

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Peer to Peer (P2P) Lending ataupun “Pinjaman Online/PINJOL” yakni sistem transaksi yang tersedia oleh perusahaan (*platform*) dimana berjumpanya debitur (*borrower*) dengan kreditur (*lender*). Biasanya seseorang melakukan pinjaman dengan model konvensional dengan cara peminjam harus datang ke lembaga keuangan seperti bank, koperasi maupun lembaga lainnya dan harus memenuhi persyaratan tertentu seperti dokumen, jaminan dan lainnya agar dapat mengajukan pinjaman. Sedangkan dalam *Peer to Peer Lending* peminjam dapat mengajukan pinjaman melalui *fintech* secara *online* atau tanpa harus bertemu secara langsung dengan pemberi pinjaman dengan persyaratan yang mudah dapat mengajukan pinjaman (Sari dan Fatahudin, 2020).

Fintech Lending atau yang disebut dengan pinjaman *online* berkembang di Indonesia sejak tahun 2016. Dengan memberikan inovasi dalam hal pembiayaan atau pendanaan secara *online*. Di tahun 2016 jumlah *platform* pinjaman *online* atau perusahaan *fintech* yang terdaftar sebagai anggota Aftech sebanyak 24 *platform*. Sedangkan pada akhir tahun 2021 jumlah *platform* pinjaman *online* sudah terdaftar mencapai 147 *platform*. Pertumbuhan industri *financial technology* di Indonesia bisa dikatakan sangat cepat, hal ini harus diimbangi dengan kesiapan masyarakat dalam literasi keuangan serta dalam memanfaatkan teknologi yang ada (kontan.co.id, 2020).

Kehadiran pinjaman *online* memberikan harapan baru bagi perkembangan perekonomian di Indonesia. *PINJOL* ialah sebuah jalan bagi pelaku usaha dalam memperoleh modal. Pinjaman *online* menawarkan berbagai kemudahan bagi pelaku UMKM yang ingin mengajukan pinjaman, mereka bisa memperoleh pinjaman dengan cepat dan kemudahan syarat, cairnya dana secara cepat, serta proses pengembalian yang fleksibel. Salah satu syarat yang tidak diberikan di industri perbankan adalah persyaratan yang mudah dan pinjaman tanpa anggunan. Hal tersebut ialah berita baik untuk pelaku UMKM membutuhkan modal dan tidak memiliki harta berharga untuk digunakan sebagai anggunan.

Dimasa pemulihan ekonomi yang diakibatkan oleh pandemi ini, Pemerintah Indonesia berupaya memulihkan roda perekonomian dalam negeri. Sesuai dengan Siaran Pers No. HM.4.6/172/SET.M.EKON.2.3/11/2020, pemerintah mendorong *fintech* guna meningkatnya inklusi keuangan dan transformasi digital. Pemerintah memberikan akses kepada *platform fintech* sebagai pendukung terlaksananya program-program pembangunan oleh pemerintah. Adapun kemungkinan tantangan-tantangan harus ditempuh saat mensukseskan program tersebut seperti literasi keuangan serta peningkatan digital, menjaga kondusifnya ekosistem, juga berkolaborasi dengan berbagai unit pendukung program ini (ekon.go.id, 2020).

Program Pemulihan Ekonomi Nasional secara langsung akan berdampak bagi digitalisasi juga tingkat persaingan UMKM. Karena dalam program tersebut, fokus Satgas PEN dibagi menjadi empat klaster program yakni unit perlindungan sosial, UMKM, Kementerian/Lembaga dan Pemda, serta pembiayaan korporasi. Kebangkitan UMKM di Indonesia akan memberikan harapan baru bagi kondisi ekonomi selepas pandemi Covid-19. Perekonomian indonesia juga bergantung

pada sektor UMKM dalam negeri mengingat > 60 persen Produk Domestik Bruto (PDB) dihasilkan oleh sektor UMKM.

Survei yang dilakukan oleh *DailySocial Research* bertajuk "*Evolving Landscape of Fintech Lending in Indonesia*" menyatakan *fintech* dipinjam oleh pelaku UMKM *online* juga *offline*. Untuk klaster *fintech* syariah, sejumlah 70% kredit dari UMKM *online*, klaster produktif sejumlah 42% UMKM *offline* dan klaster konsumtif sejumlah 64,1% UMKM *offline* (kontan.co.id, 2021).

Di Kabupaten Buleleng pada masa pemulihan ekonomi akibat pandemi ini, banyak bermunculan pelaku usaha milenial, hal ini dibuktikan dengan banyaknya outlet-outlet *franchise* yang menjamur diberbagai tempat. Para pelaku usaha milenial ini sangat akrab dengan perkembangan sarana komunikasi, media, dan teknologi digital. Oleh sebab itu pemanfaatan finansial teknologi dikalangan mereka menjadi hal yang fasih untuk dilakukan. Berdasarkan data DISDAGPERINKOPUKM Kabupaten Buleleng ditahun 2019 terdapat sedikitnya 35.555 pelaku UMKM yang tersebar diseluruh Kabupaten Buleleng. Jumlah tersebut didominasi pelaku usaha mikro sejumlah 26.048, usaha kecil sejumlah 9.249, usaha menengah sejumlah 192, dan usaha besar sebanyak 17, akan tetapi sebagian besar adalah pelaku UMKM yang statusnya non-formal. Hal ini memberikan indikasi sebagian besar pelaku usaha mikro yang statusnya non-formal akses mereka untuk memperoleh permodalan atau pendanaan lebih terbatas. Oleh karenanya pelaku UMKM khususnya pelaku usaha mikro seharusnya tidak bergantung pada akses pendanaan yang konvensional. Oleh sebab itu pelaku UMKM juga bisa memanfaatkan pendanaan dari pinjaman *online* sebagai alternatif pinjaman.

Fenomena pinjaman *online* yang kian maraknya terjadi hampir di seluruh wilayah Indonesia, apalagi dimasa pandemi seperti ini banyak orang membutuhkan dana untuk keperluan usaha ataupun untuk keperluan konsumtif. Akhir-akhir ini kian maraknya kasus pinjaman *online* ilegal yang menjerat orang-orang, awalnya pinjamannya hanya sebesar Rp5.000.000 membengkak sampai Rp20.000.000. Hal tersebut disebabkan karena bunga dan denda pinjaman yang jatuh tempo sangat besar ataupun peminjam melakukan pinjaman di tempat lainnya untuk menutupi pinjaman sebelumnya. Kepala Satgas Waspada Investasi Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Togam L. Tobing menyebutkan yaitu melakukan pinjaman pada platform pinjaman online yang ilegal bisa sangat berbahaya. Ini disebabkan pinjaman online yang ilegal memberikan bunga, *fee* dan denda yang sangat tinggi (kompas.com, 2020).

Masalah pemanfaatan pinjaman *online* juga ada di Bali salah satunya di Kabupaten Buleleng. Proses observasi penulis yaitu survei dan wawancara yang dilakukan kepada salah satu pelaku UMKM di Kabupaten Buleleng. Disebutkan bahwasannya masalah yang sangat dirasakan pada saat melakukan pinjaman *online* adalah bunga yang sangat besar, jika telat bayar maka akan dikenakan bunga tambahan. Setelah digali lebih dalam, ternyata pelaku UMKM tersebut melakukan pinjaman *online* pada *platform* yang ilegal. Hal tersebut memberikan indikasi bahwa masih rendahnya literasi keuangan digital di masyarakat Kabupaten Buleleng karena masih ada masyarakat yang belum dapat membedakan pinjaman *online* yang legal dan ilegal. Selain itu masih banyak pelaku UMKM di Kabupaten Buleleng yang belum mengenal pinjaman *online*. Pada saat survei awal, sebagian besar pelaku UMKM belum mengetahui informasi tentang pinjaman *online*,

sehingga masih banyak pelaku UMKM yang belum memanfaatkan pinjaman *online* sebagai alternatif dalam memperoleh modal.

Keputusan pembelian konsumen diakibatkan oleh elemen luar ataupun dalam. Keputusan konsumen mengakibatkan dirasakannya pengalaman-pengalaman sehingga terubahnya tingkah laku sehingga dihasilkanlah kebaruan sikap dan kebutuhan juga keputusan pembelian. Jadi pengambilan keputusan pelaku UMKM di Kabupaten Buleleng disebabkan oleh faktor internal maupun faktor eksternal.

Motivasi ialah pendorong atau penggerak individu dalam melaksanakan aktivitasnya yang berakibat terhadap tercapainya tujuan. Hasil penelitian Manurung dan Rahardjo (2019) memaparkan motivasi pengaruhnya tidak signifikan bagi keputusan UMKM saat pengambilan modal usaha dengan modal *peer to peer* (P2P) *lending*. Sedangkan, penelitian Muhammad Renaldi Herlambang (2020) serta Andini (2017), Sari dan Fatahuddin (2020) menunjukkan bahwa motivasi atau faktor psikologis konsumen memiliki pengaruh positif signifikan bagi keputusan UMKM dalam mengambil pinjaman melalui *financial technology* (*fintech*). Disimpulkan motivasi memungkinkan pelaku UMKM di Buleleng untuk memilih alternatif pendanaan dari pinjaman *online*.

Sikap yakni ekspresi perasaan individu dimana kesukaannya atau ketidaksukaannya terhadap suatu objek terefleksi, (Damiati: 2017). Sikap ialah ulasan aksi individu bagi objek khusus dimana sifatnya positif ataupun negatif umumnya diekspresikan pada bentuk rasa suka ataupun tidak suka, setuju ataupun tidak setuju bagi objek khusus. Hasil penelitian Manurung dan Rahardjo (2019) menunjukkan bahwa sikap atau kebiasaan/life style tidak berpengaruh signifikan

bagi keputusan UMKM saat pengambilan modal usaha dengan modal *peer to peer (P2P) lending*. Sedangkan hasil penelitian Herlambang (2020) menunjukkan bahwa sikap berpengaruh negatif signifikan bagi keputusan UMKM saat mengambil pinjaman melalui *financial technology (fintech)*. Disimpulkan sikap atau kebiasaan/gaya hidup tidak selalu mempengaruhi pengambilan suatu keputusan pemilihan suatu pinjaman.

Pengalaman yaitu sistem belajar berpengaruh bagi terubahnya tingkah laku individu. Serta pengalaman yaitu elemen yang berpengaruh bagi penglihatan individu untuk berperilaku serta didapat melalui seluruh apa yang ia lakukan di masa masa lampau sehingga bias dipelajari, karena dari belajarlah individu bias mendapat pengalaman (Swastha dan Irawan: 2008). Hasil penelitian Manurung dan Rahardjo (2019) serta Andriansyah dan Winarno (2019) menunjukkan pengalaman pengaruhnya signifikan bagi keputusan UMKM saat pengambilan modal usaha melalui modal *peer to peer (P2P) lending*. Berdasarkan penjelasan tersebut pengalaman menjadi elemen terbesar yang dapat mempengaruhi seseorang dalam pengambilan suatu keputusan. Dengan adanya pengalaman, akan memungkinkan pelaku UMKM di Buleleng untuk dapat membuat keputusan terbaik dalam memilih alternatif pendanaan dari pinjman *online*.

Dalam pinjaman *online* unsur kredit menjadi elemen penentu seseorang melakukan pinjaman. Biasanya produk pinjaman *online* akan memuat unsur-unsur kredit seperti jangka waktu pinjaman, *limit*/jumlah dana pinjaman, besaran bunga, prosedur dan persyaratan. Sehingga unsur kredit menjadi aspek yang sangat diperhitungkan oleh seseorang yang melakukan pinjaman khususnya pelaku UMKM. Hasil penelitian Andini (2017) serta Permata dan Fatahuddin (2020) juga

menunjukkan bahwa jangka waktu pinjaman atau *loan term* berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan pemberian kredit usaha mikro kecil dan menengah pada lembaga keuangan mikro *peer to peer lending*. Penelitian Herlambang (2020) menunjukkan bahwa unsur kredit/aturan pembelian dalam hal ini yang dimaksud prosedur dan persyaratan memiliki pengaruh positif signifikan terhadap keputusan UMKM saat pengambilan pinjaman melalui *financial technology (fintech)*. Hasil penelitian dari Andriansyah dan Winarno (2019) menunjukkan bahwa unsur kredit/jumlah pinjaman, dan jangka waktu pinjaman pengaruh positif signifikan terhadap kesuksesan pinjaman UMKM melalui *peer-to-peer lending* pada *lendingclub*.

Marketing atau pemasaran dapat diartikan sebagai dilaksanakannya kegiatan terciptanya nilai terhadap pelanggan serta membentuk intens bersama konsumen bertujuan guna mendapat nilai dari konsumen sebagai balasannya. Secara garis besar *marketing* dilakukan oleh penyedia layanan *peer to peer lending* atau *platform* pinjaman *online* dalam rangka mendapatkan nasabah/pengguna. Dalam hal ini *marketing* memuat beberapa komponen antarlain: iklan, testimoni, *website* dan aplikasi, *customer service*, kualitas pelayanan. Temuan Manurung dan Rahardjo (2019), Andini (2017), Permata dan Fatahuddin (2020) serta Herlambang (2020) menunjukkan bahwa *marketing* memiliki pengaruh positif yang sangat signifikan terhadap keputusan UMKM saat pengambilan modal usaha dengan modal *peer to peer (P2P) lending*. Tetapi riset Wiryametta (2019) menunjukkan ketiadaan pengaruh *marketing* terhadap keputusan pemberian pinjaman oleh *lenders* pada *platform p2p lending* di Indonesia. Berdasarkan penjelasan tersebut *marketing* yang dilakukan oleh *platform* kredit *online* memberikan pengaruh

terhadap keputusan pemilihan pendanaan. Hal ini akan memungkinkan pelaku UMKM di Buleleng untuk memilih alternatif pendanaan dari pinjaman *online*.

Demografi dideskripsikan sebagai suatu populasi perihal ukuran, distribusi, dan struktur. Selain itu demografi memberikan informasi seperti aktivitas (kegiatan pekerjaan) dan tingkat pendapatan, kedua indikator ini akan memberikan informasi mengenai pelaku usaha dalam memilih suatu pinjaman. Temuan Manurung dan Rahardjo (2019) juga Andriansyah dan Winarno (2019) menunjukan bahwa demografi atau aktivitas dan tingkat pendapatan tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap keputusan UMKM saat pengambilan modal usaha dengan modal *peer to peer* (P2P) *lending*. Dapat disimpulkan bahwa demografi tidak selalu mempengaruhi suatu keputusan pemilihan pinjaman.

Melihat secara khusus penelitian tentang *peer to peer lending* atau pinjaman *online*, sejauh ini hampir semua literatur yang ada biasanya berkaitan dengan pemahaman dinamika *peer to peer lending* atau pinjaman *online* untuk pinjaman umum seperti menyelidiki faktor penentu/pendorong keputusan dalam melakukan pinjaman *online*, risiko atas kredit atau pinjaman online yang dilakukan. Pada penelitian dan Sari dan Fatahuddin (2020), menganalisis pengaruh unsur-unsur yang tertuang dalam pinjaman *online* sebagai penentu/pendorong keputusan dalam melakukan pinjaman berbasis *peer to peer lending*. Penelitian ini mencakup variabel unsur kredit yang di dalamnya termasuk *loan amount*, *loan term*, *loan purpose*, *interest rate* dan *credit rating*

Andini (2017) dan Wiryametta (2019) menganalisis faktor-faktor pendorong keputusan pemberian pinjaman oleh *lenders* pada *platform p2p lending*. Studi tersebut mencakup variabel untuk memperkirakan faktor pendorong

keputusan pemberian pinjaman seperti *income rating*, *low transaction cost*, *safety protection*, *loanable funds*, *interest rate*, *service quality*, *information quality*, *social capital*, dan *repaymend period*.

Penelitian dari Andriansyah dan Winarno (2019) Manurung dan Rahardjo (2019), Herlambang (2020), serta Malau (2020) menganalisis faktor-faktor pendorong keputusan UMKM saat pengambilan modal berbasis daring atau *peer to peer lending*. Studi tersebut mencakup variabel untuk memperkirakan faktor-faktor pendorong keputusan UMKM saat pengambilan modal berbasis daring atau *peer to peer lending* seperti penilaian konsumen, pelayanan, produk pinjaman, psikologis pelanggan, keputusan pembelian, aturan pembelian, dan promosi.

Berdasarkan pemaparan latarbelakang dan permasalahan di atas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian terkait dengan faktor-faktor pendorong atau yang mempengaruhi keputusan pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah dalam memilih pinjaman *online* sebagai alternatif dalam memperoleh dana untuk keperluan usahanya. Dalam penelitian ini, penulis tidak hanya terpaku dengan *platform* pinjaman *online* yang terdaftar di Otoritas Jasa Keuangan (OJK) saja, akan tetapi penulis juga mengkategorikan pinjaman yang dilakukan secara *virtual* atau pinjaman melalui sosial media sebagai pinjaman *online* meskipun itu ilegal. Penelitian ini mengambil berjudul “Determinan Keputusan Pelaku UMKM Dalam Memilih Pinjaman *Online* Sebagai Alternatif Pendanaan”. Penelitian ini terinspirasi dari penelitian yang dilakukan oleh Andini yang berjudul “Faktor-Faktor Yang Menentukan Keputusan Pemberian Kredit Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Pada Lembaga Keuangan Mikro *Peer to Peer Lending*”.

1.2 Identifikasi Masalah

Mengacu dari pemaparan latar belakang, beberapa permasalahan diidentifikasi selanjutnya dijadikan bahan riset yakni:

1. Sebanyak 35.555 pelaku UMKM di Buleleng didominasi pelaku usaha mikro sebanyak 26.048, akan tetapi sebagian besar pelaku usaha mikro statusnya non formal. Hal ini memberikan indikasi sebagian besar pelaku usaha mikro, akses mereka sulit untuk memperoleh pendanaan dari perbankan.
2. Dari hasil observasi awal penulis dengan melakukan survei dan wawancara yang dilakukan kepada salah satu pelaku UMKM di Kabupaten Buleleng. Disebutkan bahwasannya masalah yang sangat dirasakan pada saat melakukan pinjaman *online* adalah bunga yang sangat besar, jika telat bayar maka akan dikenakan bunga tambahan. Setelah digali lebih dalam, ternyata pelaku UMKM tersebut melakukan pinjaman *online* pada *platform* yang ilegal.
3. Sebagian besar pelaku UMKM belum mendapat akses informasi tentang pinjaman *online*, sehingga masih banyak pelaku UMKM yang belum memanfaatkan pinjaman *online* sebagai alternatif dalam memperoleh modal.

1.3 Pembatasan Masalah

Agar riset focus pada inti permasalahan serta pencegahan pembahasan yang luas sehingga menyebabkan interpretasi yang salah bagi hasil akhir yang diharapkan, sehingga dibuatkan pembatasan terhadap elemen-elemen yang menjadi

variabel penelitian yakni faktor internal seperti motivasi, sikap, dan pengalaman serta faktor eksternal seperti unsur kredit, *marketing*, dan demografi. Yang berpengaruh terhadap keputusan pelaku UMKM dalam memilih pinjaman *online* sebagai alternatif pendanaan. Pelaku UMKM yang dimaksud disini adalah pemilik usaha di Kabupaten Buleleng, Bali, yang belum atau sudah pernah mengajukan pinjaman *online* sebagai salah satu alternatif dalam memperoleh pinjaman.

1.4 Rumusan Masalah

Mengacu pada identifikasi masalah dan pembatasan masalah, adapun rumusan masalah selanjutnya dibahas sebagai berikut:

1. Bagaimana pengaruh motivasi terhadap keputusan pelaku UMKM di Kabupaten Buleleng dalam memilih pinjaman *online* sebagai alternatif pendanaan?
2. Bagaimanakah pengaruh sikap terhadap keputusan pelaku UMKM di Kabupaten Buleleng dalam memilih pinjaman *online* sebagai alternatif pendanaan?
3. Bagaimanakah pengaruh pengalaman terhadap keputusan pelaku UMKM di Kabupaten Buleleng dalam memilih pinjaman *online* sebagai alternatif pendanaan?
4. Bagaimanakah pengaruh produk (unsur kredit) terhadap keputusan pelaku UMKM di Kabupaten Buleleng dalam memilih pinjaman *online* sebagai alternatif pendanaan

5. Bagaimanakah pengaruh *marketing* terhadap keputusan pelaku UMKM di Kabupaten Buleleng dalam memilih pinjaman *online* sebagai alternatif pendanaan?
6. Bagaimanakah pengaruh demografi terhadap keputusan pelaku UMKM di Kabupaten Buleleng dalam memilih pinjaman *online* sebagai alternatif pendanaan?

1.5 Tujuan Penelitian

Mengacu padauraian rumusan masalah adapun tujuan dilaksanakannya riset:

1. Guna mengetahui pengaruh motivasi terhadap keputusan pelaku UMKM di Kabupaten Buleleng dalam memilih pinjaman *online* sebagai alternatif pendanaan.
2. Guna mengetahui pengaruh sikap terhadap keputusan pelaku UMKM di Kabupaten Buleleng dalam memilih pinjaman *online* sebagai alternatif pendanaan.
3. Guna mengetahui pengaruh pengalaman terhadap keputusan pelaku UMKM di Kabupaten Buleleng dalam memilih pinjaman *online* sebagai alternatif pendanaan.
4. Guna mengetahui pengaruh produk (unsur kredit) terhadap keputusan pelaku UMKM di Kabupaten Buleleng dalam memilih pinjaman *online* sebagai alternatif pendanaan.

5. Guna mengetahui pengaruh *marketing* terhadap keputusan pelaku UMKM di Kabupaten Buleleng dalam memilih pinjaman *online* sebagai alternatif pendanaan.
6. Guna mengetahui pengaruh demografi terhadap keputusan pelaku UMKM di Kabupaten Buleleng dalam memilih pinjaman *online* sebagai alternatif pendanaan.

1.6 Manfaat Hasil Penelitian

Adapun beberapa manfaat riset yang ingin penulis dapatkan:

1.6.1. Manfaat Teoritis

Harapannya temuan atas riset yang dilaksanakan menjadi tambahan bukti objektif terkait dengan elemen-elemen yang mempengaruhi pelaku UMKM di Kabupaten Buleleng dalam memilih pinjaman *online* sebagai alternatif pendanaan.

1.6.2. Manfaat Praktis

a. Bagi Pelaku UMKM

Harapannya riset ini dijadikan bahan rujukan juga perbandingan bagi pelaku UMKM untuk mengetahui, memahami informasi serta memilih alternatif pendanaan dengan model *fintech lending* atau pinjaman *online*.

b. Bagi Platform Fintech

Melalui penelitian ini diharapkan memberikan refrensi dan pengembangan *marketing* atau pelayanan bagi *platform fintech lending* atau pinjaman *online*.

c. Peneliti Selanjutnya

Harapannya riset ini dijadikan tambahan referensi terhadap individu yang ingin meneliti fenomena dan isu serupa, juga dapat memilih dan memilah pembahasan dimana sudah diuraikan dalam riset ini.

