

LAMPIRAN

HASIL WAWANCARA
ANALISIS KONSEP ISLAMIC PEER TO PEER FINANCING SEBAGAI
ALTERNATIF PEMBERDAYAAN USAHA MIKRO KECIL DAN
MENENGAH

Nama : Eka Jati R. Firmansyah, SHI., MEI

Pekerjaan : Marketing Manager BRI Syariah

Hari/Tanggal : 20 April 2018

1. Bagaimana kondisi UMKM di Indonesia menurut bapak, terutama pada aspek permodalan usaha?

Jawaban:

Jadi UMKM itu sekarang sedang trend karena memang UMKM tahan krisis, tapi memang dari segi permodalan mereka masih kurang sekarang. Permodalan kurang itu ada beberapa hal yang menyebabkan yaitu akses ke perbankannya mereka kurang *bankable* terutama dalam jaminan (collateral) tetapi problem itu sudah dapat diatasi dengan adanya KUR yang tidak terlalu saklek dengan prinsip 5C terutama jaminan

2. Bagaimana praktik pembiayaan UMKM yang sudah berjalan di perbankan, khususnya di BRI Syariah ini?

Jawaban:

BRI Syariah menjadi satu-satunya bank syariah yang bisa membiayai KUR dengan nominal maksimal Rp. 25 juta. Saat ini sudah lebih dari 500 orang yang mengakses pembiayaan mikro di BRIS. Tingkat pengembalian dari pembiayaan mikro tersebut mencapai NPF 0%.

3. Apakah UMKM yang tidak mendapat pembiayaan di bank akan beralih ke lembaga mikro seperti BPRS, BMT maupun Koperasi?

Jawaban:

Wajar ya jika beralih, memang persaingan dilapangan pada pembiayaan UMKM itu di *speed* mereka margin tidak terlalu melihat.

4. Beban bagi hasil yang harus dibayarkan UMKM paling tinggi antara BMT, BPRS dan Bank, itu yang mana dulu ya pak?

Jawaban:

Paling tinggi BMT, naik ke BPRS dan Bank umum. Jadi biasanya karena BMT sudah tahu nih margin mereka tinggi, maka mereka main di *speed* pencairannya.

5. Saat ini, terdapat fenomena dimana UMKM dapat mengakses pembiayaan melalui lembaga Fintech yaitu *peer to peer lending*. Bagaimana menurut bapak?

Jawaban:

Fintech ini luar biasa, namun hati-hati juga ya. Fintech itu baru lahir kemarin, bagus konsepnya namun belum teruji mitigasi risikonya.

6. Beberapa perusahaan *peer to peer lending* yang ada di Indonesia memberikan bunga atau imbal hasil kepada investor berkisar antara 12-20% bahkan ada yang 15-38%, sehingga UMKM mempunyai beban pengembalian yang mahal. Bagaimana menurut bapak?

Jawaban:

Gak terlalu tinggi juga kalo kita lihat segmentasi usahanya. jika laba pertahun dari UMKM tersebut 30% dan lembaga *peer to peer* ambil 15% persen imbal hasil maka itu fair, namun jika keuntungan UMKM 15% dan fintech mengambil imbal hasil 15% juga maka ini UMKM nya yang bunuh diri. Jadi agar mindsetnya fair maka lihat usahanya apa dan labanya berapa, sehingga mahal murah itu tergantung usahanya.

7. Beberapa perusahaan *peer to peer lending* yang ada di Indonesia mengklaim bahwa tingkat NPF (kredit macet) mereka 0%. Sebagai praktisi yang tahu lika liku pembiayaan UMKM di lapangan, bagaimana tanggapan bapak?

Jawaban:

Bisa jadi memang kredit macetnya nol karena mereka mengenakan tanggung renteng ya, cuman yang saya khawatirkan secara pribadi itu 5/6 tahun kedepan itu bisa bertahan atau tidak. Saya pengennya bisa bertahan

supaya akses permodalannya bisa cepat juga dan bank syariah juga sekarang tidak tinggal diam, kita kolaborasi.

8. Bagaimana jika perusahaan *peer to peer lending* tidak menggunakan sistem tanggung renteng?

Jawaban:

Bisa jadi juga itu NPF nya 0% juga, karena mereka mempunyai data seseorang yang terekap dalam hp dan membentuk suatu data kepribadian, dan inilah yang unik dari fintech.

9. Dari fenomena tersebut saya meneliti kemudian menyusun konsep *islamic peer to peer financing*. Bagaimana konsep tersebut menurut bapak?

Jawaban:

Akadnya sudah benar menggunakan *mudharabah muqayyadah* dan *musyarakah*, namun yang harus diperhatikan disini adalah sumber dananya. Sumber dana investor dari harus syari juga, sehingga input, proses dan outputnya syari. Kemudian lembaga P2P disini menggunakan akad ijarah. Jadi skemanya ada 2 akad antara investor dengan UMKM dan antara lembaga P2P dengan Investor dan UMKM.

10. Apakah konsep tersebut dapat diterapkan oleh suatu lembaga fintech?

Jawaban:

Bisa banget, udah aplikatif ini.

11. Apakah kekurangan dari konsep *islamic peer to peer financing* tersebut?

Jawaban:

Sumbernya harus diperhatikan dan harus ada sistem *scoring* yang memadai. Sistem *scoring* yang berasal dari analisis 5C.

HASIL WAWANCARA
ANALISIS KONSEP ISLAMIC PEER TO PEER FINANCING SEBAGAI
ALTERNATIF PEMBERDAYAAN USAHA MIKRO KECIL DAN
MENENGAH

Nama : Ayief Fathurrahman, S.E., M.Si
Pekerjaan : Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Muhammadiyah Yogyakarta
Hari/Tanggal : 02 Mei 2018

1. Bagaimana kondisi UMKM di Indonesia menurut bapak, terutama pada aspek permodalan usaha?

Jawaban:

Secara umum UMKM kita masih terkendala dengan modal, makanya beberapa lembaga-lembaga keuangan itu memang fokusnya ke UMKM karena itu menjadi pasar.

2. Bagaimana praktik pembiayaan UMKM yang sudah berjalan di perbankan?

Jawaban:

Sampai saat ini memang menjamurnya lembaga-lembaga keuangan ke arah UMKM belum maksimal, karena belum ada strategi yang betul-betul bisa menyentuh agar UMKM bisa terdongkrak dengan program-program yang sinergi antara UMKM dengan lembaga keuangan itu secara terstruktur.

3. Apakah UMKM yang tidak mendapat pembiayaan di bank akan beralih ke lembaga mikro seperti BPRS, BMT maupun Koperasi?

Jawaban:

Memang trennya arahnya kesana, namanya UMKM itu ketika modalnya di perbankan tidak bisa keluar maka dia berpindah, bagaimana caranya agar mendapatkan modal, dan itu rasional jika terjadi perpindahan itu.

4. Beban bagi hasil yang harus dibayarkan UMKM paling tinggi antara BMT, BPRS dan Bank, itu yang mana dulu ya pak?

Jawaban:

Jadi memang kalo paling tinggi itu BMT, BPRS kemudian Bank.

5. Saat ini, terdapat fenomena dimana UMKM dapat mengakses pembiayaan melalui lembaga Fintech yaitu *peer to peer lending*. Bagaimana menurut bapak?

Jawaban:

Saya kira bagus ya, karena itu kan mengikuti perkembangan teknologi. Memang di satu sisi kita apresiasi tapi di sisi yang lain kita juga perlu hati-hati, karena selama ini banyak orang yang belum memahami secara utuh bagaimana fintech itu berjalan.

6. Beberapa perusahaan *peer to peer lending* yang ada di Indonesia memberikan bunga atau imbal hasil kepada investor berkisar antara 12-20% bahkan ada yang 15-38%, sehingga UMKM mempunyai beban pengembalian yang mahal. Bagaimana menurut bapak?

Jawaban:

Mereka menjual jasa cepat tetapi tetap nanti ada intimidasi modal, artinya bunganya itu terlalu eksploitatif, terlalu tinggi. Memang mereka di satu sisi menjual jasa cepat dan itu yang disukai oleh pasar. Tapi di sisi yang lain mereka memanfaatkan kecepatan itu untuk menjadi sebuah mesin-mesin keuntungan, sehingga tingkat bunganya itu diatas batasan Bank Indonesia yang 8%.

7. Beberapa perusahaan *peer to peer lending* yang ada di Indonesia mengklaim bahwa tingkat NPF (kredit macet) mereka 0%. Bagaimana tanggapan bapak dari sisi akademisi?

Jawaban:

Ada beberapa jawaban, pertama memang dari sisi pengalaman mereka punya strategi agar kredit macetnya ditekan menjadi 0%. Dari sisi akademisi ya bisa saja itu mungkin terjadi, karena mereka punya sistem

teknologi dan strategi untuk mengingatkan secara berkala atau misalkan ada cara pembayaran yang tidak memberatkan nasabahnya.

8. Dari fenomena tersebut saya meneliti kemudian menyusun konsep *islamic peer to peer financing*. Bagaimana konsep tersebut menurut bapak?

Jawaban:

Konsepnya jika menggunakan akad mudharabah dan musyarakah maka akan membatasi UMKMnya, sehingga ketika mengeluarkan akad sebenarnya tergantung dengan kebutuhan nasabahnya. Jika nasabah membutuhkan modal dan UMKM siap untuk mengelolanya maka berlaku lah akad mudharabah dan musyarakah, namun jika masyarakat hanya membutuhkan konsumtif saja maka akadnya akan berbeda.

9. Apakah konsep tersebut dapat diterapkan oleh suatu lembaga fintech?

Jawaban:

Bisa diterapkan untuk UMKM yang memang membutuhkan modal usaha.

10. Apakah kekurangan dari konsep *islamic peer to peer financing* tersebut?

Jawaban:

Masih terbatas pada akad mudharabah dan musyarakah sehingga masih membatasi segmentasi UMKM-nya. Perlu adanya skema dengan menggunakan akad-akad lain.

HASIL WAWANCARA
ANALISIS KONSEP ISLAMIC PEER TO PEER FINANCING SEBAGAI
ALTERNATIF PEMBERDAYAAN USAHA MIKRO KECIL DAN
MENENGAH

Nama : Mbak Ikka (Investor PT. Amartha Mikro Fintek

Hari/Tanggal : 25 Mei 2018

1. Bagaimana kondisi UMKM di Indonesia menurut anda, terutama pada aspek permodalan usaha?

Jawaban:

Semakin mudah dengan adanya regulasi dari pemerintah yang mendukung perkembangan UMKM. Kemajuan teknologi yang mendukung permodalan juga semakin pesat dan memudahkan UMKM, apalagi dengan dukungan pemerintah sebagai regulator yang semakin flexible

2. Apakah dengan anda beinvestasi di sektor UMKM termasuk ke dalam pemberdayaan usaha melalui permodalan?

Jawaban:

Ya

3. Bagaimana model investasi di Amartha?

Jawaban:

Hampir sama seperti BMT, tapi digital

4. Bagaimana proses pengajuan investasi di Amartha?

Jawaban:

Saya tidak mengalami langsung karena saya investornya, tapi yang saya pahami UMKM mengajukan pinjaman bisa online dan akan disurvei oleh amartha.com, jika lolos akan didanai dan diawasi

5. Adakah acuan tingkat imbal hasil yang akan diperoleh selama masa investasi di Amartha pada saat awal perjanjian investasi?

Jawaban:

Ya, karena mubahah, tapi jika rugi maka UMKM tidak membayarnya

6. Bagaimana tingkat imbal hasil yang diperoleh ketika anda berinvestasi di Amartha?

Jawaban:

Dari uang 3.500.000 dapat 525.00 dengan tenor 50 pekan

7. Selain imbal hasil yang anda peroleh, adakah keuntungan lainnya dari investasi di Amatha?

Jawaban:

Mudah dan juga memberdayakan UMKM

8. Menurut anda, lebih menguntungkan berinvestasi di lembaga peer to peer lending seperti Amartha atau di bank umum? Apa alasannya?

Jawaban:

Amartha.com karena bantak memangkas birokrasi biaya-biaya kantor, seragam pegawai, AC, dll

9. Ketika masa investasi berakhir, apakah anda berminat kembali untuk berinvestasi di lembaga peer to peer lending seperti Amartha?

Jawaban:

Ya

10. Taukah anda lembaga peer to peer lending selain Amartha? Jika tahu, apa saja yang anda ketahui?

Jawaban:

Vestifarm, investasi P2P syariah untuk pertanian dan peternakan
Koinworks investasi P2P yang belum syariah

Dokumentasi Wawancara dengan Bapak Eka Jati R. Firmansyah, S.H.I., M.E.I



Dokumentasi Wawancara dengan Bapak Ayief Fathurrahman, S.E., M.Si






PERPUSTAKAAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH YOGYAKARTA (UMY)
Terakreditasi "A" (Perpustakaan Nasional RI No : 29/1/ee/XII.2014)

Perpustakaan Universitas Muhammadiyah Yogyakarta menyatakan bahwa Skripsi atas nama :

Nama : Inayatul Ilahiyah
Prodi/Fakultas : Ekonomi Syariah
NIM : 20140730052
Judul : Analisis Konsep Islamic Peer to Peer Financing sebagai Alternatif Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah
Dosen Pembimbing : Satria Utama, S.E.I., M.E.I


Telah dilakukan tes Turnitin filter 1%, dengan tingkat similaritasnya sebesar **9%**.
Semoga surat keterangan ini dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Mengetahui
Kepala Unit Pengolahan dan Layanan



Laela Niswatin, S.I.Pust.

Yogyakarta, 2018-05-09
yang melaksanakan pengecekan



Eko Kurniawan, SIP.

RIWAYAT HIDUP

DATA PRIBADI

Nama : Inayatul Ilahiyah
Tempat/tanggal lahir : Pekalongan, 17 Juni 1996
Jenis Kelamin : Perempuan
Kewarganegaraan : Indonesia
Agama : Islam
Status : Belum Menikah
Alamat asal : Desa Sumurjomblangbogo, Dk.. Jomblang, RT : 14/ RW :
04, Kecamatan Bojong, Kabupaten Pekalongan, Jawa
Tengah.
Email : inayatulilahiyah17@gmail.com
Nomor Telepon : 0857-4265-4595



RIWAYAT PENDIDIKAN

2002 – 2008 : SD Negeri 1 Sumurjomblangbogo
2008 – 2011 : SMP Negeri 1 Wonopringgo
2011 – 2014 : SMA Negeri 1 Wiradesa
2014 – Sekarang : Universitas Muhammadiyah Yogyakarta

RIWAYAT ORGANISASI

2014-2015 : Anggota Forum Intelektual Ekonomi Syariah
Staff Relasi dan Kerjasama UKM Al-Mujaddid
2015-2016 : Staff Pengembangan Sumber Daya Insani (PSDI) Forum
Intelektual Ekonomi Syariah
2016/2017 : Sekretaris Umum Forum Intelektual Ekonomi Syariah

PRESTASI

- 2017 : Finalis Islamic Economic Paper Competition pada acara Temu Ilmiah Regional Forum Silaturahmi Studi Ekonomi Islam di Universitas Negeri Yogyakarta
- 2017 : Best Paper Simposium Komisi 1 pada acara Temu Ilmiah Nasional XVI Forum Silaturahmi Studi Ekonomi Islam di UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta