



Analisis Resiko Pembiayaan dan Resolusi Syariah pada Peer-To-Peer Financing

Rifqi Muhammad¹, Izzun Khoirun Nissa²

Abstrak

Paper ini bertujuan untuk membahas implementasi pembiayaan fintech syariah dan risiko yang berpotensi terjadi di Indonesia. Kegiatan operasional fintech syariah dengan model pembiayaan peer-to-peer (P2P) dan mitigasi risiko dapat dilakukan untuk meminimalkan risiko di Indonesia yang menjadikan UMKM sebagai segmen pasar utama. Paper ini membahas perkembangan fintech syariah di Indonesia dan lebih spesifik kontribusinya secara nasional. Studi kasus berasal dari salah satu platform P2P yang pernah mendapat penghargaan sebagai fintech Syariah terbaik dalam memberikan layanan kepada UMKM di Indonesia. Akhirnya, akan ditutup dengan resolusi syariah dalam menyelesaikan pembiayaan bermasalah. Paper ini memberikan kontribusi bagi pengembangan fintech syariah karena memberikan gambaran perbedaan risiko-risiko fintech syariah dengan lembaga keuangan syariah lainnya karena fintech syariah lebih menekankan pada risk sharing dan tidak menjadikan lembaga intermediasi keuangan sebagai satu-satunya penanggung risiko likuiditas terbesar.

Kata Kunci: Financial Technology (fintech); Risk sharing; Peer to Peer Financing.

Abstract

This paper aims to discuss the implementation of Islamic fintech financing and the risks that potentially occur in Indonesia. Islamic fintech operational activities with a peer-to-peer (P2P) financing model and risk mitigation that can be done to minimize risk in Indonesia which makes MSME the main market segment. Furthermore, this study will discuss the development of Islamic fintech in Indonesia and more specifically its contribution nationally. . This research will use a case study of one of the P2P platforms that was once awarded as the best Sharia fintech in providing services to MSMEs in Indonesia. Finally, it will be closed with sharia resolution

¹ Universitas Islam Indonesia (UII)

² Universitas Islam Indonesia (UII)

e-mail :¹rifqimuhammad@uii.ac.id, ²izunnisa2125@gmail.com.



in solving problem financing. This paper contributes to the development of sharia fintech because it provides an overview of the differences between sharia fintech risks and other sharia financial institutions because sharia fintech places more emphasis on risk sharing and does not make financial intermediation institutions as the single largest insurer of liquidity risk

Keywords: Financial Technology (fintech); Risk Sharing; Peer to Peer Financing.

PENDAHULUAN

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan sektor usaha yang memberikan kontribusi yang besar dalam perekonomian nasional dari sisi jumlah unit usaha dan penyerapan tenaga kerjanya dalam beberapa tahun terakhir. Data Departemen Koperasi dan UMKM pada tahun 2016-2018 memberikan gambaran bagaimana kontribusi UMKM yang telah memberikan lapangan pekerjaan bagi sebagian besar masyarakat Indonesia di usia produktif. Tabel 1 memberikan informasi tentang jumlah usaha UMKM dan usaha besar pada periode tahun 2016-2018. Dari data berikut ini tampak bahwa jumlah UMKM hampir mendominasi jika dibandingkan dengan usaha besar dengan pangsa pasar sebesar 99,99%. Sedangkan usaha besar dari sisi jumlah hanya berkisar 0,01% dalam kurun waktu tersebut.

Tabel 1.
Jumlah UMKM dan Usaha Besar
Periode 2016-2018

Skala Usaha	2016		2017		2018	
	Jumlah (unit)	Pangsa (%)	Jumlah (unit)	Pangsa (%)	Jumlah (unit)	Pangsa (%)
Usaha Mikro	60.863.578	98,71	62.922.617	98,70	64.194.057	98,68
Usaha Kecil	731.047	1,19	757.090	1,20	783.132	1,22
Usaha Menengah	56.551	0,09	58.627	0,09	60.702	0,09
Usaha Besar	5.370	0,01	5.460	0,01	5.550	0,01

Sumber: Kementerian Koperasi dan UKM (2019)



Tabel 1 juga memberikan jumlah unit usaha UMKM selalu mengalami kenaikan dari tahun ke tahun, sementara usaha besar relatif lebih sedikit mengalami kenaikan jumlah. Hal ini tentu bisa dimaklumi karena pendirian usaha besar lebih banyak hal yang perlu dipersiapkan dibanding mendirikan UMKM. Disisi lain, tabel 2 dibawah ini memberikan gambaran jumlah tenaga kerja yang diserap oleh UMKM pada periode tahun 2016-2018 cukup besar dibanding tenaga kerja yang bekerja di usaha besar. Usaha mikro misalnya, mampu menyerap tenaga kerja sejumlah 103.839.015 orang (89,31%) pada tahun 2016 dan meningkat menjadi 107.376.540 orang (89,04%) pada tahun 2018. Sementara usaha besar hanya menyerap 3.444.746 orang (2,96%) orang pada tahun 2016 dan meningkat menjadi 3.619.507 orang (3%) pada tahun 2018 (Kementerian_Koperasi_dan_UKM_RI, 2018).

Tabel 2.
Jumlah Tenaga kerja UMKM dan Usaha Besar
Periode 2016-2018

Skala Usaha	2016		2017		2018	
	Jumlah (orang)	Pangsa (%)	Jumlah (orang)	Pangsa (%)	Jumlah (orang)	Pangsa (%)
Usaha Mikro	103.839.015	89,31	107.232.992	89,17	107.376.540	89,04
Usaha Kecil	5.402.073	4,65	5.704.321	4,74	5.831.256	4,84
Usaha Menengah	3.587.522	3,09	3.736.103	3,11	3.770.835	3,13
Usaha Besar	3.444.746	2,96	3.586.796	2,98	3.619.507	3,00

Sumber: Kementerian Koperasi dan UKM (2019)

Tabel 1 dan tabel 2 di atas telah memberikan bukti bahwa UMKM memiliki potensi kekuatan ekonomi yang luar biasa di Indonesia. Namun disisi lain, masih cukup banyak UMKM yang masih mengalami kesulitan dan tidak dapat berkembang karena keterbatasan modal dan keterbatasan akses kredit di perbankan. Sekarang ini UMKM mengalami beberapa kesulitan antara lain permodalan dan juga akses ke perbankan yang dirasa persyaratan yang terlalu sulit (Widyaningsih, 2018). Hal ini terkonfirmasi juga dengan data dari Departemen

Pengembangan UMKM – Bank Indonesia yang pada akhir tahun 2018 jumlah rekening kredit UMKM yang diberikan oleh Bank Umum Konvensional, Bank Umum Syariah, BPR Konvensional dan BPR Syariah adalah sejumlah 16,4 juta rekening dengan total outstanding pembiayaan sebesar Rp 1.037,6 triliun (Bank_Indonesia, 2018). Artinya masih sangat kecil sekali porsi akses UMKM terhadap perbankan di Indonesia.

Hal ini tentu menjadi peluang dan tantangan bagi lembaga intermediasi keuangan di Indonesia untuk mampu memberikan solusi atas lemahnya akses UMKM terhadap permodalan. Di satu sisi, UMKM lekat dengan profil nasabah yang memiliki model bisnis yang memiliki manajemen tradisional dan informal, kurang profesional, akses pasar terbatas, tidak memisahkan harta usaha dengan harta pribadi, dan tidak memiliki jaminan aset tetap yang memadai. Hal ini tentu dengan usaha besar yang lebih formal, manajemen profesional, akses pasar luas, literasi keuangan yang baik, serta memiliki aset tetap yang dijadikan jaminan. Sektor perbankan formal yang memiliki regulasi yang ketat tentu akan cenderung melirik usaha besar dengan potensi yang jelas dibandingkan UMKM dengan gambaran potensi yang masih perlu dilakukan penelusuran lanjutan. Walaupun hal ini belum tentu sepenuhnya benar.

Disisi lain, beberapa tahun terakhir mulai bermunculan platform aplikasi pinjaman dan pembiayaan online sebagaimana dikenal sebagai teknologi finansial (*financial technology*) (Rusydia, 2018). Teknologi finansial merupakan inovasi dalam produk dan layanan keuangan yang dilakukan dengan optimalisasi penggunaan teknologi informasi (Lee & Teo, 2015). Sedangkan perusahaan teknologi finansial ini juga dapat diklasifikasikan sebagai: (a) perusahaan teknologi informasi dan software yang mendukung dan memfasilitasi industri keuangan dalam menyediakan layanan berbasis teknologi informasi kepada stakeholdernya; (b) perusahaan teknologi informasi pemula (*Tech-startups*) dan perusahaan dengan skala kecil yang berinovasi untuk memberikan layanan intermediasi keuangan yang lebih mudah diakses dan punya peluang untuk mendisrupsi industri keuangan yang sudah lebih dahulu mapan.

Terdapat dua jenis platform teknologi finansial yang berkembang di dunia yaitu yang berorientasi pada sektor komersial (*profit orientation*) dan sektor sosial (*non-profit orientation*) (Lenz, 2016). Dalam praktiknya, teknologi



finansial yang paling populer saat ini adalah *peer-to-peer lending* (P2P) yaitu platform yang menghubungkan investor yang memiliki dana lebih dan mitra usaha yang membutuhkan modal untuk mengembangkan usahanya. Indonesia telah memiliki payung hukum kegiatan operasional P2P yaitu dengan Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 77/ POJK.01/ 2016 tentang Layanan Pinjam Meminjam Uang berbasis Teknologi Informasi. Peraturan ini memberikan ijin bagi penyelenggara layanan jasa keuangan untuk mempertemukan antara pemberi pinjaman dan peminjam untuk mengadakan perjanjian pinjam meminjam melalui platform teknologi finansial yang disediakan. Model awal yang ditawarkan dalam platform ini adalah pinjam meminjam konvensional.

Dalam perjalanannya, sejalan dengan perkembangan industri keuangan syariah yang ditandai dengan berkembangnya bank syariah, asuransi syariah, pasar modal syariah, serta instrument keuangan syariah lainnya yang menggunakan akad-akad syariah, maka teknologi finansial berbasis akad-akad transaksi syariah juga turut berkembang di Indonesia (Rusydiana, 2018). Oleh karena itu, paper ini akan membahas salah satu penyedia layanan P2P yang menyediakan produk berbasis akad syariah dan menjadikan UMKM sebagai pasar utamanya yaitu PT Amartha Mikro Fintek. Salah satu alasan utama dipilihnya platform ini karena telah 3 tahun berturut-turut mendapatkan penghargaan Anugerah Syariah Republika (ASR) pada tahun 2017, 2018, dan 2019 dengan penghargaan khusus bagi Pembiayaan Usaha Mikro Terbaik untuk kategori Fintech Syariah.

Paper ini akan fokus membahas beberapa hal antara lain: *pertama*, perkembangan Teknologi Finansial Syariah (*Islamic Financial Technology*) dan secara khusus di Indonesia. *Kedua*, membahas tentang pola pembiayaan syariah dan risiko-risiko yang akan dihadapi serta mitigasi risikonya. *Ketiga*, menjelaskan cara kerja platform Amartha Mikro Fintek, risiko-risiko yang dihadapi, dan mitigasi risiko yang diterapkan. Keempat, paper ini akan memberikan resolusi pembiayaan bermasalah dari perspektif syariah dan implementasinya di Amartha Mikro Fintek. Akhirnya, paper ini akan ditutup dengan kesimpulan, saran, dan rekomendasi bagi investor, pelaku UMKM, maupun regulator dalam mensikapi perkembangan teknologi finansial syariah dan kemungkinan risiko-risiko yang akan dihadapi.

KAJIAN LITERATUR

Financial Technology Syariah

Financial technology (fintech) syariah merupakan inovasi yang dilakukan oleh penyedia layanan intermediasi keuangan yang mengkombinasikan transaksi-transaksi keuangan melalui optimalisasi fungsi teknologi informasi dengan akad-akad yang menggunakan skema transaksi syariah (Nafiah & Faih, 2019). Transaksi-transaksi yang dilakukan oleh operator *fintech* syariah secara umum juga digunakan dengan lembaga keuangan syariah seperti perbankan syariah. Namun demikian, terdapat hubungan hukum yang berbeda dengan yang dilakukan oleh perbankan syariah dimana, bank syariah menjadi subyek hukum yang secara langsung berhadapan dengan nasabah. Sementara operator *fintech* syariah, tidak secara langsung sebagai subyek hukum yang berhadapan dengan nasabah, namun sebagai perantara yang menyediakan *marketplace* antara investor dengan mitra usahanya.

Fintech syariah mulai berkembang di Indonesia karena beberapa alasan yang rasional: *pertama*, Indonesia merupakan negara dengan penduduk muslim yang terbesar di dunia dengan total lebih dari 200 juta penduduk Muslim; *Kedua*, tingkat literasi keuangan yang masih rendah khususnya ditunjukkan dengan kepemilikan rekening di bank yang masih rendah sekitar 37% saja (Rahadiyan & Sari, 2019); *Ketiga*, akses UMKM dalam mendapatkan pembiayaan ke sektor perbankan juga masih rendah baru sekitar 30% dari total UMKM di Indonesia (Widyaningsih, 2018); dan *keempat*, tingkat pengguna internet di Indonesia yang cukup tinggi sekitar 54,7% dari total penduduk atau setara dengan 143,3 juta penduduk (Rahadiyan & Sari, 2019). Hal ini tentu menjadi peluang bagi *fintech* syariah untuk mengambil peran untuk dapat memberikan pelayanan dengan akad-akad transaksi syariah.

Sehubungan dengan potensi pengembangan *fintech* syariah tersebut, Dewan Syariah Nasional (DSN) Majelis Ulama Indonesia (MUI) melihat urgensi diterbitkannya Fatwa Nomor 117/DSN-MUI/II/2018 tentang Layanan Pembiayaan Berbasis Teknologi Informasi Berdasarkan Prinsip Syariah untuk memberikan kepastian landasan syariah bagi pelaksanaan transaksi akad-akad syariah yang diselenggarakan oleh operator penyedia platform *fintech* syariah baik dengan model *peer-to-peer financing* ataupun *crowdfunding*. Subyek



hukum yang diatur dalam fatwa ini juga meliputi penyelenggara (operator platform *fintech* syariah), penerima pembiayaan (mitra usaha), maupun pemberi pembiayaan (investor). Akad-akad yang bisa diterapkan di dalam jasa ini antara lain: jual beli, ijarah, musyarakah, mudharabah, qardh, *wakalah* dan *wakalah bil al-ujrah*.

Fatwa tersebut juga mengatur beberapa ketentuan syariah yang secara umum dipahami bersama antara lain: menghindari transaksi ribawi, yang mengandung gharar, maysir tadlis, dharar dan haram. Selain itu, transaksi perlu memperhatikan nilai-nilai keseimbangan, keadilan, serta kewajaran dalam kerangka syariah dan aturan hukum positif di Indonesia. Pembuktian terjadinya transaksi riil juga perlu diwujudkan dalam bentuk sertifikat elektronik yang valid dan relevan. Sebagai tambahan bahwa transaksi yang dijalankan perlu memastikan porsi bagi hasil, harga, biaya jasa (*ujroh*) yang sejalan dengan prinsip syariah. Dengan demikian *fintech* syariah dapat menjamin masyarakat dengan produk halal yang dipasarkan.

Peer to Peer Lending di Indonesia

Salah satu model bisnis *fintech* syariah yang cukup populer adalah menggunakan *peer to peer lending* (P2P) (Rusydiana, 2018). Model ini merupakan revolusi pemberian pembiayaan yang strategis khususnya di era perkembangan teknologi informasi yang cukup pesat ini (Chai *et al.*, 2016). Platform P2P mereduksi fungsi lembaga keuangan konvensional, seperti bank, yang sebelumnya sangat dominan dalam proses penyaluran pembiayaan sehingga memisahkan hubungan antara pemilik dan mitra usaha yang memanfaatkan dana tersebut. Sementara dengan adanya platform P2P ini, seorang investor seolah-olah berhubungan langsung dengan si nasabahnya melalui media atau platform yang dikembangkan oleh provider platform P2P (Saputra, 2019).

Platform P2P memberikan kemudahan bagi penggunanya, baik calon investor maupun calon nasabah/mitra usaha dalam memenuhi kebutuhannya masing-masing dalam hal pilihan portfolio investasi dan akses keuangan. Dari sisi calon investor, P2P memberikan informasi terkait pilihan investasi yang bisa dipilih dengan menyediakan *marketplace* yang menyediakan informasi usaha-usaha yang dapat diberikan pembiayaan termasuk juga pihak-pihak yang akan menerima pembiayaan tersebut baik individu maupun badan hukum komersial.

Informasi menjadi sesuatu yang sangat penting dalam operasional *P2P lending* karena calon investor akan membuat keputusan berdasarkan kecukupan informasi yang disediakan oleh penyedia platform (Suryono *et al.*, 2019). Sementara, penyedia platform melepaskan diri dari tanggung jawab atas risiko yang dialami oleh mitra usaha atau pengguna pembiayaan karena posisinya hanya sebatas penyedia platform.

Di Indonesia, provider penyedia platform *P2P lending* telah muncul sejak 2010 dan baru mendapatkan legalitas setelah dikeluarkan POJK Nomor 77/POJK.01/ 2016. Berdasarkan pelaku usaha *fintech* di Indonesia sampai dengan bulan Maret 2020, terdapat 161 perusahaan *fintech* baik konvensional maupun syariah yang terdaftar di OJK, dan 12 diantaranya adalah *fintech* syariah. Aset secara akumulatif *fintech* konvensional dan syariah sampai dengan bulan Maret 2020 adalah sebesar Rp 3.671.421.740.420,-, sementara untuk *fintech* syariah sebesar Rp 48.743.602.371,-. Data penting lain yang perlu diketahui adalah jumlah rekening lender atau investor dan rekening borrower yang masing-masing tercatat 640.233 dan 24.157.567 pada periode yang sama (OJK, 2020).

Hal ini menunjukkan bahwa secara akumulasi aset kontribusinya belum begitu signifikan secara nasional, namun demikian jika dilihat dari penerima manfaat yang berjumlah 24.157.567, dengan asumsi bahwa satu nasabah hanya memiliki 1 pinjaman online saja, maka daya jangkau sudah sangat luar biasa dimana penyedia platform ini tidak memiliki kantor cabang seperti halnya sektor perbankan yang menjangkau pasar berdasarkan banyaknya sebaran kantor cabang. Hal ini tentu bisa dipahami karena sektor perbankan memang masih mengandalkan pola pemasaran dan komunikasi dengan nasabah secara offline, termasuk dalam memproses pengajuan pembukaan rekening dan pembiayaan oleh nasabahnya.

Data penting lain yang perlu dicatat adalah sebaran penyaluran pinjaman dan pembiayaan baik yang ada di wilayah Jawa dan Luar Jawa. Data OJK sampai dengan bulan Maret 2020, jumlah pinjaman dan pembiayaan secara akumulatif nasional adalah sebesar Rp 102.534.393.511.190,-. Sementara penyaluran yang ada di wilayah Jawa adalah sebesar Rp 87.723.569.763.079,- dan di Luar Jawa ada;ah sebesar Rp 14.810.823.748.110,- (OJK, 2020). Angka ini menunjukkan bahwa lebih dari 80% penyaluran pinjaman dan pembiayaan masih berada di wilayah Jawa



yang memang menjadi pusat pertumbuhan ekonomi di Indonesia, khususnya wilayah DKI Jakarta, Jawa Barat, Banten, dan Jawa Timur.

Hal yang menarik lainnya adalah tingkat keberhasilan pembiayaan untuk periode yang berakhir pada bulan Maret 2020 adalah sebesar 95,78% sementara potensi kegagalan sebesar 4,22% yang artinya bahwa tingkat *Non Performing Lending (NPL)* masih tergolong tinggi. Hal ini dimungkinkan karena kontrak yang dijalankan tidak menggunakan jaminan aset tetap (*tangible asset*), melainkan menggunakan pengukuran skor kredit sebagai indikator reputasi peminjam dana atau mitra usaha yang bisa artikan sebagai aset tidak berwujud (*intangible asset*). Oleh karena, memang sangat memungkinkan adanya asimetri informasi antara investor dengan provider platform P2P lending karena keterbatasan dalam memperoleh informasi yang valid (Suryono et al., 2019).

Risiko Pembiayaan dan Mitigasi Risiko *Fintech Syariah*

Islamic Financial Service Board (IFSB) yang berkedudukan di Kuala Lumpur, Malaysia merilis standar tentang manajemen risiko bagi entitas keuangan syariah yang pada prinsipnya juga dapat digunakan oleh industri *fintech syariah*. Standar yang dikeluarkan pada tahun 2005 secara umum menjelaskan 6 (enam) risiko yang berpotensi dihadapi oleh industri keuangan syariah antara lain: risiko kredit, risiko investasi berbasis ekuitas, risiko pasar, risiko likuiditas, risiko tingkat bagi hasil, dan risiko operasional (IFSB, 2005). Diakhir standar juga dijelaskan terkait peran Dewan Pengawas Syariah (DPS) dalam memberikan kontribusinya dalam pengendalian risiko.

Risiko kredit berkaitan dengan risiko potensi kegagalan pembiayaan yang dilakukan oleh *fintech syariah* yang disebabkan karena kurang cermatnya dalam mengelola dan memonitor perkembangan usaha atau kemampuan bayar nasabah atau mitra usahanya. Apalagi pembiayaan syariah memiliki varian yang berbeda dengan kontrak-kontrak pinjaman konvensional yang hanya menggunakan satu instrumen harga yaitu tingkat bunga (*interest rate*). Sementara pembiayaan syariah bisa menggunakan pola jual beli, bagi hasil, dan sewa menyewa dimana masing-masing skema pembiayaan memiliki potensi risiko sendiri-sendiri. Sebagai contoh pembiayaan murabahah memiliki risiko lebih rendah dibandingkan mudharabah karena pembiayaan murabahah menggunakan skema harga pokok dan margin sementara mudharabah menggunakan pola

bagi hasil dimana modal pokok mungkin tidak dikembalikan secara bertahap (Muhammad, 2019). Mitigasi risiko yang bisa dilakukan pada kondisi kegagalan pembayaran antara lain: (a) melakukan penjadwalan pembayaran (*rescheduling*); (b) restrukturisasi pembiayaan (*restructuring*); (c) eksekusi jaminan; atau bahkan (d) penghapusan (*write-off*) pembiayaan.

Risiko investasi berbasis ekuitas merupakan risiko yang secara khusus dialami dalam pelaksanaan akad mudharabah dan musyarakah dimana kedua akad ini berorientasi pada pembiayaan dengan pola kerja sama dan model bagi hasil baik dengan bagi pendapatan atau *Profit or Loss Sharing (PLS)*. Risiko ini berpotensi muncul jika provider kurang cermat dalam menganalisis data mitra usaha pada periode sebelumnya khususnya terkait dengan karakter, kemampuan usaha mitra usaha, skala usaha, perencanaan bisnis, dan jaminan yang mungkin dimiliki oleh mitra usaha. Apalagi dalam pelaksanaan transaksi *P2P lending* ini lebih mengutamakan profil berdasarkan laporan dibandingkan pengamatan lapangan karena keterbatasan jangkauan dan sumber daya. Mitigasi risiko yang bisa disusun antara lain: (a) memberikan pendanaan secara bertahap kepada mitra usaha sambil melakukan penilaian tingkat risiko secara bertahap; (b) melakukan monitoring usaha mitra secara berkala; (c) menentukan waktu yang tepat untuk menghentikan pembiayaan; dan (d) memberikan waktu tambahan dengan berharap agar usaha mitra bisa berjalan semakin baik.

Risiko pasar merupakan risiko yang terkait dengan potensi adanya perubahan harga akibat produk pembiayaan yang ditawarkan oleh provider berhubungan dengan komoditas-komoditas tertentu seperti perbedaan harga produk (dalam transaksi murabahah), nilai tukar mata uang (jika melibatkan komoditas dengan harga berbasis valuta asing), harga komoditas tertentu yang fluktuatif di pasar, dan perubahan nilai aset tertentu. Dalam transaksi *fintech syariah* dengan pola *P2P lending* sangat dimungkinkan terjadi potensi risiko semacam ini misalnya dengan pola jual beli barang yang melibatkan komoditas tertentu dimana provider perlu menyediakan barang yang dipesan oleh nasabah atau mitra dengan durasi waktu tertentu sehingga mungkin terjadi perubahan harga diluar perkiraan penjual sementara akad sudah ditandatangani sebelumnya. Oleh karena itu, mitigasi risiko yang bisa dilakukan antara lain: (a) melakukan monitoring terhadap kondisi eksternal untuk kurun waktu tertentu misalnya kurs, harga komoditas tertentu, atau harga-harga yang ditawarkan kompetitor



lainnya; (b) melakukan penilaian atas aset yang mungkin tidak tersedia datanya di pasar; dan (c) mencadangkan sejumlah dana untuk mengantisipasi risiko yang terjadi di masa yang akan datang.

Risiko likuiditas merupakan risiko atas kemampuan entitas dalam menyelesaikan kewajiban jangka pendeknya. Sementara provider *fintech* syariah punya karakter yang berbeda dengan lembaga keuangan syariah seperti bank syariah atau perusahaan asuransi syariah yang menjadikan likuiditas sebagai instrument yang penting. Sementara provider *fintech* syariah menempati posisi dimana likuiditas bukan menjadi aspek utama dalam bisnisnya karena secara prinsip mereka hanya menjadi perantara antara investor dengan nasabah atau mitra usaha, dimana risiko terbesar akan dibebankan kepada investor sebagai pemilik dana. Namun demikian, provider *fintech* syariah juga perlu mencadangkan dana untuk membiayai aktivitas operasionalnya yang menggunakan SDM yang memiliki kualifikasi kompetensi lebih tinggi karena berkaitan dengan penguasaan teknologi informasi.

Risiko tingkat bagi hasil merupakan risiko yang akan dialami oleh investor dimana tingkat bagi hasil yang akan diterima bisa saja tidak stabil karena model pembiayaan yang dilakukan menggunakan akad mudharabah atau musyarakah. Walaupun esensi dalam transaksi di *fintech* syariah merupakan hubungan antara investor dan mitra usaha, namun penyedia platform juga memiliki tanggung jawab untuk melakukan monitoring terhadap keberhasilan pembiayaan dan tingkat bagi hasil yang diterima oleh investor. Konsekuensi yang akan dialami jika investor merasa tidak puas dengan proses transaksi karena tingkat bagi hasil yang diterima tidak sesuai dengan ekspektasinya, maka akan muncul adanya risiko perpindahan dana investasi (*displaced commercial risk*) sehingga mengakibatkan turunnya reputasi dari provider *fintech* syariah. Risiko ini sering dialami juga dalam praktik di industri perbankan syariah walaupun dengan karakter penghimpunan dana yang berbeda (Yusof *et al.*, 2015). Mitigasi risiko yang bisa dilakukan antara lain dengan melakukan perhitungan bisnis di awal terkait dengan potensi usaha atau kemampuan mitra usaha sehingga didapatkan tingkat bagi hasil yang optimal yang mungkin diperoleh sehingga provider *fintech* syariah bisa memberikan penawaran yang menarik kepada investor khususnya nisbah bagi hasil atau estimasi margin/ujroh yang bisa diberikan untuk investasi jangka waktu tertentu.

Risiko operasional berkaitan dengan risiko-risiko yang berpotensi muncul akibat sistem dan proses monitoring internal yang tidak berjalan dengan baik atau dampak eksternal, sehingga mengakibatkan kegagalan suatu proses atau aktivitas operasional entitas keuangan syariah. Risiko operasional juga secara tidak langsung berkaitan juga dengan kemungkinan adanya ketidakpatuhan syariah dalam kegiatan operasional baik dalam proses pengajuan pembiayaan, penyusunan akad, maupun implementasi dari akad-akad. Isu kepatuhan syariah menjadi sesuatu yang sangat penting di dalam entitas keuangan syariah seperti dalam praktik fintech syariah karena melibatkan akad-akad transaksi syariah dan stakeholder yang memiliki pengetahuan tentang hal-hal yang seharusnya diimplementasikan dalam transaksi keuangan syariah (Todorof, 2018). Mitigasi risiko yang bisa dilakukan untuk meminimalisir risiko ini antara lain: (a) membuat sistem dan prosedur monitoring aktivitas dalam kerangka pengendalian internal baik aspek komersial maupun kepatuhan syariah; (b) menjalankan fungsi pengendalian internal dan kepatuhan syariah dengan adanya auditor internal dan DPS; dan (c) melakukan efisiensi dan efektivitas dalam pelaksanaan kegiatan operasional dengan penyusunan rencana kegiatan dan anggaran yang cermat dan berkualitas.

METODE PENELITIAN

Jenis pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah studi literatur yang diperoleh dari beberapa sumber. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif khususnya dalam merumuskan strategi mitigasi risiko dalam praktik pembiayaan dalam industri *fintech syariah* (Noer & Rahmanto, 2019). Penelitian bersifat deskriptif artinya bahwa penelitian ini akan mendeskripsikan dan menginterpretasikan hasil temuan dan pengamatan mengenai sebuah platform aplikasi *fintech syariah* khususnya *P2P lending* yang secara khusus melayani mitra usaha UMKM. Jenis-jenis risiko yang dialami tentu berbeda dengan lembaga keuangan syariah lainnya karena penggunaan teknologi informasi dan kendala jarak fisik yang membuat risiko di bidang *fintech syariah* memerlukan perumusan mitigasi risiko yang berbeda dengan model keuangan konvensional.



Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder, yang jenisnya secara ilmiah mendukung topik penelitian ini antara lain: buku, artikel, jurnal, laporan Otoritas Jasa Keuangan dan Bank Indonesia, internet, dan sumber lain yang secara ilmiah relevan. Artikel dan jurnal terkait dengan perkembangan *fintech* konvensional dan syariah menjadi bahan utama sebagai acuan untuk menganalisis perkembangan industri *fintech*, risiko-risiko umum yang dialami oleh industri keuangan syariah, dan mitigasi risiko normatifnya. Bahan lain yang digunakan adalah materi yang ada di website platform *P2P lending* yang dijadikan sampel penelitian ini yaitu PT Amartha Mikro Fintek. Materi yang dianalisis antara lain: sejarah perkembangan platform, cara kerja, manajemen risiko yang diterapkan serta mitigasi risiko yang diterapkan di platform tersebut.

Analisis data menggunakan pendekatan kualitatif yang mendeskripsikan dokumen-dokumen yang diperoleh dan menjelaskan ruang lingkup *fintech* syariah yang diteliti. Analisis manajemen risiko dan mitigasi risiko menggunakan perspektif lembaga keuangan syariah yang memiliki karakter berbeda dengan lembaga keuangan konvensional. Berbekal dasar perbedaan karakter tersebut, maka peneliti dapat merumuskan strategi yang ditawarkan berdasarkan nilai-nilai syariah seperti yang dijelaskan dalam bagian akhir penelitian ini berupa resolusi pembiayaan bermasalah dalam kerangka muamalah yang mengedepankan prinsip kemaslahatan. Data-data empiris yang diperoleh dan dianalisis akan membantu penulis untuk merumuskan kesimpulan, saran, dan rekomendasi untuk stakeholder yang terkait dengan *fintech* syariah.

PEMBAHASAN

Amartha Mikro Fintek

PT Amartha Mikro Fintek atau Amartha merupakan perusahaan teknologi finansial peer-to-peer lending yang didirikan pada bulan April 2010 oleh Andi Taufan Garuda Putra dengan badan hukum awal berbentuk Koperasi Amartha Indonesia. Tujuan awal pendirian entitas usaha ini adalah untuk memberikan akses keuangan yang terjangkau bagi masyarakat pedesaan agar dapat mengembangkan usaha dengan skala kecil dan mikro. Model bisnis yang dikembangkan oleh Amartha adalah dengan memberikan pendanaan secara berkelompok bagi ibu-ibu rumah tangga yang masing-masing memiliki anggota

15-25 orang dengan jaminan tanggung renteng. Tanggung renteng merupakan cara mitigasi risiko dengan talangan dana bersama diantara anggota kelompok bagi anggota kelompok lain yang mengalami kegagalan bayar angsuran.

Pada tahun 2015, Amartha mulai menjalankan model bisnisnya dengan platform P2P *lending marketplace*. Selanjutnya, pada tahun 2017 Amartha telah terdaftar resmi di Otoritas Jasa Keuangan (OJK) di bawah Direktorat Kelembagaan dan Produk IKNB (Industri Keuangan Non Bank) sesuai dengan POJK Nomor 77/01-2016 tentang Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi. Pada akhir tahun 2017, Amartha mendapatkan tiga penghargaan antara lain dari KADIN DKI Jakarta, Republika Syariah Award, dan Marketers. Khusus dari Anugerah Syariah Republika (ASR) 2017, Amartha mendapatkan penghargaan khusus *Fintech* yang Berakad Syariah. Kemudian, pada akhir tahun 2019, Amartha juga mendapatkan penghargaan sebagai *Fintech* dengan Pembiayaan Usaha Mikro Terbaik untuk kategori *Fintech* Syariah dari Anugerah Syariah Republika (ASR) 2019.

Platform Amartha mengalami pertumbuhan penyaluran pembiayaan yang cukup signifikan 3 tahun terakhir. Pada tahun 2018, Amartha mampu menyalurkan pembiayaan sebesar Rp 705,4 miliar dengan segmen nasabah adalah perempuan sejumlah 170.054 mitra nasabah. Jumlah ini naik secara signifikan dibanding periode sebelumnya yang hanya sekitar Rp 200 miliar dengan \pm 70.000 nasabah. Pada akhir tahun 2019, Amartha mampu menyalurkan pendanaan sebesar Rp 1,6 triliun kepada lebih dari 343.000 mitra di 5.200 desa di Jawa dan Sulawesi.

Ijin operasional yang dimiliki Amartha memang masih sebagai penyedia Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi berdasarkan POJK Nomor 77/01-2016 dengan model *lending konvensional*. Namun demikian, sebenarnya dalam praktiknya Amartha telah menggunakan konsep Syariah dalam kegiatan operasionalnya termasuk akad dan pendekatan perlakuan pembiayaan antara investor dan mitra nasabahnya. Pada bulan April 2020, tepat 10 tahun Amartha berdiri, platform ini menegaskan penggunaan prinsip Syariah dengan meluncurkan produk Syariah Amartha dan mulai memperbaiki tata kelola organisasinya dengan menunjuk seorang Dewan Pengawas Syariah (DPS).



Cara Kerja Pembiayaan Amartha

Amartha memiliki cara kerja yang berbeda dengan entitas pembiayaan lainnya. Terdapat beberapa instrument yang digunakan dalam proses pembiayaan yang dijalankan yaitu: (a) model pembiayaan berkelompok (*group lending*); (b) pinjaman untuk usaha produktif; (c) adanya asuransi kredit; (d) pembayaran angsuran mingguan (*weekly repayment*); dan (e) penggunaan analisis rating mitra nasabah (*credit scoring*).



Sumber: Amartha.com (2020)

Pembiayaan yang dilakukan oleh platform Amartha adalah dengan membentuk kelompok yang terdiri dari anggota yang berjumlah 15-25 orang dengan domisili yang berdekatan. Masing-masing kelompok akan mengadakan pertemuan berkala yang selalu dimonitor oleh agen-agen yang ditunjuk oleh Amartha. Anggota kelompok wajib mengikuti pelatihan untuk membangun komitmen tanggung renteng jika salah satu anggota mengalami kesulitan pembayaran. Selanjutnya orientasi pembiayaan ditujukan untuk sektor produktif agar mampu meningkatkan taraf perekonomian masyarakat kecil melalui usaha-usaha sektor riil.

Angsuran dibayarkan secara mingguan dan terjangkau dengan memperhatikan profil dan kapasitas penerima pinjaman. Amarththa akan memberikan pendampingan mingguan seputar pengelolaan dana bagi rumah tangga dan usaha penerima pinjaman. Mereka akan memastikan bahwa penerima pinjaman mampu membayar tepat waktu. Selama masa peminjaman, penerima pinjaman diwajibkan mengikuti pertemuan kelompok mingguan yang difasilitasi Amarththa dengan materi seputar antara lain pengelolaan keuangan, kedisiplinan, serta cara-cara memajukan usaha.

Pengajuan pendanaan didasari rencana usaha serta profil calon penerima pinjaman dan dievaluasi berdasarkan sistem skor kredit. Pengajuan pendanaan akan ditampilkan dalam *marketplace* setelah disetujui dan akad difasilitasi Amarththa setelah terdantai. Amarththa juga menggunakan teknologi skor kredit dengan pendekatan *machine learning* untuk menjamin validitas data yang dihasilkan sebagai bahan informasi kepada para calon investor. Proses seleksi calon penerima pinjaman dilakukan dengan algoritma skor kredit untuk menilai kelayakan berdasarkan analisa usaha dan kepribadian. Grade A, A- hingga E merepresentasikan kemungkinan keberhasilan bayar dan potensi risiko atau kemungkinan gagal bayar. Selain itu, Amarththa bekerjasama dengan Perusahaan Penjaminan Kredit Jamkrindo dan Asuransi Jiwa untuk mitra, untuk mengurangi risiko pendanaan.

Analisis Resiko Pembiayaan Amarththa

Sebagaimana pembiayaan yang diberikan oleh entitas keuangan, Amarththa juga memberikan *eksposure* tentang risiko-risiko yang mungkin dialami dalam proses pembiayaan yaitu risiko umum pendanaan. Risiko pendanaan pada *peer-to-peer lending*, yaitu risiko gagal bayar penerima pinjaman. Amarththa menyarankan calon pemberi pendanaan untuk mempelajari dan memahami risiko terkait dengan karakteristik pendanaan tersebut sehingga dapat melakukan pertimbangan dan membuat keputusan yang tepat. Risiko umum pendanaan yang dialami antara lain: *pertama*, risiko finansial berupa kesulitan membayar untuk pinjaman jangka panjang dikarenakan pendapatan yang tidak tetap. Mitra usaha Amarththa tidak memiliki jaminan / agunan yang menyebabkan sulitnya mengetahui kelayakan pinjaman calon mitra usaha. Masih tidak memiliki akses ke institusi perbankan. Memiliki arus penghasilan tidak teratur/musiman. Rentan untuk perubahan bisnis bergantung musim dan lingkungan.



Kedua, faktor internal berupa tidak memiliki bukti nyata untuk penilaian atas pendapatannya. Hilangnya kekompakan dalam kelompok/majelis ketika terjadi permasalahan pembayaran pada salah satu atau beberapa mitra usaha yang menyebabkan potensi kegagalan pembiayaan menjadi lebih besar. Keluarga sakit, kematian di keluarga inti terutama suami, perceraian yang menyebabkan hilangnya sumber pendapatan utama yang menyebabkan kesulitan membayar cicilan. Mengalami suatu keadaan yang menyebabkan mitra usaha lebih fokus untuk memenuhi kebutuhan pokok di rumah sehingga menyebabkan kesulitan membayar cicilan.

Ketiga, pengetahuan terkait dengan tidak mengetahuinya tentang usaha yang dijalankan sehingga mengalami kebangkrutan. Kurangnya pengetahuan tentang pasar, keuangan, dan kemampuan usaha yang menyebabkan kebangkrutan serta kesulitan membayar cicilan. Usaha menurun disebabkan kompetisi dan keterlambatan ekonomi makro di Negara tersebut. Kebangkrutan terjadi karena buruknya penanganannya ketika terjadi masalah pada usaha tersebut.

Keempat, pengaruh musim yang menyebabkan tidak seimbangnya permintaan pasar dan ketersediaan barang, yang mempengaruhi alur dagang Mitra Usaha. Mitra usaha mempunyai beberapa usaha yang bergantung pada musim, sehingga menyebabkan tidak stabilnya pendapatan yang masuk dari hasil usaha tersebut. Bencana alam adalah salah satu faktor terbesar penyebab bangkrutnya usaha pertanian atau perternakan. Rentang waktu yang lama untuk bisa diperjual belikan membuat petani atau peternak menyebabkan tidak stabilnya pendapatan usaha per bulan.

Dalam proses penilaian risiko, Amarta menggunakan instrumen analisis TKB90 dan TKW90 secara berkala untuk memantau perkembangan tingkat keberhasilan keberhasilan dalam pembiayaan. Hal ini merupakan bagian dari implementasi prinsip transparansi yang tertuang dalam Pasal 29 huruf a dalam Peraturan OJK nomor 77/POJK.01/2016 tentang Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi. Dalam proses transparansi, investor akan mengetahui lebih jelas tingkat keberhasilan perusahaan tersebut dalam memfasilitasi penyelesaian kewajiban pinjam meminjam. TKB90 merupakan ukuran tingkat keberhasilan penyelenggara p2p lending dalam memfasilitasi penyelesaian kewajiban pinjam meminjam dalam jangka waktu hingga 90 hari

sejak tanggal jatuh tempo. TKB90 hari dihitung dari 100% dikurangi nilai TKW90 (Amartha, 2019).

Sementara itu, TKW90 atau yang lebih dikenal oleh masyarakat dengan *non performing loan* (NPL) atau gagal bayar adalah ukuran tingkat wanprestasi atau kelalaian penyelesaian kewajiban di atas 90 hari sejak tanggal jatuh tempo. TKW90 dihitung dari outstanding wanprestasi di atas 90 hari dibagi dengan total outstanding, dikali 100%.

Sebagai ilustrasi bahwa investor akan mengetahui tingkat potensi kegagalan pembiayaan yang ditandai dengan tingkat gagal bayar mitra usaha melalui informasi terkait tingkat keberhasilan yang diindikasikan dengan TKB90 tersebut, Sebagai contoh bahwa pada bulan Mei 2020 diinformasikan melalui website Amartha.com bahwa TKB90 pada saat itu sebesar 99,38%. Artinya pembiayaan yang bermasalah adalah sekitar $100\% - 99,38\% = 0,62\%$, atau masih dibawah 1%. Amartha tidak sekedar melakukan analisis profil mitra usaha dengan mengembangkan skor kredit, namun juga melakukan pendekatan psikologis dan kepribadian untuk menekan potensi risiko kegagalan proses pembiayaan khususnya dari sisi mitra usaha.

Mitigasi Risiko Amartha

Manajemen risiko di entitas keuangan Syariah tentu berbeda dengan entitas keuangan konvensional khususnya terkait dengan prinsip dasar yang digunakan, nilai-nilai yang dianut serta akad yang dijalankan (Al Rahahleh *et al.*, 2019). Entitas keuangan menghadapi potensi risiko antara lain yang bersifat sistematis dan non-sistematis. Risiko sistematis misalnya risiko bisnis seperti fluktuasi tingkat bagi hasil hasil (*rate of return risk*) dan potensi perpindahan dana nasabah (*displaced commercial risk*). Sedangkan risiko non-sistematis misalnya risiko tata kelola (*governance risk*) yang meliputi risiko operasional, risiko reputasi, dan risiko kepatuhan syariah. Entitas keuangan Syariah juga menghadapi risiko yang lazim juga dihadapi entitas keuangan konvensional seperti risiko pasar, risiko kredit/pembiayaan, dan risiko modal (Drissi & Angade, 2019). Sehingga pemahaman manajemen entitas keuangan Syariah perlu memahami risiko-risiko yang berpotensi dihadapi oleh platform *peer-to-peer lending*, semacam Amartha untuk menyusun mitigasi risiko yang sesuai dengan kondisinya.

Manajemen Amarta menyusun beberapa prosedur dan mekanisme untuk



mengantisipasi sebelum risiko kegagalan pembiayaan baik dari sudut pandang mitra nasabah pengelola dana dan memberikan perlindungan dana investor untuk meningkatkan kepercayaan investor sekaligus meminimalisir adanya *displaced commercial risk*. Pertama, Amarta memiliki program perlindungan risiko untuk memastikan pengembalian pokok pendanaan dengan bekerja sama dengan salah satu provider asuransi penjaminan kredit Indonesia. Setiap mitra usaha Amarta akan dilindungi dengan asuransi jiwa serta kemungkinan opsi tambahan untuk perlindungan atas kegagalan bayar karena faktor tertentu. Namun demikian, memang Amarta belum bekerja sama dengan asuransi Syariah untuk program perlindungan semacam ini.

Kedua, dari sudut pandang investor manajemen platform Amarta memberikan jaminan keamanan dana dengan menyelenggarakan *escrow account* dan *virtual account* sebagaimana yang diwajibkan berdasarkan Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 77/POJK.01/2016 tentang Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi. Peraturan tersebut menyatakan bahwa:

“Setiap transaksi dan kegiatan pinjam meminjam atau pelaksanaan kesepakatan mengenai pinjam meminjam antara atau yang melibatkan Penyelenggara, Pemberi Pinjaman dan/atau Penerima Pinjaman wajib dilakukan melalui escrow account dan virtual account”

Pelanggaran atau ketidakpatuhan terhadap ketentuan tersebut merupakan bukti telah terjadinya pelanggaran hukum oleh Penyelenggara sehingga Penyelenggara wajib menanggung ganti rugi yang diderita oleh masing-masing Pengguna sebagai akibat langsung dari pelanggaran hukum tersebut di atas tanpa mengurangi hak Pengguna yang menderita kerugian menurut Kitab Undang-Undang Hukum Perdata.

Ketiga, Amarta memiliki merumuskan langkah-langkah *Business Continuity Plan (BCP)* untuk memastikan aktivitas operasional tetap berjalan pada kondisi-kondisi tertentu termasuk dalam kondisi *force majeure*. Hal ini sangat terlihat khususnya pada saat terjadi pandemi *Corona Virus Disease (Covid)* tahun 2019 yang lazim juga disebut sebagai *Covid-19*. Kebijakan umum yang diterapkan pada kondisi seperti ini adalah dengan melakukan pengetatan persetujuan pembiayaan dan proses penyaluran pembiayaan secara selektif dan

terukur. Secara khusus, tim manajemen risiko Amartha menetapkan beberapa kriteria penanganan masalah berdasarkan penilaian tertentu karena UMKM yang menjadi obyek pembiayaan sangat terdampak serta kondisi lingkungan yang kemudian dibatasi dengan ketentuan *social distancing* dan pembatasan sosial bersyarat. Sebagai contoh, Amartha memberlakukan proses layanan dengan kelompok kecil dengan jumlah maksimal 5 orang dan memfasilitasi proses titip bayar. Amartha juga menetapkan beberapa kriteria wilayah sesuai status yang dikeluarkan oleh pemerintah seperti adanya zona merah, zona kuning, dan zona hijau. Warna zona menentukan *SOP (Standard Operation Procedure)* yang akan diterapkan dan disesuaikan dengan kondisi lingkungan serta mitra usaha Amartha. Dalam proses ini, Amartha juga selalu menjaga hubungan dengan investor dalam rangka memastikan bahwa dana investor dalam posisi yang aman demi meminimalisir adanya *displaced commercial risk*.

Resolusi Pembiayaan Bermasalah dalam Perspektif Syariah

Islam telah mengatur tentang hukum utang piutang dengan sangat jelas sebagaimana diatur dalam Al Qur'an Surat Al Baqarah [2] : 282 yang memuat beberapa pokok terkait dengan adanya kewajiban untuk mencatatkan adanya utang piutang secara jelas baik jumlah, jangka waktu, maupun adanya saksi dalam proses tersebut (Budiman, 2018). Dalam Al Qur'an Surat Al Baqarah [2] : 280, selanjutnya menjelaskan bahwa jika seseorang yang berutang tersebut mengalami kesukaran maka pemilik dana diminta memberikan tangguhan atau kelonggaran waktu dalam menyelesaikan kewajiban sampai orang tersebut memiliki kemampuan untuk menyelesaikan kewajibannya (Salamah & Hendry, 2018). Hal ini memberikan gambaran bahwa Islam memberikan solusi atas penyelesaian pembiayaan bermasalah yang terjadi mungkin bukan karena keinginan dari si mitra usaha atau nasabah pembiayaan, namun karena keadaan yang membuat seseorang tersebut turun kemampuan keuangannya.

Dalam konteks transaksi Murabahah di Lembaga keuangan Syariah, Dewan Syariah Nasional (DSN) Majelis Ulama Indonesia (MUI) juga mengeluarkan Fatwa DSN-MUI Nomor 48 tahun 2005 tentang Penjadwalan Kembali Tagihan Murabahah, dimana nasabah yang mengalami kendala dalam pengembalian dana dapat diberikan fasilitas penjadwalan kembali (*rescheduling*) tagihan Murabahah dengan ketentuan: (a) tidak menambahkan tagihan yang masih



tersisa; (b) jika terdapat biaya tambahan, maka biaya tersebut merupakan biaya riil yang ditanggung oleh Lembaga keuangan Syariah dan tidak diada-adakan; dan (c) penambahan waktu pelunasan pada dasarnya merupakan kesepakatan antara kedua belah pihak (Jamaluddin & Zahara, 2019).

Namun demikian, pada kondisi dimana nasabah atau mitra usaha sebenarnya memiliki kemampuan untuk menyelesaikan kewajibannya namun dengan sengaja menunda-nunda penyelesaian kewajiban, maka dapat dikenakan denda atau ganti rugi selama tidak dipersyaratkan di dalam akad (Muhajirin, 2019). Denda atau ganti rugi tersebut merupakan bagian dari ganti rugi atas hilangnya manfaat atau kerugian yang dialami oleh pemilik dana. Denda merupakan salah satu bentuk Ta'zir atau menurut bahasa dapat diartikan juga sebagai upaya untuk memberi pelajaran atau suatu hukuman yang bersifat mendidik (Muhajirin, 2019). Oleh karena itu, Lembaga keuangan Syariah perlu melakukan monitoring dengan pendekatan personal untuk mengetahui kondisi sebenarnya dari nasabah atau mitra usaha.

Platform Amartha juga melakukan upaya-upaya monitoring terhadap kondisi mitra usaha yang posisinya merupakan nasabah yang kesulitan untuk mengakses lembaga keuangan semacam perbankan, tidak memiliki jaminan aset tetap, dan bahkan mungkin penghasilan harian tidak dapat ditentukan secara pasti. Hal inilah yang menjadi tantangan bagi pengelola platform Amartha dalam menyusun skenario penjaminan akan dana investor yang disalurkan melalui *platform* Amartha. Namun demikian, manajemen *platform* Amartha mengembangkan model penjaminan yang tidak menitikberatkan pada aset tetap namun lebih pada profil mitra usaha yang memiliki kredibilitas baik dan bisa dipercaya melalui skor kredit yang diperbaharui secara terus menerus sehingga investor memiliki jaminan kepercayaan lain yang lebih adil dan sesuai dengan prinsip Syariah karena tidak memberatkan mitra usaha.

SIMPULAN

Berdasarkan dari pembahasan maka dapat diambil kesimpulan antara lain: *pertama*, perkembangan *fintech* syariah telah memberikan kontribusi dalam meningkatkan literasi keuangan pada level pelaku UMKM di Indonesia yang jumlahnya sangat besar dan masih punya potensi untuk dikembangkan pasarnya. *Fintech* syariah yang beroperasi secara komersial dalam bentuk *fintech* syariah



mempunyai potensi untuk dikembangkan dalam memberikan pelayanan kepada investor maupun mitra usaha karena memiliki fleksibilitas dalam akses maupun skema permodalan yang ditawarkan. Selain itu, kemudahan penggunaan teknologi informasi maupun standar keamanan transaksi juga memberikan kontribusi terhadap cepatnya perkembangan *fintech* syariah dalam bentuk *P2P lending*.

Kedua, pola pembiayaan syariah yang ditawarkan melalui platform *fintech* syariah memiliki kesamaan dengan transaksi syariah yang dijalankan di perbankan syariah walaupun posisi provider platform *fintech* syariah bukan sebagai salah satu subyek perjanjian dan hanya menjadi perantara, sementara investor dan mitra usaha/nasabah bisa langsung mengadakan perjanjian dengan bantuan platform yang disediakan oleh *fintech* syariah. Risiko-risiko yang dihadapi oleh *fintech* syariah juga relatif sama dengan lembaga keuangan syariah lain seperti risiko kredit dan risiko operasional, sementara ada risiko-risiko yang berbeda secara substansinya misalnya risiko operasional dan risiko likuiditas. Mitigasi risiko dalam *fintech* syariah tentu perlu dirumuskan secara khususnya karena ada perbedaan posisi subyek hukum baik investor, mitra usaha/nasabah, dan provider *fintech* syariah.

Ketiga, PT Amarta Mikro Fintek merupakan provider *fintech* syariah dengan *P2P lending* yang memberikan layanan pembiayaan dengan konsep syariah dengan target pasar adalah UMKM yang semua nasabahnya merupakan ibu-ibu yang tergabung dalam kelompok-kelompok. Kelompok tersebut selalu dimonitor dan dibina oleh agen-agen Amarta untuk meningkatkan kapasitas dan kemampuan dalam usahanya. Amarta juga menghadapi potensi risiko kegagalan dalam proses pembiayaan dan menyusun mitigasi risiko yang sistematis untuk meminimalisir risiko kegagalan bayar oleh mitra usaha/nasabah. Proses komunikasi dengan investor melalui media sosial dan email menjadi bagian penting untuk memberikan informasi perkembangan mitra usaha dan mitigasi risiko yang dilakukan oleh Amarta jika menghadapi situasi yang kurang menguntungkan (misalnya *force majeure*).

Keempat, resolusi syariah menyediakan berbagai solusi dalam kondisi terjadinya kegagalan pembayaran oleh mitra usaha/nasabah dimana provider *fintech* syariah dalam mengkomunikasikan dengan investor agar



dapat memberikan keringanan dalam proses pembayaran angsuran. Islam mengajarkan kepada kita untuk memberikan kelonggaran bagi mitra kita yang mengalami kesulitan dalam memenuhi kewajibannya. Hal ini tentunya sangat relevan sekali dalam konteks *fintech* syariah dimana provider *fintech* syariah memiliki kesempatan untuk memberikan saran kepada investor untuk memberikan keringanan dalam proses penyelesaian pembiayaan karena adanya kondisi tertentu. Sementara provider *fintech* syariah juga memonitor kemajuan mitra usaha dalam menyelesaikan masalahnya dan bahkan dalam suatu kondisi provider *fintech* syariah juga bisa memberikan bantuan moril dan materiil kepada mitra usaha/nasabah demi mempercepat proses penyelesaian masalah sesuai dengan prinsip muamalah yang sesuai dengan nilai-nilai Islam.

Berdasarkan kesimpulan di atas, maka paper ini memberikan saran dan rekomendasi kepada pihak-pihak yang terlibat dalam pengembangan *fintech* syariah, sebagai berikut: *pertama*, regulator dalam hal ini OJK perlu segera mengembangkan instrumen monitoring *fintech* syariah serta tata kelola pengawasan syariahnya. Ketentuan mengenai kegiatan operasional *fintech* syariah yang sesuai dengan fatwa DSN-MUI perlu segera dirumuskan sekaligus kewajiban adanya DPS untuk meningkatkan kualitas kepatuhan syariah dari *fintech* syariah. *Kedua*, pelaku/provider *fintech* syariah perlu mempersiapkan instrumen pengawasan internal syariah yang dapat mendukung kerja DPS serta mengembangkan mekanisme mitigasi risiko yang dapat melibatkan entitas sosial misalnya organisasi pengelola zakat dan wakaf untuk dapat ikut membantu dalam proses mitigasi risiko terkait mitra usaha/nasabah yang mengalami kegagalan merupakan bagian dari asnaf zakat. *Ketiga*, investor maupun calon mitra pasif perlu mempelajari dengan baik mekanisme kerja *fintech* syariah agar pada saat ikut penyertaan modal dalam pembiayaan melalui *fintech* syariah memahami *fintech* syariah kegiatan operasional *fintech* syariah sehingga meminimalisir konflik dengan mitra usaha atau provider *fintech* syariah karena kesalahpahaman isi dari akad.

DAFTAR PUSTAKA

- Al Rahahleh, N., Ishaq Bhatti, M., & Najuna Misman, F. (2019). Developments in Risk Management in Islamic Finance: A Review. *Journal of Risk and Financial Management*, 12(1), 37. <https://doi.org/10.3390/jrfm12010037>
- Amartha. (2019). *Apa Itu TKB90 dan TKW90?* <https://blog.amartha.com/apa-itu-tkb90-dan-tkw90/>
- Bank_Indonesia. (2018). *Laporan Perkembangan Kredit UMKM Triwulan III 2018*. Bank Indonesia. <https://www.bi.go.id/id/umkm/kredit/laporan/Pages/Laporan-Perkembangan-Kredit-UMKM-Triwulan-III-2018.aspx>
- Budiman, S. A. (2018). Analisis Etika Profesi Akuntansi Perspektif Al-Quran. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Universitas Pamulang*, 6(1), 68–81. <http://openjournal.unpam.ac.id/index.php/JIA/article/view/1204>
- Chai, S., Lin, X., Xu, D., & Fu, X. (2016). Judging online peer to peer lending behavior: A comparison of first time and repeated borrowing requests. *Information & Management*, 53(7).
- Drissi, S., & Angade, K. (2019). Islamic Financial Intermediation the Emergence of a New Model. *European Journal of Islamic Finance*, 12(April), 1–7. <https://doi.org/10.13135/2421-2172/2880>
- IFSB. (2005). Guiding Principles of Risk Management for Institutions (Other Than Insurance Institutions) Offering Only Islamic Financial Services. In *Islamic Financial Service Board* (Issue December). IFSB.
- Jamaluddin, & Zahara, R. A. (2019). Aplikasi Status Al-Qabul (Rescheduling) Dalam Akad Al-Ibra' Fiqh Muamalah Maliyyah. *Jurnal At-Tamwil: Kajian Ekonomi Syariah*, 1(2), 1–26.
- Kementerian_Koperasi_dan_UKM_RI. (2018). *Perkembangan Data Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dan Usaha Besar (UB) Tahun 2016-2018*. <http://www.depkop.go.id/data-umkm>
- Lee, D. K. C., & Teo, E. G. S. (2015). Emergence of FinTech and the LASIC Principles. *Journal of Financial Perspectives*, 3(3), 1–26.



- Lenz, R. (2016). Peer-to-Peer Lending: Opportunities and Risks. *European Journal of Risk Regulation*, 7(4), 688-700. <https://web.b.ebscohost.com/t?direct=true&profile=ehost&scope=site&authtype=crawler&jrnl=1867299X&AN=120588036&h=MloiIZK8w2m1Er31mSvnO3NX7NwVSPbu93pjNO8efCvX2s64MfwLT2jJ-rZN9DPxgAg%3D%3D&crl=c&resultNs=AdminWebAuth&resultLocal=>
- Muhajirin, M. (2019). Al-Gharamah Al-Maliyah: Studi Kasus Penerapan Denda Pada Kasus Penundaan Pembayaran Akad Utang Piutang. *Al-Mashlahah: Jurnal Hukum Islam Dan Pranata Sosial*, 7(02), 235. <https://doi.org/10.30868/am.v7i02.595>
- Muhammad, R. (2019). *Akuntansi Keuangan Syariah: Konsep dan Implementasi PSAK Syariah*. P3EI Press.
- Nafiah, R., & Faih, A. (2019). Analisis Transaksi Financial Technology (Fintech) Syariah dalam Perspektif Maqashid Syariah. *IQTISHADIA: Jurnal Ekonomi & Perbankan Syariah*, 6(2), 167-175. <https://doi.org/10.19105/iqtishadia.v6i2.2479>
- Noer, D., & Rahmanto, A. (2019). Risiko dan peraturan : fintech untuk sistem stabilitas keuangan Risk and regulation : fintech for financial stability system. *INOVASI: Jurnal Ekonomi, Keuangan, Dan Manajemen*, 15(1), 44-52.
- OJK. (2020). *Statistik Fintech Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi*. <https://www.ojk.go.id/id/kanal/iknb/data-dan-statistik/fintech/Pages/Statistik-Fintech-Lending-Maret-2020.aspx>
- Rahadiyan, I., & Sari, A. R. S. (2019). Peluang dan Tantangan Implementasi Fintech Peer-to-Peer Lending sebagai Salah Satu Upaya Peningkatan Kesejahteraan Masyarakat Indonesia. *Jurnal Defendonesia*, 4(1), 18-28.
- Rusydiana, A. S. (2018). Developing Islamic Financial Technology in Indonesia. *Hasanuddin Economics and Business Review*, 2(2), 143-152. <https://doi.org/10.26487/hebr.v>
- Salamah, A., & Hendry, A. (2018). Pola Rescheduling Pada Pembiayaan Bermasalah Berakad Murabahah Di Bank Syariah. *Jurnal Ekonomi Dan Perbankan Syariah*, 6(1), 27-48.

- Saputra, A. S. (2019). Peer to peer lending di Indonesia dan beberapa permasalahannya. *Veritas et Justitia*, 5(1), 238-261. <https://doi.org/10.25123/vej.3057>
- Suryono, R. R., Purwandari, B., & Budi, I. (2019). Peer to Peer (P2P) Lending Problems and Potential Solutions : A Peer to Peer (P2P) Lending Problems and Potential Solutions : A Systematic Literature Review Systematic Literature Review. *Procedia Computer Science*, 161, 204-214. <https://doi.org/10.1016/j.procs.2019.11.116>
- Todorof, M. (2018). Shariah -compliant FinTech in the banking industry. *ERA Forum*, 19(1), 1-17. <https://doi.org/10.1007/s12027-018-0505-8>
- Widyaningsih, N. (2018). Analisis Mitigasi Resiko Financial Technology Peer To Peer Lending Dalam Penyaluran Kredit Terhadap Umkm Di Indonesia. *Jurnal Fakultas Ekonomi Dan Bisnis, Universitas Brawijaya*, 6(2).
- Yusof, R. M., Bahlous, M., & Tursunov, H. (2015). Are profit sharing rates of mudharabah account linked to interest rates? An investigation on Islamic banks in GCC Countries. *Jurnal Ekonomi Malaysia*, 49(2), 77-86. <https://doi.org/10.17576/JEM-2015-4902-07>

