

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA DAN KERANGKA TEORI

A. Tinjauan Pustaka

Sejauh tinjauan pustaka yang dilakukan oleh peneliti, belum terdapat bahasan khusus tentang *financial technology* berbasis *Islamic peer to peer financing* sebagai alternatif pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah melalui permodalan. Namun, terdapat beberapa tulisan yang relevan dan mendukung dalam penelitian ini.

1. Research Report yang berjudul *The Business Models and Economics of Peer-to-Peer Lending*. Penelitian ini mengkaji tentang perkembangan *peer to peer lending* di Inggris, Uni Eropa, Amerika Serikat, China dan negara-negara lain. Selain itu, penelitian ini juga menilai masalah bisnis *peer to peer* dan kebijakan ekonomi di berbagai negara tersebut sebagai bentuk baru lembaga intermediasi.¹
2. Jurnal yang berjudul *Peer to Peer Lending and Financial Innovation in The United Kingdom*. Penelitian ini mengkaji tentang sejarah pinjaman *peer to peer* dari awal, menunjukkan geografi regional pinjaman *peer to peer* di Inggris serta dampak *peer to*

¹ Milne, Alistair, dan Paul Parboteeah, *The Business Models and Economics of Peer-to-Peer Lending*, Belgium: European Credit Research Institute. 2016

peer lending terhadap bank konvensional. Penelitian ini menggunakan wawancara semi terstruktur yang dilakukan kepada empat responden dari tiga pendiri platform *peer to peer* yang paling signifikan di United Kingdom. Selain itu, peneliti juga memberikan analisis kuantitatif dari hampir 14 juta perjanjian pinjaman *peer to peer*.²

3. Jurnal yang berjudul *The Rise of Fintech: Opportunities and Challenges*. Penelitian ini membahas tentang pendorong utama pertumbuhan fintech, perannya dalam mendefinisikan ulang industri jasa keuangan, dan kemungkinan dampak pada model bisnis industri. Selain itu, penelitian ini juga menganalisis tren investasi fintech di pasar global dan regional, pasar keuangan alternatif di Australia, dan menyoroti serangkaian tantangan strategis dan peluang bagi pemegang jabatan lembaga keuangan.³
4. Jurnal yang berjudul *The Sharing Economy and Collaborative Finance: The Case Of P2P Lending In Vietnam*. Penelitian ini menyoroti aspek-aspek tertentu dari model bisnis baru berupa *peer to peer lending* dan untuk menganalisis peluang dan risiko dari pemberi pinjaman dan peminjam yang dilakukan di Vietnam. Penelitian ini menggabungkan analisis kualitatif dan data survei

² Atz, Ulrich and David Bholat, *Peer-To-Peer Lending And Financial Innovation In The United Kingdom*, Bank of England, Staff Working Paper No. 598. 2016

³ Fin, Ian Pollari F, *The Rise of Fintech: Opportunities and Challenges*, JASSA The Finsia Journal of Applied Finance, Issue 3. 2016, hal. 15-21

untuk melayani statistik deskriptif tentang *peer to peer online lending* di Vietnam.⁴

Perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang akan diangkat peneliti saat ini terletak pada cara pandang untuk melihat inovasi fintech berbasis *peer to peer lending*. Perusahaan *peer to peer lending* yang sudah diterapkan di Indonesia menjadi salah satu instrumen pembiayaan bagi UMKM yang *unbankable*. Perbedaan selanjutnya dalam penelitian ini yaitu peneliti akan membuat konsep *Islamic peer to peer financing* sebagai alternatif pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah dari sisi permodalan usaha dengan pendekatan kerjasama investasi yang lebih syar'i.

B. Kerangka Teori

1. Lembaga *Financial Intermediary*

Lembaga *Financial Intermediary* atau lembaga perantara keuangan merupakan sarana pendukung untuk menunjang kegiatan perekonomian. Lembaga perantara keuangan baik bank maupun bukan bank mempunyai peran yang sangat penting sebagai wahana yang mampu menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat secara efektif dan efisien ke arah peningkatan taraf hidup rakyat.⁵ Pada praktiknya, lembaga *financial intermediary* mempunyai beberapa pola yang

⁴ Uyen, Tran Dinh, dan Hoang Ha, *The Sharing Economy and Collaborative Finance: The Case Of P2P Lending In Vietnam*, Jurnal Ekonomi Bisnis Volume 22 No.2. 2017, hal. 84-93.

⁵ Budisantoso, Totok dan Nuritomo, *Bank dan Lembaga Keuangan Lain*. Edisi 3. Jakarta: Salemba Empat. 2008, hal 10

berbeda dalam menjalankan perusahaannya dibidang keuangan dimana kegiatannya baik hanya menghimpun dana, menyalurkan dana dan atau kedua duanya menghimpun dan menyalurkan dana.⁶

2. Pola-pola Lembaga *Financial Intermediary*

a. Lembaga yang menghimpun dan menyalurkan dana

Lembaga yang melakukan kegiatan menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat salah satunya yaitubank, baik yang menggunakan prinsip syariah maupun konvensional. Bank merupakan badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan/ atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak⁷

Kegiatan menghimpun dana dalam praktik perbankan dikenal dengan istilah *funding* yaitu mengumpulkan dan mencari dana masyarakat yang mengalami *surplus* dengan cara membeli dana dari masyarakat luas. Pembelian dana dari masyarakat dilakukan dengan cara memasang berbagai strategi agar masyarakat mau menanamkan dananya dalam bentuk simpanan seperti tabungan, deposito dan giro. Lembaga perbankan akan memberikan rangsangan berupa balas jasa yang akan diberikan kepada penyimpan agar masyarakat berminat untuk menyimpan uangnya di bank. Balas jasa tersebut dapat berupa

⁶ Kasmir. *Manajemen Perbankan*. Edisi Revisi. Cet. 13. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada. 2015. Hal, 12

⁷ Ibid, hal 13

bunga, bagi hasil, hadiah, pelayanan atau balas jasa lainnya. Semakin tinggi balas jasa yang diberikan, akan menambah minat masyarakat untuk menyimpan uangnya. Setelah memperoleh dananya dalam bentuk simpanan dari masyarakat, maka lembaga perbankan akan memutar kembali atau dijual kembali ke masyarakat dalam bentuk pinjaman, atau lebih dikenal dengan dengan istilah kredit (*lending*). Dalam pemberian kredit juga dikenakan jasa pinjaman kepada penerima kredit dalam bentuk bunga dan biaya administrasi.⁸

Pada bank dengan prinsip konvensional, besarnya bunga kredit sangat dipengaruhi oleh besarnya bunga simpanan. Semakin besar atau semakin mahal bunga simpanan maka semakin besar pula bunga pinjaman, demikian pula sebaliknya. Selain bunga simpanan, pengaruh besar kecilnya bunga juga dipengaruhi oleh keuntungan yang diambil, biaya operasi yang dikeluarkan, cadangan risiko, kredit macet, pajak serta pengaruh lainnya.⁹ Sehingga bank akan memberikan pinjaman kepada pihak-pihak yang memerlukan dana berdasarkan kemampuan mereka membayar tingkat bunga tertentu. Hubungan antara bank dengan nasabahnya adalah hubungan antara kreditur dan debitur.¹⁰

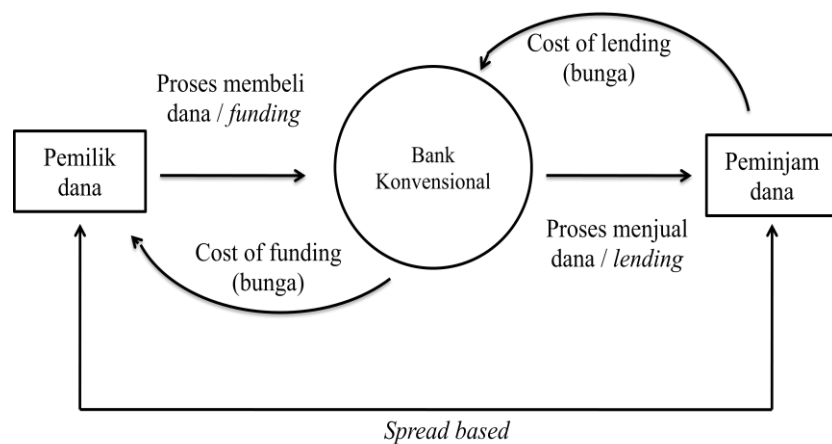
Keuntungan utama dari lembaga perbankan konvensional diperoleh dari selisih bunga simpanan yang diberikan kepada

⁸ Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Edisi Revisi 9. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada. 2009, hal 26.

⁹ *Ibid*, hal 27.

¹⁰ Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*. Cet. Ke 1. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada. 2014, hal 110.

penyimpan dengan bunga pinjaman atau kredit yang disalurkan. Keuntungan selisih bunga ini di bank dikenal dengan istilah *spread based*.¹¹.



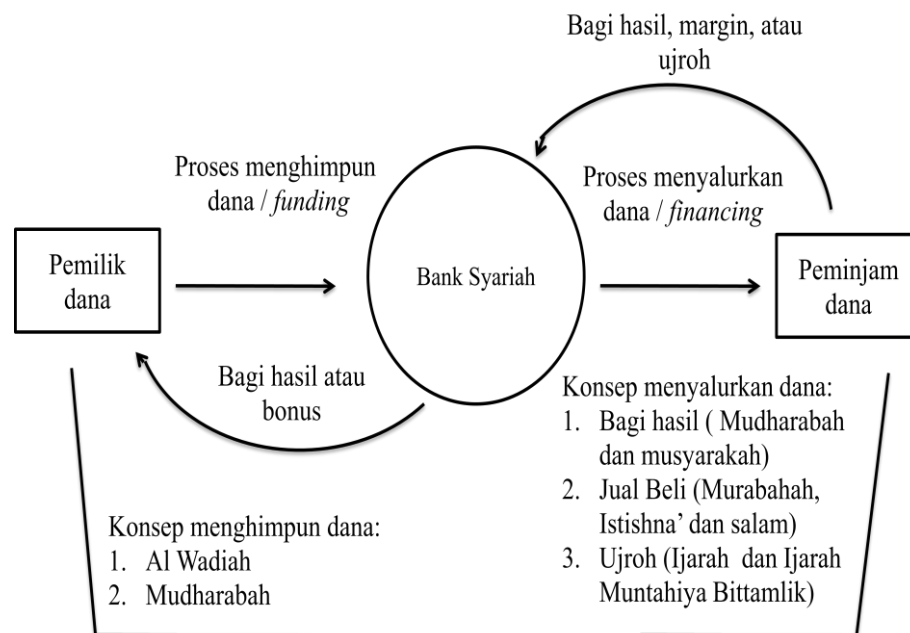
Gambar 2.1 Konsep dan Sistem Perbankan Konvensional

Berbeda dengan bank konvensional, bank yang berdasarkan prinsip syariah tidak dikenal istilah bunga dalam memberikan jasa kepada para penyimpan dana maupun peminjam dana. Di bank syariah, jasa yang diberikan disesuaikan dengan prinsip syariah sesuai hukum Islam. Prinsip syariah yang diterapkan oleh bank syariah adalah konsep penghimpunan dengan prinsip *al wadiah* dan *mudharabah* dimana para penyimpan dana akan mendapatkan balas jasa berupa bonus dan bagi hasil, serta konsep penyaluran berdasarkan prinsip bagi hasil antara bank dan peminjam (*mudharabah* dan *musyarakah*), prinsip jual beli dimana bank akan mendapatkan margin (*murabahah*, *istishna'* dan *salam*), prinsip sewa menyewa dimana

¹¹ Ibid.

bank akan mendapatkan *ujroh* atau *fee* (*Ijarah* dan *ijarah muntahiya bittamlik*).

Setiap nasabah yang akan menyimpan dananya ke bank mempunyai dua tujuan apakah hanya titipan atau untuk berinvestasi. Jika nasabah hanya menitipkan uangnya bank tidak akan memberikan bagi hasil, hanya memberikan bonus namun tidak dijanjikan di depan, sedangkan jika nasabah berinvestasi maka bank akan memberikan bagi hasil sesuai dengan nisbahnya. Bagi nasabah yang memerlukan pendanaan pada bank syariah haruslah jelas, apakah untuk kegiatan jual beli suatu barang, modal kerja, maupun untuk sewa-menyewa, sehingga keuntungan yang akan diperoleh oleh bank akan berbeda seperti margin atas keuntungan jual beli, bagi hasil atas hasil investasi ataupun *ujroh* dari hasil sewa menyewa. Tidak seperti pada bank konvensional, nasabah yang butuh pendanaan akan langsung diberikan sejumlah dana yang dibutuhkan dan kemudian akan dibebankan biaya bunga bunga dengan jumlah tertentu.



Gambar 2.2 Konsep dan Sistem Perbankan Syariah

Hubungan antara bank syariah dengan nasabahnya adalah hubungan kemitraan antara penyandang dana (*shahib al maal*) dengan pengelola dana (*mudharib*). Oleh karena itu, tingkat laba bank bukan saja berpengaruh terhadap tingkat bagi hasil untuk pemegang saham, tetapi juga berpengaruh terhadap bagi hasil yang dapat diberikan kepada nasabah menyimpan dana. Dengan demikian, kemampuan manajemen untuk melaksanakan fungsinya sebagai penyimpan harta, pengusaha dan pengelola investasi yang baik akan sangat menentukan kualitas usahanya sebagai lembaga *intermediary* dan kemampuannya menghasilkan laba.¹²

¹² Ibid.

b. Lembaga Pembiayaan

Menurut Peraturan Presiden No. 9 tahun 2009 lembaga pembiayaan adalah badan usaha yang melakukan kegiatan pembiayaan dalam bentuk penyediaan dana atau barang.¹³ Jenis-jenis lembaga pembiayaan antara lain: perusahaan pembiayaan, perusahaan modal ventura, dan perusahaan pembiayaan infrastruktur.¹⁴

1) Perusahaan Pembiayaan

Perusahaan pembiayaan merupakan suatu badan usaha yang didirikan khusus untuk melakukan transaksi kegiatan berupa sewa guna usaha, anjak piutang, pembiayaan konsumen dan atau usaha kartu kredit.¹⁵

2) Perusahaan Modal Ventura

Perusahaan modal ventura (*venture capital company*) merupakan suatu badan usaha yang melakukan usaha pembiayaan/penyertaan modal ke dalam suatu perusahaan yang menerima bantuan pembiayaan (*investee company*) untuk jangka waktu tertentu dalam bentuk penyertaan saham (*equity participation*), penyertaan melalui pembelian obligasi konversi

¹³ Peraturan Presiden Republik Indonesia Nomor 9 tahun 2009 tentang Lembaga Pembiayaan. Tercantum dalam <http://www.ojk.go.id/id/kanal/iknb/regulasi/lembaga-pembiayaan/peraturan-pemerintah/Pages/Peraturan-Presiden-Nomor-9-Tahun-2009.aspx> diakses pada tanggal 12 Februari 2018

¹⁴ Ibid

¹⁵ Ibid

(*equasi equity participation*), dan atau pembiayaan berdasarkan pembagian hasil usaha (*profit/revenue sharing*).¹⁶

Kegiatan investasi yang dibiayai oleh modal ventura biasanya dalam jangka waktu panjang dan memiliki risiko yang tinggi, seperti membentuk atau pengembangan usaha baru di bidang tertentu. Meskipun risiko yang dihadapi tinggi, pihak modal ventura mengharapkan suatu keuntungan yang tinggi pula dari penyertaan modalnya berupa *capital gain* atau *dividen*. Perusahaan yang pembiayaannya dari modal ventura disebut Perusahaan Pasangan Usaha (PPU) atau *investee company*.¹⁷

Dana modal ventura yang akan digunakan untuk penyertaan modal ke Perusahaan Pasangan Usaha (PPU) diperoleh dari berbagai sumber baik dari dalam perusahaan itu sendiri maupun dari luar perusahaan. Dana dari dalam perusahaan diperoleh dari setoran modal dari para pemegang saham, cadangan laba yang belum terpakai, dan laba ditahan. Kemudian, dana dari luar perusahaan dapat diperoleh dari investor baik perorangan maupun industri, pinjaman dari perbankan, pinjaman dari perusahaan asuransi, serta pinjaman perusahaan pensiun.

Perbedaan modal ventura dengan perbankan terletak pada jenis kegiatannya. Bank membiayai suatu perusahaan namun tidak masuk kedalam perusahaan yang dibiayai, sedangkan modal

¹⁶ Ibid

¹⁷ Ibid, hal 314

ventura memberikan pembiayaan dengan cara melakukan penyertaan langsung ke dalam perusahaan yang dibiayai tersebut.¹⁸

3) Perusahaan Pembiayaan Infrastruktur

Perusahaan pembiayaan infrastruktur adalah badan usaha yang didirikan khusus untuk melakukan pembiayaan dalam bentuk penyediaan dana pada proyek infrastruktur. Kegiatan usaha perusahaan pembiayaan infrastruktur meliputi pemberian pinjaman langsung (*direct lending*) untuk pembiayaan infrastruktur, *refinancing* atas infrastruktur yang telah dibiayai pihak lain dan atau pemberian pinjaman subordinasi (*subordinate loans*) yang berkaitan dengan pembiayaan infrastruktur.

Perbedaan lembaga pembiayaan dengan bank dalam melakukan *intermediary* yaitu lembaga pembiayaan tidak melakukan kegiatan *funding* ke masyarakat secara langsung seperti bank pada umumnya baik dalam bentuk Giro, Deposito maupun Tabungan. Modal usaha yang digunakan pada lembaga pembiayaan diperoleh dari dalam perusahaan maupun dari luar perusahaan namun bukan dari hasil *funding* ke pihak ketiga seperti halnya bank.

¹⁸ Ibid, hal 319

c. *Crowdfunding*

Crowdfunding merupakan suatu model bagi individu, organisasi, maupun perusahaan yang mengumpulkan pendanaan dari banyak masyarakat untuk mendanai suatu produk/proyek tertentu. Bernardo Nicoletti menjelaskan bahwa :

*Crowdfunding is the practice of funding a project or venture by rising money from a large number of people. This takes place most often via online platform. It can also happen through mail-order subscription, benefit even, and another methods.*¹⁹

Kyle Leslie Sim menyebutkan bahwa alasan dasar *crowdfunding* sangat sederhana :

*if you have an idea for a product or business, sketch it out, prototype it and share that idea on a crowdfunding platform. Spread the word via social media and let the people decide for themselves. Go viral and there is the potential to receive funding from hundreds to the hundred-thousands of individuals who each contribute a sum in return for a tangible reward*²⁰

Tidak sedikit bisnis *start-up* yang mencari pendanaan dari luar melalui *crowdfunding*, dengan alasan bahwa mengumpulkan uang tidak selalu bergantung pada *cash flow* atau profitabilitas perusahaan. Kampanye pada *crowdfunding* seringkali didasarkan pada beberapa orang yang percaya terhadap ide dan model bisnis yang ditawarkan. Jika banyak perusahaan menyukai cerita dan mempercayai ide bisnis

¹⁹ Nicoletti, Bernardo. *The Future of Fintech: Integrating Finance and Technology in Financial Service*. Switzerland: Springer Nature. 2017, hal 286.

²⁰ Sim, Kyle Leslie. *Equity Crowdfunding: Power to the People*. Undergraduate dissertation, University of Liverpool. 2014, hal 3

tersebut maka dapat memperoleh pendanaan tanpa melalui proses *track history* atau penjualan.²¹

Ada tiga klasifikasi *crowdfunding*²², yaitu:

- 1) *Equity crowdfunding* merupakan proses dimana orang (*the crowd*) berinvestasi pada perusahaan rintisan yang belum terdaftar atau inisiatif pertukaran saham perusahaan. Pemegang saham mempunyai kepemilikan atas sebagian perusahaan dan memperoleh keuntungan dari perusahaan tersebut. Namun, jika perusahaan gagal maka investor dapat kehilangan sebagian atau semua investasinya di perusahaan tersebut.
- 2) *Debt-based crowdfunding* merupakan proses ketika seseorang meminjamkan dana kepada perusahaan. Pemberi pinjaman akan mendapatkan tingkat pengembalian (*return*) berdasarkan bunga yang dibebankan pada pinjaman. Biasanya, pinjaman (*loan*) dijamin terhadap aset, yang memberi investor beberapa perlindungan jika peminjam gagal membayar kembali.
- 3) *Donation-based crowdfunding* merupakan proses ketika seseorang mendonasikan uangnya untuk sebuah proyek, sebagai gantinya, penyokong (*backers*) mungkin akan menerima penghargaan yang meningkatkan prestise karena

²¹ Soediro, Rahma. *Perbedaan Peer-to-Peer Lending dan Crowdfunding*. 2016. Tercantum dalam <https://www.investree.id/blog/business/perbedaan-peer-to-peer-lending-dan-crowdfunding-70> diakses pada 19 Januari 2018

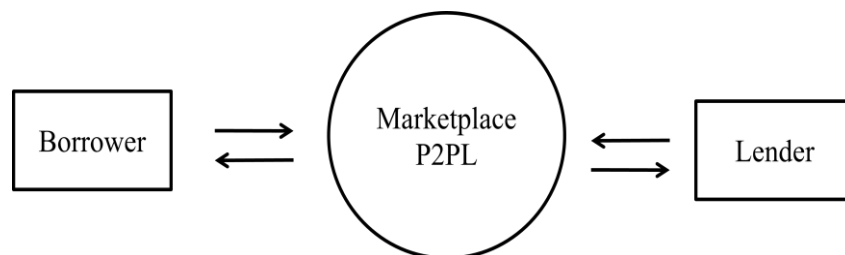
²² Ibid

ukuran sumbangan meningkat, namun terkadang penyandang dana mungkin tidak menerima sama sekali.

d. *Peer to Peer Lending*

Peer to peer merupakan pola kerjasama antara satu pihak dengan pihak yang lain. *Peer to peer lending* melibatkan pemberi pinjaman / investor yang memberikan uang secara langsung kepada peminjam tanpa proses dan struktur lembaga tradisional. Pada praktiknya hal ini seringkali telah dilakukan dalam bentuk informal. Dalam Islam, pola investasi *peer to peer* dapat ditemukan pada skema *mudharabah*, *musyarakah*, *muzara'ah* maupun *musaqah*.

Seiring dengan berkembangnya teknologi, kegiatan peminjaman turut berkembang secara online dalam bentuk platform melalui suatu wadah atau *marketplace*.



Gambar 2.3 Konsep Peer to Peer Lending

Peer to peer lending merupakan gambaran pasar online dimana pemberi pinjaman yang juga disebut sebagai *lender* dapat meminjamkan kepada individu atau usaha kecil (*borrower*).²³ Dalam

²³Mateescu, Alexandra, *Peer-to-Peer Lending*, New York: Data & Society Research Institute. 2015, hal. 2.

hal ini, para peminjam bisa mendapatkan pendanaan dari banyak individu.

Selain lembaga perbankan, perusahaan *peer to peer lending* juga menawarkan keunggulan kompetitif untuk menyatukan pemberi pinjaman. Keuntungan ini termasuk: margin bunga yang sangat rendah karena biaya administrasi rendah, kemampuan untuk menawarkan pinjaman kepada beberapa peminjam yang mungkin ditolak oleh bank (*unbankabel*), dan penggunaan inovatif mereka yaitu teknologi untuk memberikan transparansi yang lebih besar, fleksibilitas, cepat dan layanan yang lebih nyaman bagi pemberi pinjaman atau peminjam.²⁴

Menurut Alistair Milne dan Paul Parboteeah, pemberi pinjaman pada platform *peer to peer* yang memiliki lebih dari lima tahun terakhir telah mencapai hasil yang jauh lebih baik dari pada investasi uang mereka di deposito bank konvensional. Sifat fokus kegiatan mereka memastikan bahwa biaya administrasi dan pengeluaran tambahan yang diperlukan untuk menyiapkan platform *peer to peer* relatif rendah. Platform *peer to peer* juga dapat mencocokkan peminjam dan pemberi pinjaman tanpa margin bunga.²⁵

²⁴Ibid, hal. 1

²⁵Ibid, hal. 4

3. Prinsip dan Akad Kerjasama dalam Bisnis Syariah

a. Prinsip Bisnis Syariah

Menurut Fathurrahman Djamil, dalam bisnis syariah terdapat beberapa prinsip dasar yang harus dipertimbangkan yaitu:²⁶

- 1) Kaidah fikih (hukum Islam yang menyatakan, “Pada dasarnya segala bentuk muamalah adalah oleh kecuali ada dalil yang mengharamkannya”. Hal ini berarti bahwa hukum Islam memberi kesempatan luas bagi perkembangan bentuk dan jenis muamalah (bisnis) baru sesuai dengan perkembangan kebutuhan hidup masyarakat, termasuk di dalamnya kegiatan transaksi ekonomi di lembaga keuangan syariah.
- 2) Muamalah harus dilakukan atas dasar pertimbangan mendatangkan manfaat dan menghindarkan mudarat (*jalbu al-masalih wa dar’u al-mafasid*) atau sering disebut masalah (kemaslahatan). Konsekuensi dalam prinsip ini yaitu segala bentuk muamalah yang dapat merusak atau mengganggu kehidupan masyarakat tidak dapat dibenarkan.
- 3) Muamalah dilakukan dengan memelihara nilai keseimbangan (*tawazun*). Konsep keseimbangan dalam syariah/ muamalah Islam meliputi berbagai segi, antara lain keseimbangan antara pembangunan material dan spiritual; pengembangan sektor keuangan dan sektor riil; dan pemanfaatan serta pelestarian

²⁶ Mardani. *Hukum Bisnis Syariah*. Cet. Ke 1. Jakarta: Prenadamedia Group. 2014, hal 31.

sumber daya. Pembangunan ekonomi syariah tidak hanya ditunjukkan untuk pengembangan sektor korporasi, namun juga pengembangan sektor usaha kecil dan mikro yang terkadang luput dari upaya-upaya pengembangan sektor ekonomi keseimbangan.

- 4) Muamalah dilaksanakan dengan memelihara nilai keadilan dan menghindari unsur-unsur kezaliman. Segala bentuk muamalah yang mengandung unsur penindasan tidak dibenarkan. Keadilan adalah menempatkan sesuatu hanya pada tempatnya dan memberikan sesuatu hanya pada yang berhak, serta memperlakukan sesuatu sesuai porsinya. Penerapan dan implementasi keadilan dalam aktivitas berekonomi dapat berupa aturan prinsip muamalah yang melarang adanya unsur *riba*, *zalim*, *maysir*, *gharar*, dan atau objek transaksi haram.

b. Akad Kerjasama dalam Bisnis Syariah

1) *Al-Musyarakah*

Al-Musyarakah adalah akad kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu di mana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana (atau amal/ *expertise*) dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan risiko akan ditanggung bersama-sama sesuai dengan kesepakatan.²⁷

²⁷ Antonio, Muhammad Syafii. *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani Press. 2001, hal 90

Landasan Al-Qur'an.²⁸

عَلَّثُوا فِي شُرَكَاءَ... فَهُمْ

“...maka mereka bersekutu dalam yang sepertiga...” (QS. An-Nisa: 12)

لِحَدِّثِ وَعَمَلُوا ءَامَنُوا الَّذِينَ إِلَّا بَعْضٌ عَلَىٰ بَعْضٍ لِّيَتَّبِعِيَ الْخُلَطَاءُ مِّنْ كَثِيرٍ وَإِن...
الصَّ

“... dan, sesungguhnya kebanyakan dari orang-orang yang berserikat itu sebahagian mereka berbuat zalim kepada sebahagian yang lain, kecuali orang-orang yang beriman dan mengerjakan amal yang saleh...”(QS. Shaad: 24)

Akad *syirkah* dibagi menjadi dua yaitu *syaritul milk* (bersifat non kontraktual) dan *syirkatul 'uqud* (bersifat kontraktual). Dalam *syaritul milk* terjadi kepemilikan bersama terhadap suatu aset antara dua orang atau lebih tanpa harus membentuk kerjasama yang sifatnya formal. *Syirkatul 'uqud* atau kerjasama secara kontraktual luas digunakan dalam dunia usaha. Kerjasama semacam ini dengan sengaja dibentuk oleh dua orang atau lebih untuk mengikatkan diri dalam suatu kerjasama untuk berbagi dalam keuntungan maupun kerugian risiko. Keuntungan dalam *syirkatul 'uqud* dibagi dalam

²⁸ Al-Qur'an

proporsi yang disepakati dalam kontrak, sedangkan kerugian ditanggung secara proporsional sesuai dengan proporsi modal yang disetor masing-masing pihak.²⁹ *Syirkatul 'uqud* terbagi menjadi beberapa bentuk:

- a) *Syirkah al-'inan*, yaitu kontrak antara dua orang atau lebih dimana setiap pihak memberikan satu porsi dari keseluruhan dana dan turut aktif dalam bekerja. Kedua pihak membagikan keuntungan dan kerugian sesuai kesepakatan. Namun pembagian setiap pihak baik dalam dana maupun kerja atau bagi hasil, tidak harus sama dan serupa, sesuai dengan kesepakatan mereka.
- b) *Syirkah al-muwafadah*, yaitu kontrak kerjasama yang dilakukan antara dua orang atau lebih dimana setiap pihak memberikan suatu bagian dari keseluruhan dana dan turut aktif dalam bekerja. Setiap pihak membagi keuntungan dan kerugian secara sama. Dengan demikian, syarat utama dari *syirkah al-muwafadah* ini yaitu adanya kesamaan dana yang diberikan, kerja, tanggung jawab, dan beban utang dibagi oleh masing-masing pihak.

²⁹ Ibid, hal 143-144

- c) *Syirkah al-'amal*, yaitu kontrak kerjasama yang dilakukan antara dua orang atau yang seprofesi untuk menerima pekerjaan secara bersama dan membagi keuntungan dari pekerjaan tersebut.
- d) *Syirkah al-wujuh*, yaitu kontrak kerjasama yang dilakukan antara dua orang atau lebih yang memiliki reputasi dan prestise yang baik serta ahli dalam bisnis, mereka membeli barang secara kredit di suatu perusahaan dan menjual barang tersebut secara tunai. Mereka membagi keuntungan dan kerugian berdasarkan jaminan kepada penyedia barang yang disiapkan oleh setiap rekan kerja.

2) *Al-Mudharabah*

Al-Mudharabah adalah akad kerjasama usaha antara dua pihak di mana pihak pertama (*shahibul maal*) menyediakan seluruh modal (100%), sedangkan pihak yang lain menjadi pengelola (*mudharib*). Keuntungan usaha secara *mudharabah* dibagi menurut kesepakatan yang tertuang di dalam kontrak, sedangkan apabila rugi ditanggung oleh pemilik dana selama kerugian itu bukan akibat dari kelalaian pengelola. Jika kerugian diakibatkan karena kelalaian pengelola maka pengelola harus bertanggungjawab atas kerugian tersebut.

Landasan Al-Qur'an.³⁰

...اللَّهُ فَضْلٍ مِّن يَبْتَغُونَ الْأَرْضِ فِي يَضْرِبُونَ... وَءَاخِرُونَ

“...dan orang-orang yang berjalan di muka bumi mencari sebagian karunia Allah...” (QS. Al-Muzzammil: 20)

...اللَّهُ فَضْلٍ مِّن وَابْتَغُوا الْأَرْضِ فِي فَأَنْتَشِرُوا الصَّلَاةُ قُضِيَتْ فَإِذَا

“Apabila telah ditunaikan shalat, Maka bertebaranlah kamu di muka bumi; dan carilah karunia Allah...” (QS. Al-Jumu'ah: 10)

...رَبِّكُمْ مِّن فَضْلًا تَبْتَغُوا أَنْ جُنَاحٌ عَلَيْكُمْ لَيْسَ

“Tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia (rezki hasil perniagaan) dari Tuhanmu...” (QS. Al-Baqarah: 198)

Akad *mudharabah* terbagi menjadi dua; *pertama*, *mudharabah muthlaqah* (investasi tidak terikat) yaitu *mudharabah* yang jangkauannya luas. Transaksi ini tidak dibatasi oleh spesifikasi jenis usaha, waktu dan wilayah. Pihak *shahibul mal* memberikan keleluasaan kepada *mudharib* untuk melakukan jenis usaha sesuai kehendaknya, namun harus tetap sejalan dengan prinsip syariah dengan modal yang diberikan kepadanya. *Kedua*, *mudharabah muqayyadat*, merupakan kebalikan dari *mudharabah muthlaqah*. Pada transaksi ini, *mudharib* terikat oleh persyaratan yang diberikan oleh *shahibul*

³⁰ Ibid

mal dalam mengelola modal yang dipercayakan kepadanya. Persyaratan tersebut berupa jenis usaha, tenggang waktu dalam melakukan usaha serta batas wilayah usaha.³¹

4. Layanan Pinjam Meminjam Berbasis Teknologi

Seiring dengan berkembangnya teknologi, terdapat lembaga yang dapat memerankan tugas *intermediary* seperti halnya perbankan yaitu perusahaan penyedia layanan pinjam meminjam uang berbasis teknologi informasi. Didalam Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 77 Tahun 2016 Pasal 2 disebutkan bahwa penyelenggara layanan pinjam meminjam uang berbasis teknologi informasi dinyatakan sebagai Lembaga Jasa Keuangan Lainnya yang diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan. Lembaga ini merupakan penyelenggara layanan jasa keuangan untuk mempertemukan pemberi pinjaman dengan penerima pinjaman dalam rangka melakukan perjanjian pinjam meminjam dalam mata uang rupiah secara langsung melalui sistem elektronik dengan menggunakan jaringan internet. Layanan pinjam meminjam uang berbasis teknologi informasi ini sangat membantu dalam meningkatkan akses masyarakat terhadap produk jasa keuangan secara online dengan berbagai pihak tanpa perlu saling mengenal.³²

³¹ Ibid, hal 140-141

³² Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 77/POJK.01/2016 tentang Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi. Tercantum dalam <http://www.ojk.go.id/id/regulasi/otoritas-jasa-keuangan/peraturan-ojk/Pages/POJK-Nomor-77-POJK.01-2016.aspx>. diakses tanggal 29 Oktober 2017.

Layanan pinjam meminjam uang berbasis teknologi ini bagi pihak yang membutuhkan dana mereka dapat memenuhi kebutuhan dana tunai, sedangkan bagi para investor dapat menginvestasikan dananya. Hal tersebut dapat dilakukan secara cepat, mudah dan efisien serta meningkatkan daya saing. Keunggulan dari layanan pinjam meminjam uang berbasis teknologi informasi yaitu tersedianya berbagai keperluan pihak secara online untuk memenuhi, antara lain:

- a. Dokumen perjanjian untuk keperluan para pihak dalam bentuk elektronik
- b. Kuasa hukum untuk mempermudah transaksi
- c. Penilaian risiko terhadap para pihak
- d. Pengiriman informasi tagihan (*collection*)
- e. Penyediaan informasi status pinjaman kepada para pihak
- f. Penyediaan *escrow account* dan *virtual account* di perbankan kepada para pihak, sehingga seluruh pelaksanaan pembayaran dana berlangsung dalam sistem perbankan.

Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi sebagai lembaga *intermediary* modern akan lebih efisien dari pada lembaga konvensional. Hal ini karena dalam lembaga konvensional membutuhkan biaya-biaya yang banyak dalam proses penghimpunan dan penyaluran, sedangkan dalam Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi kebutuhan biaya dana

operasional akan dipangkas sehingga lebih murah untuk akses pendanaan.

Badan hukum perusahaan penyelenggara layanan pinjam meminjam uang berbasis teknologi informasi yaitu PT atau koperasi dengan kepemilikan asing maksimal 85%. Kemudian, batasan kegiatan perusahaan penyelenggara layanan pinjam meminjam uang berbasis teknologi informasi yang telah diatur dalam Peraturan Otoritas Jasa Keuangan yaitu hanya sebagai perantara kegiatan pinjam meminjam dimana penerima pinjaman harus berasal dan berdomisili di Indonesia, sedangkan pemberi pinjaman dapat berasal dari dalam dan / atau luar negeri. Batas maksimal nominal pemberian pinjaman dana adalah Rp. 2.000.000.000,00.

5. Financial Technology

Financial technology atau sering disebut Fintech sering didefinisikan sebagai penggunaan teknologi dan model bisnis yang inovatif di bidang jasa keuangan.

Fintech menurut *Oxford dictionary - as computer programs and othertechnology used to support or enable banking and financial service.*³³

Kemudian di dalam *Fintech Weekly* menyebutkan bahwa:

Fintech is a line of business based on using software to provide financial services. Financial technology companies are generally

³³ Ibid, hal 12

*startups founded with the purpose of disrupting incumbent financial systems and corporations that rely less on software.*³⁴

Pernyataan diatas menggambarkan bahwa lembaga keuangan konvensional yang tidak menggunakan software teknologi untuk menyediakan jasa layanan keuangan akan tersisihkan dan terganggu oleh perusahaan modern seperti fintech.

Berdasarkan hubungan bisnis yang terbentuk melalui layanan fintech, memiliki bentuk yang berbeda tergantung pada sifat subjek yang memanfaatkannya. Terdapat empat klasifikasi, yaitu³⁵

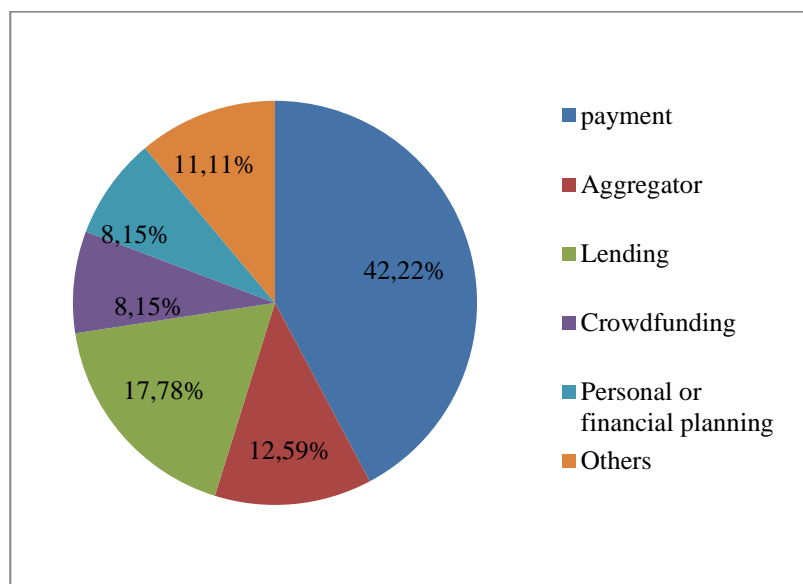
- a. P2P – *person to person service*, misalnya pada layanan *peer to peer lending* berbasis online dimana seseorang dapat meminjamkan kepada seseorang yang membutuhkan dana di suatu perusahaan penyedia platform peer to peer lending.
- b. B2P – *business to person*, misalnya layanan ATM pada perbankan. Nasabah dapat dengan mudah mengakses ATM, menarik uang, dan melakukan berbagai transaksi keuangan secara konsisten menghemat waktu dan sumber daya.
- c. P2B – *person to business*, misalnya pada layanan berbasis crowdfunding dimana seseorang sebagai sumber dana dapat berdonasi/ berinvestasi di suatu perusahaan.
- d. B2B – *business to business services*, merupakan hubungan yang mengacu ada transaksi ekonomi antara dua atau lebih perusahaan.

³⁴ Ibid, hal 291

³⁵ Ibid, hal 39

Misalnya layanan money transfer, kredit untuk usaha kecil dan menengah dan lain sebagainya.

Menurut data dari Asosiasi Fintech Indonesia dan Otoritas Jasa Keuangan, perkembangan perusahaan Fintech masih dominan dalam bentuk *payment* (43%), *lending* (17%) dan sisanya berbentuk *aggregator*, *crowdfunding*, dan lain lain.³⁶



Gambar 2.4 Pelaku Fintech di Indonesia (Berdasarkan Sektor)

Ada beberapa alasan mengapa Fintech telah berkembang pesat dalam beberapa tahun terakhir. Pertama, milenium sangat akrab dengan internet yang mereka gunakan untuk menemukan solusi sederhana dan cepat untuk masalah mereka melalui penggunaan teknologi. Fintech memenuhi kebutuhan mereka dalam konteks jasa keuangan. Kedua, meluasnya penggunaan internet, media sosial dan

³⁶ Ibid

smartphone telah mendorong ide untuk melakukan transaksi online. Ketiga, Big Data telah memungkinkan penggunaan dan pemanfaatan data dalam volume besar, dengan variasi dan kecepatan bahwa mendukung itu pelaksanaan Fintech.³⁷

6. Pemberdayaan

Menurut Edi Suharto pemberdayaan menunjuk pada kemampuan orang, khususnya kelompok rentan dan lemah sehingga mereka memiliki kekuatan atau kemampuan dalam a) memenuhi kebutuhan dasarnya sehingga mereka memiliki kebebasan (*freedom*), dalam arti bukan saja bebas mengemukakan pendapat, melainkan bebas dari kelaparan, bebas dari kebodohan, bebas dari kesakitan b.) menjangkau sumber-sumber produktif yang memungkinkan mereka dapat meningkatkan pendapatannya dan memperoleh barang-barang dan jasa-jasa yang mereka perlukan dan c.) Berpartisipasi dalam proses pembangunan dan keputusan-keputusan yang mempengaruhi mereka.³⁸

Sennet dan Cabb (1972) dan Conway menyatakan bahwa ketidakberdayaan disebabkan oleh beberapa faktor seperti ketiadaan jaminan ekonomi, ketiadaan pengalaman dalam arena politik, ketiadaan akses terhadap informasi, ketiadaan dukungan finansial, ketiadaan pelatihan-pelatihan dan adanya ketegangan fisik maupun

³⁷ Amalia, Fitri, *The Fintech book: The Financial Technology Handbook for Investor, Entrepreneurs and Visionaries*, Journal of Indonesian Economy and Business, Volume 31, Number 3, 2016, hal. 346

³⁸ Suharto, Edi, *Membangun Masyarakat memberdayakan Rakyat : Kajian Strategis Pembangunan Kesejahteraan Sosial & Pekerjaan Sosial*. Bandung: Refika Aditama. 2009, hal 59

emosional. Pelaksanaan proses dan pencapaian tujuan pemberdayaan dapat dicapai melalui penerapan pendekatan pemberdayaan yang dapat disingkat menjadi 5P, yaitu Pemungkinan, Penguatan, Perlindungan, Penyokongan, dan pemeliharaan³⁹.

- a. Pemungkinan yaitu menciptakan suasana yang memungkinkan potensi masyarakat itu dapat berkembang secara optimal. Pemberdayaan harus mampu membebaskan masyarakat dari sekat-sekat kultural yang menghambat.
- b. Penguatan yaitu memperkuat pengetahuan dan kemampuan yang dimiliki masyarakat dalam memecahkan berbagai masalah dan memenuhi kebutuhan-kebutuhannya. Pemberdayaan harus mampu menumbuhkan kembangkan segenap kemampuan dan kepercayaan diri masyarakat yang menunjang kemandirian mereka.
- c. Perlindungan yaitu melindungi masyarakat terutama kelompok – kelompok lemah agar tidak tertindas oleh kelompok kuat, menghindari terjadinya persaingan yang tidak seimbang (apalagi jika tidak sehat) antara yang kuat dan lemah, dan mencegah terjadinya eksploitasi kelompok kuat terhadap kelompok lemah pemberdayaan harus diarahkan pada penghapusan segala jenis deskriminasi yang tidak menguntungkan rakyat kecil.
- d. Penyokongan yaitu memberikan bimbingan dan dukungan agar masyarakat mampu menjalankan peranan dan tugas – tugas

³⁹ Ibid

kehidupannya. Pemberdayaan harus mampu menyokong masyarakat agar tidak terjatuh ke dalam keadaan dan posisi yang semakin lemah dan terpinggirkan.

- e. Pemeliharaan: memelihara kondisi yang kondusif agar tetap terjadi keseimbangan distribusi kekuasaan antara berbagai kelompok dalam masyarakat. Pemberdayaan harus mampu menjamin keselarasan dan keseimbangan yang memungkinkan setiap orang memperoleh kesempatan berusaha.

7. Usaha Mikro Kecil dan Menengah

a. Pengertian Usaha Mikro Kecil dan Menengah

Di dalam Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 pasal 1 menyebutkan bahwa:

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

- 3) Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.

Dalam Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 pasal 6 disebutkan tentang kriteria dari Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah berdasarkan kekayaan bersih pelaku usaha yang tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha dan hasil penjualan tahunan dari usaha yang dijalankan.

Tabel 2.1 Kriteria Usaha Mikro Kecil dan Menengah

Kriteria	Kekayaan bersih	Hasil Penjualan Pertahun
Usaha Mikro	Maksimal 50 juta rupiah	Maksimal 300 juta rupiah
Usaha Kecil	50 – 500 juta rupiah	300 juta rupiah – 2,5 miliar rupiah
Usaha Menengah	500 juta rupiah – 10 miliar rupiah	2,5 – 50 miliar rupiah

Sumber: Undang-undang Nomor 20 Tahun 2008

b. Permasalahan Usaha Mikro Kecil dan Menengah

Menurut Irfan Syauqi Beik dalam bukunya ekonomi pembangunan syariah menyebutkan bahwa salah satu masalah yang

dihadapi oleh UMKM adalah terbatasnya modal dan akses dari sumber dan lembaga keuangan. Keuangan inklusif perlu dimasukkan dalam program pengembangan lembaga keuangan. Salah satu upaya untuk mengembangkan akses permodalan bagi UMKM adalah melalui kredit.⁴⁰

Kehadiran UMKM merupakan suatu yang menjanjikan tapi masih banyak lembaga keuangan yang masih melirik sebelah mata. Menurut pengamat perbankan Drajad H Wibowo berkurangnya kredit untuk UMKM mencerminkan kurang tertariknya perbankan mengucurkan kredit ke usaha kecil. Bahkan sampai saat ini, perbankan relatif lebih tertarik untuk mengucurkan kredit konsumsi dan properti ketimbang ke usaha kecil. Hal ini disebabkan karena pengusaha kecil dinilai belum layak mendapatkan kredit karena tidak memiliki agunan. Perbankan berani mengucurkan kredit ke usaha kecil jika ada agunan.⁴¹

Disamping permodalan, menurut Fajar masalah lain yang dihadapi oleh UMKM adalah pengelolaan keuangan/perencanaan keuangan.⁴² Perencanaan keuangan UMKM hal sangat penting. Seringkali ada UMKM yang setelah menerima kredit dari lembaga keuangan/perbankan yang katanya digunakan untuk mengembangkan

⁴⁰ Ibid.

⁴¹ Fajar, Mukti, *UMKM di Indonesia Perspektif Hukum Ekonomi*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar. 2016, hal. 188.

⁴² Ibid., hal. 193

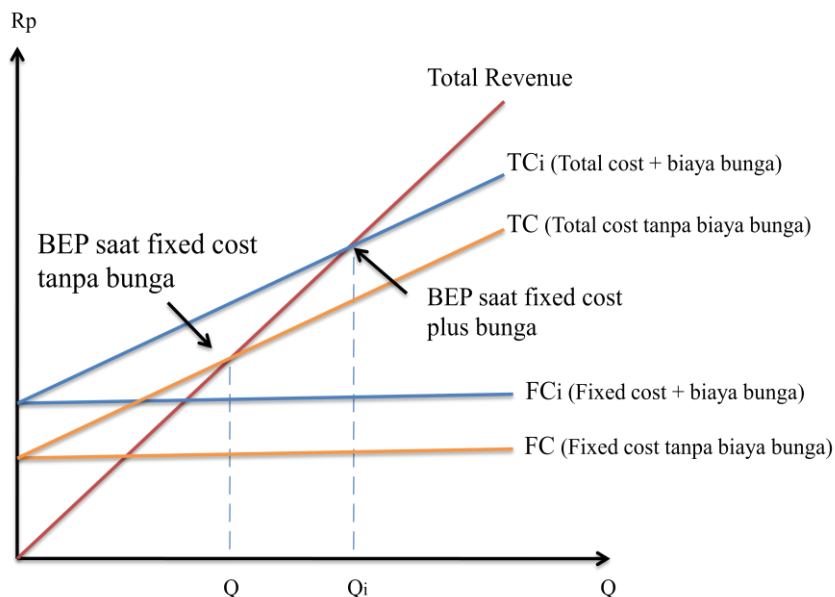
usaha, kenyataanya di lapangan digunakan untuk menutupi kebutuhan hidup sehari-hari, sehingga ketika uang tersebut habis, usaha pun tidak jalan/bangkrut.

c. Peran Usaha Mikro Kecil dan Menengah

Tujuan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 pasal 3 adalah untuk menumbuhkan dan mengembangkan usahanya dalam rangka membangun perekonomian nasional berdasarkan demokrasi ekonomi yang berkeadilan. UMKM turut serta berkontribusi dalam membangun perekonomian nasional dengan menyumbang PDB, menyediakan lapangan pekerjaan dan penyerapan tenaga kerja. Berdasarkan data dari Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah pada tahun 2013, UMKM di Indonesia berjumlah 57.895.721 unit, dengan menyerap tenaga kerja sebesar 114.144.082 orang dan menyumbang PDB Indonesia mencapai 5.440.007,9 Miliar.

8. Analisis Biaya: Penggunaan Modal sebagai Faktor Produksi

Penggunaan modal oleh suatu produsen merupakan suatu hal yang penting untuk diperhatikan. Hal ini disebabkan karena pada kenyataannya ada berbagai sumber modal yang digunakan produsen dalam proses produksi. Karakter biaya permodalan sangat tergantung dari mana sumber modal tersebut, seperti penggunaan sumber modal yang berbasis bunga tentu akan berbeda dengan sumber modal yang berbasis syirkah atau qardun hasan.



Gambar 2.5 Analisis Biaya Produksi dengan Sistem Bunga

Karakteristik sistem bunga dalam analisis biaya produksi adalah adanya biaya bunga yang harus dibayarkan oleh produsen bersifat tetap, sehingga biaya bunga akan menjadi bagian dari *fixed cost*. Oleh karena itu, berapapun jumlah output yang diproduksi, bunga tetap harus dibayarkan. Konsekuensi lebih lanjut, keberadaan biaya bunga akan meningkatkan *total cost*. Nakinya *total cost* akan mendorong BEP (*Break Even Point*) dari titik Q menjadi Qi. Break Even Point atau titik impas merupakan kurva perpotongan antara *Total Revenue* dengan *Total Cost* ($TR = TC$).⁴³

Jika produsen memperoleh sumber modal yang menggunakan sistem bunga, maka untuk menuju BEP produsen harus menghasilkan *output* lebih banyak dibandingkan dengan modal yang tanpa bunga.

⁴³ Karim, Adiwirman A., *Ekonomi Mikro Islami*. Edisi kelima. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada. 2014, hal. 138-142.

Besarnya beban bunga yang harus dibayar tergantung pada berapa banyak kredit yang diterima produsen, bukan tergantung pada berapa banyak *output* yang dihasilkan. Beban bunga yang harus dibayar produsen sama sekali tidak akan memengaruhi kurva penerimaan. Oleh karena itu kurva total penerimaan (TR) dalam sistem bunga adalah $TR_i = TR$.