

**ANALISIS PENGGUNAAN LAYANAN *FINTECH PEER-TO-PEER LENDING*
PADA PENDANAAN MODAL UKM PEDAGANG KAKI LIMA
DI PASAR JB CENGKARENG, JAKARTA BARAT**



SKRIPSI

Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI)
Universitas Islam Negeri Prof K.H Saifuddin Zuhri Purwokerto
Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi
(S.E)

Oleh :
WAHYUNINGSIH
NIM. 1917202141

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
JURUSAN EKONOMI DAN KEUANGAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGRI PROF. K. H. SAIFUDDIN ZUHRI
PURWOKERTO**

2023

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Wahyuningsih

Nim : 1917202141

Jenjang : S-1

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Program studi : Perbankan Syariah

Judul skripsi : Analisis penggunaan layanan fintech peer-to-peer lending pada pendaan modal UKM pedagang kaki lima di pasar Jb cengkareng.

Menyatakan bahwa naskah skripsi ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri, kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sebelumnya.

Purwokerto, 27 September 2023

Saya yang menyatakan



METERAI
TEMPEL
GE 198AKX595507187

Wahyuningsih

NIM. 1917202141



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126
Telp: 0281-635624, Fax: 0281-636553; Website: febi.uinsaizu.ac.id

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi Berjudul

**ANALISIS PENGGUNAAN LAYANAN FINTECH PEER-TO-PEER LENDING
PADA PENDANAAN MODAL UKM PEDAGANG KAKI LIMA DI PASAR JB
CENGKARENG, JAKARTA BARAT**

Yang disusun oleh Saudara **Wahyuningsih NIM 1917202141** Program Studi **S-1 Perbankan Syariah** Jurusan Ekonomi dan Keuangan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto, telah diujikan pada hari **Jumat, 13 Oktober 2023** dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk memperoleh gelar **Sarjana Ekonomi (S.E.)** oleh Sidang Dewan Penguji Skripsi.

Ketua Sidang/Penguji

Dr. Atabik, M.Ag.

NIP. 19651205 199303 1 004

Sekretaris Sidang/Penguji

Rini Meliana, S.E., M.Ak.

NIP. 19940713 202012 2 016

Pembimbing/Penguji

Sofia Yustiani Suryandari, S.E., M.Si.

NIP. 19780716 200901 2 006

Purwokerto, 24 Oktober 2023

Mengetahui/Mengesahkan
Plt. Dekan



Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M.Ag.

NIP. 19730921 200212 1 004

NOTA DINAS PEMBIMBING

Kepada

Yth. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

UIN Prof.K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto

di-

Purwokerto

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Setelah melakukan bimbingan, telaah, arahan, dan koreksi penulisan skripsi dari saudari Wahyuningsih NIM 1917202141 yang berjudul:

Analisis Penggunaan Layanan Fintech Peer-to-Peer Lending Pada Pendaan Modal UKM Pedagang Kaki Lima di Pasar Jb Cengkareng

Saya berpendapat bahwa skripsi tersebut sudah diajukan kepada Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN Prof.K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto untuk diujikan dalam rangka memperoleh gelar sarjana dalam Ilmu Perbankan Syariah (S.E.).

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Purwokerto, 27 September 2023
Pembimbing



Sofia Yustiani Suryandari, S.E., M.Si
NIP. 19780716 200901 2 006

MOTTO

“sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan, maka apabila kamu telah selesai (dari suatu urusan), tetaplah bekerja keras (untuk urusan yang lain)”

(QS. Al-Insyirah:6-7)

“Selalu ada harga dalam sebuah proses. Nikmati saja lelah-lelah itu. Lebarakan lagi rasa sabar itu. Semua yang kan investasikan untuk menjadikan dirimu serupa yang kau impikan, mungkin tidak akan selalu berjalan lancar. Tapi, gelombang-gelombang itu yang nanti bisa kau ceritakan”

(Boy Chandra)

“kesuksesan dan kebahagiaan terletak pada diri sendiri. Tetaplah berbahagia karena kebahagiaanmu dan kamu yang akan membentuk kaakter kuat untuk melawan kesulitan”

(Hellen Keller)

Prosesnya mungkin ga mudah tapi endingnya ga berhenti bilang
Alhamdulillah.....

PERSEMBAHAN

Bismillahirrahmanirrahim

Segala Puji dan syukur kepada Allah SWT atas rahmat dan karunia-Nya, penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Analisis Penggunaan Layanan *Fintech Peer-to-peer Lending* Pada Pendaan Modal UKM Pedagang Kaki Lima di Pasar Jb Cengkareng” Dengan penuh rasa syukur atas rahmat dan karunia Allah SWT, penulis persembahkan kepada:

1. Allah SWT yang telah memberikan kesehatan, rahmat, hidayah, serta rezeki kepada saya, sehingga skripsi ini dapat dibuat dan diselesaikan sesuai harapan.
2. Kepada Kedua orang tua saya, bapak kasmun dan ibu mukhyati. terimakasih atas pengorbanan, cinta, do'a, semangat, nasihat-nasihat dan tanpa lelah mendukung segala keputusan dan pilihan dalam hidup saya. mereka memang tidak sempat merasakan pendidikan sampai bangku kuliah namun mereka mampu mendidik anak-anaknya sampai ke jenjang sarjana. Semoga Allah SWT selalu menjaga dan melindungi kalian dalam kebaikan dan kemudahan
3. Untuk Adik kandung saya Lintang roro wati dan kedua manusia gemes yang sudah saya sanggap seperti adik kandung sendiri Hernando Mustafa Putra, & Husna Asyifa Putri. Yang selalu membersamai saya dalam menyelesaikan skripsi. Terimakasih sudah menjadi mood boster dan adik-adik terbaik saya
4. Untuk keluarga besar saya Bapak. Tameja dan Alm. Bapak Khamidin yang selalu memberi dukungan dan doa, dan saudara-saudaraku yang selalu memberi motivasi dan pembelajaran hidup.
5. Semua guru dan dosen terkhusus dosen pembimbing saya ibu Sofia Yulistiani S.E., M.Si yang telah meluangkan waktu dengan sabar memberikan bimbingan, arahan dan saran selama penyusunan skripsi.
6. Semua yang turut mendukung dan membantu dalam mengerjakan skripsi ini. Terimakasih semoga skripsi ini dapat memberi manfaat bagi para pencari ilmu.

**ANALISIS PENGGUNAAN LAYANAN *FINTECH PEER-TO-PEER*
LENDING PADA PENDANAAN MODAL UKM PEDAGANG KAKI LIMA
DI PASAR JB CENGKARENG, JAKARTA BARAT**

WAHYUNINGSIH

NIM. 1917202141

E-mail: wahyuningsih.enambelas@gmail.com

Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto

ABSTRAK

Penelitian ini dilatar belakangi oleh dari fenomena para UKM pedagang kaki lima di pasar Jb Cengkareng yang kekurangan modal untuk mengembangkan usaha mereka. Biaya-biaya kebutuhan dagang serta biaya-biaya lainnya yang cukup mahal membuat pelaku UKM pedagang kaki lima resah karena keterbatasan modal yang dimiliki. Sedangkan mereka membutuhkan penyaluran dana yang mudah dan pencairan yang cepat, lalu muncul layanan *fintech peer-to-peer lending* yang menghadirkan layanan finansial yang menggunakan teknologi informasi untuk layanan pinjam-meminjam uang dengan mudah dan cepat. Dalam hal ini peneliti ingin melihat apakah layanan *fintech peer-to-peer lending* menjadi solusi para pelaku UKM pedagang kaki lima dalam mendapatkan tambahan modal.

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan penelitian lapangan (*field research*) dengan pendekatan kualitatif deskriptif. Pada penelitian ini teknik pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara, observasi, dan dokumentasi. Adapun teknik analisis datanya berupa, reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa penggunaan *fintech peer-to-peer lending* di pasar JB cengkareng lebih diminati para pelaku UKM pedagang kaki lima dan menjadi solusi bagi para mereka yang kekurangan modal untuk menjalankan usahanya. Karena prosesnya yang cukup mudah dan proses pencairan dana cepat menjadikan layanan ini lebih unggul dari pada layanan-layanan lainnya. Sementara itu faktor penghambat dalam mengimplementasikan layanan ini karena kurangnya pengetahuan dan pemahaman mengenai layanan ini , serta masih banyak para pelaku UKM pedagang kaki lima yang masih menggunakan handphone lama atau jadul.

Kata kunci : *Fintech Peer-to-peer lending*, UKM pedagang kaki lima, pendanaan modal

ANALYSIS OF THE USE OF FINTECH PEER-TO-PEER LENDING SERVICES IN CAPITAL INCREASING BY SME STREET VENDORS IN JB CENGKARENG MARKET, WEST JAKARTA

WAHYUNINGSIH

NIM. 1917202141

E-mail: wahyuningsih.enambelas@gmail.com

Sharia Banking Study Program, Faculty of Islamic Economics and Business
State Islamic University Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto

ABSTRACT

This research is based on the phenomenon of SME street vendors in the Jb Cengkareng market who lack capital to develop their business. The costs of trading needs and other costs that are quite expensive make SME street vendors restless because of the limited capital they have. While they need easy distribution of funds and fast disbursement, then a peer-to-peer lending fintech service emerged that presents financial services that use information technology for easy and fast money lending services. In this case, researchers want to see whether peer-to-peer lending fintech services are a solution for SME street vendors in obtaining additional capital.

In this study researcher used field research with a descriptive qualitative approach. In this research, the data collection techniques used were interviews, observation and documentation. The data analysis techniques include data reduction, data presentation and drawing conclusions.

The results of the study show that the use of fintech peer-to-peer lending in the JB Cengkareng market is more attractive to street vendor SMEs and is a solution for those who lack capital to run their business. Because the process is quite easy and the process of disbursing funds quickly makes this service superior to other services. Meanwhile, the inhibiting factors in implementing this service are a lack of understanding and trust regarding this service, and there are still many SME street vendors who still use old cellphones.

Keywords: *fintech Peer-to-peer lending, SME street vendors, capital funding*

PEDOMAN TRANSLITERASI

ARAB-INDONESIA

Transliterasi kata-kata Arab ke dalam bahasa Indonesia yang digunakan dalam penyusunan skripsi ini berpedoman pada Surat Keputusan Bersama antara Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia dengan Nomor: 158/1987 dan Nomor dan Nomor: 0543b/U/1987.

1. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak Dilambangkan
ب	ba'	B	Be
ت	ta'	T	Te
ث	Ša	Š	es (dengan titik diatas)
ج	Jim	J	Je
ح	H	<u>H</u>	ha (dengan garis di bawah)
خ	kha'	Kh	ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Žal	Ž	ze (dengan titik diatas)
ر	ra'	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	es dan ye
ص	Šad	Š	es (dengan garis di bawah)
ض	d'ad	D	de (dengan garis di bawah)
ط	Ṭa	T	te (dengan garis di bawah)
ظ	Ža	<u>Ž</u>	zet (dengan garis di bawah)
ع	'ain	'	koma terbalik di atas

غ	Gain	G	Ge
ف	fa'	F	Ef
ق	Qaf	Q	Q
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	'el
م	Mim	M	'em
ن	Nun	N	'en
و	Waw	W	W
ه	ha'	H	Ha
ء	Hamzah	'	Apostrof
ي	ya'	Y	Ye

2. Konsonan rangkap karena *syaddah* ditulis rangkap

عَدَّة	Ditulis	' <i>Iddah</i>
--------	---------	----------------

3. *Marbūtah* di akhir kata bila dimatikan ditulis h

حكمة	Ditulis	<i>Hikmah</i>
جزية	Ditulis	<i>Jizyah</i>

- a. Bila ditulis dengan kata sandang "al" serta bacaan ke dua itu terpisah, maka ditulis dengan h.

كرمة الأولياء	Ditulis	<i>Karāmah Al-Auliyā'</i>
---------------	---------	---------------------------

- b. Bila ta' marbutah hidup atau dengan harakat, fathah atau kasrah atau dhommah ditulis dengan t.

زكاة الفطر	Ditulis	<i>Zakāt Al-Fitr</i>
------------	---------	----------------------

4. Vokal Pendek

(َ)	Fatah	Ditulis	A
(ِ)	Kasroh	Ditulis	I
(ُ)	Dhomah	Ditulis	U

5. Vokal Panjang

1.	Fathah + Alif	Ditulis	A
	جاهلية	Ditulis	<i>Jāhiliyah</i>
2.	Fathah+Ya'mati	Ditulis	A
	تنسي	Ditulis	<i>Tansā</i>
3.	Kasrah+Ya'mati	Ditulis	I
	كريم	Ditulis	<i>Karim</i>
4.	Dammah+Wawu Mati	Ditulis	U
	فروض	Ditulis	<i>Furud</i>

6. Vokal Rangkap

1.	Fathah+Ya'mati	Ditulis	Ai
	بينكم	Ditulis	<i>Bainakum</i>
2.	Fathah Wawu Mati	Ditulis	Au
	قول	Ditulis	<i>Qaul</i>

7. Vokal pendek yang berurutan dalam satu kata dipisahkan dengan *apostrof*

أنتم	Ditulis	<i>a'antum</i>
أعدت	Ditulis	<i>u'iddat</i>

8. Kata sandang alif + lam

a. Bila diikuti huruf *Qomariyyah*

القياس	Ditulis	<i>al-qiyās</i>
--------	---------	-----------------

b. Bila diikuti huruf syamsyiah ditulis dengan menggunakan huruf syamsyiah yang mengikutinya, serta menggunakan huruf I (el)-nya

السماء	Ditulis	<i>as-samā</i>
--------	---------	----------------

9. kata-kata dalam rangkaian kalimat

ذوى الفروض	Ditulis	<i>zawī al-furūd</i>
اهل السنة	Ditulis	<i>ahl al-sunnah</i>

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, puji syukur kepada Allah SWT karena dengan rahmat, hidayah, dan inayah-Nya, maka penulis dapat menyelesaikan skripsi ini yang berjudul “Analisis Penggunaan Layanan *Fintech Peer-to-peer Lending* Pada Pendanaan Modal UKM Pedagang Kaki Lima di Pasar Jb Cengkareng, Jakarta Barat” Penulis menyadari bahwa dalam skripsi ini masih terdapat banyak kekurangan, yang dalam hal ini dikarenakan kelemahan dan keterbatasan penulis. Namun demikian penulis berharap semoga skripsi ini bermanfaat khususnya bagi penulis.

Dalam penyusunan skripsi ini, penulis merasa banyak mendapat bantuan, bimbingan, dan saran dari berbagai pihak. Dengan segala kerendahan hati, penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Prof. Dr. K. H. Mohammad Roqib, M.Ag., Rektor UIN Prof. K. H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
2. Prof. Dr. H. Fauzi, M.Ag., selaku Wakil Rektor I Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto
3. Prof. Dr. H. Ridwan, M.Ag., selaku Wakil Rektor II Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto
4. Prof. Dr. H. Sulkhan Chakim, M.Ag., selaku Wakil Rektor III Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
5. Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M.Ag., Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K. H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
6. Dr. Ahmad Dahlan, M.S.I., selaku Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
7. Dr. Atabik, M.Ag., selaku Wakil Dekan II Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto
8. Iin Solikhin, M.Ag., selaku Wakil Dekan III Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto
9. Hj. Yoiz Shofwa Shafrani, S.P., M.Si., Ketua Jurusan Ekonomi dan Keuangan Syariah UIN Prof. K. H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.

10. Hastin Tri Utami, S.E., M.Si., Koordinator Program Studi Perbankan Syariah UIN Prof. K. H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
11. Sofia Yulistiani S.E, M.Si selaku dosen pembimbing skripsi, terimakasih saya ucapkan atas segala bimbingan, arahan, masukan, motivasi serta kesabaran sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi ini.
12. Segenap Dosen dan Staff Administrasi UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
13. Seluruh Dosen dan Staff Akademik Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
14. Kedua orangtua tercinta, Bapak kasmun dan Ibu mukhyati yang selalu mendoakan, mendukung dan mencurahkan kasih sayangnya yang tidak dapat tergantikan oleh apapun. Semoga Allah SWT senantiasa memberikah kebahagiaan dan kesehatan kepada bapa dan mama.
15. Ketiga Adik saya tercinta, lintang roro wati, hernando mustofa putra & husna asyifa putri yang senantiasa menghibur dan menjadi *moodboster* disaat saya mengerjakan skripsi.
16. Teman-teman seperjuangan PSY-C 2019, terimakasih sudah meberi warna di dunia perkuliahan ini.
17. Teman terdekat, Nindia Maulida Rahmah yang telah membersamai dalam perkuliahan dan pertemanan. Terimakasih sudah membantu, mensupport, mendukung dan menemani penulis dalam keadaan apapun.
18. *My Bestie* sekaligus teman kamar, Maya Anggita Apriliyanti terimakasih sudah menemani, membantu serta mensupport penulis dalam mengerjakan skripsi ini.
19. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah memberikan bantuan dan support dalam menyelesaikan skripsi ini.
20. Terakhir, Untuk diri saya sendiri, karena telah mampu berusaha keras berjuang sejauh ini, mampu mengendalikan diri dari berbagi tekanan diluar keadaan dan tak pernah memutuskan menyerah sesulit apapun proses penyusunan skripsi ini dengan menyelesaikan sebaik dan semaksimal

mungkin, ini merupakan pencapaian yang patut dibanggakan untuk diri sendiri.

Semoga Allah SWT membalas segala kebaikan kepada semua pihak yang telah turut serta membantu terselesaikannya skripsi ini. Semoga skripsi ini dapat memberi manfaat untuk banyak orang. Aamiin yaa Rabbal Alamin.

Purwokerto, 27 september 2023
Penulis



Wahyuningsih



DAFTAR ISI

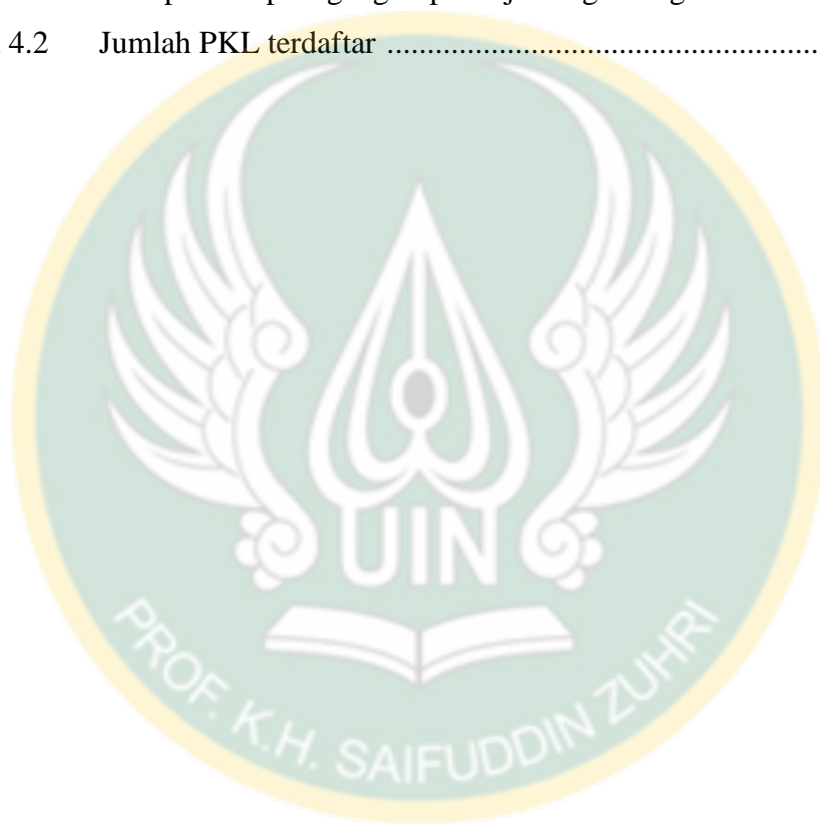
HALAMAN JUDUL	i
PERNYATAAN KEASLIAN	ii
PENGESAHAN	iii
NOTA DINAS PEMBIMBING	iv
MOTO	v
PERSEMBAHAN	vi
ABSTRAK	vii
ABSTRACT	viii
PEDOMAN TRANSLITERASI	ix
KATA PENGANTAR	xii
DAFTAR ISI	xv
DAFTAR TABEL	xviii
DAFTAR GAMBAR	xix
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Definisi Operasional.....	10
C. Rumusan Masalah.....	13
D. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	13
E. Kajian Pustaka.....	14
F. Sistematika Pembahasan.....	18
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Landasan Teori.....	19
1. <i>Technology Accaptance Model (TAM)</i>	19
2. <i>Financial Technology (Fintech)</i>	19
a. Pengertian <i>Financial Technology (Fintech)</i>	19
b. Jenis-jenis <i>Fintech</i>	20
c. Kelebihan dan Kekurangan <i>Fintech</i>	22
d. Manfaat <i>Fintech</i>	23
e. <i>Fintech</i> Menurut Pandangan Islam.....	23
f. Dasar Hukum <i>Fintech</i> di Indonesia.....	25

g. Indikator <i>Fintech</i>	26
3. <i>Peer-To-Peer Lending</i>	27
a. Pengertian <i>Peer-To-Peer Lending</i>	27
b. Cara Kerja <i>Peer-To-Peer Lending</i>	28
c. Keuntungan dan Resiko <i>Peer-To-Peer Lending</i>	28
d. Pihak-Pihak <i>Peer-To-Peer Lending</i>	30
e. Perbedaan <i>Peer-To-Peer Lending</i> Dengan Pinjol Ilegal	31
f. <i>Peer-To-Peer Lending</i> Menurut Pandangan Islam.....	33
g. Indikator <i>Peer-To-Peer Lending</i>	36
4. Modal Usaha.....	36
a. Pengertian Modal Usaha.....	36
b. Macam-Macam Modal Usaha.....	37
c. Jenis Modal Usaha	39
d. Indikator Modal Usaha	41
5. UKM	42
a. Pengertian UKM	42
b. Kriteria UMKM	42
c. Kelebihan dan Kekurangan UKM.....	43
d. Ciri-Ciri UKM.....	44
e. Jenis UKM	44
6. Pedagang Kaki Lima	46
a. Pengertian Pedagang Kaki Lima.....	46
b. Karakteristik Pedagang Kaki Lima	47
c. Faktor Penyebab Munculnya Pedagang Kaki Lima.....	47
d. Jenis Dagangan Pedagang Kaki Lima	48
e. Dampak Keberadaan Pedagang Kaki Lima	48
f. Pedagang Kaki Lima Menurut Pandangan Islam.....	49
B. Kerangka Berfikir	52
BAB III METODE PENELITIAN	
A. Jenis Penelitian	55
B. Lokasi dan Waktu Peneliatian	55
C. Subjek dan Objek Penelitian	56

D. Sumber Data.....	56
E. Teknik Pengumpulan Data.....	58
F. Teknik Analisis Data	59
G. Uji Keabsahan Data	62
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
A. Gambaran Umum Pasar Jb Cengkareng	64
1. Profil Pasar Jb Cengkareng.....	64
2. Data Pedagang pasar Jb Cengkareng	65
3. Struktur Organisasi Pasar Jb Cengkareng	66
B. Pembahasan	67
1. Penggunaan Layanan <i>Fintech Peer-to-peer Lending</i> di Pasar Jb Cengkareng.....	67
2. Faktor Yang Mempengaruhi UKM Pedagang Kaki Lima Lebih Memilih <i>Fintech Peer-to-peer Lending</i>	72
3. Penghambatnya Implementasi Layanan <i>Fintech Peer-to- peer Lending</i>	74
BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan.....	79
B. Saran	80
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN-LAMPIRAN	
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1.	Jumlah pengguna internet di Indonesia	1
Tabel 1.2	Perkembangan <i>fintech</i> di Indonesia	2
Tabel 1.3	Perusahaan <i>fintech peer-to-peer lending</i>	3
Tabel 1.5	Sumber data UKM di pasar rakyat cengkareng	8
Tabel 2.1	Penelitian terdahulu	16
Tabel 4.1	Rekapitulasi pedagang di pasar jb cengkareng 2022	64
Tabel 4.2	Jumlah PKL terdaftar	64



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.4	Alur rangkaian kerja <i>peer-to-peer lending</i>	6
Gambar 2.2	Kerangka berfikir	53
Gambar 3.1	Komponen-komponen analisis data model interaktif	60
Gambar 4.3	Struktur organisasi FBR dipasar jb cengkareng	66
Gambar 4.4	Usia Narasumber.....	77



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Melihat perkembangan zaman yang sudah semakin pesat dan semakin canggih terutama dalam bidang teknologi tentunya mengakibatkan beberapa perubahan dan kemajuan. Inovasi teknologi yang berkembang begitu pesat memberikan dorongan yang besar dalam meningkatkan daya produksi masyarakat serta memberikan banyak manfaat dalam menggunakannya. hadirnya teknologi yang semakin maju dan canggih ini tentunya dapat mempermudah hidup masyarakat dalam menjalankan aktivitasnya. Salah satu teknologi yang saat ini sedang berkembang pesat dikalangan masyarakat adalah penggunaan internet.

Peningkatan penggunaan internet didukung dengan hasil survey yang dilakukan oleh Asosiasi Penyelenggara Jasa Internet Indonesia (APJII), yang mana jumlah pengguna internet di Indonesia mencapai 215,63 juta pada 2022-2023. Jumlah ini meningkat 2,67% dibandingkan periode sebelumnya sebanyak 210,03 juta pengguna. Jumlah pengguna internet tersebut setara dengan 78,19 persen dari total penduduk Indonesia sebanyak 275.773 jiwa. Berkembangnya internet di Indonesia yang semakin pesat tentunya mempengaruhi dalam berbagai sektor, salah satunya adalah pada sektor keuangan. Hal ini dapat dilihat dengan hadirnya *financial technology* (*fintech*).

Tabel 1.1. jumlah pengguna internert di Indonesia

Tahun	Jumlah pengguna
2017	143,26 juta pengguna
2018	171,17 juta pengguna
2019-2020	196,71 juta pengguna
2021-2022	210,03 juta pengguna
2022-2023	215,63 juta pengguna

Sumber : indonesiabaik.id

Menurut *National Digital Research Center* (NDRC), *fintech* merupakan inovasi di bidang keuangan yang menggunakan teknologi modern. *Fintech* adalah singkatan dari *financial technology*, yang berarti teknologi keuangan. Menurut Bank Dunia, *fintech* didefinisikan sebagai industri yang terdiri dari perusahaan yang menggunakan teknologi untuk meningkatkan sistem keuangan dan penyimpanan layanan keuangan.

Layanan keuangan digital atau *fintech* dilaksanakan dengan berlandaskan aturan hukum. Hal ini berdasarkan dengan dikeluarkannya peraturan OJK Nomor 77/POJK.01/2016 tentang layanan pinjam meminjam uang berbasis teknologi informasi yang menjelaskan bahwa layanan pinjam meminjam uang berbasis teknologi informasi adalah penyelenggara layanan jasa keuangan untuk mempertemukan pemberi pinjaman dengan penerima pinjaman dalam rangka melakukan perjanjian menggunakan jaringan internet.

Munculnya *fintech* di Indonesia dikarenakan adanya masalah - masalah yang dirasakan oleh masyarakat yang mana belum terlayani oleh lembaga keuangan. Diantaranya yaitu peraturan pinjaman yang cukup rumit, serta jarak lokasi industri keuangan yang belum bisa terjangkau oleh masyarakat. Dengan adanya *fintech* masyarakat dapat menggunakan layanan keuangan yang berbasis teknologi tanpa harus bersusah payah berjalan agar dapat menerima layanan keuangan. Tidak hanya itu *fintech* juga sangat membantu para pembisnis dalam mengembangkan bisnisnya seperti : toko online, transaksi online, jasa online maupun pinjaman online. Ada beberapa jenis *fintech* yang ada di Indonesia diantaranya yaitu: *crowdfunding*, *peer-to-peer lending*, *digital payment sistem*, *microfinancing*, dll (Ana, dkk:2021). diantara yang telah disebutkan tersebut, *peer to peer lending* lah yang paling banyak digunakan oleh masyarakat indonesia dengan presentase 55% .

Tabel 1.2 perkembangan *fintech* di Indonesia

Jenis	Perkembangan (persen)
<i>Peer-to-peer lending</i>	55%

Inovasi keuangan digital	31%
<i>Fintech payment</i>	13%
<i>Equity crowdfunding</i>	1 %

Sumber : otoritas jasa keuangan, 2020

Tabel di atas menunjukkan bahwa perkembangan *fintech* di Indonesia cukup tinggi, mencapai 55% di *peer-to-peer lending*. Perkembangan tersebut menunjukkan bahwa peluang bagi perkembangan *fintech* di masa yang akan datang cukup besar terutama untuk mengembangkan usaha baik usaha teknologi keuangan maupun usaha lainnya dengan melakukan pengajuan pinjaman terhadap *fintech peer-to-peer lending* baik usaha makro, menengah, maupun usaha mikro.

Fintech Peer-to-peer lending merupakan startup yang menawarkan platform pinjaman online. Bagian permodalan yang seringkali dianggap paling strategis saat memulai sebuah usaha (Ana, dkk: 2020). *Fintech peer-to-peer lending* merupakan layanan pinjam meminjam uang dalam mata uang rupiah secara langsung antara kreditur/*lender* (pemberi pinjaman) dan debitur/*borrower* (penerima pinjaman). menurut Sukmaningsih (2018) terdapat 2 jenis *fintech peer-to-peer lending*, yaitu komersial dan non-komersial. Pemberi pinjaman non-komersial tidak mengharapkan keuntungan. Biasanya tipe *fintech peer-to-peer lending* seperti ini memiliki tujuan untuk membiayai orang yang kurang mampu sementara pemberi pinjaman pada *fintech peer-to-peer lending* komersial, mengharapkan keuntungan dan bunga dari transaksi peminjaman.

Fintech peer-to-peer lending mulai berkembang di Indonesia ditahun antara 2015-2016. Berdasarkan informasi dari OJK pada tahun 2018 sudah ada 67 perusahaan *peer-to-peer lending* di Indonesia, jumlah ini kian bertambah yang mana pada tahun 2021 sudah mencapai 147 perusahaan. Kehadiran *fintech Peer-to-peer lending* ini memberikan harapan baru bagi

perkembangan permodalan dana di Indonesia khususnya pada pelaku UKM pedagang kaki lima.

Tabel 1.3 Perusahaan *fintech Peer-to-peer lending*

no	<i>fintech peer-to-peer lending</i>	no	<i>fintech peer-to-peer lending</i>
1.	Danamas	75.	Samakita
2.	Investree	76.	Vestia
3.	Amartha	77.	MODALUSAHA.ID
4.	Dompot kilat	78.	Asetku
5.	KIMO	79.	danafix
6.	TOKO MODAL	80.	lumbungdana
7.	UANGTEMAN	81.	LAHANSIKAM
8.	Modalku	82.	Modal Nasional
9.	KTA KILAT	83.	DanaBagus
10.	Kredit pintar	84.	ShopeePayLater
11.	Maucash	85.	UKU
12.	Finmas	86.	PASARPINJAM
13.	KlikACC	87.	Kredinesia
14.	Akseleran	88.	KASPIA
15.	Ammana.id	89.	gandengtangan
16.	PinjamanGO	90.	Modal antara
17.	Koinp2p	91.	komunal
18.	Pohondana	92.	prosperiTree
19.	MEKAR	93.	Cairin
20.	Adakami	94.	EMPATKALI
21.	ESTA KAPITAL	95.	JEMBATANEMAS
22.	KREDITPRO	96.	kredible
23.	FINTAG	97.	KLIK KAMI
24.	RUPIAH CEPAT	98.	Digilend
25.	CROWDO	99.	asakita
26.	Indodana	100.	Duha SYARIAH
27.	JULO	101.	qazwa
28.	Pinjamwinwin	102.	bsalam
29.	danaRupiah	103.	One Hope
30.	Taralite	104.	ladangModal
31.	Pinjam modal	105.	Dhanapala
32.	ALAMI	106.	Restock.id
33.	awanTunai	107.	SOLUSIKU
34.	Danakini	108.	Pinjam Disini
35.	Singa	109.	Adapundi

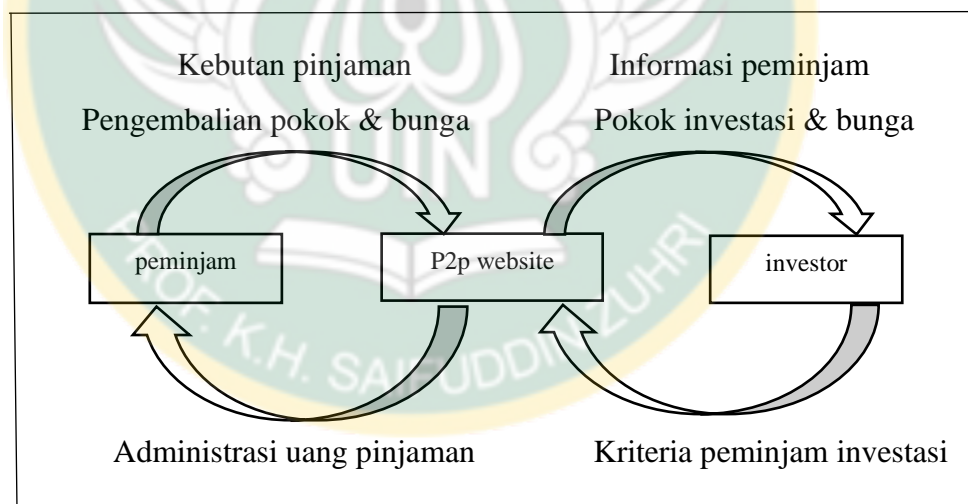
36.	DANAMERDEKA	110	Tree+
37.	EASYCASH	111	Edufund
38.	PINJAM YUK	112.	Finanku
39.	Finplus	113.	UATAS
40.	Uangme	114.	dumi
41.	Pinjamduit	115.	goena
42.	DANA SYARIAH	116.	pundiku
43.	BATUMBU	117.	TEMAN PRIMA
44.	Cashcepat	118.	OK!P2P
45.	klikUMKM	119.	Doeku
46.	Pinjam Gampang	120.	Mopinjam
47.	invoila	121.	BANTUSAKU
48.	Tunaikita	122.	Klikcair
49.	iGrow	123.	Adamodal
50.	cicil	124.	Kontanku
51.	Cashwagon	125.	ikimodal
52.	GRADANA	126.	ETHIS
53.	Findaya	127.	KAPITALBOOST
54.	AKTIVAKU	128.	PAPITUPI
55.	kredifazz	129.	Finteck
56.	iTernak	130.	Samir
57.	KREDITO	131.	Danon
58.	CROWDE	132.	Mikro Kapital Indonesia
59.	Tanifund	133.	Optima
60.	danaIN	134.	Argapro
61.	Indofund.id	135.	MITRA P2P LENDING
62.	AVANTEE	136	BBX FINTECH
63.	danabijak	137.	360 KREDI
64.	Modalrakyat	138.	Cankul
65.	Kawancicil	139.	piNbee
66.	Sanders one stop solution	140.	kfund
67.	KREDIT CEPAT	141.	Ringan
68.	Rupiah one	142.	Saku Ceria
69.	Danacita	143.	indosaku
70.	Danadidik	144.	Solusikita
71.	TrustIQ	145.	IVOJI
72.	Danai.id	146.	Pinjamindo
73.	pintek	147.	KOTAK KOIN
74.	DANAMART		

Sumber : beritaSatu.com

Peer-to-peer lending adalah sebuah platform yang memberikan harapan akan adanya return yang kompetitif walau dengan modal kecil bagi setiap pemberi pinjaman. *Layanan peer-to-peer lending* dapat mengalokasikan pinjaman hampir kepada siapa saja dan dalam nilai berapa pun secara efektif dan transparan. Layanan keuangan seperti ini sangat relevan dan menjadi angin segar bagi masyarakat yang masih belum terlayani oleh lembaga keuangan.

Sistem kerja *fintech peer-to-peer lending* sebenarnya mirip dengan konsep *marketplace* online pada umumnya, dimana terdapat tempat yang disediakan untuk bertemunya penjual dan pembeli. Atau bisa dikatakan *fintech peer-to-peer lending* adalah tempat untuk kegiatan pinjam-meminjam uang. Untuk lebih memahami mengenai alur rangkaian kerja *peer-to-peer lending* dapat dilihat pada gambar berikut ini:

Gambar 1.4 alur rangkaian kerja *peer-to-peer lending*



Sumber: *platform digital finansialku.com*

Dilihat dari gambar di atas mekanisme langkah kerja *fintech peer-to-peer lending* adalah pemilik dana terlebih dahulu menyediakan dananya, yang kemudian diinvestasikan dan disalurkan melalui penyelenggara atau perusahaan *fintech*. Setelah itu, penyelenggara menyalurkan dana tersebut kepada pengguna platform *peer-to-peer lending* yang telah mengajukan

pembiayaan kebutuhan modal usaha sesuai dengan ketentuan jangka waktu, rasio dan risiko yang telah disepakati. Apabila dana telah ditransfer dan penerima dana telah menggunakannya, maka dana tersebut wajib dikembalikan sewaktu-waktu melalui penyelenggara, setelah itu penyelenggara akan menyalurkan kembali dana tersebut kepada pemilik dana. Begitu pula dengan nisbah dan ujah, dimana penerima uang membayar kepada penyelenggara sejumlah yang telah disepakati, dalam hal ini penyelenggara menyalurkan uang tersebut kepada pemiliknya.

Kehadiran *fintech peer-to-peer lending* ini tentunya memberikan peluang yang cukup besar bagi para pelaku UKM pedagang kaki lima. Para pelaku UKM pedagang kaki lima biasanya terhambat oleh persoalan modal, yang mana mereka membuat usaha dengan modal yang sangat minim, sehingga terkadang para pelaku UKM pedagang kaki lima ini sulit untuk mengembangkan usahanya. Modal menjadi hal terpenting dalam memulai sebuah usaha. UKM pedagang kaki lima memerlukan modal yang besar. Pemerintah sendiri menyadari permasalahan permodalan menjadi salah satu kendala yang menghambat para pengusaha UMKM untuk mengembangkan usahanya di Indonesia.

Modal merupakan harta benda (bisa berupa dana, barang, dan sebagainya) yang dapat dimanfaatkan untuk menghasilkan sesuatu yang dapat menambah kekayaan dan keuntungan. Modal sangat menentukan produktivitas suatu usaha, karena besarnya modal mempengaruhi mampu atau tidaknya usaha tersebut. Untuk menambah modal, pedagang perlu mengelola keuangannya secara cerdas agar modal awal yang ditanam dapat diputar dan memperoleh keuntungan sebesar-besarnya. Namun para pedagang tidak selalu mengalami keuntungan, terkadang mereka juga mengalami kerugian yang sangat besar karena barangnya tidak laku dan akhirnya membusuk.

Kebutuhan para pelaku UKM pedagang kaki lima akan dana atau pembiayaan khususnya modal usaha sangat diperlukan. Pemerintah sendiri

menyadari permasalahan permodalan menjadi salah satu penghambat tumbuhnya usaha mikro dan kecil (UMKM) di Indonesia. Apa lagi dimasa pemulihan perekonomian yang sangat anjlok akibat pandemi covid-19 para pelaku UKM sangat membutuhkan penyaluran pendanaan modal yang cepat untuk mengembangkan usahanya.

Sebelum *fintech* menjadi populer, Para pelaku UKM di Indonesia masih banyak yang mengandalkan pinjaman dari bank untuk memperoleh modal usaha. Namun, pinjaman bank pada umumnya mempunyai bunga yang relatif tinggi dan juga setiap peminjam harus melengkapi persyaratan yang cukup terbilang rumit. Mengingat kebutuhan para pelaku UKM akan pendanaan modal sangat banyak *fintech peer-to-peer lending* menghadirkan konsep layanan finansial yang menggunakan teknologi informasi untuk layanan pinjam meminjam uang dengan mudah dan cepat.

Layanan penggunaan *fintech peer-to-peer lending* ini memberikan banyak sekali kemudahan dalam mengatasi pendanaan modal yang sering kali menjadi permasalahan dalam pengembangan UKM. Salah satunya terjadi di ibu kota Jakarta, yang mana di ibu kota Jakarta sendiri banyak para pelaku UKM pedagang kaki lima yang terkena dampak covid-19 ditahun lalu. Usaha yang mereka rintis anjlok, omzet turun hingga 40% dikarenakan adanya pembatasan sosial berskala besar. Perekonomian mereka sangat memprihatinkan dan salah satu kelompok yang paling terdampak ialah pada sektor kuliner.

Pasar Jb Cengkareng merupakan pasar yang berlokasi di Kapuk, Cengkareng Timur, Jakarta Barat. Di pasar ini masih banyak pelaku UKM pedagang kaki lima yang kesulitan dalam mengembangkan usahanya karena keterbatasan modal. Hal tersebut menjadi peluang besar bagi perusahaan *fintech peer-to-peer lending* dalam membantu pelaku UKM pedagang kaki lima untuk mengembangkan usahanya. Karena *fintech peer-to-peer lending* memberikan kemudahan dan kemanfaatan serta proses yang cepat yang mana membuat masyarakat tertarik untuk meminjam modal.

Tabel 1.5 sumber modal UKM di pasar Jb Cengkareng

No	Sumber Modal	Jumlah
1	Modal sendiri	10
2	Pinjaman P2P Lending	11
3	Pinjaman Bank Konvensional	7
5	Pinjaman bank syariah	5
4	Pinjaman Bank Keliling	8
Total		41

Sumber: data primer

Berdasarkan hasil observasi yang diselenggarakan di awal dengan wawancara pada 7 pelaku UKM di pasar jb cengkareng, terdapat 4 pelaku UKM yang lebih memilih meminjam dana melalui *fintech Peer-to-peer lending*. Alasan satu pelaku UKM yang meminjam dana melalui *fintech Peer-to-peer lending* pada aplikasi asetku yaitu ibu arsih pedagang mie ayam di sekitar pasar jb cengkareng, jakarta barat. Dalam wawancara singkat ia mengatakan bahwa sebagai pedagang mie ayam dana modal yang harus ia keluarkan cukup besar. Setiap pedagang di pasar tersebut harus membayar lapak senilai 5 juta rupiah per 3x3 meter, biaya bulanan 200 ribu rupiah dan biaya harian 47 ribu rupiah. Belum ditambah biaya modal yang lain, seperti bahan-bahan, meja & kursi, gerobak, dll.

Dari wawancara tersebut kehadiran *fintech Peer-to-peer lending* ini sangat membantu pelaku UKM pedagang kaki lima dalam pengembangan usahanya. Karena adanya *fintech Peer-to-peer lending* ia mendapatlan pendanaan dengan jauh lebih efektif dan efesien. Tindakan pelaku UKM pedagang kaki lima melakukan pinjaman melalui layanan *fintech peer-to-peer lending* juga tergantung dari beberapa faktor seperti : faktor kemudahan, kemanfaatan, kecepatan dan sosial. Hal ini sependapat dengan teori yang dikembangkan oleh davis (1998) yaitu *Technology Acceptance Model* yang mana dalam teori ini memiliki konstruk kemudahan serta kebermanfaatan

yang dapat mempengaruhi seseorang menggunakan sebuah teknologi atau informasi.

Tidak hanya itu penulis juga mewawancarai pelaku UKM lainnya. Dan hasilnya ada beberapa pelaku UKM yang belum mengenal layanan *fintech Peer-to-peer lending* ini. Dikarenakan faktor pengetahuan yang mana ada beberapa pelaku UKM yang masih menggunakan hp jadul sebagai alat komunikasi yang menjadikan pelaku tersebut belum mengetahui *fintech Peer-to-peer lending*. Tidak hanya itu, walaupun layanan *fintech peer-to-peer lending* saat ini sudah diminati oleh para pelaku UKM pedagang kaki lima di ibukota Jakarta khususnya di pasar rakyat cengkareng masih ada pelaku UKM pedagang kaki lima yang belum menggunakan layanan *fintech peer-to-peer lending* karena banyak dari mereka yang mengira jika *fintech peer-to-peer lending* ini adalah pinjaman online ilegal karena sama-sama menggunakan teknologi. Padahal *fintech peer-to-peer lending* dengan pinjaman online ilegal sangat berbeda. Yang mana pinjaman online ilegal sumber dananya bisa berasal dari perseorangan atau suatu perusahaan. Sementara, *fintech peer-to-peer lending* sumber dananya dari orang-orang yang memang memiliki kelebihan dana lalu dikembangkan dalam bentuk pendanaan serta mendapatkan keuntungan.

Latar belakang sebagaimana yang diungkapkan diataslah yang menjadi daya tarik penulis untuk mengkaji masalah ini dengan lebih seksama. Maka dari itu penulis bermaksud untuk mneyusun penelitian yang berjudul : **“Analisis Penggunaan Layanan *Fintech Peer-to-peer Lending* Pada Pendanaan Modal UKM Pedagang Kaki Lima di Pasar Jb Cengkareng, Jakarta Barat”**

B. Definisi Operasional

1. *Financial Tecnology (Fintech)*

Financial technology atau biasa disebut teknologi keuangan adalah inovasi teknologi yang dikembangkan di bidang keuangan

sedemikian rupa sehingga transaksi keuangan dapat dilakukan dengan lebih praktis, mudah dan efisien. Awalnya, penggunaan teknologi di *fintech* hanya untuk sistem *back-end* perusahaan keuangan. Namun seiring berjalannya waktu, sebagian besar perusahaan *fintech* menggunakan teknologi untuk memuaskan dan menyelesaikan berbagai masalah.

Menurut Bank Indonesia (2018), *fintech* merupakan hasil kerja sama antara jasa keuangan dan teknologi yang menjadikan bisnis menjadi modern dan praktis. Sebelumnya transaksi baik pinjaman maupun pembayaran dilakukan secara langsung, namun dengan *fintech* semua bisa dilakukan di mana saja. *Fintech* bukan merupakan layanan yang diberikan oleh perbankan melainkan model bisnis baru yang saat ini sangat membantu kebutuhan masyarakat. Meskipun *fintech* bukan merupakan lembaga keuangan seperti perbankan namun *fintech* tetap diatur oleh bank indonesia agar konsumen atau masyarakat dapat terlindungi.

2. *Peer to peer Lending*

Peer-to-peer lending merupakan salah satu jenis finansial teknologi yang sudah berkembang begitu pesat di Indonesia. Layanan ini adalah sarana bertemu dengan para pencari modal dan investor di industri pinjaman. Platform ini menggunakan teknologi informasi, khususnya Internet, untuk menyediakan layanan peminjaman uang dengan mudah. Penyedia modal hanya menyediakan modal dan peminjam menyelesaikan proses pinjaman melalui platform online. Kategori teknologi keuangan ini adalah Pinjam meminjam berbasis teknologi . Untuk menjaga keamanan pengguna layanan ini diatur dan dikendalikan oleh Otoritas Keuangan (OJK). pada tahun 2016, ojk mengeluarkan peraturan POJK No 77/POJK.01/2016 Tentang Pelayanan Pinjam Uang Berbasis Teknologi Informasi.

Menurut peraturan OJK No.77/POJK.01/2016 *peer-to-peer lending* adalah layanan pinjam meminjam uang dalam mata uang rupiah secara langsung antara kreditur dan debitur berbasis teknologi informasi. Pinjaman *peer-to-peer* adalah bentuk *fintech* yang menyatukan pemilik dana dan peminjam menggunakan teknologi informasi.

3. Dana Modal/Modal Usaha

Modal dalam sebuah usaha sangat diperlukan. Dalam pengertian ini, dana modal bisa diartikan sebagai sejumlah uang yang digunakan untuk kegiatan usaha. Menurut KBBI, modal adalah dana yang dapat digunakan sebagai pokok atau modal suatu perusahaan, untuk mengeluarkan uang, dsb. Dengan kata lain, modal adalah aset berbeda yang dapat digunakan untuk menghasilkan sesuatu yang dapat meningkatkan kekayaan dan keuntungan.

Modal usaha adalah modal uang yang dipakai sebagai pokok untuk berdagang, melepas uang dan sebagainya atau modal adalah harta benda (uang, barang, dan sebagainya) yang dapat dipergunakan untuk menghasilkan sesuatu untuk menambah kekayaan (pamungkas, 2019). Modal dapat diartikan sebagai sejumlah uang yang digunakan untuk menjalankan suatu usaha. Namun harus dipahami bahwa uang adalah sesuatu yang sangat diperlukan, yang menjadi persoalan bukan penting atau tidaknya modal, karena keberadaannya sangat dibutuhkan, namun bagaimana cara mengelola modal secara optimal agar usaha yang dikelola dapat berjalan dengan lancar.

4. UKM

UKM merupakan singkatan dari usaha kecil dan menengah. UKM merupakan salah satu kegiatan usaha yang didirikan berdasarkan inisiatif kita sendiri. UKM adalah jenis bisnis yang dijalankan dalam skala kecil hingga menengah. UKM mempunyai peranan yang penting bagi Indonesia yang mana UKM sendiri suatu penyokong perekonomian

Indonesia. UKM adalah jenis bisnis yang berperan penting meningkatkan pertumbuhan ekonomi suatu negara, UKM memiliki kontribusi yang cukup besar dalam perekonomian.

Dalam Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang usaha mikro, kecil dan menengah. Usaha mikro adalah usaha yang memiliki omset dibawah 300 juta pertahun dan jumlah pekerja dibawah 20 orang. Sedangkan usaha kecil adalah usaha yang punya omset 300 juta sampai 2,5 miliar pertahun, kemudian untuk usaha menengah memiliki omset 2,5 miliar sampai 50 miliar pertahun.

5. Pedagang Kaki Lima (PKL)

PKL atau yang biasa disebut Pedagang kaki lima adalah mereka yang melakukan usahanya sendiri atau berkelompok yang menggunakan tempat-tempat seperti trotoar, pinggir jalan, dan lain-lain untuk bisnisnya. Pedagang kaki lima mendorong gerobak mereka untuk berkeliling dari satu tempat ke tempat lain.

PKL merupakan pekerjaan yang paling nyata dan penting. PKL dapat diartikan sebagai pedagang kecil yang pada mulanya berperan sebagai penyalur barang dan jasa dalam perekonomian masyarakat, dengan kata lain PKL merupakan pedagang eceran yang bermodal kecil dan berpendapatan rendah.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan diatas, maka penulis dapat merumuskan masalah sebagai berikut:

1. Apakah layanan *fintech Peer-to-peer lending* menjadi solusi untuk permasalahan modal pada pelaku UKM pedagang kaki lima di pasar Jb Cengkareng ?
2. Mengapa pelaku UKM pedagang kaki lima di pasar Jb cengkareng lebih tertarik menggunakan *fintech Peer-to-peer lending* dibandingkan dengan bank keliling atau bank konvensional ?

3. Faktor apa yang menjadi penghambatnya implementasi layanan *fintech Peer-to-peer lending* terhadap pendanaan modal pada pelaku UKM pedagang kaki lima di pasar Jb Cengkareng ?

D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Untuk mengetahui alasan pelaku UKM pedagang kaki lima lebih memilih *fintech Peer-to-peer lending* dibandingkan bank keliling dan bank konvensional.
- b. Untuk mengetahui apakah layanan *fintech Peer-to-peer lending* menjadi solusi permasalahan permodalan UKM pedagang kaki lima di pasar Jb Cengkareng.
- c. Untuk mengetahui penghambat mengimplementasikan layanan *fintech Peer-to-peer lending* dalam mengatasi Pendanaan modalan pada UKM pedagang kaki lima di pasar Jb Cengkareng.

2. Manfaat Penelitian

Adapun penelitian ini diharapkan memiliki manfaat diantaranya yaitu :

a. Manfaat teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan ilmu pengetahuan dan menjadi sumber referensi bagi penelitian selanjutnya yang berkaitan dengan topik penelitian yang sama dengan penelitian saat ini namun berbeda ruang lingkupnya.

b. Manfaat praktis

1) Bagi peneliti

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dan pemahaman penulis untuk mengembangkan ilmunya di perkuliahan Program Studi Perbankan Syariah di UIN SAIZU Purwokerto.

2) Bagi masyarakat

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi sumber informasi tentang layanan finansial teknologi *peer-to-peer lending* dalam pendanaan modal bagi para pelaku UKM.

E. Kajian Pustaka

Penulis menggunakan beberapa penelitian terdahulu yang relevan dengan penelitian ini. Kajian pustaka ini disusun dari berbagai sumber berdasarkan beberapa temuan penelitian.

Hasil penelitian yang ditulis oleh Ria Manarung dan A. Krtiadji Rahardjo (2019) yang berjudul “Analisis Financial Tecnology (Fintech) Pada Permodalan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Dengan Model Peer to peer Lending” dalam jurnal keuangan dan bisnis menjelaskan bahwa sebagian besar perusahaan pinjaman modal dengan sistem pinjaman p2p lending berada di sektor bisnis sebesar 88,2%. penelitian ini menjelaskan bahwa pencairan dana pinjaman di p2p lending membutuhkan waktu yang sangat cepat dibandingkan pencairan dana ke bank. Tidak hanya itu, jumlah karyawan, omzet, penjualan produk, keuntungan, dan pengeluaran bisnis meningkat sejak menggunakan fintech p2p lending. Fintech P2P lending juga memberikan dampak positif bagi peningkatan dan pengembangan bisnis UMKM.

Hasil penelitian yang ditulis Damanhuri Fajril Mukhtar dan Yuliatuti Rahayu (2019) yang berjudul “Analisis Pendanaan Modal Melalui Financial Tecnology peer to peer lending (p2p)” dalam jurnal ilmu dan rriset akuntansi menjelaskan bahwa P2P lending berbasis fintech dapat menjadi pinjaman alternatif bagi individu dan bisnis seperti UMKM. Banyaknya fintech p2p lending ini karena kebutuhan uang pinjaman dari UMKM yang belum bisa diakses perbankan.

Hasil penelitan yang ditulis Mega Novita Syafitri dan Fitri Nur Latifah (2023) yang berjudul “fintech peer to peer lending berbasis syariah sebagai

alternatif permodalan UMKM sidoarjo” pada jurnal ilmiah ekonomi islam menjelaskan bahawa layanan fintech peer topeer lending syariah dapat dengan mudah diakses dengan prosedur pengajuan yang cukup mudah dan cepat tanpa adanya agunan jika dibandingkan dengan lembaga keuangan lainnya. Keunggulan tersebut menjadi salah satu penyebab para UMKM lebih tertarik menggunakan layana p2p lending meskipun memiliki resiko yang cukup tinggi.

Hasil penelitian yang ditulis Hendry Melvin Anindita dan Ika Kristianti yang berjudul “Analisis penggunaan layanan peer-to-peer lending pada UKM di kota Salatiga” pada jurnal ilmiah manajemen kesatuan menjelaskan bahawa Layanan pinjaman p2p dapat membantu sebagian besar UKM Kota Salatiga dalam memenuhi kewajibannya. kemudahan proses pengajuan pinjaman dan waktu pembayaran yang singkat menjadi alasan utama memilih layanan pinjaman p2p sebagai salah satu pendaan modalnya. Namun, beberapa UKM berpendapat lain bahwa layanan pinjaman p2p tidak efektif dalam memenuhi kebutuhan bisnis mereka karena suku bunga yang relatif tinggi dan biaya keterlambatan yang tinggi.

Tabel 2.1 penelitian terdahulu

No	Nama peneliti	Judul penelitian	Persamaan	Perbedaan
1.	Ria manarung, A. Kritiadji Rahardjo (2019)	Analisis “financial technology (fintech)” pada permodalan usaha mikro kecil dan menenga (UMKM) dengan model peer to peer lending.	Persamaannya terletak pada: ➤ Membahas tentang pendanaan modal pada fintech p2p lending terhadap UMKM	Perbedaannya terletak pada: ➤ Waktu dan tempat penelitian

2.	Damanhuri Fajril Mukhtar, yuliasuti rahayu (2019)	Analisis pendanaan modal UMKM melalui financial tecnology peer to peer lending (p2p)	Persamaannya terletak pada: ➤ metode penelitian yaitu metode kualitatif ➤ Membahas tentang pendanaan modal pada fintech p2p lending terhadap UMKM	Perbedaannya terletak pada: ➤ Waktu dan tempat penelitian
3.	mega novita syafitri, fitr nur latifah (2023)	Fintech peer to peer peer lending bereasis syariah sebagai alternatif permodalan UMKM sidoarjo	Persamaannya terletak pada: ➤ Menggunakan metode kualitatif ➤ Membahas tentang pendanaan modal pada fintech p2p lending terhadap UMKM	Perbedaannya terletak pada: ➤ Waktu dan tempat penelitian

4.	Jurnal Hendry Melvin Anindita dan Ika Kristianti (2020)	Analisis Profil Penggunaan Layanan peer-to-peer lending pada UKM di Kota Salatiga	Persamaannya terletak pada: ➤ Menggunakan metode kualitatif ➤ Membahas tentang layanan fintech p2p lending terhadap UKM	Perbedaannya terletak pada: ➤ Waktu dan tempat penelitian
----	---	---	---	--

Dalam keempat penelitian terdahulu diatas terdapat perbedaan dengan penelitian saat ini. Adapun perbedaannya adalah terletak pada lokasi penelitiannya yang mana pada penelitian ini lokasinya berda di pasar Jb Cengkareng, Jakarta Barat yang tetu memiliki karakteristik dari empat penelitian terdahulu lainnya. Selain itu dalam penelitian ini juga terdapat penjelasan lain mengenai faktor apa saja yang membuat para UKM pedagang kaki lima ini lebih memilih menggunakan layanan *fintech peer-to-peer lending* sedangkan di zaman yang suda berkembang ini banyak lembaga-lembaga keuangan yang sudah ada.

F. Sistematika Pembahasan

Sistematika Penulisan merupakan kerangka acuan penulisan skripsi, yang dimaksud untuk memberikan petunjuk pokok-pokok penulisan skripsi. Penulis membagi skripsi menjadi lima bagian dengan sistem sebagai berikut:

BAB I. Bab ini membahas tentang latar belakang, definisi operasional, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian.

BAB II. Bab ini membahas teori dasar yang digunakan sebagai acuan, yang berasal dari penelitian-penelitian sebelumnya yang berkaitan dengan penelitian yang dilakukan serta kerangka berfikir penelitian.

BAB III. metode penelitian Bab ini menjelaskan tentang jenis penelitian, tempat dan waktu penelitian, objek dan topik penelitian, teknik pengumpulan data dan teknis analisis data, pengujian keabsahan data.

BAB IV. Bab ini membahas tentang penelitian yang dilakukan, hasil penelitian yang dilakukan, dan pembahasan hasil penelitian yang diperoleh.

BAB V. merupakan Bab terakhir yang terdiri dari kesimpulan, saran dan poin utama dan bagian terakhir adalah daftar pustaka dan lampiran.



BAB II

LANDASAN TEORI

A. Landasan Teori

1. *Technology Acceptance Model (TAM)*

Technology Acceptance Model (TAM) atau model penerimaan teknologi merupakan salah satu teori teknologi merupakan salah satu teori tentang penggunaan sistem teknologi informasi yang dianggap sangat berpengaruh dan umumnya digunakan untuk menjelaskan penerimaan individual terhadap penggunaan sistem teknologi informasi. TAM yang dikembangkan oleh Davis (1989) memiliki 2 konstruk utama yang menentukan penerimaan pengguna terhadap sistem teknologi informasi yaitu kemudahan dan kebermanfaatan atau kegunaan (Putu Adi, 2018).

Pada teori yang dikembangkan oleh Davis (1989) memberikan persepsi bahwa kemudahan serta kegunaan memiliki peranan yang lebih kompleks, hal ini disebabkan pada persepsi kemudahahan penggunaan seseorang dalam memberikan penilaian terhadap kemudahan penggunaan (*perceived easy of use*) dan kemudahan untuk dipelajari (*easy of learning*) dari suatu teknologi.

2. *Financial Tecnology (fintech)*

a. Pengertian *Fintech*

Financial tecnology atau yang biasa disebut *fintech* digunakan untuk menggambarkan berbagai model bisnis yang inovatif dan teknologi yang ada dengan potensi untuk merubah industri jasa keuangan. *Fintech* sendiri merupakan sebuah inovasi dibidang keuangan yang bergerak dalam bidang pinjam meminjam uang secara online, dengan proses pinjaman yang sangat mudah (Dr. Yohan,dkk).

Otoritas jasa Keuangan (OJK) mendefinisikan *fintech* sebagai inovasi yang menggunakan teknologi di industri jasa keuangan (OJK: 2020). Sementara itu, menurut Surat Edaran Bank

Indonesia No. 18/22/DKSP mengenai Pengenalan Layanan Keuangan Digital (LKD) menjelaskan bahwa Layanan Keuangan Digital menggunakan teknologi berbasis *mobile* dan *web* untuk pembayaran dan sistem keuangan pihak ketiga dalam rangka inklusi keuangan (BI:2016).

b. Jenis-Jenis *Fintech*

Berikut macam-macam *fintech* yang sedang berkembang di kalangan masyarakat:

1) *Crowdfunding*

Fintech jenis *crowdfunding* merupakan sarana dalam meningkatkan kesejahteraan karena melalui *crowdfunding* dapat meningkatkan sumber keuangan untuk mengembangkan usaha masyarakat (Dr. Wisiaturrahma, dkk, 2020). *crowdfunding* Dalam layanan *fintech* berperan untuk mencakup pemberdayaan jaringan individu untuk mengawasi penciptaan produk, media, dan ide baru serta menggalang dana untuk amal atau modal

2) *Peer to peer Lending*

Peer-to-peer lending merupakan layanan peminjaman uang untuk perorangan atau badan usaha melalui platform online yang menghubungkan langsung peminjam dengan investor. *Fintech* dalam pinjaman *peer-to-peer* memungkinkan individu dan bisnis untuk saling meminjam dengan struktur yang efisien, layanan *fintech peer-to-peer lending* dapat memberikan suku bunga rendah dan proses pinjaman yang lebih baik bagi pemberi pinjaman dan peminjam.

3) *Digital payment system*

Digital payment system pembayaran dengan menggunakan media elektronik. Seorang dapat melakukan transaksi pembayaran dengan *sort message service* (sms),

internet banking, mobile banking atau dompet banking (ana, 2020). pembayaran dalam *fintech digital payment system* relatif lebih mudah dibandingkan dengan produk dan layanan teknologi finansial lainnya.

Pembayaran *Fintech* dalam transaksi di sistem pembayaran digital selalu dikaitkan dengan mata uang elektronik. Membayar dengan uang elektronik memiliki kelebihan dan kekurangan. Keuntungan menggunakannya antara lain lebih cepat dan nyaman dibandingkan membayar dengan uang tunai, waktu yang dibutuhkan lebih sedikit, dan Anda dapat menyetero dana melalui berbagai cara yang disediakan. Contoh *fintech* jenis ini di Indonesia antara lain: OVO dan GO-PAY

4) *Microfinancing*

Microfinancing merupakan *fintech* yang memberikan layanan keuangan terhadap masyarakat kelas menengah dalam membantu kehidupan sehari-hari. *microfinancing* bertujuan untuk mengatasi masalah ini dengan menyalurkan modal usaha langsung dari pemberi pinjaman ke peminjam (Dr. Didin,dkk: 2023)

5) *E-aggregator*

Fintech e- Aggregator merupakan sebuah platform yang memungkinkan masyarakat untuk menggali informasi dan mengambil keputusan atas produk keuangan yang dipilih. *Fintech* ini biasanya memiliki portal resmi yang memuat banyak informasi mengenai produk keuangan (faizul abreri dkk: 2022)

6) Manajemen risiko dan investasi

Manajemen risiko dan investasi berfokus pada layanan perencanaan investasi seperti saham, emas dan lain-lain. Untuk memudahkan pemula dalam berinvestasi. Pengelolaan

investasi pada layanan *fintech* berperan dalam menyediakan jaringan individu untuk mengelola berbagai jenis surat berharga atau sekuritas. Layanan di bidang ini dapat membantu investor dengan mudah mengamati dan mendiskusikan strategi investasi dengan anggota lain di jejaring sosial.

c. Kelebihan dan Kekurangan *Fintech*

Fintech saat ini berkembang pesat dan mudah diakses oleh masyarakat yang masih kesulitan mendapatkan kredit, serta pelaku UKM yang membutuhkan modal untuk mengembangkan usahanya. *Fintech* juga yang memberikan pinjaman kepada mereka yang membutuhkan uang untuk pendidikan dan pemeliharaan, dengan standar tersendiri mulai dari kelayakan pinjaman, nilai nominal pinjaman dan jangka waktu pinjaman. *Fintech* juga memiliki kelebihan maupun kekurangan, diantaranya sebagai berikut:

Keuntungan *fintech*

- 1) Mempermudah mendapatkan pinjaman. Memudahkan mendapatkan pinjaman menjadi pertimbangan mengapa peminjaman utang menjadi alternatif untuk memperoleh modal karena proses pinjaman modal yang mudah.
- 2) Layanan yang efisien. *Fintech* memungkinkan konsumen untuk menikmati layanan keuangan yang lebih sederhana dan lebih efisien. *fintech* sangat berguna dalam pengelolaan keuangan. Layanan ini juga dilengkapi dengan notifikasi pembayaran tagihan.
- 3) Proses cepat. *Fintech* menawarkan proses layanan keuangan yang sangat cepat. Misalnya, proses dokumentasi keuangan, proses pinjaman atau pemeriksaan kredit. Proses ini secara alami lebih cepat dan sangat efisien.
- 4)

Kelemahan *Fintech* antara lain:

- 1) Dibutuhkannya komputer atau ponsel dengan koneksi internet untuk menggunakan layanan teknologi finansial.
- 2) Tidak semua orang memahami layanan keuangan dari teknologi ini, terutama orang dengan sedikit pengetahuan.
- 3) Rawan penipuan. Tidak sedikit *start-up* yang menawarkan keuntungan menggiurkan namun tertipu, sehingga masyarakat harus berhati-hati dalam memilih jasa keuangan yang tepat.
- 4) Beban bunga yang lebih tinggi. Secara umum, *fintech* di Indonesia banyak mengandalkan pembiayaan tradisional untuk menyalurkan pinjaman. Hal ini dapat meningkatkan biaya bagi peminjam.

d. Manfaat *Fintech*

Menurut OJK, *fintech* memiliki beberapa manfaat di masyarakat, yaitu:

- 1) *Fintech* dapat membantu perkembangan baru dalam mengembangkan teknologi startup.
- 2) *Fintech* dapat menjangkau orang-orang yang tidak dapat dijangkau oleh bank.
- 3) *Fintech* juga dapat meningkatkan ekonomi makro
- 4) *Fintech* dapat meningkatkan penjualan *e-commerce*

e. *Fintech* Menurut Pandangan Islam

Fintech merupakan konsep baru untuk memudahkan konsumen dan produsen dalam bertransaksi keuangan tanpa harus bertemu secara lansung setiap saat. Hukum yang mengatur mengenai pembiayaan teknologi secara syariah tertuang didalam fatwa Dewan Standar Majelis Ulama Indonesia Nomor 117/DSN-MUI/II/2018. *Fintech* dalam Islam merupakan suatu pembahasan fiqih kontemporer (*qadhaya mu'ashirah*). yaitu suatu pembahasan dalam fikih yang tidak secara utuh ada hukumnya, dikarenakan pembahasannya baru muncul belakangan ini. Secara umum, *fintech* yang sering kali

digunakan tergolong dalam *fintech* konvensional. Namun, selain *fintech* konvensional ternyata di Indonesia juga terdapat *fintech* syariah.

Fintech telah mendapatkan konfirmasi positif dari Al-Qur'an meski tidak secara eksplisit yaitu berupa kemudahan. Hal ini sebagaimana tertera dalam surah Al-Baqarah ayat 185 yang berbunyi:

يُرِيدُ اللَّهُ بِكُمُ الْيُسْرَ وَلَا يُرِيدُ بِكُمُ الْعُسْرَ ۖ وَلِتُكْمِلُوا الْعِدَّةَ وَلِتُكَبِّرُوا اللَّهَ
عَلَىٰ مَا هَدَاكُمْ وَلَعَلَّكُمْ تَشْكُرُونَ

Artinya: Allah menghendaki kemudahan bagimu, dan tidak menghendaki kesukaran bagimu. Dan hendaklah kamu mencukupkan bilangannya dan hendaklah kamu mengagungkan Allah atas petunjuk-Nya yang diberikan kepadamu, supaya kamu bersyukur. (QS Al-Baqarah:185).

Adapun ayat Al-Qur'an yang membahas tentang prinsip berekonomi adalah sebagai berikut:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَن
تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu (QS, An-Nisa[4] : 29).

Dari ayat diatas yang dijadikan sebagai acuan dalam melakukan berbagai aktivitas ekonomi yaitu asas suka sama suka,

asas saling menguntungkan, dan asas kehalalan serta manfaat. Dengan demikian, aktivitas harus didasarkan oleh Al-Qur'an dan hadist. Karena pada prinsipnya, segala sesuatu yang diajarkan Al-Qur'an dan hadist sudah pasti mengandung kemaslahatan.

f. Dasar Hukum *Fintech* di Indonesia

Industri *Fintech* yang sedang berkembang di Indonesia diatur oleh lembaga berwenang yang bertujuan untuk melindungi konsumen pengguna produk *Fintech*. Lembaga yang berwenang menerbitkan peraturan *fintech* adalah Otoritas Jasa Keuangan (OJK), Bank Indonesia (BI), Kementerian Informasi dan Teknologi Republik Indonesia (KOMINFO) dan Majelis Ulama Indonesia (MUI). Aturan yang dikembangkan oleh lembaga ini adalah sebagai berikut:

- 1) Peraturan otoritas jasa Keuangan (POJK) No. 77/POJK.01/2016 tentang Pinjaman Uang dan Pelayanan Pinjaman Berbasis IT. Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (PJOK) ini mengatur tentang pinjaman *peer-to-peer* (*P2P Lending*), salah satu jenis teknologi keuangan yang sedang berkembang di Indonesia (OJK, 2016)
- 2) Surat Edaran Otoritas Jasa Keuangan (SEOJK) Nomor 18/SEOJK.02/2017 tentang Manajemen Risiko Teknologi Informasi dan Pengelolaan Pinjaman Uang dan Layanan Pinjaman Berbasis Teknologi (OJK, 2017)
- 3) Peraturan Bank Indonesia (PBI) Nomor 20/6/PBI/2018 tentang Uang Elektronik (PBI E-Money). Pengaturan uang elektronik Bank Indonesia tidak hanya mengatur uang digital (e-money), tetapi juga mengatur layanan keuangan digital (BI, 2018)
- 4) Peraturan Bank Indonesia No. 19/12/PBI/2017 tentang Penyelenggaraan *Financial Technology* (BI, 2017)
- 5) Peraturan Menteri Komunikasi dan Informatika Republik Indonesia Nomor 4 Tahun 2016 tentang Sistem Manajemen Keamanan Informasi (KOMINFO, 2016)

- 6) Peraturan Menteri Komunikasi dan Informatika Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2016 tentang perlindungan data pribadi dalam sistem elektronik (KOMINFO, 2016)
- 7) Dewan Syariah Nasional - Fatwa Majelis Ulama Indonesia No: 116/DSN-MUI/IX/2017 tentang Uang Syariah Elektronik (DSN-MUI, 2017)
- 8) Fatwa Dewan Syariah Nasional - Majelis Ulama Indonesia No: 117/DSN-MUI/II/2018 tentang Pelayanan Keuangan Berbasis Teknologi Informasi Berdasarkan Prinsip Syariah (DSNI-MUI, 2018)

g. Indikator *Fintech*

Menurut Hutabarat (2018) indikator *fintech* meliputi:

- 1) Pengetahuan, pengetahuan merupakan informasi yang diketahui oleh masyarakat mengenai sesuatu hal. Pengetahuan adalah informasi yang telah dikombinasikan dengan pemahaman dan potensi untuk menindaki yang lantas melekat dibenak seseorang.
- 2) Kenyamanan, kemudahan yang dirasakan seseorang dalam menggunakan teknologi memerlukan sedikit usaha atau tidak mengalami kesulitan pada saat menggunakan teknologi tersebut.
- 3) Efektivitas Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, efektevitas berasal dari kata efektif yang berarti akibat. Efektivitas adalah hubungan antara informasi dan tujuan, dimana efektivitas diukur berdasarkan sejauh mana informasi, kebijakan, dan prosedur suatu organisasi mencapai tujuan yang telah ditetapkan.
- 4) Minat menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, minat berarti kecenderungan yang kuat terhadap sesuatu, gairah, keinginan. Jadi, untuk mencapai sesuatu, diperlukan dorongan baik dari

dalam maupun luar. Suku bunga merupakan faktor yang sangat penting yang mempengaruhi setiap transaksi.

Menurut Nurdin, dkk (2020) minat dapat dipengaruhi oleh beberapa faktor internal maupun eksternal. Adapun faktor yang mempengaruhi minat seseorang diantara lain:

- a) Faktor yang muncul dari dalam diri seseorang
- b) Faktor motif sosial, faktor ini merupakan kebutuhan seseorang untuk mendapatkan reward dari lingkungan yang ditempati.
- c) Faktor emosional, yaitu ukuran keseriusan seseorang dalam memperhatikan keinginan atau objek tertentu.

3. *Peer-to-peer Lending*

a. Pengertian *Peer-to-peer Lending*

Pinjaman *peer-to-peer lending* merupakan cara meminjamkan uang kepada individu atau bisnis dan sebaliknya. Pinjaman *peer-to-peer lending* adalah produk teknologi keuangan yang menghubungkan pemilik dana atau seringkali peminjam melalui sistem elektronik atau teknologi informasi. *Peer-to-peer lending* merupakan marketplace online yang menjadi alternatif sumber modal bagi para pembisnis untuk mengembangkan usahanya (Ana, dkk: 2020). *Peer-to-peer lending* merupakan model kerjasama antar pihak satu dengan pihak lain. Pinjaman *peer-to-peer lending*, melibatkan pemberi pinjaman atau investor untuk memberikan uang langsung kepada peminjam tanpa proses dan struktur kelembagaan tradisional.

Pinjaman *peer-to-peer lending* berada di Indonesia pada tahun 2015-2016. Cakupan pinjaman *peer-to-peer lending* telah berkembang pesat dengan perkembangan teknologi informasi di bidang jasa keuangan. Pinjaman *peer-to-peer lending* sebagai alternatif bagi UKM adalah sebagai inovasi berbasis digital. Sebagain dari penyaluran dana untuk membantu usaha kecil dan menengah yang masih menghadapi tantangan yaitu keterbatasan modal dan

akses transaksi perbankan. Dikatakan menjadi pilihan, karena *peer-to-peer lending* menawarkan kemudahan yaitu proses berbasis teknologi, tanpa jaminan dan cepat.

Perkembangan *peer-to-peer lending* di Indonesia terus mengalami peningkatan. Pada bulan Maret 2022 setidaknya sudah ada 102 perusahaan *peer-to-peer lending* yang legal dan sudah memiliki izin dari OJK. Angka kenaikan *peer-to-peer lending* yang akan memiliki izin beroperasi tentunya akan terus bertambah seiring perkembangan teknologi informasi. Menurut OJK, dari akumulasi penyaluran pinjaman *peer-to-peer lending* pada 2016 hingga September 2021, pinjaman *peer-to-peer lending* mengakumulasi 262,9 triliun, dan transaksi dilakukan oleh 203,3 juta pemberi pinjaman dan 499,23 juta peminjam. *peer-to-peer lending* mempunyai peran besar untuk inklusi keuangan diantaranya yaitu:

- 1) Menyalurkan dana pada UMKM.
- 2) Sebagai sarana untuk pendanaan.

b. Cara Kerja *Peer-to-peer Lending*

Munculnya *peer-to-peer lending* sebagai mediator yang menjembatani pihak yang ingin meminjam dengan pihak pemilik dana. Nantinya orang yang ingin meminjam dana harus mengunduh platform yang ada di handphone dan mendaftar, lalu platform tersebut akan memverifikasi terhadap orang yang akan meminjam dana tersebut. Adapun cara kerja *peer-to-peer lending* adalah sebagai berikut:

- 1) Pendaftaran anggota. Pengguna (pemberi pinjaman dan peminjam) mendaftar secara online menggunakan komputer atau smartphone.
- 2) Peminjam mengajukan permohonan pinjaman
- 3) Platform pinjaman *peer-to-peer lending* menganalisis dan memilih peminjam yang cocok untuk permintaan pinjaman, termasuk menentukan tingkat risiko peminjam.

- 4) Peminjam *peer-to-peer lending* akan ditempatkan oleh platform secara online dan memberikan informasi komprehensif tentang profil dan risiko peminjam.
 - 5) Pemberi pinjaman *peer-to-peer lending* menganalisis dan memilih peminjam yang terdaftar di pasar pinjaman *peer-to-peer lending* yang disediakan oleh platform.
 - 6) Pemberi pinjaman *peer-to-peer lending* membiayai peminjam terpilih melalui platform pinjaman *peer-to-peer lending*.
 - 7) Peminjam mengembalikan pinjaman ke platform pinjaman *peer-to-peer lending* sesuai dengan jadwal pembayaran pinjaman.
 - 8) Pemberi pinjaman *peer-to-peer lending* menerima pembayaran pinjaman dari peminjam melalui platform.
- c. Keuntungan dan Resiko *Peer-to-peer Lending*

Keuntungan sumber pembiayaan melalui *peer-to-peer lending* adalah sebagai berikut (antonius:2023):

- 1) Proses pemberian pinjaman pada *peer-to-peer lending* relatif lebih cepat dibandingkan dengan bank karena tidak ada proses pengajuan dan verifikasi dokumen yang rumit.
- 2) Suku bunga pada *peer-to-peer lending* biasanya lebih rendah dibandingkan dengan bank karena tidak melibatkan biaya-biaya operasional besar.
- 3) Pemberian pinjaman melalui *peer-to-peer lending* dapat membantu bisnis yang masih tahap pengembangan untuk mendapat modal dengan biaya yang lebih rendah dari pada menggunakan sumber pembiayaan lainnya.

Adapun resiko pembiayaan melalui *peer-to-peer lending* adalah:

- 1) Peminjam dapat gagal membayar kembali pinjaman, sehingga investor dapat mengalami kerugian
 - 2) Tidak bisa menarik dana ditengah jalan.
- d. Pihak-Pihak *Peer-to-peer Lending*
- 1) Penyelenggara

penyelenggara *Peer-to-peer lending* diatur dalam POJK 77/POJK.01/2016 pasal 1 ayat 6 yang mengatur tentang layanan pinjam meminjam berbasis teknologi informasi. Dalam aturan tersebut, penyelenggara adalah badan hukum Indonesia yang menawarkan, mengelola dan menyelenggarakan pelayanan peminjaman uang berbasis teknologi informasi. Bentuk badan hukum organisasinya dapat berupa perseroan terbatas atau koperasi.

2) Penerima pinjaman

penerima pinjaman menurut layanan pinjam meminjam uang berbasis IT, pasal 7 angka 7 POJK nomor 77/POJK.01/2016, adalah orang pribadi dan/atau badan hukum yang berhutang pada kontrak layanan pinjaman online uang berbasis IT. Peminjam yang berpartisipasi dalam sistem *peer-to-peer lending* harus berasal dari dan berkedudukan di wilayah hukum Republik Indonesia. Penerima pinjaman bisa berupa orang warga negara Indonesia atau badan hukum Indonesia.

3) Pemberi pinjaman

Pemberi Pinjaman adalah orang perseorangan, badan hukum, dan/atau transaksi yang mempunyai persyaratan pinjam meminjam uang berbasis teknologi informasi sesuai pasal 1 ayat 8 POJK No.77/POJK.01/2016 tentang pinjam meminjam uang berbasis teknologi informasi. Pemberi pinjaman dapat berasal dari dalam negeri dan/atau luar negeri. Pemberi Pinjaman terdiri dari perseorangan warga negara Indonesia, perseorangan warga negara asing, badan hukum Indonesia/asing dan/atau lembaga internasional.

e. Perbedaan *peer-to-peer Lending* dan Pinjaman Online Ilegal.

Fintech peer-to-peer lending yang menggunakan teknologi ini membuat masyarakat keliru. banyak yang beranggapan bahwa

fintech peer-to-peer lending sama halnya dengan pinjaman online pada umumnya. walaupun sebenarnya mereka adalah dua jenis aplikasi yang sama sama memberi pinjaman namun keduanya memiliki model bisnis yang berbeda. Sumber pinjaman online biasanya bisa berasal dari perorangan atau bisnis. Pada saat yang sama, pinjaman *peer-to-peer lending* memperoleh dana dari orang-orang yang kelebihan dana, yang kemudian dikembangkan lebih lanjut dalam bentuk pembiayaan. Berikut adalah perbedaan pinjaman online dengan *peer-to-peer lending*:

- 1) Jenis pinjaman, biasanya pinjaman online yang sifatnya pinjaman pribadi yaitu untuk kebutuhan sehari-hari, sedangkan pinjaman *peer-to-peer lending* biasanya pinjaman dalam bentuk modal usaha untuk pengembangan usaha.
- 2) Proses pengajuan pinjaman, Berbeda dengan pinjaman *peer-to-peer lending* pinjaman online biasanya tidak menyaring semua calon peminjam dengan baik.
- 3) Proses penagihan, pinjaman online biasanya menagih dengan cara menghubungi ke nomor kerabat terdekat bahkan ke nomer-nomer orang rumah, mereka kerap menggunakan kata-kata kasar saat menagih.
- 4) Data peminjam, bocoran informasi seringkali menjadi kasus fintech di tanah air. Ini sebenarnya terjadi karena ulah pinjaman online. berbeda dengan pinjaman *peer-to-peer lending*, Peraturan POJK 77/2016 yang membatasi pergerakannya sehingga pemberi pinjaman hanya dapat menggunakan informasi tertentu.

Dilansir dari laman Otoritas Jasa Keuangan (2021) mengenai ciri-ciri pinjaman online ilegal sebagai berikut:

- 1) Tidak terdaftar/tidak berizin dari OJK
- 2) Menggunakan SMS/Whatsapp dalam memberikan penawaran
- 3) Pemberian pinjaman sangat mudah

- 4) Bunga atau biaya pinjaman serta denda tidak jelas
- 5) Ancaman teror, intimidasi, pelecehan bagi peminjam yang tidak membayar
- 6) Tidak mempunyai layanan pengaduan
- 7) Tidak mengantongi identitas pengurus dan alamat kantor tidak jelas
- 8) Meminta akses seluruh data pribadi yang ada di dalam gawai peminjaman
- 9) Pihak yang menagih tidak mengantongi sertifikasi penagihan yang dikeluarkan Asosiasi Fintech Pendanaan Bersama Indonesia (AFPI)

Sementara itu, perusahaan pemberi pinjaman online yang legal (fintech peer-to-peer lending) memiliki kriteria-kriteria sebagai berikut:

- 1) Terdaftar/berizin dari OJK
- 2) Pinjol legal tidak pernah menawarkan melalui saluran komunikasi pribadi
- 3) Pemberian pinjam akan diseleksi terlebih dahulu
- 4) Bunga atau biaya pinjaman transparan
- 5) Peminjam yang tidak dapat membayar setelah batas waktu 90 hari akan masuk ke daftar hitam (blacklist) Fintech Data Center sehingga peminjam tidak dapat meminjam dana ke platform fintech yang lain
- 6) Mempunyai layanan pengaduan
- 7) Mengantongi identitas pengurus dan alamat kantor yang jelas
- 8) Hanya mengizinkan akses kamera, mikrofon, dan lokasi pada gawai peminjam
- 9) Pihak penagih wajib memiliki sertifikasi penagihan yang diterbitkan oleh AFPI

f. *Peer-to-peer Lending* Menurut Pandangan Islam

Fintech peer-to-peer lending adalah kegiatan pinjam meminjam yang dilakukan disebuah platform online yang mempertemukan langsung antara pemilik dana dan peminjam dana. Layanan *peer-to-peer lending* memberikan kemudahan pada proses pencairan, namun sangat memberatkan dalam proses pembayaran. Alasannya, pada layanan ini dikenakan sistem bunga yang setiap hari bertambah.

Dalam islam, transaksi keuangan yang berunsur riba adalah salah satu transaksi yang diharamkan. Al-Qur'an dan sunah telah menjelaskan keharaman riba dalam berbagai bentuknya; dan seberapapun banyaknya. Allah swt, berfirman dalam QS Al-Baqarah [2] : 275 yang berbunyi:

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ
مِنَ الْمَسِّ ۚ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا ۗ وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ
وَحَرَّمَ الرِّبَا ۚ فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَىٰ فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ
إِلَى اللَّهِ ۗ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ ۗ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

Artinya: Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba (QS. Al-Baqarah:275).

Pelaksanaan pinjam meminjam pada dasarnya tidak boleh memberatkan semua pihaknya apalagi sampai diberlakukan bunga. Aturan islam tentang *peer-to-peer lending* meliputi (Naila Akifa, 2014):

- 1) Pinjaman yang diberikan harus jelas dan dapat dipertanggungjawabkan.
- 2) Pinjaman harus disertai dengan suku bunga yang wajar.
- 3) Proses pinjaman harus mengikuti aturan syariah.
- 4) Pinjaman harus disalurkan kepada orang-orang yang membutuhkannya.
- 5) Pinjaman harus mempertimbangkan faktor-faktor seperti kemampuan penerima untuk membayar pinjaman dan faktor keadilan.
- 6) Pinjaman antar pihak tidak boleh digunakan untuk tujuan yang melanggar hukum islam, seperti riba, spekulasi, dan perjudian.

Adapun dasar hukum yang menjelaskan aktivitas pinjam meminjam terdapat dalam QS Al-Maidah ayat 2 yang mana berhubungan dengan kegiatan tolong menolong dalam jalan kebaikan yang berbunyi (Anshori,2006):

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ ۗ
وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ

Artinya: Tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan permusuhan. Bertakwalah kepada Allah, sesungguhnya Allah sangat berat siksaanNya.

Adapun ayat hadist yaitu sebagai berikut:

وَسَلَّمَ عَلَيْهِ اللَّهُ صَلَّى النَّبِيِّ عَنْ عَنْهُ اللَّهُ رَضِيَ هُرَيْرَةَ أَبِي عَنْ
عَنْهُ اللَّهُ نَفْسَ ، الدُّنْيَا كُرْبٍ مِنْ كُرْبَةِ مُؤْمِنٍ عَنْ نَفْسٍ مَنْ قَالَ
اللَّهُ يَسَّرَ ، مُعْسِرٍ عَلَى يَسَّرَ وَمَنْ الْفِيَامَةِ، يَوْمَ كُرْبٍ مِنْ كُرْبَةِ

الدُّنْيَا فِي اللَّهِ سَتْرَهُ ، مُسْلِمًا سَتَرَ وَمَنْ ، وَالْآخِرَةَ الدُّنْيَا فِي عَلَيْهِ
 وَمَنْ ، أَخِيهِ عَوْنٍ فِي الْعَبْدِ كَانَ مَا الْعَبْدِ عَوْنٍ فِي وَاللَّهُ ، وَالْآخِرَةَ
 ، الْجَنَّةِ إِلَى طَرِيقًا بِهِ لَهُ اللَّهُ سَهَّلَ ، عِلْمًا فِيهِ يَلْتَمِسُ طَرِيقًا سَأَلَكَ
 ، اللَّهُ كِتَابَ يَتْلُونَ اللَّهُ بُيُوتٍ مِنْ بَيْتٍ فِي قَوْمٍ اجْتَمَعَ وَمَا
 وَعَشِيَّتُهُمْ ، السَّكِينَةُ عَلَيْهِمْ نَزَلَتْ إِلَّا ، بَيْنَهُمْ وَيَتَذَارَسُونَهُ
 بَطَأً وَمَنْ ، عِنْدَهُ فِيمَنْ اللَّهُ وَذَكَرَهُمْ ، الْمَلَائِكَةُ وَحَقَّقَهُمْ ، الرَّحْمَةُ
 نَسَبُهُ بِهِ يُسْرَعُ لَمْ ، عَمَلُهُ بِهِ

Artinya; Dari Abu Hurairah Radhiyallahu anhu , Nabi Shallallahu 'alaihi wa sallam bersabda, "Barangsiapa yang melapangkan satu kesusahan dunia dari seorang Mukmin, maka Allâh melapangkan darinya satu kesusahan di hari Kiamat. Barangsiapa memudahkan (urusan) orang yang kesulitan (dalam masalah hutang), maka Allâh Azza wa Jalla memudahkan baginya (dari kesulitan) di dunia dan akhirat. Barangsiapa menutupi (aib) seorang Muslim, maka Allâh akan menutup (aib)nya di dunia dan akhirat. Allâh senantiasa menolong seorang hamba selama hamba tersebut menolong saudaranya. Barangsiapa menempuh jalan untuk menuntut ilmu, maka Allâh akan memudahkan baginya jalan menuju Surga. Tidaklah suatu kaum berkumpul di salah satu rumah Allâh (masjid) untuk membaca Kitabullah dan mempelajarinya di antara mereka, melainkan ketenteraman akan turun atas mereka, rahmat meliputi mereka, Malaikat mengelilingi mereka, dan Allâh menyanjung mereka di tengah para Malaikat yang berada di sisi-Nya. Barangsiapa yang diperlambat oleh amalnya (dalam meraih derajat yang tinggi-red), maka garis keturunannya tidak bisa mempercepatnya."

Dari ayat Al-Qur'an dan hadist di atas mengingatkan kita agar saling tolong menolong dan menjaga persaudaraan satu sama lain, termasuk dalam hal *peer-to-peer lending*. Ini membantu kita untuk meminimalkan kessenjangan ekonomi dan saling membantu untuk mencapai tujuan bersama.

g. Indikator *Peer-to-peer Lending*

Menurut Syaifa dkk (2020), *peer-to-peer lending* memiliki beberapa indikator sebagai berikut:

- 1) Menghemat waktu dan tenaga
- 2) Kenyamanan peminjam
- 3) Keamanan data
- 4) Proses cepat
- 5) Mudah digunakan
- 6) Tagihan sesuai rencana dan ketentuan
- 7) Mewajibkan kepatuhan penuh terhadap kebijakan.

4. Modal Usaha/Dana Modal

a. Pengertian Modal Usaha

Modal usaha adalah sejumlah dana yang dimanfaatkan untuk kegiatan operasional sebuah usaha atau bisnis. Modal usaha dapat diartikan sebagai dana yang dimanfaatkan untuk menjalankan usahanya supaya tetap berjalan. Sedangkan menurut Meij, modal adalah sekumpulan barang modal yang dimasukkan pada sisi debet neraca, artinya seluruh barang yang ada dalam rumah tangga perusahaan untuk menghasilkan pendapatan dalam kegiatan produksinya (Riyanto, 2010). Usaha juga dapat diartikan dari berbagai segi yaitu:

- 1) Modal awal untuk mendirikan perusahaan.
- 2) Modal untuk perluasan usaha dan.
- 3) Modal untuk kegiatan usaha sehari-hari.

Besar kecilnya modal tergantung pada masing-masing usaha, pada umumnya semua orang mengenal usaha mikro, kecil,

menengah, dan besar dan setiap jenis usaha memerlukan modal dalam batas tertentu. Jadi, jenis usaha menentukan besarnya modal yang dibutuhkan. Selain jenis usaha, besar kecilnya modal juga dipengaruhi oleh waktu yang dibutuhkan usaha tersebut untuk menghasilkan produk yang diinginkan. Bisnis yang membutuhkan waktu memerlukan modal yang relatif besar.

b. Macam-Macam Dana Usaha

Permodalan dalam usaha dapat diperoleh dari beberapa macam alternatif. Para pengusaha tidak hanya mendapat modal bisnis dalam bentuk pinjaman dari lembaga keuangan. Mereka juga dapat memperoleh dari berbagai sumber. Bentuk pendanaannya juga sangat bervariasi. Ada beberapa macam diantaranya yaitu:

1) Dana Sendiri

Dana sendiri atau modal sendiri merupakan modal yang didapat dari pemilik itu sendiri, dapat berasal dari simpanan pokok, simpanan wajib, dan juga dana cadangan.

Keuntungan dari modal sendiri adalah:

- a) Tidak ada biaya seperti bunga atau biaya administrasi sehingga tidak menjadi beban bagi perusahaan.
- b) Tidak tergantung pada pihak lain.
- c) Tidak membutuhkan persyaratan yang rumit dan memakan waktu yang relatif lama.
- d) Tidak ada kewajiban mengembalikan modal,

Kelemahan dana sendiri adalah sebagai berikut:

- a) Jumlahnya terbatas, artinya perolehan jumlah tertentu tergantung pada pemiliknya dan jumlahnya relatif terbatas
- b) Kurang motivasi, artinya pemilik usaha menggunakan modal sendiri motivasi usahanya lebih rendah dibandingkan dengan menggunakan modal asing.

2) Dana Pinjaman.

Dana pinjaman merupakan dana yang diperoleh dari luar perusahaan, biasanya didapatkan dari pinjaman. Kelebihan memiliki dan meminjam dana pinjaman ialah jumlahnya tidak terbatas, yaitu. tersedia cukup banyak. Sumber dana pinjaman biasanya diperoleh dari:

- a) Dana bank, baik bank swasta, pemerintah dan bank asing
- b) Pinjaman dari lembaga keuangan seperti pegadaian, investasi modal ventura, asuransi dan lain-lain
- c) Pinjaman dari perusahaan non-keuangan

Keuntungan modal pinjaman adalah sebagai berikut:

- a) Jumlahnya tidak terbatas, yaitu. perusahaan dapat mengajukan pinjaman modal dari berbagai sumber.
- b) Selama dana yang disediakan perusahaan memungkinkan, mendapatkan uang itu tidak terlalu sulit.

Sementara itu, kekurangan modal pinjaman ialah sebagai berikut:

- a) Membayar biaya, seperti bunga dan biaya administrasi. Pinjaman dari lembaga lain secara alami terkait dengan kewajiban pembayaran untuk berbagai layanan, seperti bunga, biaya administrasi, dll.
- b) Modal harus dikembalikan dalam waktu yang sudah disepakati.
- c) Beban moral Usaha yang mengalami kegagalan atau masalah yang mengakibatkan kerugian akan mempengaruhi pinjaman sedemikian rupa sehingga menjadi beban moral akibat hutang yang tidak dibayar atau tidak dibayar.

3) Dana Gabungan

Selain modal sendiri dan modal pinjamn juga bisa menggunakan modal gabungan dengan cara berbagi kepemilikan usaha dengan orang lain. Caranya dengan menggabungkan modal satu orang atau beberapa orang.

Modal usaha merupakan aset utama perusahaan untuk kelancaran operasi bisnis. Aset utama dapat berupa uang, properti atau hutang. Saat memulai sebuah usaha, modal sangat penting dalam pengembangan usaha. Besarnya modal yang dibutuhkan tergantung dari besar kecilnya usaha yang akan didirikan. Tanpa modal, perusahaan tidak dapat berkembang secara besar-besaran.

Menurut Ayodyan Wulan (2013), modal usaha terbagi menjadi dua bagian yaitu:

a) Modal Investasi

Modal investasi adalah modal awal yang diperlukan untuk biaya operasional usaha. Modal investasi misalnya, tanah, bangunan atau struktur, mesin dan peralatan.

b) Modal Kerja (*working capital*)

Modal kerja merupakan modal yang diperlukan untuk biaya operasional perusahaan. yaitu modal untuk pengeluaran bisnis normal. Modal kerja terdiri dari aset jangka pendek seperti kas, persediaan, dan liabilitas yang masih harus dibayar. Modal kerja cukup penting bagi perusahaan karena membantu menjaga likuiditas, mengurangi risiko, mempercepat penerimaan, membuat operasional lebih efisien dan mengoptimalkan penggunaan aktiva lancar.

c. Jenis Modal/Dana

Modal dapat digolongkan menjadi beberapa baik berdasarkan sumber, bentuk, kepemilikan, maupun sifat, yaitu sebagai berikut:

- 1) Modal dapat dibedakan menjadi modal sendiri dan modal luar berdasarkan sumbernya. Ekuitas misalnya merupakan simpanan pemilik perusahaan, sedangkan modal eksternal merupakan pinjaman dari lembaga keuangan dan non keuangan (Alma, 2012).

- 2) Modal dapat dibedakan menjadi modal konkrit dan modal abstrak berdasarkan bentuknya. Modal berwujud termasuk mesin, bangunan, kendaraan dan peralatan, sedangkan modal abstrak mencakup hak merek dan niat baik perusahaan.
- 3) Berdasarkan kepemilikannya, modal dibedakan menjadi modal perseorangan dan modal masyarakat. Modal perseorangan, seperti rumah pribadi yang disewakan, sedangkan modal masyarakat, seperti rumah sakit umum, jalan dan jembatan, dimiliki oleh badan usaha.
- 4) Berdasarkan sifatnya, modal dibedakan menjadi modal tetap dan modal lancar. Modal tetap, seperti bangunan dan mesin. Sedangkan modal lancar yaitu bahan mentah.

Beberapa pertimbangan yang dapat diperhatikan atau diperhatikan jika ingin menambah modal adalah:

- 1) Tujuan usaha, pelaku usaha perlu menentukan apakah modal yang dibutuhkan merupakan modal investasi atau modal kerja dan merupakan modal utama atau sekedar modal tambahan.
- 2) Jangka waktu pelunasan modal, yaitu jangka waktu tertentu dimana pinjaman harus dikembalikan kepada lembaga keuangan atau non keuangan, perlu diperhatikan oleh pemilik usaha agar tidak membebani perusahaan dan tidak menimbulkan gangguan terhadap kegiatan usaha perusahaan.
- 3) Harus memperhitungkan biaya-biaya tambahan seperti biaya administrasi, biaya bunga, biaya, komisi, dan lain-lain, karena biaya merupakan salah satu unsur produksi yang masih menjadi tanggung jawab perusahaan dalam menentukan harga jual atau keuntungan
- 4) Proyeksi keuntungan: Besarnya keuntungan di masa depan juga harus diperhatikan. Laba yang diharapkan diperoleh dari selisih pendapatan dan beban selama periode tertentu, dan besarnya

laba mempengaruhi pendapatan dan kegiatan usaha. Indikator modal usaha

d. Indikator Modal Usaha

Menurut Endang Purwanti (2012) indikator modal usaha ada sebagai berikut:

1) Struktur Permodalan (modal sendiri dan modal pinjaman)

Modal sendiri adalah modal pedagang yang disimpan dalam bisnis untuk jangka waktu tidak terbatas. Dari segi likuiditas merupakan dana jangka panjang yang tidak memiliki likuiditas tertentu.

Sedangkan modal pinjaman, atau seringkali modal asing, adalah modal yang berasal dari luar perusahaan yang untuk sementara bekerja di perusahaan tersebut, dan bagi dunia usaha modal asing ini merupakan hutang yang pada prinsipnya harus dibayar kembali. Pemanfaatan modal tambahan

2) Pemanfaat Modal Usaha

Secara umum manfaat modal adalah untuk mempermudah pendirian usaha serta membantu perkembangan usaha. Pengaturan pinjaman modal dari bank atau lembaga keuangan lainnya harus dilakukan dengan benar, dengan menggunakan tambahan modal sesuai dengan tujuan semula, yaitu. untuk pengembangan bisnis..

3) Hambatan dalam Mengakses Modal Eksternal

Hambatan memperoleh pembiayaan atau kredit bagi perusahaan mikro dan UKM merupakan kendala dalam memperoleh modal asing yang timbul dari profitabilitas usaha, adanya jaminan dan lamanya kegiatan usaha, serta persyaratan teknis yang diperlukan oleh bank.

4) Keadaan Usaha Setelah Menambahkan Modal

Dengan adanya penambahan modal, diharapkan suatu usaha yang dijalankan dapat kembali berkembang secara luas.

5. UKM

a. Pengertian UKM

Di Indonesia, undang-undang yang mengatur tentang UKM adalah Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008. Dalam undang-undang tersebut, suatu usaha yang dapat digolongkan sebagai UKM, yaitu usaha kecil yang dimiliki atau dikelola oleh seseorang/perorangan atau dimiliki oleh sekelompok kecil orang dengan jumlah tertentu. Menurut UU No. 20 Tahun 2008, ketentuan umum Usaha Mikro Kecil dan Menengah ialah sebagai berikut:

- 1) Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang pribadi/perusahaan swasta yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana yang diatur oleh undang-undang.
- 2) Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri dan dikelola oleh orang atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang usaha yang secara langsung atau tidak langsung dimiliki, dikuasai atau dilibatkan oleh usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi persyaratan atau Kriteria UMKM yang ditentukan dalam Undang-Undang ini.
- 3) Usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri dan dikelola oleh orang perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau perusahaan cabang baik langsung maupun tidak langsung dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian dari usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam undang-undang ini (Hamdani: 2020).

b. Kriteria Usaha Mikro Kecil dan Menengah

Kriterian usaha mikro kecil dan menengah ialah sebagai berikut:

- 1) Kriteria usaha mikro sebagai berikut:
 - a) Kekayaan bersih tertinggi adalah Rp. 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan komersial.
 - b) Pendapatan penjualan tahunan sampai dengan Rp 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah)
- 2) Kriteria usaha kecil sebagai berikut:
 - a) Kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan Rp. 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah), tidak termasuk tanah dan bangunan komersial, atau:
 - b) Penjualan tahunan di atas Rp. 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan Rp. 2.500.000.000,00 (dua miliar lima ratus juta rupiah)
- 3) Kriteria usaha menengah sebagai berikut:
 - a) Kekayaan bersih lebih dari Rp. 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) menjadi Rp. 10.000.000.000,00 (sepuluh milyar) tidak termasuk tanah dan bangunan komersial.
 - b) Hasil penjualan tahunan diatas Rp. 2.500.000.000,00 (dua miliar lima ratus juta rupiah) menjadi Rp. 50.000.000.000,00 (lima puluh milia rupiah)

Kriteria ayat (1) a, b dan ayat (2) a, b serta ayat (3) a, b dapat diubah nilai nominalnya sesuai dengan perkembangan ekonomi yang diatur peraturan presiden.

c. Kelebihan dan Kekurangan UKM

Usaha kecil dan menengah memiliki ciri yang umum yaitu kebebasan untuk berbisnis dan, biasanya, tidak memiliki status hukum. Pengelolaan produk biasanya disesuaikan dengan keahlian pemiliknya. Selain itu, modal yang digunakan biasanya berasal dari harta pribadi pemilik usaha. Seperti halnya dunia usaha pada

umumnya, UKM tentu mempunyai kelebihan dan kekurangan (Akifa P Nayla: 2004)

Kelebihan UKM

- 1) Pemilik mempunyai kebebasan bertindak
- 2) Meningkatnya perubahan struktur perekonomian di daerah tempat UKM berada
- 3) Meningkatkan kapasitas produksi sumber daya manusia.

Kekurangan UKM

- 1) Sistem produksi dan pemasaran masih lemah
- 2) Sulit mendapatkan modal jangka panjang
- 3) Pemilik tidak mampu mengelola bisnis dan sumber daya manusia.

d. Ciri-Ciri UKM

Ciri-ciri UKM adalah sebagai berikut (Jolyne:2018):

- 1) Bahan baku mudah diperoleh
- 2) Menggunakan teknik sederhana untuk memfasilitasi hal ini
- 3) Keterampilan dasar biasanya diturunkan dari generasi ke generasi
- 4) padat karya atau menyerap tenaga kerja cukup banyak
- 5) Peluang pasar cukup luas sehingga sebagian besar produk terserap oleh pasar lokal/domestik dan ada pula yang berpotensi untuk ekspor.
- 6) Beberapa barang mempunyai ciri-ciri yang berkaitan dengan karya seni budaya lokal.
- 7) Keterlibatan masyarakat lokal yang ekonominya lemah bermanfaat secara finansial.

e. Jenis UKM

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah adalah usaha yang sangat digemari saat ini. Meskipun UKM merupakan kelompok perusahaan kecil, namun keuntungan dan manfaatnya cukup besar. UKM paling

mendominasi pasar. Berikut jenis usaha mikro, kecil, dan menengah yang mempunyai potensi pengembangan yang tinggi.

1) Usaha Kuliner

Bisnis kuliner merupakan bisnis yang mempunyai potensi dan potensi yang besar hasil yang menjanjikan bagi pelaku usaha. Bisnis kuliner adalah bisnis yang bekerja di industri makanan dan dalam persiapan dan penyajian menjual produk tertentu kepada pelanggan.

2) Usaha Bidang Fashion

Fashion merupakan salah satu dari sekian banyak jenis industri yang berkembang pesat di Indonesia. Hal ini dibuktikan dengan banyaknya masyarakat yang menggunakan fashion sebagai bentuk ekspresi diri untuk menggambarkan kecantikannya. Pesatnya perkembangan fashion telah merambah ke berbagai kalangan, baik dewasa maupun anak-anak, bahkan fashion sudah menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari masyarakat.

3) Usaha Bidang Pendidikan

Pendidikan merupakan salah satu jenis UKM yang bergerak di bidang jasa, dimana jasa tersebut bertujuan untuk memberikan jasa pendidikan. Hingga saat ini UKM di bidang pendidikan berkembang sangat pesat terutama di perkotaan. Sebab, kebutuhan pendidikan lanjutan anak sekolah dinilai cukup penting agar bisa menjadi siswa cerdas di sekolah dan lulus ujian negara. Dengan demikian, pelatihan UKM ini merupakan peluang usaha yang menarik dan pelaksanaannya memiliki prospek yang menjanjikan. Contoh UKM jenis ini adalah Lembaga Bimbingan Belajar PLus Smart, Lembaga Bimbingan Belajar Dewantara, Lembaga Bimbingan Belajar Jogja English Conversation (JEC) dll.

4) Usaha Bidang Jasa

UKM Jasa merupakan jenis UKM yang bergerak dalam bidang penjualan jasa untuk memenuhi kebutuhan konsumen. UKM jenis ini dicirikan oleh kenyataan bahwa layanan yang ditawarkan kepada konsumen tidak berwujud dan hanya menguntungkan saja yang terlihat. Selain itu, produk jasa yang diberikan kepada konsumen tidak dapat dikembalikan apabila konsumen tidak puas dengan pelayanan yang diberikan. UKM Jasa merupakan jenis UKM yang paling cepat memberikan manfaat dibandingkan UKM jenis lainnya. Selain itu UKM jenis ini juga tidak memerlukan lokasi yang strategis dan luas, karena yang terpenting dalam kegiatannya adalah memberikan informasi periklanan dan pemasaran kepada konsumen agar mereka mengetahui dan memahami produk dan jasa yang ditawarkan.

6. Pedagang Kaki Lima

a. Pengertian Pedagang Kaki Lima

Menurut David (2020) Pedagang Kaki Lima (PKL) merupakan pedagang yang menjual hasil produksinya di pinggir jalan atau di tempat umum. Pedagang kaki lima bisa juga diartikan sebagai pedagang yang menggunakan gerobak dorong. Ungkapan ini sering diartikan karena kaki pedagangnya berjumlah lima. Lima kaki adalah dua kaki pedagang dan tiga roda gerobak. Dalam Peraturan presiden No. 125 Tahun 2012, PKL adalah pedagang yang melakukan usahanya secara berpindah-pindah atau tetap di lokasi.

Keberadaan pedagang kaki lima merupakan pekerjaan alternatif yang merubah angka pengangguran di Indonesia. keberadaan PKL memberikan manfaat kepada masyarakat, khususnya yang sering menggunakan layanannya. Kehadiran pedagang kaki lima juga menimbulkan masalah sosial dan lingkungan yang berkaitan dengan kebersihan, keindahan dan ketertiban kota atau wilayah.

kenyataan yang ada saat ini kualitas ruang kota semakin menurun dan masih jauh dari taraf minimal kota yang menyenangkan, terutama dalam pemanfaatan ruang terbuka yang tidak memadai. Penurunan kualitas ini termasuk perubahan taman hijau yang kini banyak dijumpai di kota-kota tempat berkumpulnya pedagang kaki lima.

b. Karakteristik Pedagang Kaki Lima

Ciri-ciri/karakteristik pedagang kaki yaitu (David:2020) :

- 1) Secara umum tingkat pendidikannya rendah
- 2) Mempunyai fungsi khusus dalam kelompok barang/jasa diganti
- 3) Barang yang dijual berasal dari produsen atau produk kecil produksi sendiri.
- 4) Pada umumnya modal usaha kecil, pendapatan kecil dan modal untuk dikembangkan.
- 5) Hubungan antara pedagang kaki lima dan pembeli bersifat komersial.
- 6) Pola kegiatan yang tidak teratur dari segi waktu, modal dan modal menerimanya.
- 7) Tidak tunduk pada peraturan dan ketentuan apa pun atas perintah pemerintah (dengan demikian mengklasifikasikan aktivitas tersebut sebagai ilegal).
- 8) Aset tetap dan peralatan serta omzetnya biasanya kecil dan bekerja setiap hari. Saya Pendapatan mereka kecil dan tidak menentu.
- 9) Tidak memiliki lokasi tetap dan/atau koneksi ke bisnis lain.
- 10) Biasanya dilakukan dan dilayani oleh kelompok sosial tertentu berpenghasilan rendah
- 11) Tidak memerlukan pengetahuan dan keterampilan khusus untuk dekorasi dapat menyerap berbagai tingkat pekerjaan

c. Faktor Yang Menyebabkan Munculnya Pedagang Kaki Lima

Menurut Handoko Tanuwijaya, faktor-faktor yang menyebabkan munculnya PKL di kota-kota besar di Indonesia dapat diringkas sebagai berikut (David carnoda: 2020):

- 1) Penyempitan lapangan kerja. peningkatan pengangguran karena kurangnya lapangan pekerjaan mereka lebih memilih Menjadi PKL selain tidak membutuhkan banyak modal atau pendidikan tinggi, berbeda dengan bekerja di sektor formal seperti instansi pemerintah atau perusahaan.
 - 2) Kesulitan ekonomi Krisis ekonomi tahun 1998 menyebabkan runtuhnya sektor ekonomi formal yang menyebabkan PHK besar-besaran dan memaksa mereka pindah ke sektor informal.
 - 3) Selain kesempatan kerja yang terbatas dan krisis ekonomi tahun 1998, salah satu kemungkinannya adalah munculnya pedagang kaki lima. karena dipicu oleh peluang besar.
 - 4) Urbanisasi, migrasi yang cepat dari desa ke kota, memaksa tenaga kerja untuk berbaur dengan aktivitas penduduk kota, karena tidak semua berpenghasilan tinggi, tetapi ada yang berpenghasilan menengah bahkan berpenghasilan rendah.
- d. Jenis Dagangan PKL

Menurut Rusli Raml (2002), jenis barang dagangan PKL dapat dikelompokkan menjadi empat (4) kelompok sebagai berikut:

- 1) Makanan yang belum diolah dan setengah jadi (*unprocessed and semi-processed food*), pangan yang belum diolah meliputi makanan mentah seperti buah-buahan dan sayur-sayuran, sedangkan makanan setengah jadi meliputi beras.
- 2) Makanan jadi, yaitu pedagang makanan dan minuman yang sudah dimasak.
- 3) Barang lainnya: Kategori ini mencakup barang-barang mulai dari tekstil hingga obat-obatan.

- 4) Jasa terdiri dari berbagai kegiatan seperti jasa reparasi sepatu dan potong rambut

e. Dampak Keberadaan PKL

Keberadaan pkL di berbagai kota tidak hanya berperan sebagai penyangga kelebihan pekerjaan yang tidak terserap oleh sektor formal, namun juga berperan penting dalam meningkatkan aktivitas perekonomian masyarakat. Dampak positif dan negatif kehadiran PKL diuraikan di bawah ini

1) Pengaruh Positif

- a) Barang biasanya dijual oleh pedagang kaki lima. memiliki harga yang tidak mahal.
- b) Mudah ditemukan di banyak tempat dan barang yang dijual serba guna.
- c) Kehadiran pedagang kaki lima dapat menjadi potensi pariwisata yang cukup menjanjikan. Itu sebabnya pedagang kaki lima menjamur di berbagai sudut kota, karena memang pembeli utamanya adalah kalangan menengah dengan daya beli rendah.
- d) Dari segi sosial dan ekonomi, kehadiran PKL dapat bermanfaat bagi pertumbuhan perekonomian kota.
- e) Kehadiran PKL juga dapat mengurangi angka pengangguran di perkotaan.

2) Pengaruh Negatif

- a) Kualitas ruang kota terkadang dapat memburuk secara tidak terkendali akibat meningkatnya jumlah PKL.
- b) Dapat mengganggu kegiatan perekonomian pedagang formal karena lokasinya cenderung memotong jalur pengunjung seperti pinggir jalan dan etalase toko.
- c) Kualitas beberapa produk yang mereka jual mudah menurun seiring dengan adaptasi terhadap situasi keuangan konsumen.

f. PKL Menurut Pandangan Islam

PKL atau pedagang kaki lima merupakan salah satu bentuk usaha yang mempunyai jiwa kewirausahaan yang tinggi dan mampu bersaing di tengah persaingan perekonomian. Pandangan islam terhadap PKL adalah sebagai wujud bekerja keras, namun dalam pelaksanaan perdagangan PKL harus mematuhi simbol-simbol syariat, misalnya: jujur, amanah, dan menepati janji. (Nurhadi, 2019) Kaitannya dengan ekonomi Islam, maka PKL merupakan simbol semangat pengamalan syariat islam, karena islam melarang bermalas-malasan, dan menganjurkan untuk bekerja keras. Ayat-ayat Al-Qur'an yang berkaitan dengan ini misalnya dalam QS Al-Jumu'ah ayat 10 sebagai berikut (Depag RI, Al-Qur'an):

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ
أَذْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

Artinya: "Apabila telah ditunaikan shalat, maka bertebaranlah kamu di muka bumi; dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung,"

kerja keras dan ulet terdapat dalam QS Al- Insyirah ayat 7-8 sebagai berikut:

فَإِذَا فَرَغْتَ فَانصَبْ (7) وَإِلَىٰ رَبِّكَ فَارْغَبْ (8)

Artinya: 7) Maka apabila kamu telah selesai (dari suatu urusan), kerjakanlah dengan sungguh-sungguh (urusan) yang lain. 8) dan hanya kepada Tuhanmu berharaplah.

Melalui ayat diatas islam mengajarkan bekerja dan bekerja, apapun itu pekerjaannya asalkan mendapatkan rezeki yang halal dan

tidak memakan harta orang lain dengan cara yang tidak baik. Hal ini sesuai dengan firman Allah SWT dalam surah An-Nisa ayat 29 yang berbunyi:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً
عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۗ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya: Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu.

Serta hadist yang berbunyi:

تَلَيْتُ هَذِهِ الْآيَةَ عِنْدَ رَسُولِ اللَّهِ : عَنْ ابْنِ عَبَّاسٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا قَالَ
فَقَامَ (يَا أَيُّهَا النَّاسُ كُلُوا مِمَّا فِي الْأَرْضِ حَلَالًا طَيِّبًا) صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ
أَدْعَى اللَّهُ أَنْ يَجْعَلَنِي مُسْتَجَابَ بِرَسُولِ اللَّهِ : سَعْدَانُ أَبِي وَقَّاصٍ فَقَالَ
أَطِيبَ مَطْعَمَكَ تَكُنْ , الدَّعْوَةَ فَقَالَ لَهُ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يَا سَعْدُ
وَالَّذِي نَفْسُ مُحَمَّدٍ بِيَدِهِ إِنَّ الْعَبْدَ لَيَقْذِفُ اللَّقْمَةَ الْحَرَامَ . مُسْتَجَابَ الدَّعْوَةَ
فِي جَوْفِهِ مَا يُنْقَبَلُ مِنْهُ عَمَلٌ أَرْبَعِينَ يَوْمًا أَيُّمَا عَبْدٍ نَبَتْ لَحْمُهُ مِنْ
سُحْتٍ فَالنَّارُ أَوْلَى بِهِ .

Dari Ibnu Abbas Radhiyallahu Anhumma, ia berkata: dibacakan ayat ini disamping Rasulullah □:

يَا أَيُّهَا النَّاسُ كُلُوا مِمَّا فِي الْأَرْضِ حَلَالًا طَيِّبًا

Wahai sekalian umat manusia makan olehmu sebagian rezeki yang ada dimuka bumi yang halal dan baik.

Lalu berdiri Saad bin Abi Waqas, ia berkata: Ya Rasulullah doakan kepada Allah supaya Allah menjadikan saya orang yang mustajab doanya. Nabi menjawab: Wahai Saad, upayakanlah yang halal makananmu, maka engkau akan menjadi orang yang diijabah doanya. Dan demi Allah yang mana diri nabi Muhammad ada pada kekuasaan Nya, sungguh ada seorang hamba yang memasukan sesuap nasi yang haram dalam perutnya, dia tidak diterima amal ibadah selama empat puluh hari. Dan hamba yang tumbuh dagingnya dari barang haram maka neraka lebih layak bagi orang itu. (HR. Thabrani)

B. Kerangka Berfikir

Financial technology (fintech) adalah industri kolaboratif yang menggabungkan dua sektor, sektor keuangan dan juga sektor teknologi. Kehadiran perusahaan *fintech* bisa membuat *start-up* berkembang pesat. Perkembangan *fintech* cenderung lebih cepat dan konsisten. Tujuan sebenarnya dari *fintech* adalah untuk memudahkan masyarakat menggunakan produk keuangan untuk mentransfer uang dan meningkatkan pemahaman masyarakat tentang literasi keuangan. Ada banyak jenis perusahaan *fintech* di Indonesia, salah satunya adalah *fintech peer-to-peer lending*.

Peer-to-peer lending adalah layanan bagi individu atau perusahaan untuk pinjam meminjam uang melalui platform online yang langsung menghubungkan dua pihak. *peer-to-peer lending* memudahkan masyarakat untuk mengajukan pinjaman untuk berbagai keperluan tanpa layanan jasa keuangan. *peer-to-peer lending* mengalami peningkatan yang signifikan karena *peer-to-peer lending* dapat menjangkau masyarakat yang masih belum memiliki kredit, terutama karena tidak memiliki agunan, ruang lingkup usaha yang tidak memadai, dll. Pinjaman *peer-to-peer lending* menawarkan akses mudah dan cepat dibandingkan dengan pinjaman bank lainnya yang membutuhkan waktu cukup lama serta persyaratan yang cukup

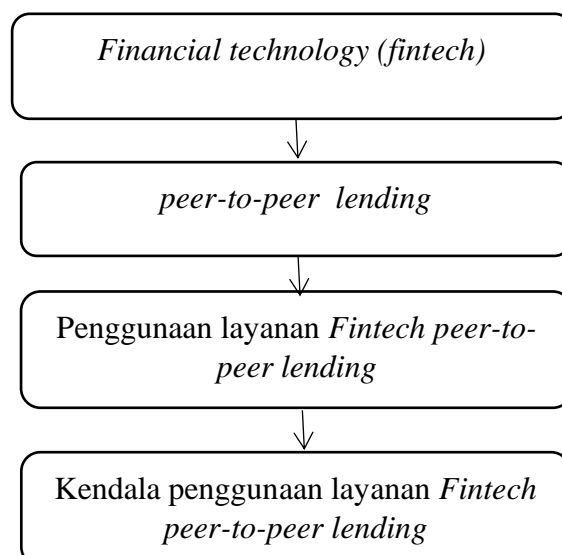
rumit menjadikan banyak masyarakat lebih tertarik menggunakan layanan *fintech peer-to-peer lending*.

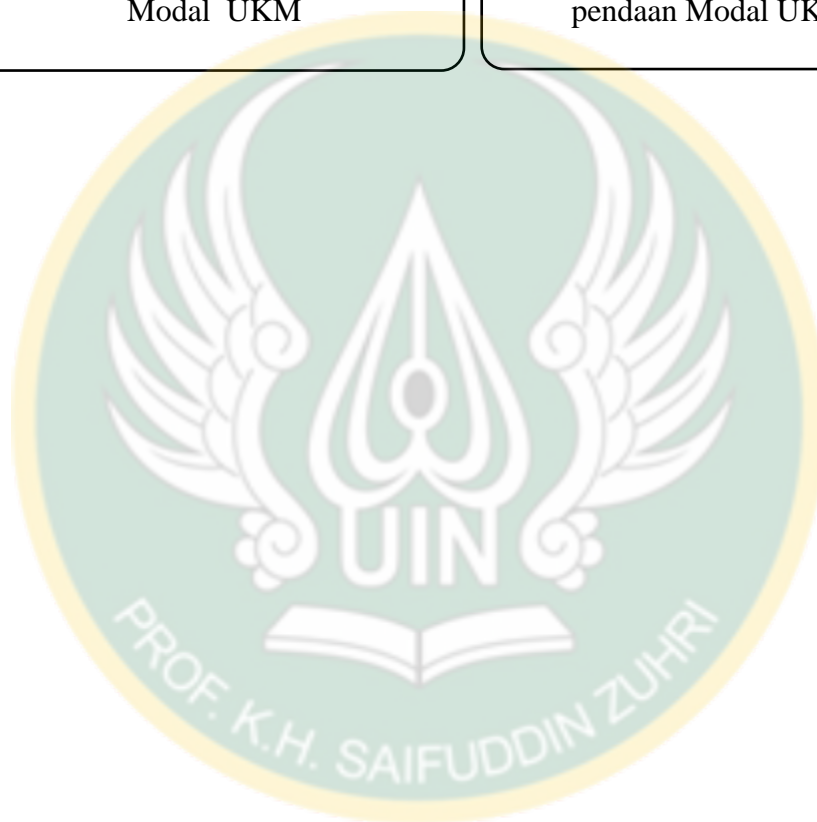
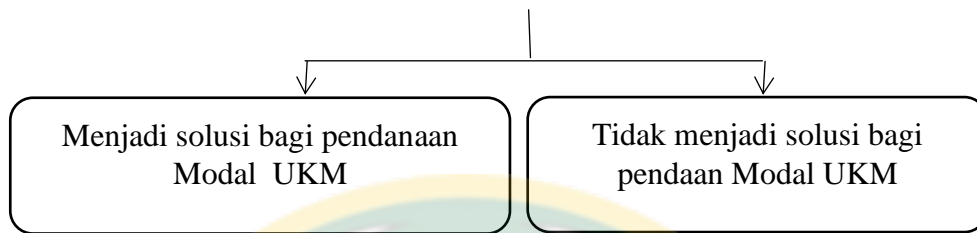
Penggunaan layanan *fintech peer-to-peer lending* sudah disetujui oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) yang mengatur layanan pinjaman teknologi dalam POJK No. 77 Tahun 2016. Peraturan tersebut mengatur berbagai persyaratan, perizinan, dan pengawasan lembaga yang menawarkan platform *peer-to-peer lending*. Penggunaan layanan *peer-to-peer lending* juga memberikan solusi bagi masyarakat yang memiliki usaha. *peer-to-peer lending* dapat membantu para masyarakat khususnya para pelaku UKM dalam mengatasi masalah pendaan modal pada usaha mereka.

Dalam penggunaan layanan *fintech peer-to-peer lending* tentunya juga terdapat berapa kendala yang menjadikan banyak dari masyarakat yang belum bisa menggunakan layanan *fintech peer-to-peer lending*. Diantaranya yaitu, Banyaknya masyarakat yang masih menggunakan ponsel lama yang belum memiliki koneksi internet membuat layanan *fintech peer-to-peer lending* tidak memungkinkan untuk digunakan. tidak hanya itu, penggunaan layanan pinjaman *fintech peer-to-peer lending* yang menggunakan teknologi informasi membuat orang berpikir bahwa pinjaman *peer-to-peer lending* adalah pinjaman online yang ilegal.

Berdasarkan pembahasan di atas, maka gambaran kerangka pemikiran penelitian ini dapat dilihat pada tabel berikut:

Gambar 2.2 kerangka berfikir





BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif atau hasil studi lapangan. Penelitian kualitatif adalah penelitian melalui observasi lapangan (field research). Tugas peneliti adalah mewawancarai informan, mengajukan pertanyaan umum dan agak luas. Informasi yang diberikan informan kemudian dikumpulkan dalam bentuk rekaman atau tulisan, kemudian peneliti menarik kesimpulan dari hasil wawancara dengan informan. Hasil akhir penelitian kualitatif dijelaskan dalam bentuk laporan tertulis.

Penelitian kualitatif adalah pengumpulan data pada suatu latar alamiah yang tujuannya adalah untuk menginterpretasikan fenomena yang terjadi, dimana instrumen kuncinya adalah peneliti sendiri, pengambilan sampel sumber data dilakukan secara purposive dan snowball (Albi&Johan: 2018).

Penelitian kualitatif tidak menggunakan statistik, melainkan melalui pengumpulan data, analisis dan interpretasi. Penelitian kualitatif adalah penelitian yang menekankan pada pemahaman permasalahan kehidupan sosial dalam kondisi nyata kompleks, dan mendetail (Albi&Johan: 2018).

Pemilihan jenis ini berdasarkan pada pertimbangan guna menjawab masalah-masalah tujuan dari penelitian ini yakni untuk mengetahui apakah penggunaan layanan *fintech peer-to-peer lending* menjadi solusi bagi para pelaku UKM pedagang kaki lima dan faktor apa saja yang menjadikan masyarakat lebih tertarik menggunakan layanan *fintech peer-to-peer lending* serta faktor yang menjadi penghambat dari pengimplementasian layanan *fintech peer-to-peer lending* di pasar Jb Cengkareng.

B. Tempat dan waktu penelitian

Tempat dan waktu penelitian adalah tempat dimana seorang peneliti melakukan penelitian. penentuan lokasi penelitian dianggap paling penting karena berkaitan dengan materi yang dicari peneliti berdasarkan fokus yang diberikan. Penelitian ini dilaksanakan di pasar rakyat cengkareng, jakarta

barat, sejak Mei 2023 dengan pertimbangan bahwa tempat tersebut memungkinkan penulis untuk melakukan riset sesuai dengan tema dan persoalan yang diambil.

C. Subjek dan Objek Penelitian

Subjek penelitian adalah informan terpenting penelitian, yang memiliki variabel yang akan diteliti. Dalam penelitian ini yang menjadi subjek penelitian adalah UKM pedagang kaki lima di pasar JB Cengkareng, Jakarta Barat.

Objek penelitian adalah orang yang menjadi fokus penelitian atau sering disebut dengan variabel (Azwar: 1998). Menurut Sugiyono (2015), objek penelitian kualitatif adalah situasi sosial yang terdiri dari 3 komponen, yaitu lokasi, pelaku dan kegiatan. Oleh karena itu, penulis menjadikan objek dalam penelitian ini adalah penggunaan layanan *fintech p2p lending* pada pendanaan modal UKM pedagang kaki lima di pasar JB Cengkareng, Jakarta Barat sebagai pokok bahasan penelitian ini.

D. Jenis dan Sumber Data

Sumber data penelitian adalah subjek dari mana data dapat diperoleh (Masayu & Rafiq: 2021). Sumber data dalam penelitian merupakan faktor yang sangat penting, karena sumber informasi berkaitan dengan kualitas hasil penelitian. Oleh karena itu, sumber data dipertimbangkan saat menentukan metode pengumpulan data. (Ridwan: 2007) pengumpulan data yang dikumpulkan langsung oleh penulis disebut sumber primer, sedangkan pengumpulan data yang dilakukan melalui pihak kedua disebut sumber sekunder.

1. Data Primer

Data primer merupakan data pertama, bahan penelitian diambil langsung dari subjek atau objek penelitian (Johni: 2013). Peneliti mengumpulkan data primer untuk menjawab pertanyaan penelitian.

Mengumpulkan data primer merupakan bagian internal dari proses penelitian dan seringkali diperlukan untuk mengambil keputusan.

Penulis menggunakan teknik *purposive sampling* untuk menentukan informan. Metode ini merupakan teknik pengambilan sampel yang mempertimbangkan informan terpilih yang dianggap paling tahu tentang subjek yang diteliti, yaitu teknik ini melibatkan orang-orang yang dipilih menurut kriteria berdasarkan tujuan penelitian. Adapun kriteria informan yang diambil sebagai berikut:

- a. Memiliki pengetahuan dan mengerti tentang permasalahan yang sedang terjadi, yang mana informan tersebut memiliki pengetahuan tentang *fintech peer-to-peer lending*.
- b. Terlibat langsung dengan permasalahan yang sedang terjadi, yang mana informan tersebut meminjam pinjaman langsung menggunakan *fintech peer-to-peer lending*.

Melalui teknik *purposive sampling* diperoleh informan ataupun subjek penelitian yang terdiri dari 3 pelaku UKM pedagang kaki lima yang meminjam dana menggunakan layanan p2p lending, 2 pelaku UKM pedagang kaki lima yang meminjam dana di bank keliling, dan 2 pelaku UKM pedagang kaki lima yang meminjam dana melalui bank. Sehingga total berjumlah 7 pelaku UKM pedagang kaki lima.

2. Data Sekunder

Data sekunder merupakan sumber informasi penelitian yang diperoleh melalui media atau tidak langsung berupa buku, catatan, bukti atau arsip yang telah ada, baik yang diterbitkan maupun yang tidak diterbitkan. Data sekunder, yakni data yang berkaitan dengan objek penelitian. data diperoleh dari dokumen atau sumber lain yang mendukung topik penelitian, khususnya terkait penggunaan layanan pinjaman *P2P lending* pada pendaan modal UKM pedagang kaki lima di Pasar Rakyat Cengkareng, jakarta barat.

E. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data. Tanpa mengetahui teknik pengumpulan data, maka peneliti tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar data yang ditetapkan, macam-macam teknik pengumpulan data adalah sebagai berikut:

1. Wawancara

Wawancara adalah salah satu dari banyak metode pengumpulan data. Wawancara adalah keterampilan dan kemampuan mutlak yang harus dimiliki peneliti. Melalui wawancara inilah peneliti menggali data, teknik wawancara yang dilakukan cara dengan mengumpulkan pertanyaan langsung kepada informan dan jawabannya dicatat atau direkam.

Sementara itu, wawancara mendalam adalah kegiatan mengumpulkan informasi tentang informan secara rinci dan menyeluruh, sesuai dengan fokus pada titik temu inti dari informasi yang ingin diperoleh. Wawancara mendalam ini disebut juga wawancara tidak terstruktur atau wawancara terbuka, karena kita ingin mendapatkan informasi yang mendalam sehingga wawancara lebih bersifat percakapan santai.

Metode wawancara ini akan digunakan untuk mengetahui lebih dalam dan jelas mengenai *fintech peer-to-peer lending* pada pendanaan modal pada para pelaku UKM pedagang kaki lima di sekitar pasar rakyat cengkareng beserta faktor pendukung dan penghambatnya.

2. Observasi

Observasi adalah pengamatan secara sengaja dan sistematis terhadap fenomena sosial dan gejala psikis untuk kemudian direkam atau dicatat (Joko Subagyo: 2016). Pengamatan dimulai dengan mengidentifikasi tempat yang akan diselidiki. Setelah lokasi penelitian diidentifikasi, maka akan terus dipetakan untuk mendapatkan gambaran tentang tujuan penelitian.

dalam penelitian ini akan penulis menggunakan metode observasi untuk mengumpulkan data. Observasi yang akan dilakukan terjun langsung ke lapangan dan mengaamati *Fintech Peer-to-Peer Lending* dalam pendaan modal UKM pedagang kaki lima di pasar Jb Cengkareng.

3. Dokumentasi

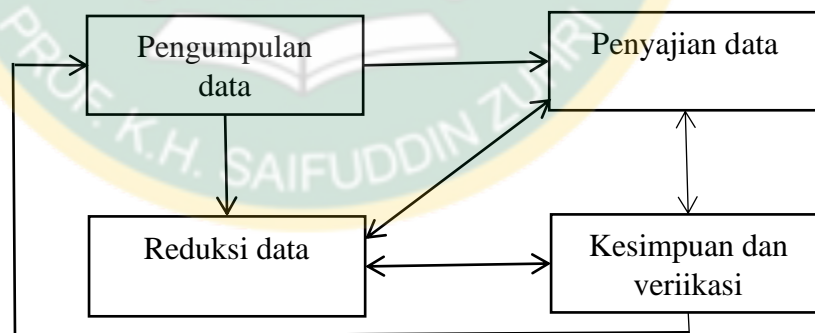
Dokumentasi adalah cara memperoleh data dan informasi berupa buku, arsip, dokumen, gambar tertulis dan gambar dalam bentuk laporan dan informasi untuk mendukung penelitian. Dokumentasi sendiri adalah teknik yang digunakan untuk mendapatkandata dengan cara mempelajari, mencatat arsip atau data yang ada kaitannya dengan masala yang diteliti sbagai bahan menganalisis permasalahan. Metode ini digunakan oleh penulis untuk mendapatkan informasi, penulis juga menggunakan metode dokumentasi seperti profil UKM pedagang kaki lima di pasar rakyat cengkareng, foto atau kegiatan-kegiatan dan lain sebagainya yang berkenaan dengan subjek dan objek penelitian.

F. Teknis Analisis Data

Teknis analisis data merupakan sebuah proeses penyederhanaandata ke dalam bentuk-bentuk yang lebih sederhana sehingga lebih mudah dipahami dan diimplementasikan. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis data kualitatif. Analisis data kualitatif ini adalah proses mencari dan mengumpulkan informasi secara sistematis dari hasil wawancara, catatan , dan bahan-bahan lainnya. Sehingga dapat dipahami dan tentunya diinformasikan kepada orang lain (Sugiyono: 2015). Analisis data dalam penelitian ini di pasar Jb Cengkareng dilakukan sebelum memasuki lapangan, observasi, selama survei di lapangan dan setelah selesai survei dilapangan. Sesuaai dengan penelitan tersebut, maka penulis akan menggunakan model interkatif dari miles dan huberman untuk mengalisis data hasil penelitian.

Menurut Miles and Huberman (1984), mengemukakan bahwa aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas, sehingga datanya sudah jenuh (Sugiyono, 2016). Analisis merupakan proses pemecahan data menjadi komponen-komponen yang lebih kecil berdasarkan elemen dan struktur tertentu. Menurut Moleong, analisis data kualitatif adalah upaya yang dilakukan dengan jalan bekerja dengan data, mengorganisasikan data, memilah-milahnya menjadi satuan yang dapat dikelola, mensistensikan, mencari dan menemukan pola, menemukan apa yang penting dan apa yang dipelajari dan memutuskan apa yang dapat diceritakan kepada orang lain. Adapun tujuan analisis data kualitatif adalah mencari makna dibalik data yang melalui pengakuan subyek pelakunya. Peneliti dihadapkan kepada berbagai objek penelitian yang semuanya menghasilkan data yang membutuhkan analisis. Data yang didapat dari obyek penelitian memiliki kaitan yang masih belum jelas. Oleh karenanya, analisis diperlukan untuk mengungkap kaitan tersebut secara jelas sehingga menjadi pemahaman umum. Adapun model interaktif yang dimaksud sebagai berikut:

Gambar 3.1 komponen-komponen analisis data model interaktif



(miles, huberman dan saldana. 2014)

Komponen-komponen data tersebut dijelaskan adalah sebagai berikut:

1. Reduksi data

Data didapat dari penulis di lapangan melalui wawancara, observasi dan dokumentasi yang direduksi. Reduksi data adalah meringkas, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal

yang penting, mencari tema dan pola serta menghilangkan hal-hal yang tidak perlu (Dr. Sandu & M. Ali: 2015)

Reduksi data bisa dilakukan dengan jalan melakukan abstraksi. Abstraksi merupakan usaha membuat rangkuman yang inti, proses dan pernyataan-pernyataan yang perlu dijaga sehingga tetap berada dalam data penelitian. Dengan kata lain proses reduksi data ini dilakukan oleh peneliti secara terus-menerus saat melakukan penelitian untuk menghasilkan catatan-catatan inti dari data yang diperoleh dari hasil penggalian data. Dengan demikian, tujuan dari reduksi data ini adalah untuk menyederhanakan data yang diperoleh selama penggalian data di lapangan. Prosesnya melalui penelitian di lapangan dengan perolehan sumber data yaitu wawancara, observasi, dan dokumentasi untuk mendapatkan informasi mengenai keputusan permodalan pedagang di pasar tradisional dalam menggunakan jasa rentenir. Dari wawancara, observasi, dan dokumentasi yang dilakukan dengan mengajukan pertanyaan, mengamati obyek dan mendokumentasikan data yang diperlukan. Dari informasi yang didapat untuk kemudian direduksi menjadi data yang sesuai dan dibutuhkan untuk keberlangsungan proses penelitian.

2. Penyajian Data

Penyajian data diberikan setelah data direduksi atau dirangkum. Penyajian data Miles dan Huberman merupakan kumpulan informasi terstruktur yang memungkinkan untuk ditarik kesimpulan (Dr. Sandu & M. Ali: 2015). informasi yang diperoleh dari observasi, wawancara dan dokumentasi dianalisis dan disajikan sebagai catatan.

Menurut Miles dan Huberman bahwa Penyajian data adalah sekumpulan informasi tersusun yang memberi kemungkinan adanya tersusun penarikan kesimpulan. Langkah ini dilakukan dengan menyajikan sekumpulan informasi yang tersusun yang memberi kemungkinan adanya penarikan kesimpulan. Hal ini dilakukan dengan alasan data- data yang diperoleh selama proses penelitian kualitatif

biasanya berbentuk naratif, sehingga memerlukan penyederhanaan tanpa mengurangi isinya. Penyajian data dilakukan untuk dapat melihat gambaran keseluruhan atau bagian-bagian tertentu dari gambaran keseluruhan. Pada tahap ini peneliti berupaya mengklasifikasikan dan menyajikan data sesuai dengan pokok permasalahan yang diawali dengan pengkodean pada setiap sub pokok permasalahan. Langkah kedua dalam analisis data ini, penyusun mendeskripsikan tentang gambaran kondisi pasar Jb Cengkareng.

3. Kesimpulan atau Verifikasi

Pada bagian akhir analisis data dilakukan penarikan atau memverifikasi kesimpulan, penulis menarik kesimpulan berdasarkan data yang direduksi dan dilaporkan yang mendukung bukti kuat dalam fase pengumpulan data. kesimpulan merupakan jawaban atas rumusan masalah dan pertanyaan yang penulis ajukan sejak awal.

G. Teknik Keabsahan Data

Untuk menguji keabsahan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan triangulasi. Triangulasi digunakan untuk mengecek keabsahan data yang digunakan dalam penelitian ini. Ada 3 jenis triangulasi, yaitu triangulasi sumber, triangulasi teknis dan triangulasi waktu. Triangulasi sumber, yang digunakan untuk menguji reliabilitas suatu data dengan cara mengecek informasi dari berbagai sumber seperti hasil wawancara, arsip dan dokumen lainnya.

triangulasi teknis, untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara memverifikasi informasi dari sumber yang sama dengan menggunakan teknik yang berbeda. Misalnya data yang diperoleh dari observasi, yang kemudian diverifikasi melalui wawancara (Arikunto: 2010).

Terakhir, triangulasi yang dapat digunakan dalam pemeriksaan data adalah triangulasi waktu. Triangulasi ini melakukan pengecekan pada waktu atau kesempatan lain yang berbeda.

Pada penelitian ini triangulasi yang digunakan adalah triangulasi sumber karena dilihat dari data yang diperoleh dan dihasilkan dari para pelaku pedagang kaki lima di pasar JB Cengkareng, Jakarta Barat. Dalam Penelitian ini hasil wawancara yang dilakukan dengan objek penelitian yaitu pelaku UKM pedagang kaki lima di pasar Jb Cengkareng yang menggunakan layanan *fintech peer-to-peer lending*.



BAB IV

PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Pasar Jb Cengkareng

1. Profil Pasar Jb Cengkareng

Pasar Jb cengkareng merupakan pasar yang berlokasi di Jl. Ruko Mutiara Palem Raya, RT. 13/ RW. 14, cengkareng timur, Jakarta Barat. Pasar Jb Cengkareng ini membentang dari RSUD Cengkareng sampai rumah sakit Tzu Chi. Layaknya pasar pada umumnya Pasar jb cengkareng menghadirkan banyak pedagang kaki lima yang menjual jajanan seperti batagor, telur gelung, gorengan dan masih banyak lagi. Tidak hanya itu, ada juga pedagang yang menjual berbagai macam barang-barang kebutuhan rumah tangga serta pedgang yang menjual beragam jenis pakaian, sandal, sepatu hingga aksesoris.

Seperti halnya pasar malam yang ada di daerah lain, pasar jb cengkareng juga menghadirkan berbagai macam wahana yang dapat dinikmati anak-anak maupun remaja seperti odong-odong, istana balon, kincir angin, dan masih banyak yang lainnya. Pasar jb cengkareng memiliki tempat yang unik dan beda dari tempat lainnya yang ada di jakarta barat. Karena letaknya yang cukup unik serta dikelilingi banyak ruko-ruko dan cafe-cafe, pasar jb cengkareng menjadi tempat favorit bagi masyarakat untuk berkumpul dengan teman atau sanak saudara.

Keberadaan pasar Jb Cengkareng memiliki posisi yang sangat strategis karena terletak dijalur transportasi yang meghubungkan antar kelurahan, posisi yang strategis ini memberikan peluang bagi para pedagang kaki lima dan para pelaku usaha lain. Para pedagang biasanya mulai berjualan dari jam 17.00 sampai dengan jam 24.00. namun, karena letak pasar yang berada di sepanjang jalan banyak juga pedagang kaki lima yang berjualan dari jam 08.00 pagi sampai menjelang malam.

2. Data Pedagang di Pasar Jb Cengkareng

Tabel 4.1 rekapitulasi pedagang di pasar jb cengkareng 2022

Jumlah pedagang di pasar jb			
No	Kios	Pedagang kaki lima	Lesehan
1.	15	41	11

Sumber: data primer, 2022

Tabel 4.2 jumlah PKL terdaftar

No	Jenis dagangan	Jumlah pedagang
1.	Mie ayam & bakso	2
2.	Bakso bakar	1
3.	Siomay&batagor	3
4.	Takoyaki	2
5.	Telur gulung	3
6.	Kebab&burger	2
7.	Bakso aci	1
8.	Gehu pedas	1
9.	Pempek	1
10.	Kue basah	3
11.	Tahu gejrot	2
12.	Alpukat kocok	1
13.	Sosis bakar	3
14.	Pisang coklat lumer	1
15.	Seblak	2
16.	Capucino cincau	1
17.	Teh solo	2
18.	Es jeruk peras	2
19.	Es pisang ijo	1
20.	Cimol & kentang goreng	3

21.	Otak-otak crispy	2
23.	Mille crepes	1
24.	Salad buah	1
Total pedagang kaki lima		41

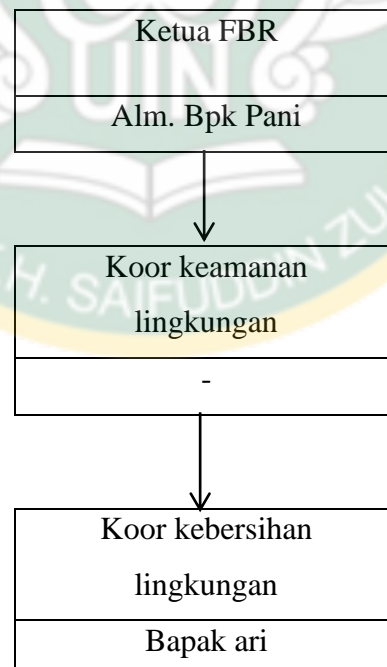
Sumber: data primer, 2022

3. Struktur Organisasi

Struktur adalah suatu cara mengelompokkan dan membentuk bagian-bagian atau unsur-unsur individu menjadi suatu kesatuan. Sementara itu, struktur organisasi merupakan kerangka untuk mendefinisikan fungsi atau pegawai organisasi.

Di pasar jb cengkareng ini terdapat organisasi masyarakat (ormas) yang mengelola aktivitas, ketertiban serta keamanan pasar organisasi tersebut bernama Forum betawi rempuk. adapun Struktur organisasi FBR pasar jb cengkareng adalah sebagai berikut :

Gambar 4.3 struktur organisasi FBR dipasar jb cengkareng



B. Pembahasan

1. Penggunaan Layanan *Fintech Peer-to-peer Lending* di Pasar Jb Cengkareng

Financial technology (fintech) atau dapat diartikan sebagai teknologi finansial menjadi salah satu bukti kemajuan teknologi saat ini, yang menjadi salah satu bentuk inovasi baru yang berdampak pada seluruh sektor perekonomian. *Fintech* adalah suatu bentuk bisnis yang menggunakan perangkat lunak dan teknologi canggih yang berfokus pada sektor jasa keuangan. *Fintech* membantu para pembisnis untuk mengembangkan bisnisnya dengan berbagai fitur layanan seperti transaksi online dan pinjam meminjam online.

Sama halnya dengan *fintech peer-to-peer lending* yang merupakan layanan peminjaman secara online yang memberikan pinjaman tanpa jaminan. Layanan *fintech peer-to-peer lending* dapat membantu para pemilik bisnis yang tidak memiliki modal untuk mengembangkan usahanya. Apalagi Pada era digital seperti saat ini, pertumbuhan *fintech peer-to-peer lending* semakin berkembang dan dapat mudah diakses masyarakat. *Fintech peer-to-peer lending* merupakan teknologi penyalur pinjaman uang yang dapat memberikan return atau imbal yang tinggi kepada pemilik dana. Karena itulah *peer-to-peer lending* menjadi salah satu instrumen investasi yang menjajikan.

Layanan *fintech peer-to-peer lending* yang semakin besar dapat membantu pelaku UKM pedagang kaki lima dalam mengembangkan bisnis usahanya. Para pedagang yang kerap putus asa dalam menjalankan usahanya karena keterbatasan modal yang mereka miliki. Modal usaha sering menjadi alasan utama yang menghambat berkembangnya usaha para pedagang yang mana dengan kekurangan modal ini banyak pedagang yang berhenti ditengah jalan. Hal ini juga dirasakan para pedagang di pasar jb cengkareng.

Para pelaku UKM pedagang di pasar jb Cengkareng memilih meminjam uang melalui *fintech peer-to-peer lending* karena Adanya beberapa alasan atau suatu hal yang mendorong mereka untuk meminjam uang melalui aplikasi *fintech peer-to-peer lending*. Adanya layanan *fintech peer-to-peer lending* ini membantu para pedagang yang belum terlayani oleh lembaga keuangan seperti bank. Seperti halnya yang dikatakan oleh ibu arsih yaitu :*“mpo minjam duit di aplikasi online karena awalnya mpo butuh modal agar usaha mpo tetap jalan , biaya sewa disini mahal yang bikin mpo butuh duit yang lumayan banyak. Sedangkan mpo butuh modal cepat, terus mpo dibantu anak mpo buat minjam di online , dan alhamdulillah pengajuan mpo diterima dan ngga lama uangnya cair”* .

Dari wawancara yang dilakukan oleh ibu arsih selaku pedagang mie ayam, beliau menggunakan layanan *peer-to-peer lending* sebaga salah satu sumber modalnya. Hal ini dikarenakan beliau membutuhkan dana yang cukup banyak untuk mengembangkan usahanya. Beliau mengatakan bahwasannya beliau meminjam dana melalui *fintech peer to-peer lending* karena dibantu oleh anaknya sendiri yang paham mengenai pendaan modal melalui *fintech peer-to-peer lending*. Beliau juga memahami adanya risiko dalam menggunakan layanan *fintech peer-to-peer lending* seperti ditagih saat adanya keterlambatan, dan juga suku bunga yang cukup tinggi jika terlambat melakukan pembayaran.

Hal yang sama disampaikan oleh beberapa responden lain, seperti yang dikatakan oleh bapak selamat yaitu: *“ awalnya abang juga ga berani minjem-minjem duit di aplikasi, cuman abang butuh. Abang awalnya ngajuin di bank tapi ditolak, akhirnya temen abang ngasih solusi buat minjem di aplikasi, dan langsung cair”*

Dari wawancara yang dilakukan oleh bapak selamat beliau menggunakan layanan *fintech peer-to-peer lending* karena beliau

awalnya sudah mengajukan pinjaman melalui lembaga keuangan namun ditolak karena satu dan lain hal. Beliau akhirnya meminjam dana melalui *fintech peer-to-peer lending* solusi dari kerabat terdekat yang mana kerabatnya sudah terlebih dulu menggunakan layanan *fintech peer-to-peer lending*. Dan beliau juga menyadari bahwa meminjam di layanan *fintech peer-to-peer lending* memiliki bunga yang cukup tinggi dan bunga akan bertambah jika beliau terlambat membayar

Dan juga yang disampaikan oleh bapak. Yadi yaitu: *“saya kena phk waktu itu, terus saya bingung nyari modal buat jualan, terus anaknya temen saya ngasih saran buat minjem di aplikasi (asetku), awalnya ditolak terus waktu daftar sekali lagi langsung bisa”*

Wawancara yang dilakukan oleh bapak yadi juga sama halnya yang peneliti wawancarai sebelumnya bahwa beliau juga meminjam melalui layanan *fintech peer-to-peer lending* karena solusi kerabat terdekat yang paham mengenai layanan ini. Awalnya beliau sempat ditolak pada satu aplikasi namun beliau pindah ke aplikasi lainnya dan akhirnyaajuan beliau diterima. Beliau juga menyampaikan bahwa pengajuan cukup mudah dan pencairan juga cepat.

Dari 3 (tiga) orang pedagang yang telah penulis wawancarai, seluruhnya melakukan pinjaman melalui *fintech peer-to-peer lending* karena keterbatasan modal yang mereka miliki. Para pedagang tersebut juga menggunakan layanan *fintech peer-to-peer lending* karena dieritahui oleh keraat dana keluarga terdekat yang memahami layanan *fintech peer-to-peer lending* ini. Ada juga beberapa pedagang yang sudah mengajukan pinjaman melalui bank konvensional maupun bank syariah hasilnya tidak disetujui. Seperti yang dikatakan oleh ibu arsih *“.....mpo pernah ngajuin pinjaman ke bank yang ada di daerah kapuk prosesnya lama banget terus*

juga berenti ditengah jalan dari pihak banknya ga ngasih penjelasan kalo pengajuan mpo disetujui apa ngga, jadi mpo males minjem-minjem ke bank lagi cuman ngabisin waktu” dan juga yang dikatakan bapak selamat “....saya orang miskin , mau minjem duit di bank kudu ada jaminannya, boro-boro jaminan rumah aja saya masih ngontrak”.

Para pelaku pedagang kaki lima juga mengatakan bahwasannya sebagian dari mereka menggunakan layanan *fintech peer-to-peer lending* karena diusulkan oleh kerabat maupun keluarga dekatnya, yang mana kerabat maupun keluarga dekatnya yang lebih tau tentang layanan *fintech peer-to-peer lending*. Dan mereka juga mengetahui resiko yang ada saat meminjam dana melalui *fintech peer-to-peer lending* yaitu jumlah suku bunga yang tinggi.

Dari hasil wawancara tersebut, dapat penulis katakan bahwasannya para pelaku UKM pedagang kaki lima yang ada di pasar jb cengkareng lebih tertarik menggunakan layanan *fintech peer-to-peer lending* dari pada lembaga keuangan lainnya. Persyaratan yang cukup rumit, serta waktu proses yang cukup lama membuat para pedagang di pasar jb cengkareng sangat resah. Karena mereka sudah mengajukan pinjaman ke lembaga keuangan dan menunggu begitu lama namun akhirnya pengajuan mereka ditolak. Kemudian juga jika meminjam di lembaga keuangan mereka harus memiliki jaminan seperti surat rumah, dan surat berharga lainnya. Alasan inilah yang tentunya dipakai oleh pelaku UKM pedagang kaki lima di pasar jb, untuk meminjam uang pada layanan *peer-to-peer lending* sebagai modal usaha mereka.

Pasar jb Cengkareng merupakan pasar yang menjual berbagai macam makanan, minuman, kebutuhan sehari-hari dan aksesoris. Pasar ini memiliki berbagai aktivitas individu yang dimanfaatkan sebagai mata pencaharian. Pada dasarnya pedagang

pasar jb Cengkareng memiliki latar belakang keuangan menengah ke bawah. dimana keadaan keuangan keluarga cukup paspasan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. selain itu pembayaran biaya sewa lapak yang cukup mahal per bulan atau per harinya. Oleh karena itu para pedagang banyak menghadapi kendala dalam mengembangkan usahanya, kendala terbesarnya adalah modal usaha.

Hadirnya *fintech peer-to-peer lending* memberikan solusi dengan layanan yang mudah, cepat dan efisien dalam membantu memecahkan masalah para pedagang yang ada di pasar jb cengkareng. Penghasilan yang sangat mudah didapat dan dipenuhi tanpa adanya jaminan membuat para pelaku UKM pedagang kaki lima meminjam uang kepada layanan *fintech peer-to-peer lending* sebagai modal. Hanya dengan kepercayaan saja pelaku UKM pedagang kaki lima ini sudah mendapat pinjaman uang sebagai jalan keluar. Penjelasan tersebut didukung oleh penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Damanhuri Fajril Mukhtar (2019) yang menyimpulkan bahwa *fintech peer-to-peer lending* merupakan alternatif pinjaman bagi UKM dikarenakan kebutuhan modal UKM yang belum memiliki akses dari lembaga keuangan lain.

Pelaku UKM pedagang kaki lima yang ada di pasar jb melakukan pinjaman karena kebutuhan dan juga keterbatasan modal yang mereka miliki. Tingkat penjualan yang kadang menurun dan pengunjung yang sepi membuat para pedagang mengalami kesulitan dalam menghabiskan dagangannya, bahkan membuat para pedagang kehabisan modal untuk berdagang dikemudian harinya. Serta ada biaya-biaya operasional usaha yang semakin hari semakin melonjak tinggi dan biaya-biaya sewa lapak dan biaya sewa perhari dan perbulan yang tidak menentu. Seperti yang dikatakan oleh bapak yadi “..... *kesini-sini pembayaran harian kebersihan sama keamanan kadang berubah-ubah, kadang udah bayar uang*

keamanan nanti ada lagi yang kesini minta lagi, jadi ya saya bayar aja dari pada nanti jadi masalah”

Atas permasalahan tersebut munculah *fintech peer-to-peer lending* sebagai solusi. mereka beranggapan dengan adanya *fintech peer-to-peer lending* ini dapat mempermudah pembiayaan permodalan. Dengan perputaran dana modal, produktivitas usahanya meningkat. Dana yang mereka perlukan dicairkan lebih cepat dan dapat mengajukan tanpa agunan. Namun di sisi lain, para pelaku UKM pedagang kaki lima juga beranggapan bahwa dengan menggunakan layanan *fintech peer-to-peer lending* mereka dihadapi risiko yang lebih besar dibandingkan dengan layanan lembaga keuangan lainnya, salah satunya adalah penipuan.

2. Faktor Kemudahan, Manfaat, Kecepatan dan Sosial Yang Mempengaruhi Pelaku UKM Pedagang Kaki Lima Memilih Menggunakan Layanan *Fintech Peer-to-peer Lending* Dari Pada Lembaga Keuangan Lainnya.

Faktor kemudahan merupakan suatu perasaan pengguna bahwa suatu teknologi yang mudah digunakan sehingga tidak memerlukan usaha untuk menggunakan dan memahaminya. Hal ini mencangkup kemudahan penggunaan sistem teknologi sesuai dengan keinginan penggunanya. Dari hasil wawancara yang peneliti lakukan di pasar jb cengkareng berkaitan dengan kemudahan pengajuan, pedagang menyampaikan bahwasannya penggunaan layanan *fintech peer-to-peer lending* memberikan kemudahan bagi para penggunanya. Hanya membutuhkan foto identitas diri berupa KTP dan kartu keluarga. Setelah data-data terpenuhi maka akan diproses dengan ketentuan serta akad perjanjian yang telah ditetapkan

Dalam teori *Technology Acceptance Model* yang dijelaskan oleh Davis (1989), bahwasannya faktor kemudahan penggunaan mengurangi usaha (serta waktu dan tenaga) seseorang dalam

mempelajari teknologi. dimana masyarakat percaya bahwa teknologi/sistem dapat digunakan dengan mudah dan tanpa masalah. Kemudahan penggunaan juga dapat digambarkan dari intensitas penggunaan dan interaksi antara pengguna dengan sistem

Tidak hanya itu, menurut pelaku UKM pedagang kaki lima kemudahan tambahan yang ditawarkan layanan *peer-to-peer lending* ini bagi para pelaku UKM pedagang kaki lima tidak ada agunan yang digunakan saat mengajukan pendanaan. Hal ini memudahkan para pengusaha, terutama bagi usaha mikro yang tidak memiliki aset lebih. Kurangnya agunan dapat membantu pelaku usaha mengajukan permohonan tanpa harus takut permohonannya ditolak margin yang tergolong relatif rendah sehingga tidak membebani pedagang.

Kemanfaatan merupakan suatu kondisi sejauh mana seseorang yakin bahwa penggunaan suatu teknologi tertentu akan meningkatkan prestasi kerja. Keberadaan *fintech peer-to-peer lending* memberikan manfaat bagi masyarakat dalam mendorong pertumbuhan ekonominya. UKM yang beroperasi di pasar JB Cengkareng telah menunjukkan bahwa keberadaan *fintech peer-to-peer lending* memberikan keuntungan yang dapat menjangkau hal-hal yang tidak dapat dijangkau oleh lembaga keuangan yang ada. Dalam teori *Technology Acceptance Model* yang dijelaskan oleh Davis (1989), manfaat adalah sejauh mana masyarakat percaya bahwa penggunaan teknologi/sistem akan meningkatkan operasional bisnis mereka.

Faktor kecepatan, kecepatan juga merupakan salah satu faktor penyebab para pelaku UKM pedagang kaki lima lebih tertarik menggunakan layanan *fintech peer-to-peer lending*. Proses pencairan yang lebih cepat tanpa menunggu waktu yang lama hanya menunggu beberapa hari bahkan beberapa jam saja setelah dana disetujui. Pencairan dana dilakukan melalui metode transfer ke rekening penerima dana dan selanjutnya dana tersebut dapat

digunakan untuk biaya permodalan usaha. Hal ini juga menjadi salah satu faktor utama yang menyebabkan pelaku UKM lebih tertarik penggunaan layanan *fintech peer-to-peer lending* ini.

Selain itu, Faktor sosial juga dapat mempengaruhi pelaku UKM pedagang kaki lima dalam mengambil pendanaan modal yang akan digunakannya. Faktor sosial dapat dilihat dari hubungan dengan teman, keluarga dan orang lain. Hal ini juga terjadi di pasar jb cengkareng, para pelaku UKM pedagang kaki lima terpengaruh menggunakan layanan *fintech peer-to-peer lending* karena memang banyaknya teman dan keluarga mereka yang menggunakan jasa tersebut.

Seperti yang dikatakan oleh bapak yadi bahwasannya “*saya juga tau pinjaman uang diaplikasi itu dari anaknya teman saya mba.....*” jadi faktor sosial itu sangat berpengaruh dalam pembentukan sikap seseorang.

3. Penghambatnya Implementasi Layanan *Fintech peer-to-peer Lending* Terhadap Pendanaan Modal Pada Pelaku UKM Pedagang Kaki Lima di Pasar Rakyat Cengkareng

Fintech peer-to-peer lending kini semakin maju. Banyak orang yang memanfaatkan layanan ini untuk membuka bisnis online serta bertransaksi online dengan hanya aplikasi web dan kita bisa mendapatkan apa yang kita inginkan hanya dengan satu layar sentuh. Kompleksitas ini sangat memudahkan dalam berbisnis dan membeli, serta berguna bagi para pedagang untuk mempromosikan produknya, sehingga kita dapat menghemat waktu, tenaga dan modal karena tidak lagi memerlukan tempat atau toko untuk membuka usaha. Di sisi lain, *fintech peer-to-peer lending* juga mempunyai kendala yang dapat menghambat perkembangan teknologi tersebut antara lain:

Kurangnya pengetahuan, pengetahuan adalah segala informasi yang dimiliki oleh konsumen mengenai berbagai produk

dan jasa, serta informasi lain yang berkaitan dengan produk dan jasa tersebut, serta informasi yang berkaitan dengan perannya sebagai konsumen. (Rini, 2012). Pengetahuan yang masih sangat minim tentang penggunaan layanan keuangan digital salah satunya layanan *fintech peer-to-peer lending* menjadi salah satu faktor utama bagi para pedagang dalam memilih pinjaman. Seperti halnya para pelaku UKM pedagang kaki lima yang ada di pasar jb cengkareng, mereka belum menggunakan layanan *fintech peer-to-peer lending* karena kurangnya pengetahuan pedagang dalam mengambil permodalan.

Menurut Irna Dwi Kusuma dan Nindria Untarini (2014), pengetahuan konsumen terbagi menjadi tiga jenis:

- a. Pengetahuan produk merupakan sekumpulan informasi yang berkaitan dengan suatu produk atau jenis produk yang ingin diketahui konsumen, yaitu. Jika konsumen sudah mengetahui produk yang ingin dibelinya maka dapat mempengaruhi sikapnya terhadap kepemilikan produk tersebut.
- b. Pengetahuan pembelian dapat diartikan sebagai beberapa hal yang berkaitan atau berkaitan erat dengan produk yang berbeda.
- c. Pengetahuan penggunaan berarti cara menggunakan produk yang dibeli konsumen berdasarkan fungsi, tujuan dan kegunaan produk yang dibeli. Hal ini memungkinkan konsumen untuk menggunakan produk/barang dengan baik, bahkan jika disalahgunakan maka tidak akan berfungsi sebagaimana mestinya.

Pengetahuan para pedagang yang masih minim serta layanan yang menggunakan internet membuat para pelaku UKM pedagang kaki lima mengira bahwa layanan *peer-to-peer lending* adalah layanan pinjaman online ilegal yang banyak meneror mereka. Maraknya penggunaan pinjaman online ilegal yang ada di Jakarta membuat para pelaku UKM pedagang kaki lima resah dalam mengambil permodalan menggunakan layanan digital. Seperti

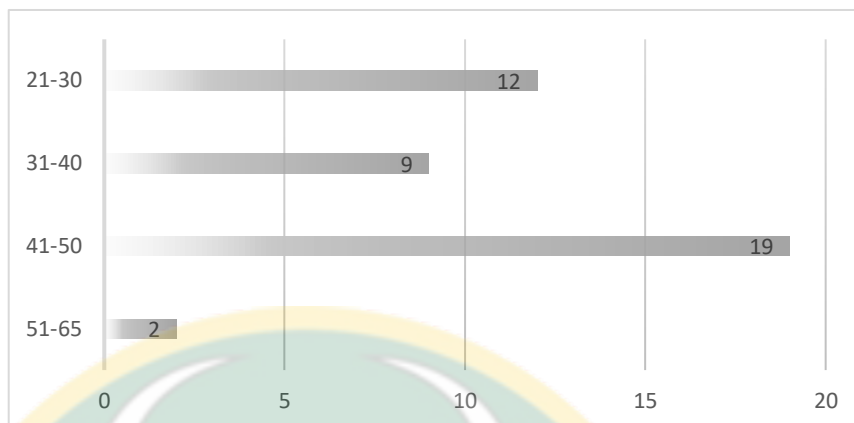
halnya yang dikatakan oleh bpk rizal”.....saya pernah sekali minjem lewat link yang diberikan teman saya, memang awalnya mudah cepet cair, tapi kesini-kesini saya udah bayar lunas masih tetep ditagih. Padahal saya ga ada tunggakan, malah ngancem-ngancem mau didatengin kerumah”.

padahal layanan *fintech peer-to-peer lending* sangatlah berbeda dengan pinjaman online ilegal walaupun keduanya sama-sama menggunakan layanan internet Namun Pinjol bisa dipastikan ilegal karena tidak terdaftar dan tidak berizin di OJK. Sementara itu, *peer-to-peer lending* merupakan kegiatan jasa keuangan yang mempunyai izin resmi dari OJK dan operasionalnya juga diatur.

Tidak hanya itu, pelaku UKM pedagang kaki lima yang masih berada di cultural lag. Cultural lag atau ketinggalan budaya dapat diartikan sebagai adanya ketinggalan antara alam pikiran dan perkembangan teknologi yang sangat pesat saat ini. Yang mana masih banyak pelaku pedagang kaki lima yang masih belum menggunakan smartphone serta handphone yang seperti sekarang ini atau bisa dibilang masih menggunakan hp jadul. Sebagian dari mereka juga belum menggunakan layanan keuangan digital termasuk layanan *fintech peer-to-peer lending* karena takut adanya kecanduan penggunaan.

Faktor usia juga menjadi salah satu penghambatnya pengimplementasian layanan *fintech peer-to-peer lending*. Karena hampir 46% palaku UKM pedagang kaki lima adalah lansia yang berumur 41 sampai 50 tahun keatas yang mana mereka juga masih belum mengerti cara menggunakan *layanan peer-to-peer lending*.

Gambar 4.4 usia Narasumber



sumber: hasil observasi

Berdasarkan gambar diatas didominasi oleh pelaku UKM pedagang kaki lima berumur 41-50 tahun dengan nilai 19 orang dari total pedagang 41 pedagang.

Keberadaan layanan digital yang pada umumnya memang dikaitkan kepada golongan anak muda sebagai pengguna terbesar internet. Kurangnya keahlian untuk menggunakan smartphone atau handphone sebagai alat untuk mengakses media sosial salah satu alasan yang membuat lansia enggan menggunakan samrtphone yang sudah canggih. Seperti yang dikatakan oleh bapak. Wahid “.....saya udah tua mba , ga paham soal begituan skrg makanya hp saya saja masih make hp nokia zaman dulu”.

Kendala-kendala tersebut yang menjadikan penghambat pengimplementasian layanan *fintech peer-to-peer lending* di pasar JB cengkareng. Hal ini menyebabkan masih banyak pelaku UKM pedagang kaki lima yang kekurangan modal untuk mengembangkan usahanya. Bahkan sampai ada dari mereka yang rela meminjam modal terhadap bank keliling yang mana bunga yang dibayarkan 2 kali lipat dari modal yang dipinjamkan. Penjelasan ini didukung oleh penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Ria Manarung, A. Kridtiadji Raharjo (2019) yang

menyimpulkan bahwasannya usia menjadi salah faktor yang mana usia mampu mengikuti dan memahami tren dari perkembangan teknologi saat ini. Karenan pada umumnya usia pelaku UKM yang sedang melakukan pinjaman modal dengan sistem *fintech peer-to-peer lending* adalah para orang dewasa yang memahami teknologi.



BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari hasil penelitian yang telah penulis kemukakan pada bab sebelumnya mengenai analisis penggunaan layanan *fintech peer-to-peer lending* pada pendanaan modal UKM pedagang kaki lima di pasar jb cengkareng, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Para pedagang di pasar jb cengkareng lebih suka melakukan pinjaman melalui *fintech peer-to-peer lending* karena proses yang cepat, memiliki jaminan keamanan yang baik dan pengawasan dari OJK yang memberikan kenyamanan kedua belah pihak baik peminjam maupun pihak pemberi dana. Hadirnya *fintech peer-to-peer lending* memberikan solusi permodalan bagi para pelaku pedagang yang ada di pasar rakyat cengkareng. *Fintech peer-to-peer lending* membantu para UKM pedagang kaki lima yang ada di pasar rakyat cengkareng yang masih belum terlayani oleh lembaga keuangan. Layanan yang mudah, cepat dan aman menjadikan layanan *fintech peer-to-peer lending* lebih unggul dari pada bank keliling maupun bank konvensional/syariah. Namun disisi lain sebenarnya para UKM pedagang kaki lima terdesak menggunakan layanan *fintech peer-to-peer lending* karena kebutuhan permodalan yang semakin hari semakin menurun. Bila dibandingkan dengan pinjaman-pinjaman yang lainnya para UKM pedagang kaki lima sangat disulitkan dengan prosedur-prosedur peminjam serta adanya jaminan.
2. Para UKM pedagang kaki lima di pasar jb cengkareng memilih layanan *fintech peer-to-peer lending* karena adanya beberapa faktor seperti faktor kemudahan yang mana layanan ini memudahkan mereka dalam mendapatkan modal tambahan untuk mengembangkan bisnis mereka, kebermanfaat dalam mendapatkan modal untuk mengembangkan usaha, kecepatan pencairan yang dana yang cepat

juga membuat para UKM pedagang kaki lima lebih memilih layanan *fintech peer-to-peer lending*, Dan juga faktor sosial yang mempengaruhi karena pertemanan juga kedekatan para pedagang dengan pedagang lainnya yang menimbulkan kedekatan sosial diantara mereka.

3. Adapun faktor dari penghambatnya pengimplementasian layanan *fintech peer-to-peer lending* di pasar Jb Cengkareng, Jakarta Barat diantaranya: kurangnya pemahaman masyarakat mengenai layanan *fintech peer-to-peer lending*, masih banyak masyarakat yang ketinggalan zaman yang mana pelaku UKM pedagang kaki lima yang ada di pasar Jb cengkareng yang masih menggunakan hp jadul. Yang terakhir juga karena faktor usia yang menyebabkan pelaku UKM pedagang kaki lima belum menggunakan layanan *Fintech peer-to-peer lending*.

B. Saran

1. Bagi para pelaku UKM harus lebih peduli dalam meningkatkan literasi keuangan dan kemampuan dalam memanfaatkan kemampuan teknologi seperti *fintech* agar dapat terus mengembangkan usahanya dengan menggunakan layanan *peer-to-peer lending*.
2. Untuk lembaga keuangan bank maupun non bank di kota jakarta agar terus melakukan sosialisasi dan pembinaan kepada para pedagang-pedagang agar pengetahuan keuangan terus meningkat sehingga mampu memanfaatkan lembaga keuangan yang ada semaksimal mungkin.
3. Bagi peneliti selanjutnya dengan kajian serupa berikutnya, penulis menyarankan agar dapat memperluas atau menambahkan responden lain seperti pedagang sayuran, pedagang buah-buahan atau pedagang lainnya agar hasil riset yang diperoleh lebih

bervariasi dan beragam, sehingga kesimpulan yang didapatkan pun lebih komprehensif.



DAFTAR PUSTAKA

- Akifa P Nayla (2004). *komplet akuntansi untuk UKM dan Waralaba*. Yogyakarta : Laksana
- Albi Anggito & Johan Setiawan S. Pd (2018) *metodologi penelitian kualitatif*. Sukabumi : CV Jejak
- Alma, B. (2012). *metode penelitian*. Yogyakarta: pustaka pelajar
- Ana Toni Roby, Candra Yudha, Muchammad Saifudin, Alivia Fitriani Hilmi, Alnavi Azzahra. (2021). *fintech syariah dalam sistem industri halal:teori dan praktik*. Aceh: Syiah Kuala Univerity pres
- Ana Toni Roby Candra Yudha, S.EI, M. SEI, Abu Rizal Amiruddin, Alivia Fitriani Hilmi, Atika Fissilmi Kaffah, Fatimala Nur Fauzi, Ika Evarianti, Laila Maghfiroh, Nada El Nadia. Dkk (2020). *fintech syariah : teori dan terapan*. Surabaya : Scopindo Media pustaka.
- Anonim. Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 Tentanng *Usaha Mikro, Kecil dan Menengah*
- Anonim. (2020) *kelebihan dan kekurangan fintech yang harus diketahui sebelum meminjam uang*. Diakses 8 juni 2021. https://teknologi.id/publik/kelebihan-dan-kekurangan-fintech_yang-harus-diketahui-sebelum-pinjam-uang. pukul 09.44 WIB
- Anonim. <https://almanhaj.or.id/12363-membantu-kesulitan-sesama-muslim-dan-mnuntut-ilmu-jalan-menuju-sutga.html> diakses 16 oktober 2023 pukul 06.20.
- Ansori, A. G (2006). *pokok-pokok dalam hukum perjanjian islam*. Citramedia
- Antonius Prahendratno, S.E., M.Si., Muhammad Reza Aulia, S.Pt. M.Si, Erwin, S.E., M.M, C.DMP, Dr Zunan Setiawan, M.M, Dr. Syamsul Rijal, S.E., M.M, Mehilda Rosdaliva. S.E., M.Ec. Dev, Made Putri Ariasi , S.Si., M.M, Iwan Adhicandra, S.T., M.Sc, Emi Rahmawati, S.E., M.Si. (2023). *strategi bisnis digital (optimalisasi & otomatisasi sebuah bisnis menggunakan media digital)*. jambi : PT sonpedia publishing indonesia.
- Arikunto, Suharsini. (2010). *prosedur penelitian suatu pendekatan praktek*. Jakarta : Rineka cipta.
- Asosiasi Penyelenggara Jasa Internet Indonesia (APJII). (2023). *survei pengguna internet di Indonesia* diakses 8 juni 2023 di <https://apjii.or.id/berita/d/survei-apjii-pengguna-internetdiindonesia-tembus-215-juta-orang> pada pukul 20.00 WIB.

- Azwar, Saifudin (1998). *metode penelitian*. Yogyakarta : Pustaka Pelajar
- Bank Indonesia (2017). penyelenggaraan teknologi finansial. Diakses 19 september https://www.bi.go.id/id/publikasi/peraturan/Documents/PBI_191217.pdf pada pukul 12.40 WIB
- Bank Indonesia (2016) *Surat edaran Bank Indonesia No. 18/22/DKSP tentang penyelenggaraan layanan keuangan digital*.
- Bank Indonesia (2018). *peraturan Bank Indonesia Nomor 20/6/PBI/2018 Tentang Uang elektronik*
- Cardona, David AP, S.Sos, M.Ikom (2020). *strategi komunikasi pembangunan dalam penataan pedgag kaki lima*. Surabaya: Scopindo Media Pustaka.
- Damanhuri Fajril Mukhtar, Yulastuti Rahayu. (2019). *analisis pendanaan modal UMKM melalui financial tecnology perr to peer lending*. Dalam jurnal dan riset akuntansi. Vol. 8 No. 5.
- Dr. Didin Fatihudin, SE., M.Si, Dr. Wiwi Wikanta, M.Kes., Hamdani Fauzi, SP., Dr. M. A Firmansyah, SE., M.M., Dr. Iis Holisin, M.Pd., Ikbar Luqyana, SE., M.Ak. (2023). *membangun kemandirian petani garam memlalui literasi keuangan & perencanaan keuangan keluarga untuk produksi, akses modal & informasi pasar*. Surabaya : UM publishing.
- Dr. Sandu Siyoto. SKM., M.KES & M. Ali Sodik, M.A (2015). *Dasar metodologi penelitian*. Yogyakarta : Literasi Media Publishing
- Dr. Yohan Wismantoro, SE, MM, prof. Vincent Didiek Wiet Aryanto, MBA, Ph. Dr. Pulung Nurtantio andono M. Kom. *Literasi fintech melalui pendekatan marketing sosial (konsep, problem, dan studi empiris)*. PT kanisius.
- Dr. Wisiatirahma, Shocrul Rohmatul Ajija, SE., M.Ec., Chorry Sulistyowati SE., M.Sc., Elva Farihah, SE., MSM. (2020). *fintech dan prospek bisnis koperasi syariah*. Surabaya : scopindo media pustaka.
- Dr. Syamsul Rahman. (2020). *pengembangan industri kuliner berbasis makanan tradisional khas sulawesi*. Sleman : CV budi utama
- DSN-MUI (2017). *Fatwa dewan syariah nasional-majelis ulama indonesia No. 116/DSN-MUI/IX/2017 tentang uang elektronik syariah*. \
- DSN-MUI (2018)*Fatwa dewan syariah nasional-majelis ulama indonesia No. 117/DSN-MUI/IX/2018 tentang layanan pembiayaan berbasis teknologi informasi berdsarkan prinsip syariah*

- Endang Purwanti (2012) *pengaruh karakteristik wirausaha, modal usaha, strategi pemasaran terhadap perkembangan UMKM di desa Dayaandan kaliondo salatiga*. Vol.05 No. 09
- Hamdani, SE., M.Si (2020) *mengenal usaha mikro kecil dan menengah UMKM lebih dekat*. Ponorogo : Uwais Inspirasi Indonesia.
- Hendry Melvin, Ika Kristianti (2020). *analisis profil penggunaan layanan peer-to-peer lending pada UKM di kota salatiga*. Jurnal Ilmiah Manajemen kesatuan. Vol. 8. No. 3.
- Hutabarat, F (2018). *pengaruh literasi keuangan dan financial technology terhadap inklusi keuangan pada masyarakat jabodetabek*
- Irna Dwi Kusuma dan Nindria Untarini, (2014). *pengaruh pengetahuan produk terhadap minat beli dengan sikap sebagai Variable intrevening*, jurnal ekonomi, Vol. 2 No. 4 Oktober
- Joko Subagyo (2016) *metode penelitian (dalam teori dan praktek)*. Jakarta: PT Asdi Mahasatya
- Jolyne Myrell parera (2018) *aglomerasi perekonomian di indonesia*. Purwokerto:CV. IRDH.
- KOMINFO (2016). *peraturan menteri komunikasi dan informatika republik indonesia nomor 20 tahun 2016 tentang perlindungan data pribadi dalam sistem elektronik*
- KOMINFO (2016). *peraturan menteri komunikasi dan informatika republik indonesia nomor 20 tahun 2016 tentang sistem manajemen pengamanan informasi*.
- Kurnia Cahya Lestari & Ami Muariyah Amri. (2020). *sistem informasi akuntansi (beserta contoh penerapan aplikasi sederhana dalam UMKM)*. Sleman : CV budi utama
- Masayu Rosida, S.T., M.T, Rafiqa Fijra, S.T., M.Sc. (2021) *Metode penelitian*. Yogyakarta: Deepublish
- Mega Novita Syafitri, Fitri Nur Latifah (2023) *fintech peer to peer lending berbasis syariah sebagai alternatif permodalan UMKM Sidoarjo*. Dalam jurnal ekonomi islam, 9 (01).
- Miles, M.B, Huberman, A.M, & Saldana, J.. 2014. *qualitative data analysis, A methods sourcebook*, edition 3. USA: sage publication. Terjemahan Tjetjep rohindi rohindi, UI-Press

- Miswan Ansori. (2019) *pekembangan dan dampak financial tecnology (fintech) terhadap industri keuangan syariah di jawa tengah*. Dalam jurnal studi keislaman. Vol.5 No.1
- Nurdin Susilowati & Nisaul Barokati Seliso Wangi, (2017). *kewirausahaan*. Ahli media book. .
- OJK (2016). Peraturan OJK No. 77/POJK/01/2016 *tentang layanan pinjam meminjam uang berbasis teknologi informasi*
- OJK (2017). *surat edaran otoritas jasa keuangan nomor 18/SEOJK.02.2017*
- OJK (2020) *perkembangan fintech lending 2020*.
- Pamungkas, P.T. (2006) *pengaruh modal, kualitas sumber daya manusia (SDM) dan promosi terhadap pemberdayaak UMKM (studi kasus pada pemilik usaha di sekitar pasar babadan, unggaran*
- Qur'an kemenag RI <https://quran.kemenag.go.id/> diakses pada rabu 18 oktober 2023 pukul 17.00 WIB
- Ramli, rusli (2002). *sektor informal perkotaan: pedagang kaki lima*. Jakarta: ind-hill-co
- Ria Manurung, A. Kristiadji Rahardjo. (2019). *analisis financial tecnology (fintech) pada permodalan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) dengan model peer to peer (P2P) lendin*. Dalam jurnal keuangan dan bisnis.
- Ridwan (2007). *skala pengukuran variabel-variabel penelltian*. Bandung : alfabeta
- Riki Karnovi, Roni Habibi (2020). *tutorial membuat aplikasi sistem monitoring progress pekerjaan dan evaluasi pekerjaan pada job dessert operational human capital menggunakan metode native bayes*. Bandung : kreatif industri nusantara.
- Riyanto, B. (2010). *Dasar-dasar pembelajaran perusaha*. Yogyakarta: BPFE.
- Sayyidah Sekar, dkk. (2022). *legalitas literasi financial technology: peer to peer lending berdasarkan perspektif hukum ekonomi syariah*. Dalam jurnal hukum dan ekonomi syariah, 10(2).
- Sugianti, E. N., Diana (2019) *peran fintech dalam meningkatkan literasi keuangan dana usaha mikro kecil menengah dimalang*. Jurnal ilmiah riset akuntansi, 8(4)
- Sugiyono (2015) *metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R & D*. Bandung: Alfabeta

Syarifa, winarno & putro (2020) *analisis karakteristik penggunaan aplikasi peer to peer lending fintech dengan model PCI*

Wulan Ayodya (2013). *kursus singkat usaha rumah makan laris manis*. Jakarta : PT elex media komputindo.



Lampiran 1. Transkrip Wawancara

Wawancara dengan Pelaku UKM pedagang kaki lima yang Menggunakan fintech peer-to-peer lending

Hari/tanggal : Kamis, 13 April 2023

Tempat : pasar Jb cengkareng

Informan : ibu. Arsih

Jenis dagangan : pedagang mie ayam

Jenis kelamin : perempuan

1. Apakah jenis usaha yang ibu/bapak kelola ?

Jawab : pedagang mie ayam

2. Sudah berapa lama usaha ibu/bapak berjalan ?

Jawab : udah lama neng saya disini

3. Kegiatan usaha yang ibu/bapak kelola sebagai usaha pokok atau usaha sampingan?

Jawab : usaha poko neng.

4. Berapa banyak modal yang biasa ibu/bapak habiskan untuk membuka usaha ini ?

Jawab : saya pas itu habis 20jt an neng, saya beli gerobak ajha hampir 13jt belum sewa lapak sama biaya lainnya

5. Dari mana modal yang ibu/bapak dapatkan ?

Jawab : saya dapet dari tabungan sendiri sama pinjaman di online-online neng.

6. Apakah ibu/bapak mengetahui apa itu fintech p2p lending ?

Jawab : saya tau dikit-dikit, soalnya waktu sya minjem duit di pinjaman di aplikasi kata anak saya itu fintech p2p lending tapi saya ga terlalu paham bedanya.

7. Apa nama aplikasi yang ibu/ bapak pakai ?

Jawab : easycash neng

8. Apakah ibu/bapak tau perbedaan p2p lending dengan pinjaman online ilegal ?
Jawab : belum tau neng
9. Apa alasan ibu/bapak menggunakan layanan p2p lending sebagai alternatif permodalan ?
Jawab : dulu saya pernah minjam di bank terus saya udah ngajuin persyaratan sampe sekarang ga ada kejelasannya. Terus saya di kasih tau sama anak saya ada pinjaman yang yang mudah lewat hp
10. Pendaan modal fintech p2p lending apakah menjadi modal tambahan atau menjadi modal keseluruhan dari usaha yang ibu/bapak sedang jalani ?
Jawab : modal tambahan aja.
11. Apakah fintech p2p lending menjadi solusi untuk permasalahan permodalan bagi usaha ibu/bapak ?
Jawab : menurut saya menjadi solusi apalagi buat orang-orang yang ga punya modal.
12. Dampak apa yang terjadi dari pemanfaatan modal yang ibu/bapak pinjam melalui fintech p2p lending ini ?
Jawab : alhamdulillah dampaknya lumayan bagus, bisnis saya sekarang udah ada 2 cabang neng.
13. Apakah terdapat ancaman ketika ibu/bapak telat dalam membayar ?
Jawab : waktu itu saya pernah terlambat paling ditelpon dan diingetin untuk bayar

Hari/tanggal : Kamis, 15 Juni 2023

Tempat : Pasar Jb Cengkareng

Informan : bpk. Selamat

Jenis dagangan : alpukat kocok

Jenis kelamin : laki-laki

1. Apakah jenis usaha yang ibu/bapak kelola ?

Jawab : alpukat kocok, durian kocok, masih banyak lagi neng

2. Sudah berapa lama usaha ibu/bapak berjalan ?

Jawab : saya sudah lama disini neng

3. Kegiatan usaha yang ibu/bapak kelola sebagai usaha pokok atau usaha sampingan?

Jawab : uasah pokok neng

4. Berapa banyak modal yang biasa ibu/bapak habiskan untuk membuka usaha ini ?

Jawab : banyak neng, apa lagi ini harga buah kadang mahal

5. Dari mana modal yang ibu/bapak dapatkan ?

Jawab : dapet dari pinjaman neng

6. Apakah ibu/bapak mengetahui apa itu fintech p2p lending ?

Jawab : tau dikit-dikit

7. Apa nama aplikasi yang ibu/ bapak pakai ?

Jawab : namanya ESYCASH kalo ga salah neng

8. Apakah ibu/bapak tau perbedaan p2p lending dengan pinjaman online ?

Jawab : ga tau, abang taunya ya sama sama-sama minjemin duit

9. Apa alasan ibu/bapak menggunakan layanan p2p lending sebagai alternatif permodalan ?

Jawab : karena kebutuhan aja, terus juga karna cepet cair juga mudah syaratnya

10. Pendaan modal fintech p2p lending apakah menjadi modal tambahan atau menjadi modal keseluruhan dari usaha yang ibu/bapak sedang jalani ?

Jawab : modal keseluruhan neng.

11. Apakah fintech p2p lending menjadi solusi untuk permasalahan permodalan bagi usaha ibu/bapak ?

Jawab : iya begitu neng, karena minjem abang jadi bisa dagang begini

12. Dampak apa yang terjadi dari pemanfaatan modal yang ibu/bapak pinjam melalui fintech p2p lending ini ?

Jawab : ya bisa dagang terus tiap hari neng.

13. Apakah terdapat ancaman ketika ibu/bapak telat dalam membayar ?

Jawab : paling ditelpon diingetin buat bayar gitu aja sih neng



Hari/tanggal : Rabu, 26 juli 2023
Tempat : pasar Jb cengkareng
Informan : bpk. yadi
Jenis dagangan : pedagang telur gulung
Jenis kelamin : laki-laki

1. Apakah jenis usaha yang ibu/bapak kelola ?
Jawab : saya jual telur gulung neng.
2. Sudah berapa lama usaha ibu/bapak berjalan ?
Jawab : saya tadinya di deket univ terus pindah kesini baru beberapa bulan
3. Kegiatan usaha yang ibu/bapak kelola sebagai usaha pokok atau usaha sampingan?
Jawab : usaha pokok neng.
4. Berapa banyak modal yang biasa ibu/bapak habiskan untuk membuka usaha ini ?
Jawab : saya ga itung neng, mungkin habis sekitaran 7 an.
5. Dari mana modal yang ibu/bapak dapatkan ?
Jawab : saya minjem lewat hp lewat kredivo neng.
6. Apakah ibu/bapak tau jika aplikasi tersebut merupakan aplikasi fintech p2p lending ?
Jawab : ga tau neng. Saya taunya itu pinjaman online
7. Apa nama aplikasi yang ibu/ bapak pakai ?
Jawab : kredivo neng
8. Apakah ibu/bapak tau perbedaan p2p lending dengan pinjaman online ilegal ?
Jawab : ga tau.
9. Apa alasan ibu/bapak menggunakan layanan p2p lending sebagai alternatif permodalan ?
Jawab : katanya kalo pinjaman online yang terdaftar ojk itu lebih aman , mangkanya saya minjam disitu awalnya saya minjam untuk kebutuhan sehari-hari karena saya baru di phk tapi pas saya mau buka usaha saya juga pinjam lewat situ. Saya juga tau aplikasi itu dari anaknya temen saya.

10. pendaan modal fintech p2p lending apakah menjadi modal tambahan atau menjadi modal keseluruhan dari usaha yang ibu/bapak sedang jalani ?

Jawab : modal tambahan aja neng

11. Apakah fintech p2p lending menjadi solusi untuk permasalahan permodalan bagi usaha ibu/bapak ?

Jawab : kalo menurut saya itu jadi solusi neng. Soalnya saya pernah minjem lewat bank itu ditolak.

12. Manfaat apa yang ibu/bapak dapat dari meminjam dana melalui fintech p2p lending ini ?

Jawab : manfaatnya ya alhamdulillah usaha saya bisa berjalan terus dari hari ke hari.

13. Apakah terdapat ancaman ketika ibu/bapak telat dalam membayar ?

Jawab : alhamdulillah saya belum pernah telat bayar.

Hari/tanggal : Rabu, 18 Oktober 2023

Tempat : pasar Jb cengkareng

Informan : bpk. Arif

Jenis dagangan : pedagang tahu gejrot

Jenis kelamin : laki-laki

1. Apakah jenis usaha yang ibu/bapak kelola ?

Jawab : saya tau gejrot neng.

2. Sudah berapa lama usaha ibu/bapak berjalan ?

Jawab : saya tadinya di PRCnya terus pindah kedepan ruko

3. Kegiatan usaha yang ibu/bapak kelola sebagai usaha pokok atau usaha sampingan?

Jawab : usaha pokok neng.

4. Berapa banyak modal yang biasa ibu/bapak habiskan untuk membuka usaha ini ?

Jawab : modal saya ga keitung neng, mungkin udah abis banyak bgt soalnya waktu itu saya berenti dagang karena covid

5. Dari mana modal yang ibu/bapak dapatkan ?

Jawab : awalnya minjem sama temen, karena kurang terus sama anaknya temen saya suruh minjem di online gitu neng , pas itu abang minjem di KTA Kilat namanya

6. Apakah ibu/bapak tau jika aplikasi tersebut merupakan aplikasi fintech p2p lending ?

Jawab : ga tau, itu juga abang baru kemaren-kemaren dijelasin sama anaknya temen abang sekarang ya udah tau dikit-dikit.

7. Apa nama aplikasi yang ibu/ bapak pakai ?

Jawab : KTA kilat neng

8. Apakah ibu/bapak tau perbedaan p2p lending dengan pinjaman online ilegal ?

Jawab : kurang paham malah saya kira ya sama karena sama-sama make hp

9. Apa alasan ibu/bapak menggunakan layanan p2p lending sebagai alternatif permodalan ?

Jawab : karena abang perlu aja si neng buat ngembangin usaha abang. Ditambah disini sewa lapaknya mahal banget, pendapatan ga seberapa.

10. Pendaan modal fintech p2p lending apakah menjadi modal tambahan atau menjadi modal keseluruhan dari usaha yang ibu/bapak sedang jalani ?

Jawab : modal tambahan aja neng

11. Apakah fintech p2p lending menjadi solusi untuk permasalahan permodalan bagi usaha ibu/bapak ?

Jawab : ya solusi mungkin ya neng soalnya bisa bantu abang yang kurang modal begini.

12. Manfaat apa yang ibu/bapak dapat dari meminjam dana melalui fintech p2p lending ini ?

Jawab : manfaatnya ya alhamdulillah usaha saya bisa berjalan terus dari hari ke hari ada penghasilan yang tiap hari buat muter lagi.

13. Apakah terdapat ancaman ketika ibu/bapak telat dalam membayar ?

Jawab : alhamdulillah sejauh ini belum.

Wawancara dengan Pelaku UKM pedagang kaki lima yang menggunakan layanan Bank Keliling

Hari/tanggal : **senin, 10 Juli 2023**

Tempat : **pasar Jb cengkareng**

Informan : **bpk. Wahid**

Jenis dagangan : **pedagang gehu pedas.**

Jenis kelamin : **laki-laki**

1. Apakah jenis usaha yang ibu/bapak kelola ?

Jawab : saya berjualan gehu pedas mba.

2. Sudah berapa lama usaha ibu/bapak berjalan ?

Jawab : saya hampir 3 tahunan berjualan dagang disini.

3. Jenis usaha yang ibu/bapak kelola sebagai usaha pokok atau usaha sampingan ?

Jawab : jenis usaha yang saya kelola bisa lebih dibilang usaha pokok mba, tapi istri saya juga usaha buka warung kecil-kecilan dirumah buat nambah-nambah biaya.

4. Berapa banyak modal yang biasa ibu/bapak habiskan untuk membuka usaha ini ?

Jawab : waktu saya buka usaha ini saya hampir habis sekitar 8 jutaan mba, untuk beli gerobak, lapak, bahan-bahan sama perlengkapan-perengkapan lainnya.

5. Dari mana modal yang ibu/bapak dapatkan ?

Jawab : modal yang saya dapet itu dari tabungan saya sama istri ditambah sama minjem di bank keliling mba.

6. Apa alasan ibu/bapak meminjam modal usaha itu di bank keliling ?

Jawab : ya alesannya karna saya butuh mba. Waktu itu ada orang yang kerumah-rumah nawarin pinjaman duit dan saat itu juga saya juga butuh modal buat nambahin buka usaha.

7. Berapakah jumlah pinjaman yang biasa ibu/bapak ajukan ke bank keliling ?

Jawab : saya minjam seitar 3,5 jutaan

8. Apa saja persyaratan ketika ibu/bapak meminjam dana melalui bank keliling ?

Jawab : waktu itu saya hanya fotocopy ktp saja mba.

9. Apakah keuntungan ibu/bapak meminjam modal melalui bank keliling ?

Jawab : ya keuntungannya sih ga ada ya mba paling itu saja karena mudah juga kita ga usah repot-repot untuk bayar tagihan ketempat.

10. Apakah ibu/bapak mengetahui apa itu fintech p2p lending ?

Jawab : ga tau mba, itu kaya pinjaman online apa ya mba

11. Faktor apa yang menyebabkan ibu/bapak tidak menggunakan layanan Fintech P2P lending ?

Jawab : karena saya belum tau apa itu fintech P2P lending.

Hari/tanggal : Rabu , 26 Juli 2023

Tempat : pasar Jb cengkareng

Informan : bpk. Rizal

Jenis dagangan : pedagang siomay&batagor

Jenis kelamin : laki-laki

1. Apakah jenis usaha yang ibu/bapak kelola ?

Jawab : saya berjualan siomay&batagor

2. Sudah berapa lama usaha ibu/bapak berjalan ?

Jawab : saya sudah tahunan berjualan dagang disini.

3. Jenis usaha yang ibu/bapak kelola sebagai usaha pokok atau usaha sampingan ?

Jawab : pokok mba, tapi saya berjualan dari pagi sampai malam.

4. Berapa banyak modal yang biasa ibu/bapak habiskan untuk membuka usaha ini ?

Jawab : sekitar 7,5 mba kalo ga salah, saya sudah lupa.

5. Dari mana modal yang ibu/bapak dapatkan ?

Jawab : modal yang saya dapet itu dari tabungan saya sendiri awalnya mba tapi saat itu saya pernah berhenti jualan karna ada masalah lalu saya

berjualan kembali dan saya dapat tambahan modal dari pinjaman orang yang keliling ke rumah-rumah.

6. Apa alasan ibu/bapak meminjam modal usaha itu di bank keliling ?

Jawab : alesannya karna waktu itu saya perlu untuk tambahan modal saya jualan kembali

7. Berapakah jumlah pinjaman yang biasa ibu/bapak ajukan ke bank keliling ?

Jawab : ga banyak sih mba sekitar 2 jutaan lebih

8. Apa saja persyaratan ketika ibu/bapak meminjam dana melalui bank keliling ?

Jawab : paling ktp saja mba

9. Apakah keuntungan ibu/bapak meminjam modal melalui bank keliling ?

Jawab : keuntungannya karna gampang terus juga ga ribet.

10. Apakah ibu/bapak mengetahui apa itu fintech p2p lending ?

Jawab : paham sedikit mba, cuman belum paham banget. Itu saya tau karna teman saya pernah minjam disitu.

11. Faktor apa yang menyebabkan ibu/bapak tidak menggunakan layanan Fintech P2P lending ?

Jawab : karena saya belum tau apa itu fintech P2P lending juga masih takut sama yang namanya pinjaman online.

Wawancara dengan Pelaku UMM pedagang kaki lima yang menggunakan layanan Bank Konvensional/ Syariah

Hari/tanggal : rabu, 26 juli 2023

Tempat : pasar Jb cengkareng

Informan : ibu. Hayati

Jenis dagangan : pedagang berbagai minuman

Jenis kelamin : perempuan

1. Apakah jenis usaha yang ibu/bapak kelola ?

Jawab : saya menjual macam-macam minuman mba.

2. Sudah berapa lama usaha ibu/bapak berjalan ?

Jawab : hampir 2 tahunan mba

3. Kegiatan usaha yang ibu/bapak kelola sebagai usaha pokok atau usaha sampingan ?

Jawab : sampingan mba. Bapak soalnya kerja kalo sore sampa malam kadang bantu-bantu ibu disini.

4. Berapa banyak modal yang biasa ibu/bapak habiskan untuk membuka usaha ini ?

Jawab : saya beli usaha ini paketan mba hampir 4jt an lalu saya tambahkan minuman yang lain sama bayar-bayar yang lainnya hampir 8 sampai 9 jutaan mba.

5. Dari mana modal yang ibu/bapak dapatkan ?

Jawab : saya waktu itu minjam di bank konven mba. Tapi saya minjam sekalian dengan kebutuhan yang lain.

6. Apa alasan ibu/bapak meminjam modal usaha itu di bank konvensional ?

Jawab : karna waktu itu saya pernah meminjam di bank lalu waktu saya sudah melunaskan saya ditawarkan untuk meminjam kembali.

7. Berapakah jumlah pinjaman yang biasa ibu/bapak ajukan ke bank konvensional ?

Jawab : kurang lebih waktu itu 15 jutaan mba

8. Apa saja persyaratan ketika ibu/bapak meminjam dana di bank konvensional ?

Jawab : persyaratannya lumayan banyak mba, dari ktp, kk dan lain-lain.

9. Apakah keuntungan ibu/bapak meminjam modal melalui bank konvensional?

Jawab ; untuk saya sendiri keuntungannya salah satunya karna suku bunga yang ditetapkan standar, juga lebih cepat pencairannya.

10. Apakah ibu/bapak mengetahui apa itu fintech p2p lending ?

Jawab : ga tau mba, soalnya hp saya juga masih hp jadul jadi saya belum tau aplikasi-aplikai pinjaman uang.

11. Apakah ibu/bapak tau perbedaan p2p lending dengan pinjaman online ?

Jawab : ga tau

12. Faktor apa yang menyebabkan ibu/bapak tidak menggunakan layanan Fintech P2P lending ?

Jawab : karna saya belum tau cara menggunakannya, juga saya belum bisa percaya menggunakan layanan online.

Hari/tanggal : jumat, 28 juli 2023

Tempat : pasar Jb cengkareng

Informan : bpk rahmat

Jenis dagangan : pempek

Jenis kelamin : laki-laki

1. Apakah jenis usaha yang ibu/bapak kelola ?

Jawab : jualan pempek yu.

2. Sudah berapa lama usaha ibu/bapak berjalan ?

Jawab : abang udah lama banget hampir 15 tahunan , cuman abang disini baru

3. Kegiatan usaha yang ibu/bapak kelola sebagai usaha pokok atau usaha sampingan ?

Jawab : pokok

4. Berapa banyak modal yang biasa ibu/bapak habiskan untuk membuka usaha ini ?

Jawab : dulu modalnya mah dikit, terus kesini-sini banyak, abang pernah berenti 1 tahun karna harus pulang kampung

5. Dari mana modal yang ibu/bapak dapatkan ?

Jawab : pas awal dari tabungan sendiri, pas abang mulai lagi abang minjem di bank

6. Apa alasan ibu/bapak meminjam modal usaha itu di bank konvensional ?

Jawab : karena buat modal

7. Berapakah jumlah pinjaman yang biasa ibu/bapak ajukan ke bank konvensional ?

Jawab : pas itu abang minjem sekalian buat keperluan rumah tangga lainnya.

8. Apa saja persyaratan ketika ibu/bapak meminjam dana di bank konvensional ?

Jawab : abang lupa, ingetnya ktp, kk, sama ada jaminan neng

9. Apakah keuntungan ibu/bapak meminjam modal melalui bank konvensional?

Jawab : keuntungannya bisa nambahin modal

10. Apakah ibu/bapak mengetahui apa itu fintech p2p lending ?

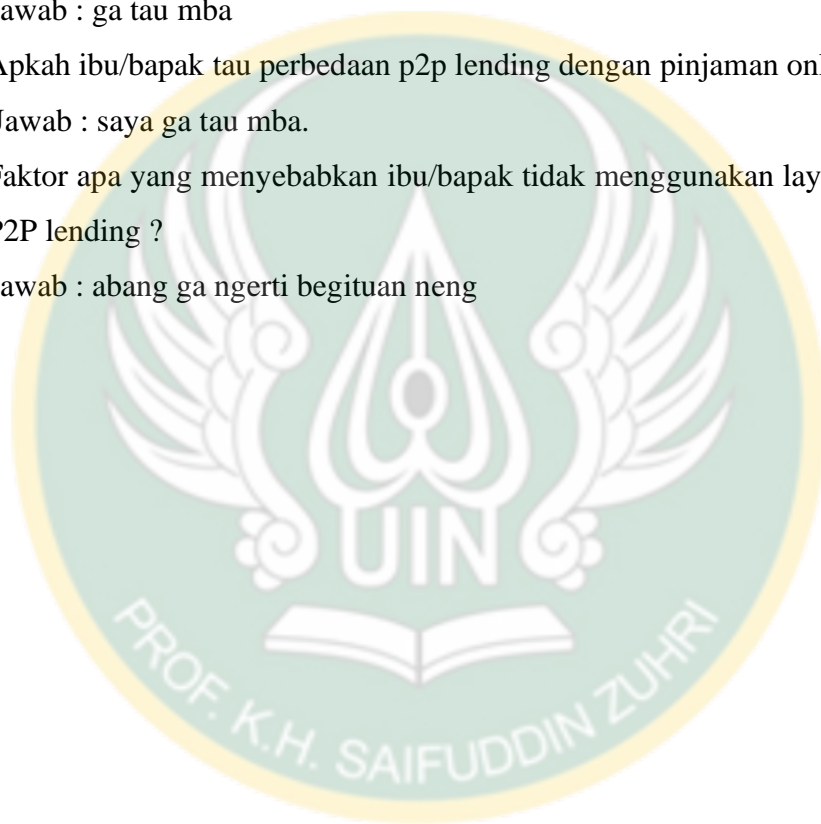
Jawab : ga tau mba

11. Apakah ibu/bapak tau perbedaan p2p lending dengan pinjaman online ?

Jawab : saya ga tau mba.

12. Faktor apa yang menyebabkan ibu/bapak tidak menggunakan layanan Fintech P2P lending ?

Jawab : abang ga ngerti begituan neng



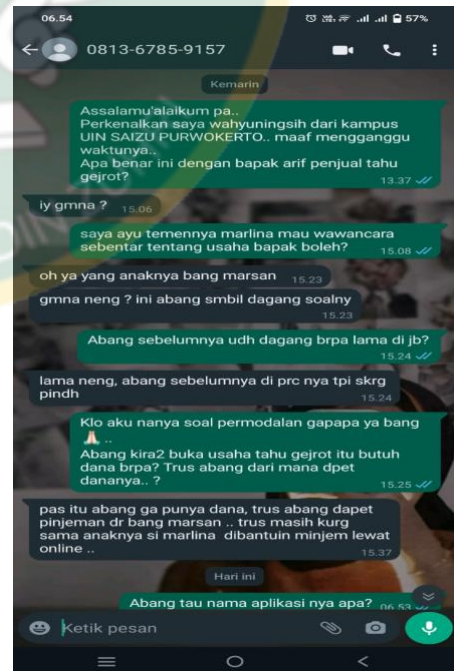
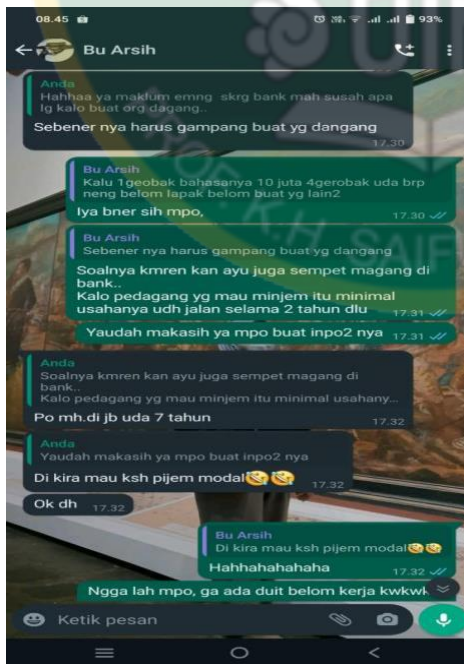
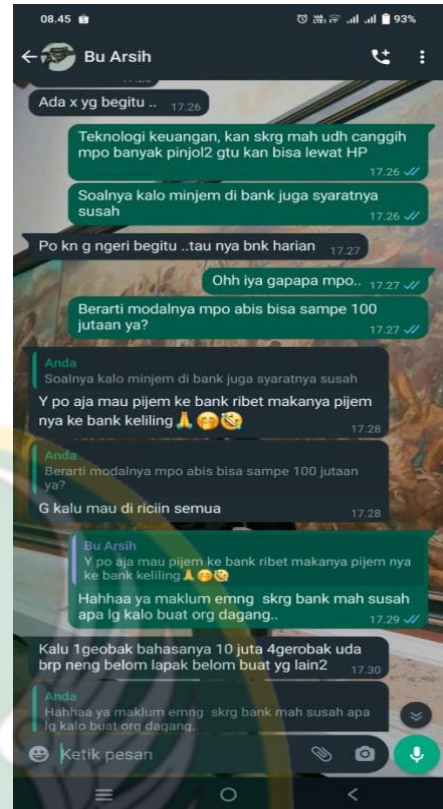
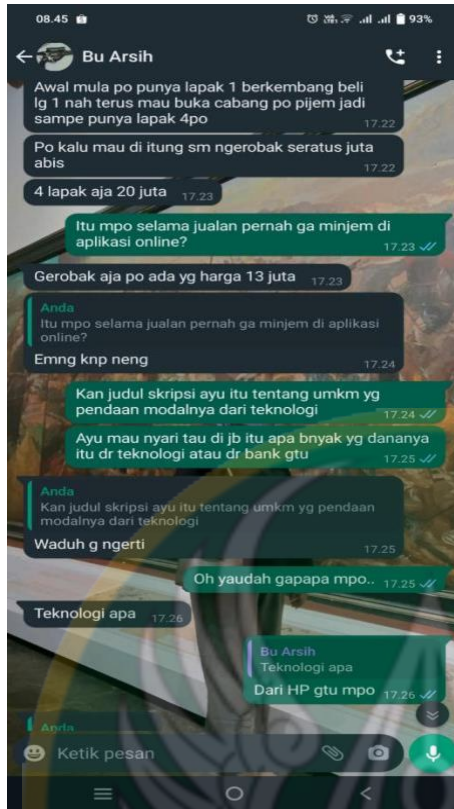
Lampiran Dokumentasi

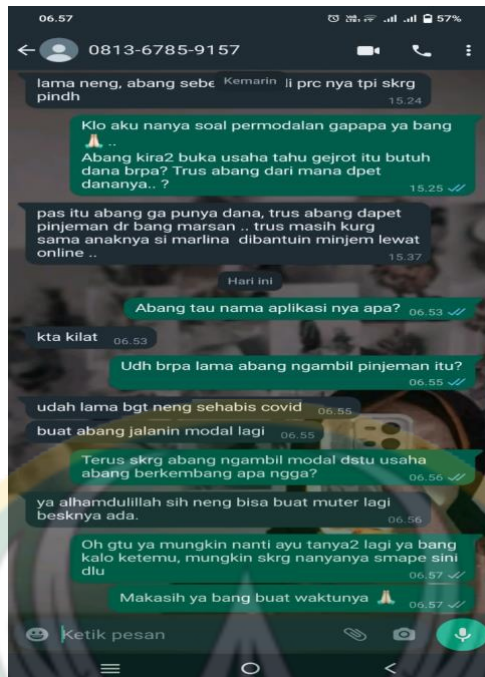


Gambaran Pasar Jb Cengkareng, Jakarta Barat



Wawancara dengan pelaku UKM pedagang kaki lima





Wawancara online dengan pelaku UKM pedagang kaki lima



DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A. Identitas Diri

1. Nama Lengkap : Wahyuningsih
2. NIM : 1917202141
3. Tempat, Tanggal Lahir : Lumbir, 16 februari 2001
4. Alamat Rumah : Cingebul 003/003, Lumbir, Banyumas
5. Nama Ayah : Kasmun
6. Nama Ibu : Mukhyati

B. Riwayat Pendidikan

1. TK. RA Bani Ridwan, Cengkareng Timur, Jakarta Barat : 2006-2007
2. SSN 21 PG, Cengkareng Timur, Jakarta Barat : 2007-2013
3. MTS Darunnajat, Bumi Ayu, Brebes : 2013-2016
4. MA Darunnajat, Bumi Ayu, Brebes : 2016-2019

C. Pengalaman Organisasi

1. PMII (Pergerakan Mahasiswa Islam Indonesia)

Purwokerto, 27 september 2023



Wahyuningsih
NIM. 1917202141