

FINTECH DAN BANK : P2P LENDING VS BANK LENDING

Nanda Andreas Octavini^{(1)*}, Ayudia Dwi Puspitasari⁽²⁾

Institut Teknologi dan Bisnis Diniyyah Lampung

**email korespondensi: nandaandreas10@gmail.com*

Abstrak.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah P2P Lending dapat menggantikan atau menjadi pelengkap Bank Lending dalam kegiatan pelayanan keuangan ke UMKM dan memberikan alternatif solusi, baik bagi P2P Lending maupun Bank yang menyediakan layanan KUR. Lokasi penelitian ini adalah di Kabupaten Pesawaran. Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian kualitatif. Metode yang digunakan adalah metode survey dengan menggunakan wawancara sebagai instrumen utama untuk mengumpulkan data primer dari UMKM sebanyak 55 UMKM yang ada di Pesawaran. Teknik analisis data yang digunakan pada penelitian ini adalah menggunakan content analysis. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh UMKM yang ada di Kabupaten Pesawaran. Teknik pengambilan sampel untuk UMKM menggunakan cluster random sampling. Kabupaten Pesawaran memiliki 11 Kecamatan. UMKM dalam penelitian menggunakan 5 jenis usaha, yaitu: usaha kuliner, fashion, ekonomi kreatif, agribisnis, usaha lainnya. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa meskipun P2P lending dan Bank yang menyediakan KUR melayani pangsa pasar yang sama, namun keduanya memiliki kualitas peminjam yang berbeda. P2P lending tidak dapat menggantikan Bank KUR tetapi hanya sebagai pelengkap kegiatan Bank KUR.

Kata kunci: *Fintech, Bank, P2P Lending, Bank Lending, UMKM*

Abstract.

The purpose of this study is to find out whether P2P Lending can replace or complement Bank Lending in financial service activities for MSMEs and provide alternative solutions, both for P2P Lending and Banks that provide KUR services. The location of this research is in Pesawaran Regency. The type of research used is qualitative research. The method used is a survey method using interviews as the main instrument to collect primary data from 55 SMEs in Pesawaran. The data analysis technique used in this study is content analysis. The population in this study were all MSMEs in Pesawaran Regency. The sampling technique for SMEs uses cluster random sampling. Pesawaran Regency has 11 Districts. MSMEs in this study used 5 types of businesses, namely: culinary business, fashion, creative economy, agribusiness, other businesses. The results of this study indicate that even though P2P lending and banks that provide KUR serve the same market share, both have different qualities of borrowers. P2P lending cannot replace Bank KUR but only as a complement to Bank Lending (KUR).

Keywords: *Fintech, Bank, P2P Lending, Bank Lending, MSMEs*

PENDAHULUAN

Jumlah pelaku UMKM di Indonesia berkembang pesat, tetapi kendala terbesarnya adalah keterbatasan dana untuk melakukan usaha dan kurang adanya jaminan kredit. Hal ini sesuai dengan hasil survey yang dilakukan oleh PWC yang menemukan bahwa 74% UMKM di Indonesia belum mendapatkan akses pembiayaan. Hambatan lainnya menurut Bank Indonesia (2015) yaitu belum banyak

perbankan mampu menjangkau hingga ke daerah pelosok dan terpencil. Permasalahan yang sering dihadapi UMKM antara lain keterbatasan modal dan aset (Bank Indonesia, 2015), sebagian pelaku usaha termasuk kategori yang unbankable (Chauhan, 2015; Demirguc-Kunt et al., 2017; Fungáčová & Weill, 2015), kurang mengerti adanya akses pendanaan (Fungáčová & Weill, 2015) dan memerlukan lembaga penjamin kredit (Zhang et al., 2019).

Menurut TNP2K, pelaku UMKM dalam mengelola bisnis pada tiga tahun terakhir ini sedang di uji untuk mempertahankan bisnis yang dijalankan, karena banyak pelaku UMKM yang tidak bisa mempertahankan usahanya dan berakibat menutup usahanya. Pernyataan ini diperkuat dengan data yang terdapat dari hasil survei BPS yang menyatakan bahwa sekitar 50% UMKM di Indonesia terpaksa menutup usahanya akibat dampak pandemi covid-19.

Sulitnya persyaratan pinjaman bank seperti jumlah jaminan meskipun usahanya layak, semakin melemahkan para pelaku UMKM untuk mendapatkan pinjaman modal. Hal ini disebabkan dunia perbankan yang merupakan sumber pendanaan terbesar masih memandang UMKM sebagai nasabah yang berisiko tinggi. Akses perbankan yang masih belum merata dan masih banyak UMKM yang tidak bisa memperoleh layanan keuangan, dimanfaatkan oleh para pelaku P2P *lending* sebagai suatu peluang. Platform P2P dapat melayani pinjaman segmen berkualitas rendah yang tidak terjangkau oleh perbankan (Tang, 2019). Lebih banyak orang yang akan beralih ke platform P2P *Lending*, terutama yang membutuhkan pinjaman cepat dan efisien (Jagtiani & Lemieux, 2018; Kohardinata et al., 2020). Dengan begitu fintech dapat menjadi solusi dan jawaban atas persoalan kebutuhan akses pinjaman modal usaha tersebut FinTech bisa menjadi saluran baru untuk orang-orang yang tidak tercakup oleh bank tradisional (Jagtiani & Lemieux, 2018; Li et al., 2017). Fintech memiliki potensi untuk menjadi substitusi bank tradisional (Mackenzie, 2015).

Sejauh ini pemerintah telah membuat program pinjaman seperti KUR atau Kredit Usaha Rakyat, namun karena banyaknya kompetisi dan ketatnya peraturan perbankan, maka untuk memperoleh pinjaman tersebut tidak mudah. Dilansir dalam kur.ekon.go.id, program KUR adalah salah satu program pemerintah yang dimaksudkan untuk memperkuat kemampuan permodalan usaha dalam

rangka pelaksanaan kebijakan percepatan pengembangan sector riil dan pemberdayaan UMKM. KUR disalurkan kepada pelaku UMKM, Badan Usaha, dan Kelompok Usaha yang memiliki usaha produktif dan layak namun belum memiliki agunan tambahan atau feasible namun belum *bankable*.

Platform P2P *lending* yang memudahkan pelaku UMKM untuk mendapatkan pendanaan dan program KUR yang dibuat pemerintah dengan tujuan untuk membantu UMKM dalam permodalan. Dengan demikian, Platform P2P *lending* berpotensi sebagai pengganti atau pesaing Bank *lending* yang menyediakan layanan KUR karena mereka melayani pasar yang sama.

Banyak penelitian yang telah mengkaji pengaruh P2P *lending* terhadap industri perbankan. Hasil penelitian (Kohardinata et al., 2020) menunjukkan bahwa P2P *Lending* merupakan substitusi kredit BPR. Sedangkan hasil penelitian (Thakor, 2020) P2P *lending* tidak akan menggantikan bank dalam waktu dekat, tetapi akan mengambil sebagian pangsa pasar dari bank ketika bank-bank itu terkendala modal dan bagi peminjam yang tidak memiliki agunan untuk jaminan pinjaman. Penelitian sebelumnya tentang dampak P2P *lending* terhadap pinjaman Bank hanya terfokus pada dampak pada bank komersial dan dampak kredit P2P terhadap kredit BPR. Karena itu, penelitian kami mengisi kesenjangan dalam penelitian sebelumnya dengan memperhatikan dampak kredit P2P *lending* terhadap Bank yang menyediakan layanan Kredit Usaha Rakyat (KUR) dengan UMKM sebagai objek yang diteliti.

Fintech

Teknologi keuangan (FinTech) merupakan gabungan dari keuangan dan teknologi (Thakor, 2020). FinTech adalah istilah yang digunakan untuk menggambarkan penggunaan teknologi dalam layanan keuangan (Thakor, 2020). Dengan kata lain, FinTech dapat dipahami sebagai penerapan inovasi teknologi untuk

menyediakan layanan keuangan (Gomber et al., 2017). Fintech atau teknologi keuangan adalah istilah yang menunjukkan perusahaan yang menawarkan teknologi modern di sektor keuangan (Saksonova & Kuzmina-Merlino, 2017). FinTech muncul dan berkembang pesat di model bisnis yang beragam untuk memecahkan masalah yang terjadi di pasar keuangan (Liu et al., 2020). FinTech adalah teknologi berbasis inovasi yang berperan dalam mengubah lanskap perbankan dan keuangan saat ini dan masa depan.

Menurut Bank Indonesia (2019), keunggulan fintech adalah sebagai berikut:

1. Bagi konsumen, FinTech memberikan manfaat:
 - a. Mendapat layanan yang lebih baik
 - b. Lebih banyak pilihan
 - c. Harga lebih murah
2. Bagi pelaku FinTech (pedagang produk atau jasa), FinTech memberikan keuntungan:
 - a. Menyederhanakan rantai transaksi
 - b. Mengurangi biaya operasional dan biaya modal
 - c. Membekukan arus informasi
3. Bagi suatu negara, FinTech memberikan manfaat:
 - a. Mendorong transmisi kebijakan ekonomi
 - b. Meningkatkan kecepatan peredaran uang sehingga dapat meningkatkan perekonomian masyarakat
 - c. Di Indonesia, FinTech juga menjadi penggerak Strategi Nasional Keuangan Inklusif/SKNI

Satu persepsi yang muncul adalah bahwa industri FinTech akan mengancam keberadaan lembaga keuangan konvensional seperti bank. Banyak pendapat dari praktisi dan peneliti mengatakan bahwa fintech adalah gangguan dalam layanan keuangan (Dermine, 2017; Prawirasasra, 2018). Akan tetapi hasil penelitian yang dilakukan oleh (Cortina & Schmukler, 2018) menunjukkan bahwa meskipun perusahaan fintech berkembang pesat, tingkat gangguan terlihat rendah. Hal tersebut didorong oleh komplementaritas antara layanan yang

disediakan oleh banyak penyedia fintech dan bank tradisional. Hal ini berarti banyak perusahaan fintech yang menjadi pelengkap daripada substitusi perbankan tradisional, menyediakan alternatif sumber pembiayaan eksternal untuk konsumen dan UMKM.

Menurut (Lee & Shin, 2018), ada enam model bisnis Fintech yang berkembang, yaitu *payment*, *wealth management*, *crowdfunding*, *peer to peer* (P2P) *lending*, pasar modal, dan jasa asuransi. Pinjaman *Peer to Peer* (P2P) *Lending* adalah praktek atau cara peminjaman uang kepada perorangan atau badan usaha. Fintech hadir memberikan layanan pinjaman modal dengan proses pengajuan yang lebih sederhana dibandingkan lembaga keuangan konvensional seperti bank, sehingga P2P *Lending* sebagai alternatif peminjaman modal.

Platform P2P *Lending* sebenarnya adalah model bisnis yang menggabungkan internet dan keuangan, mengumpulkan dana dalam jumlah kecil dan meminjamkannya kepada mereka yang membutuhkan. Proses pinjaman seperti dana, kontrak dan prosedur informasi dapat sepenuhnya dilakukan melalui Internet. Pemberi pinjaman dan peminjam dapat membuat akun melalui situs web platform online sebelum mendanai atau memposting pinjaman menawarkan. Peminjam yang layak kredit diizinkan untuk mencantumkan pinjaman, yang biasanya berisi informasi tentang pinjaman, seperti tingkat bunga, jumlah pinjaman, tujuan pinjaman, dan informasi pribadi lainnya tentang peminjam.

Pemberi pinjaman dapat membuat keputusan pinjaman secara langsung dari jarak jauh untuk semua atau sebagian penawaran pinjaman berdasarkan informasi peminjam yang tersedia di database (Pengnate & Riggins, 2020). Menurut OJK (2020), cara kerja P2P *lending* adalah sebagai berikut:

1. Pendaftaran keanggotaan. Pengguna (pemberi pinjaman dan peminjam) mendaftar secara online melalui komputer atau smartphone.

2. Peminjam membuat aplikasi pinjaman.
3. Platform P2P *lending* menganalisis dan memilih peminjam yang memenuhi syarat untuk mengajukan pinjaman, termasuk menentukan tingkat risiko peminjam.
4. Peminjam terpilih akan ditempatkan oleh platform P2P *lending* di marketplace P2P *lending* online beserta informasi lengkap mengenai profil dan risiko peminjam.
5. Investor pinjaman P2P menganalisis dan memilih peminjam yang terdaftar di pasar pinjaman P2P yang disediakan oleh platform.
6. Investor P2P *lending* melakukan pendanaan kepada peminjam terpilih melalui platform P2P *lending*.
7. Peminjam mengembalikan pinjaman sesuai jadwal pelunasan pinjaman ke platform P2P *lending*.
8. Investor pinjaman P2P menerima pengembalian pinjaman dari peminjam melalui platform.

P2P *Lending* diberikan kepada konsumen yang berisiko tinggi dimana bank tidak mampu atau tidak mau melayani (de Roure et al., 2018). Platform P2P *Lending* dapat melayani pinjaman segmen berkualitas rendah lainnya yang tidak terjangkau oleh perbankan (Zhang et al., 2019). Pelanggan utama platform P2P *lending* biasanya yang tidak dapat mengakses pinjaman komersial (Thakor, 2020; Zhang et al., 2019). Hal tersebut sejalan dengan hasil penelitian (Thakor, 2020) yang menemukan bahwa P2P *Lending* tidak akan menggantikan bank dalam waktu dekat, tetapi mereka akan mengambil sebagian pangsa pasar dari bank ketika bank-bank itu terkendala modal dan bagi peminjam yang tidak memiliki agunan.

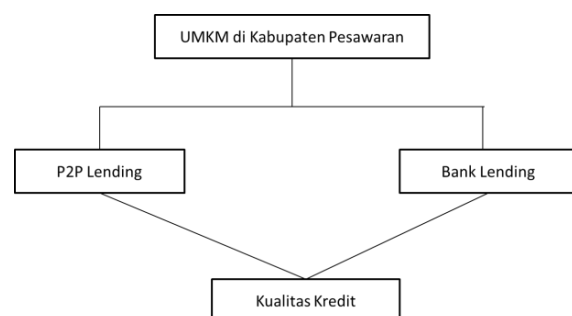
(Tang, 2019) menemukan bahwa P2P *Lending* berfungsi sebagai pengganti bank *lending* dalam hal melayani kredit bank infra-marginal, namun melengkapi bank *lending* dalam hal pinjaman kecil. Literatur lain menyebutkan bahwa platform P2P *lending* dapat bertindak sebagai pelengkap jika mereka berkolaborasi teknologi dengan

Bank Perkreditan Rakyat (BPR) untuk melayani pasar kelas bawah, tetapi dapat bertindak sebagai pengganti ketika mereka melayani yang pasar yang sama dengan BPR (Kohardinata et al., 2020).

UMKM

Dalam Undang-Undang nomor 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah, mendefinisikan bahwa usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro. Usaha kecil adalah usaha produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh perseorangan atau badan usaha bukan merupakan anak cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau besar yang memenuhi kriteria usaha kecil. Usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang 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.

Jika dilihat dari permasalahan yang dihadapi penelitian, maka dapat digambarkan kerangka pikir dalam penelitian dalam bagan dibawah ini:



Gambar 1. Kerangka Pikir

Berdasarkan teori dan latar belakang yang telah dijabarkan, permasalahan yang akan diteliti dalam penelitian ini adalah apakah P2P *lending* dapat menggantikan atau

menjadi pelengkap Bank *lending* dalam kegiatan pelayanan keuangan ke UMKM dan memberikan alternatif solusi, baik bagi P2P *lending* maupun Bank yang menyediakan layanan KUR.

METODE PENELITIAN

Penelitian yang akan dilakukan adalah deskriptif dengan pendekatan kualitatif yang menganalisis data sekunder dan primer. Metode yang digunakan adalah metode survey dengan menggunakan wawancara sebagai instrumen utama untuk mengumpulkan data primer dari UMKM sebanyak 55 UMKM yang ada di Pesawaran. Tujuan utama dari survei ini adalah untuk mengetahui apakah P2P *lending* dapat menggantikan Bank yang menyediakan Kredit Usaha Rakyat (KUR). Data sekunder diperoleh dari Dinas Koperasi dan UMKM Kabupaten Pesawaran dan data pengguna P2P *lending* di Provinsi Lampung dari OJK serta studi literatur dari berbagai jurnal. Teknik analisis data yang digunakan pada penelitian ini adalah menggunakan content analysis. Tujuan *content analysis* pada penelitian kualitatif adalah untuk secara sistematis mengubah sejumlah besar teks menjadi ringkasan hasil-hasil utama yang sangat teratur dan ringkas (Erlingsson & Brysiewicz, 2017).

Lokasi penelitian ini adalah di Kabupaten Pesawaran. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh UMKM yang ada di Kabupaten Pesawaran. Teknik pengambilan sampel untuk UMKM menggunakan cluster random sampling, yaitu dengan tahap (1) Membagi seluruh UMKM di Pesawaran menjadi setiap kecamatan (2) Setelah mendapatkan UMKM di setiap kecamatan, UMKM dibagi menjadi setiap jenis usaha (3) Setelah membagi UMKM di setiap kecamatan dan jenis usaha, sampel UMKM diambil secara acak. Kabupaten Pesawaran memiliki 11 Kecamatan. UMKM dalam penelitian menggunakan 5 jenis usaha, yaitu: usaha kuliner, fashion, ekonomi kreatif, agribisnis, dan usaha lainnya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Survey dilakukan terhadap 55 UMKM yang tersebar di 11 kecamatan yang ada di kabupaten Pesawaran dengan jenis usaha beragam dari beberapa bidang usaha seperti fashion, kuliner, agribisnis, ekonomi kreatif dan usaha lainnya.

Tabel 1. Hasil Wawancara

Uraian	Jumlah
Mengetahui P2P <i>lending</i>	10
Meminjam di P2P <i>lending</i>	8
Mengetahui KUR	27
Meminjam di KUR	10

Dari 55 orang pengusaha UMKM yang menjadi responden, ada sebanyak 45 responden yang tidak mengetahui adanya P2P *lending* sebagai platform peminjaman uang dan ada 10 responden yang mengetahui adanya pembiayaan P2P *lending*. Informasi tentang P2P *lending* mereka peroleh dari orang lain atau informasi dari berbagai media. Dari 10 pengusaha UMKM yang mengetahui adanya P2P *lending* hanya 8 (delapan) orang yang pernah meminjam di platform tersebut. Sedangkan responden yang mengetahui tentang adanya program pendanaan dari pemerintah berupa Kredit Usaha Rakyat (KUR) yang disalurkan melalui beberapa bank ada sebanyak 27 responden. Informasi mengenai KUR mereka dapatkan dari sosialisasi yang dilakukan oleh bank ataupun informasi dari rekan. Ada sebanyak 10 pengusaha UMKM yang pernah meminjam di bank yang menyediakan pinjaman KUR.

Tabel 2. Sumber modal para pengusaha UMKM

Uraian	Jumlah
P2P <i>Lending</i>	8
KUR	10
Sumber Pendanaan Informal	37

Tabel 2 menunjukkan data sumber modal para pengusaha UMKM. Beberapa responden memiliki persepsi bahwa P2P *lending* merupakan solusi alternative untuk menyelesaikan permasalahan kebutuhan keuangan namun bukan solusi utama. Banyak pemilik UMKM lebih memilih sumber pendanaan informal karena mereka bisa mendapatkan uang segera tanpa biaya

administrasi. Dari segi sumber permodalan, meskipun mereka juga menggunakan uang sendiri atau meminjam uang dari pemasok atau sumber informal lainnya, sebagian kecil dari mereka juga mengandalkan pinjaman dari sumber formal termasuk P2P *lending*.

Perkembangan UMKM di Indonesia semakin meningkat, tetapi hambatan modal masih menjadi salah satu masalah yang dihadapi pelaku UMKM ketika melakukan ekspansi usaha (Jaswadi et al., 2015). Berdasarkan survei Bank Indonesia pada tahun 2010, kendala yang dihadapi oleh pelaku UMKM pada akses pendanaan baik perbankan maupun nonperbankan adalah keterbatasan aset jaminan, kurangnya pendanaan dan tidak ada lembaga penjamin kredit (Bank Indonesia, 2010).

Kredit Usaha Rakyat (KUR) yang diluncurkan oleh pemerintah ditujukan untuk UKM dan UMKM yang tidak memiliki akses ke bank umum karena kurangnya aset berharga sebagai agunan. Namun, data dari Bank Indonesia (BI) menunjukkan bahwa porsi kredit perbankan

yang diterima oleh UMKM masih kecil. Sesuai dengan hasil survey kepada 55 pengusaha UMKM hanya 10 orang yang mendapatkan pendanaan dari KUR. Oleh karena itu, keberadaan perusahaan financial technology (fintech) yang telah berkembang pesat di Indonesia sejak beberapa tahun terakhir sebagai alternatif sumber pendanaan yang baik bagi UMKM, mengingat banyaknya kegagalan bank dalam memberikan pinjaman yang memadai kepada UMKM. Berdasarkan data dari OJK pengguna P2P *lending* di wilayah provinsi Lampung per 2021 ada sebanyak 820.795. Sedangkan berdasarkan hasil survey di pesawaran masih banyak pengusaha UMKM yang tidak menggunakan bahkan tidak mengetahui P2P *lending* yang artinya bahwa pengguna jasa tersebut tidak terdistribusi secara merata pada beberapa wilayah geografis.

Hasil wawancara kepada mereka yang memilih meminjam di P2P *lending*

mengatakan bahwa P2P *Lending* lebih mudah karena tidak mensyaratkan adanya jaminan dan proses yang tidak rumit, cepat, dan biaya transaksi yang rendah meskipun mereka harus membayar bunga yang lebih tinggi daripada bank. Selain itu, mereka memilih meminjam di P2P *Lending* karena

jumlah pendanaan yang mereka butuhkan tidak begitu besar. Pengusaha UMKM menganggap persyaratan dokumen, informasi, dan agunan yang rumit dari bank sebagai salah satu alasan mengapa mereka lebih memilih meminjam di P2P *Lending*.

Pengusaha UMKM yang memilih meminjam di bank yang menyediakan Kredit Usaha Rakyat (KUR) karena mereka membutuhkan modal yang banyak dan memenuhi persyaratan sebagai peminjam seperti usaha yang telah berjalan minimal 6 (enam) bulan, identitas lengkap, profil usaha, surat izin usaha dan NPWP. Sedangkan banyak yang memilih untuk meminjam dari sumber pendanaan informal seperti modal milik sendiri, pemasok, atau sumber informal lainnya karena mereka tidak mengetahui informasi apapun berkaitan dengan adanya P2P *lending* dan mereka tidak meminjam ke bank karena terkendala oleh beberapa hal seperti tidak memiliki sesuatu sebagai jaminan, pengajuan yang ditolak, operasional bisnis dengan manajemen yang buruk, tidak memiliki catatan keuangan dan tipe bisnis yang kurang menjanjikan.

Pelaku UMKM mempunyai kelemahan yaitu keterbatasan akses permodalan perbankan/unbankable dan operasional bisnis dengan manajemen yang buruk karena kurangnya pengetahuan tentang pengelolaan usaha seperti membuat laporan keuangan. Manajemen bisnis UMKM masih dikelola secara manual dan tradisional, terutama manajemen keuangan. Pelaku UMKM belum dapat memisahkan antara uang untuk operasional rumah tangga dan usaha. Selain itu, keterbatasan dana tersebut dipegaruhi oleh keterbatasan jaminan.

Sulitnya mendapatkan permodalan untuk usaha menjadi kendala yang dihadapi oleh UMKM, meskipun sejauh ini pemerintah telah membuat program pinjaman seperti KUR atau Kredit Usaha Rakyat, namun karena banyaknya kompetisi dan ketatnya peraturan perbankan, maka untuk memperoleh pinjaman tersebut tidak mudah. Kurangnya permodalan UMKM disebabkan karena pada umumnya usaha mikro, kecil dan menengah merupakan usaha perorangan yang bersifat tertutup mengandalkan modal dari pemilik yang jumlahnya sangat terbatas, sementara modal pinjaman dari bank atau lembaga keuangan lainnya sulit diperoleh karena persyaratan secara administratif dan teknis yang diminta oleh bank tidak dapat dipenuhi.

Peran P2P *Lending* untuk mawadahi masyarakat yang belum bankable yaitu UMKM yang memiliki kapasitas berkembang namun kurang memiliki akses untuk pendanaan. P2P *Lending* fokus kepada segmen UMKM yang layak kredit (creditworthy) namun belum pas mendapatkan kredit bank karena belum mempunyai cukup rekam jejak untuk mendapat kredit dari bank. Dari hasil analisis data dan survey terhadap pemilik UMKM, dapat diketahui bahwa akses UMKM ke pembiayaan kredit ditentukan berdasarkan kualitas peminjam seperti karakteristik perusahaan, informasi keuangan, karakteristik pinjaman, dan kapasitas pembayaran pinjaman yang berdampak pada kemungkinan pinjaman dana yang sukses. Hal ini sejalan dengan hasil penelitian dari (Beck, 2007) yang menyatakan bahwa UMKM menganggap persyaratan dokumen, informasi, dan agunan yang rumit dari bank sebagai salah satu kesulitan dalam memperoleh pinjaman dan ketidakmampuan dalam memberikan agunan. Dengan demikian dapat dikatakan meskipun P2P *lending* dan Bank yang menyediakan KUR melayani pangsa pasar yang sama namun memiliki kualitas peminjam yang berbeda.

Pemahaman dalam menggunakan internet juga menjadi salah satu modal besar pelaku UMKM untuk mendapatkan akses pinjaman modal usaha melalui P2P *Lending* (Ghazali & Yasuoka, 2018). Dapat dilihat dari hasil wawancara yang dilakukan kepada 55 pelaku UMKM banyak diantaranya yang tidak mengetahui informasi adanya P2P *Lending*, sedangkan semua proses pinjaman di platform P2P *Lending* dilakukan dengan cara mengakses internet membuka situs web perusahaan P2P *Lending*, mendaftar untuk sebuah akun, dan melengkapi aplikasi pinjaman.

Platform P2P *lending* berpotensi sebagai pengganti atau pesaing Bank *lending* yang menyediakan layanan KUR karena mereka melayani pasar yang sama yaitu UMKM. P2P *lending* bisa menjadi pesaing yang dapat menggantikan peran KUR dengan alasan bahwa platform P2P dapat menyediakan produk yang dapat diakses, hemat biaya, hemat waktu, dan peraturan pinjaman yang lebih sedikit dibandingkan dengan produk dilayani oleh KUR. Namun dari hasil wawancara yang dilakukan kepada 55 pengusaha UMKM tidak membuktikan pernyataan tersebut karena hanya sedikit yang meminjam baik dari P2P *Lending* maupun dari KUR meskipun keduanya sama-sama melayani UMKM dan tidak mensyaratkan adanya agunan namun kebanyakan pengusaha UMKM enggan dengan persyaratan administratif atau tidak memenuhi beberapa dokumen persyaratan untuk meminjam KUR. Sedangkan pengusaha UMKM yang tidak meminjam di P2P *lending* selain karena sebagian besar mereka tidak mengetahui tentang adanya P2P *lending* juga karena terkendala dengan bunga pinjaman yang lebih besar dari bank. Dengan demikian, meskipun sama-sama melayani UMKM, P2P *Lending* tidak dapat menggantikan atau menjadi pesaing Bank yang menyediakan KUR. P2P *Lending* hanya menjadi pelengkap Bank yang menyediakan KUR (Kredit Usaha Rakyat). Hasil penelitian ini didukung oleh teori dan

sejalan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh (Thakor, 2020) bahwa P2P *lending* tidak menjadi pesaing dan pengganti Bank.

KESIMPULAN

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa P2P *lending* tidak dapat menggantikan bank *lending* yang menyediakan jasa KUR kepada UMKM tetapi hanya sebagai pelengkap kegiatan Bank KUR. Meskipun sama-sama melayani UMKM namun keduanya memiliki kualitas peminjam yang berbeda. Hasil penelitian ini juga menemukan bahwa informasi mengenai P2P *lending* belum tersebar secara merata di seluru wilayah. Hal tersebut dilihat dari pengguna P2P *lending* di Kabupaten Pesawaran masih sedikit meskipun pengguna untuk di wilayah provinsi Lampung cukup banyak. Sedangkan untuk KUR sendiri pemerintah sudah melakukan sosialisasi baik melalui media maupun secara langsung kepada pelaku UMKM yang dilakukan oleh Bank meskipun porsi pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) yang diterima oleh UMKM masih kecil.

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka penulis menyarankan agar perusahaan P2P *lending* sebaiknya melakukan sosialisasi ke daerah-daerah secara lebih merata untuk meningkatkan pengetahuan masyarakat akan adanya P2P *lending* sebagai jasa keuangan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih kepada Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset dan Teknologi yang telah memberikan dana BOPTN Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat tahun 2022.

DAFTAR PUSTAKA

Annur, Cindy Mutia. 2019. Survey PwC: 74% UMKM Belum Dapat Akses Pembiayaan. <https://katadata.co.id/desysetyowati/digital/5e9a5182d753a/survei-pwc-74->

[umkm-belum-dapat-akses-pembiayaan](#). Diakses September 2022

Bank Indonesia. (2020). Edukasi Mengenal Financial Technology. Melalui <https://www.bi.go.id/id/edukasi/Pages/mengenal-Financial-Teknologi.aspx>. Diakses September 2022

Beck, T. (2007). Financing Constraints of SMEs in Developing Countries : Evidence , Determinants and Solutions. *Financing Innovation-Oriented Businesses to Promote Entrepreneurship*, April, 1–35.

Chauhan, S. (2015). Acceptance of mobile money by poor citizens of India: Integrating trust into the technology acceptance model. *Info*, 17(3), 58–68. <https://doi.org/10.1108/info-02-2015-0018>

Cortina, J. J., & Schmukler, S. L. (2018). Research & Policy Briefs. *The Fintech Revolution : A Threat to Global Banking?*, 4. <https://documents1.worldbank.org/curated/en/516561523035869085/pdf/125038-REVISED-A-Threat-to-Global-Banking-6-April-2018.pdf>

de Roure, C., Pelizzon, L., & Thakor, A. V. (2018). P2P Lenders versus Banks: Cream Skimming or Bottom Fishing? *SSRN Electronic Journal*, 206. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3174632>

Demirguc-Kunt, A., Klapper, L., & Singer, D. (2017). Financial Inclusion and Inclusive Growth: A Review of Recent Empirical Evidence. *Financial Inclusion and Inclusive Growth: A Review of Recent Empirical Evidence*, April. <https://doi.org/10.1596/1813-9450-8040>

Dermine, J. (2017). Digital Disruption and Bank lending. *European Economy, Banks, Regulation and the Real Sector*, 3(2), 65–121.

- Fungáčová, Z., & Weill, L. (2015). Understanding financial inclusion in China. *China Economic Review*, 34, 196–206.
<https://doi.org/10.1016/j.chieco.2014.12.004>
- Ghazali, N. H., & Yasuoka, T. (2018). Awareness and Perception Analysis of Small Medium Enterprise and Start-up Towards FinTech Instruments: Crowdfunding and Peer-to-Peer Lending in Malaysia. *International Journal of Finance and Banking Research*, 4(1), 13.
<https://doi.org/10.11648/j.ijfbr.20180401.12>
- Gomber, P., Koch, J. A., & Siering, M. (2017). Digital Finance and FinTech: current research and future research directions. *Journal of Business Economics*, 87(5), 537–580.
<https://doi.org/10.1007/s11573-017-0852-x>
- Jagtiani, J., & Lemieux, C. (2018). Do fintech lenders penetrate areas that are underserved by traditional banks? *Journal of Economics and Business*, 100(March), 43–54.
<https://doi.org/10.1016/j.jeconbus.2018.03.001>
- Kohardinata, C., Suhardianto, N., & Tjahjadi, B. (2020). Peer-to-peer lending platform: From substitution to complementary for rural banks. In *Business: Theory and Practice* (Vol. 21, Issue 2).
<https://doi.org/10.3846/btp.2020.12606>
- KUR. 2021. Maksud dan Tujuan. <https://kur.ekon.go.id/maksud-dan-tujuan>. Diakses September 2022
- Lee, I., & Shin, Y. J. (2018). Fintech: Ecosystem, business models, investment decisions, and challenges. *Business Horizons*, 61(1), 35–46.
<https://doi.org/10.1016/j.bushor.2017.09.003>
- Li, Y., Spigt, R., & Swinkels, L. (2017). The impact of FinTech start-ups on incumbent retail banks' share prices. *Financial Innovation*, 3(1).
<https://doi.org/10.1186/s40854-017-0076-7>
- Liu, J., Li, X., & Wang, S. (2020). What have we learnt from 10 years of fintech research? a scientometric analysis. *Technological Forecasting and Social Change*, 155(March), 120022.
<https://doi.org/10.1016/j.techfore.2020.120022>
- Mackenzie, A. (2015). the Fintech Revolution. *London Business School Review*, 26(3), 50–53.
<https://doi.org/10.1111/2057-1615.12059>
- OJK, Sikapi Uangmu. 2020. Yuk Mengenal Fintech P2P Lending Sebagai Alternatif Investasi Sekaligus Pendanaan. <https://sikapiuangmu.ojk.go.id/FrontEnd/CMS/Article/20566>. Diakses September 2022
- Pengnate, S. (Fone), & Riggins, F. J. (2020). The role of emotion in P2P microfinance funding: A sentiment analysis approach. *International Journal of Information Management*, 54(August 2019).
<https://doi.org/10.1016/j.ijinfomgt.2020.102138>
- Prawirasasra, K. P. (2018). Financial technology in Indonesia: disruptive or collaborative? *Reports on Economics and Finance*, 4(2), 83–90.
<https://doi.org/10.12988/ref.2018.818>
- Saksonova, S., & Kuzmina-Merlino, I. (2017). Fintech as financial innovation - The possibilities and problems of implementation. In *European Research Studies Journal* (Vol. 20,

Issue 3).
<https://doi.org/10.35808/ersj/757>

Tang, H. (2019). Peer-to-Peer Lenders Versus Banks: Substitutes or Complements? *Review of Financial Studies*, 32(5), 1900–1938.
<https://doi.org/10.1093/rfs/hhy137>

Thakor, A. V. (2020). Fintech and banking: What do we know? In *Journal of Financial Intermediation* (Vol. 41, Issue July).
<https://doi.org/10.1016/j.jfi.2019.100833>

Tim Nasional Percepatan Penanggulangan Kemiskinan (TNP2K). 2021. BPUM Policy: Efforts to Maintain Micro Enterprises During the Covid-19 Pandemic.
<http://tnp2k.go.id/articles/bpum-policy-efforts-to-maintain-micro-enterprises-during-the-covid19-pandemic>. Diakses September 2022

Zhang, Z., Hu, W., & Chang, T. (2019). Nonlinear effects of P2P lending on bank loans in a Panel Smooth Transition Regression model. *International Review of Economics and Finance*, 59(August 2017), 468–473.
<https://doi.org/10.1016/j.iref.2018.10.010>