen Perkreditan Bank Umum.* Bandung: Alfabet.
- Hadad, Mulaiaman, et al. 2004. *Kajian Peta Permasalahan UMKM.* Surabaya: Bank Indonesia.

- Kartini, Dupla. 2017. *Berhutang atau investasi di Fintech P2P Lending*. <http://caritahu.kontan.co.id>. Diakses pada tanggal 29 november 2017 Pukul 18.15 WIB.
- Manzilati, Asfi. 2017. *Metode Penelitian Kualitatif: Paradigma, Metode, dan Aplikasi*. Malang: UB Press.
- Novita, Sri Meri. 2014. Analisis Prosedur Pemberian Kredit Pada PT Bank Panin Tbk Cabang Banda Aceh. *Jurnal Skripsi*. Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Banda Aceh.
- Prasetya, Ferry. 2012. *Bagian III : Teori Informasi Asimetris*. Modul Ekonomi Publik. Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Brawijaya. Malang.
- Saraswati, Rosita Ayu. 2012. Peranan Analisis Laporan Keuangan, Penilaian Prinsip 5C Calon Debitur Dan Pengawasan Kredit Terhadap Efektifitas Pemberian Kredit Pada PD BPR Bank Pasar Kabupaten Temanggung. Universitas Negeri Yogyakarta. Yogyakarta. *Jurnal Nominal, Volume 1 Nomer 1*.
- Sugiyono. 2008. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Tarmo K, Agus. 2017. Mitigasi Resiko Perusahaan Fintech. *Jurnal ilmiah*. Ekonomi Syari'ah, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Ponorogo.
- Wahyudi, Arif dan Rustantia, Fepina. 2017. Sistem Tanggung Renteng Sebagai Startegi Pembiayaan Dalam Meningkatkan Kinerja BUMDES yang Bankable Pada Masyarakat Desa. *Prosiding Seminar Nasional dan Call For Paper Ekonomi dan Bisnis; SNAPER-EBIS 2017*. Universitas Islam Balitar. Jember.