ANALISIS MODEL BISNIS *PEER TO PEER LENDING SHARĪ'AH* DALAM MENINGKATKAN KESEJAHTERAAN USAHA MIKRO BERDASARKAN *MAQĀṢID AL-SHARĪ'AH*

(Studi Pada PT Amartha Mikro Fintek Cabang Puri Mojokerto)

TESIS

Diajukan Untuk Memenuhi Sebagian Syarat Memperoleh Gelar Magister dalam Program Studi Ekonomi Syariah

Oleh :

Evi Riadhotun Hasanah

NIM : F02416085

PASCASARJANA

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN AMPEL

SURABAYA

2019

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini saya:

Nama : Evi Riadhotun Hasanah

NIM : F02416085

Program : Magister (S-2)

Institusi : Pascasarjana UIN Sunan Ampel Surabaya

Dengan sungguh-sungguh menyatakan bahwa TESIS ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian atau karya saya sendiri, kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Surabaya, 12 Juni 2019
Saya yang menyatakan,

Evi Riadhotun Hasanah

PERSETUJUAN

Tesis Evi Riadhotun Hasanah ini telah disetujui
pada tanggal 15 Juli 2019

Oleh
Pembimbing

Dr. Mugiyati, M.EI
NIP.197102261997032001

PENGESAHAN TIM PENGUJI

Tesis Evi Riadhotun Hasanah ini telah diuji
pada tanggal 23 Juli 2019

Tim Penguji:

1. Dr. Mugiyati, M.E.I (Pembimbing) .....
   NIP. 197102261997032001

2. Dr. H. Lathoif Ghozali, Lc, MA (Penguji I) .....
   NIP. 197511032005011 1005

3. Dr. Iskandar Ritonga, M.Ag (Penguji II) .....
   NIP. 196506151991021001

Surabaya, 08 Agustus 2019
Direktur,

Prof. Dr. H. Aswadi, M.Ag
NIP. 196004121994031001

KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN AMPEL SURABAYA
PERPUSTAKAAN
Jl. Jend. A. Yani 117 Surabaya 60237 Telp. 031-8431972 Fax.031-8413300
E-Mail: perpus@uinsby.ac.id

LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademika UIN Sunan Ampel Surabaya, yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama : EVI RIADHOTUN HASANAH
NIM : F02416085
Fakultas/Jurusan : PASCASARJANA/EKONOMI SYARIAH
E-mail address : evishodiq@gmail.com

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif atas karya ilmiah :
☐ Sekripsi ☐ Tesis ☐ Desertasi ☐ Lain-lain (.....)
yang berjudul :

ANALISIS MODEL BISNIS *PEER TO PEER LENDING* ***SHARĪ'AH*** DALAM KESEJAHTERAAN USAHA MIKRO BERDASARKAN ***MAQĀṢID AL-SHARĪ'AH*** (Studi Pada P'T Amartha Mikro Fintek Cabang Puri Mojokerto)

beserta perangkat yang diperlukan (bila ada). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Ekslusif ini Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya berhak menyimpan, mengalih-media/format-kan, mengelolanya dalam bentuk pangkalan data (database), mendistribusikannya, dan menampilkan/mempublikasikannya di Internet atau media lain secara ***fulltext*** untuk kepentingan akademis tanpa perlu meminta ijin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan atau penerbit yang bersangkutan.

Saya bersedia untuk menanggung secara pribadi, tanpa melibatkan pihak Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya, segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.

Demikian pernyataan ini yang saya buat dengan sebenarnya.

Surabaya, 29 Juli 2019

Penulis

(Evi Riadhotun Hasanah)

ABSTRAK

Kata Kunci: *Peer to Peer Lending*, Kesejahteraan, *Maqāṣid Al-sharī'ah.*

Tesis yang berjudul Analisis Bisnis *Peer To Peer lending* Syariah pada PT Amartha Mikro Fintek Cabang Puri Mojokerto dalam Meningkatkan Kesejahteraan Usaha Mikro Berdasarkan *Maqāṣid Al-sharī'ah* ini bertujuan untuk menjawab pertanyaan: Bagaimana Implementasi Bisnis *peer to peer lending* Syariah pada PT Amartha Mikro Fintek Cabang Puri Mojokerto dan Bagaimana bisnis *peer to peeer lending* dalam meningkatkan kesejahteraan Usaha Mikro berdasarkan *Maqāṣid Al-sharī'ah* Pada PT Amartha Mikro Fintek cabang Puri Mojokerto.

Metode penelitian yang digunakan adalah pendekatan Analisis kualitatif deskriptif. Pengumpulan data dilakukan dengan cara observasi, dokumentasi, dan wawancara secara langsung kepada narasumber yaitu Manajer Bisnis, dan 15 Mitra Usaha Amartha.

Dari hasil penelitian yang dilakukan menunjukkan bahwa Implementasi model bisnis *peer to peer lending Syariah* Amartha Cabang Puri Mojokerto hanya terfokus pada penyaluran pembiayaan, dan mekanisme pembiayaan *peer to peer* Amartha ini telah sesuai dengan Fatwa DSN MUI NO:117/DSN-MUI/II/2018 tentang Layanan Pembiayaan Berbasis Teknologi Informasi berdasarkan Prinsip Syariah dan masuk dalam kategori model pembiayaan berbasis komunitas, yaitu pembiayaan yang dilakukan dengan komunitas kelompok Pengusaha mikro, selain itu, Amartha juga menggunakan sistem tanggung renteng dalam pembiayaanya.

Dari penelitian ini dapat disimpulkan bahwa setelah mendapatkan pembiayaan *Peer to Peer* Amartha, Pendapatan Mitra Usaha mengalami peningkatan, sehingga dari pendapatan tersebut dapat terpenuhinya indikator kesejahteraan berdasarkan *Maqāṣid Al-sharī'ah* yaitu dapat dilihat dari meningkatnya kemampuan zakat/ infaq/ shadaqah, kecukupan dalam memenuhi kebutuhan pokok, kecukupan dalam biaya pendidikan, kemampuan mempersiapkan investasi masa depan sebagai bentuk dari perlindungan keturunan dan pemeliharaan harta yang dibuktikan dengan pengelolaan harta yang baik sehingga menghasilkan aset bagi Mitra Usaha Amartha

Sejalan dengan kesimpulan diatas maka penulis memberi saran agar PT Amartha Mikro Fintek Cabang Puri Mojokerto mempertahankan sistem *Peer to Peer* yang telah sesuai dengan prinsip syari'ah ini, dan terus berkelanjutan dalam memberikan pembiayaan pada Usaha Mikro terutama didaerah pelosok-pelosok.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

DAFTAR ISI

SAMPUL DALAM ..... **i**
PERNYATAAN KEASLIAN ..... **ii**
PERSETUJUAN PEMBIMBING TESIS ..... **iii**
PENGESAHAN TIM PENGUJI TESIS ..... **iv**
PEDOMAN TRANSLITERASI ..... **v**
MOTTO ..... **vi**
PERSEMBAHAN ..... **vii**
KATAPENGANTAR ..... **viii**
ABSTRAK ..... **x**
DAFTAR ISI ..... **xi**
DAFTAR TABEL ..... **xiv**
DAFTAR GAMBAR ..... **xv**
BAB I PENDAHULUAN
A. Latar Belakang 1
B. Identifikasi dan Batasan Masalah 6
C. Rumusan Masalah 7
D. Tujuan Penelitian 8
E. Kegunaan Penelitian 8
F. Kerangka Teoritik 9
G. Penelitian Terdahulu 13
H. Metode Penelitian 15
I. Sistematika Pembahasan 21
BAB II KONSEP PEER TO PEER LENDING SYARIAH DAN KESEJAHTERAAN BERDASARKAN *MAQĀṢID AL-SYARĪ'AH*
A. Konsep *Peer to Peer Lending* Berbasis Syari'ah 23
1. Pengertian *Peer to Peer Lending Syariah* 23
2. Akad-Akad *Peer to Peer Lending Syariah* 27
3. *Peer to Peer Lending* dalam Fatwa DSN MUI 30
4. Model Dan Mekanisme *Peer to Peer Lending Syari'ah* 33
5. POJK tentang *Peer to peer Lending* 42

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

B. Usaha Mikro 45
1. Definisi Usaha Mikro 45
2. Kriteria Usaha Mikro..... 45
3. Keunggulan Usaha Mikro 46
4. Permasalahan Usaha Mikro..... 47
C. Kesejahteraan Berdasarkan *Maqāṣid al-Syarī'ah* 49
1. Perlindungan Agama (*ad - dīn*) 50
2. Perlindungan Jiwa (*an - nafs*)..... 50
3. Perlindungan Akal (*al-'aql*)..... 51
4. Perlindugan Keturunan atau Kehormatan (*an – nas*) 52
5. Perlindungan Harta (*al - māl*)..... 52
BAB III GAMBARAN UMUM MODEL BISNIS *PEER TO PEER LENDING* SYARIAH PT AMARTHA MIKRO FINTEK CABANG PURI MOJOKERTO DALAM MENINGKATKAN KESEJAHTERAAN USAHA MIKRO *MAQĀṢID AL-SYARĪ'AH*
A. Gambaran Umum PT Amartha Mikro Fintek 55
1. Sejarah Singkat PT Amartha Mikro Fintek..... 55
2. Visi dan Misi PT Amartha Mikro Fintek 59
3. Struktur Organisasi Dan Deskripsi Tugas PT Amartha Mikro Fintek Cabang Puri Mojokerto 60
B. Implementasi Model Bisnis *Peer to Peer Lending* PT Amartha Mikro Fintek..... 63
1. Pembiayaan *Peer to peer* PT Amartha Mikro Fintek 64
2. Pendanaaan *Peer to peer* PT Amartha Mikro Fintek 76
C. Tingkat Kesejahteraan Mitra Usaha (Usaha Mikro) PT Amartha Mikro Fintek Cabang Puri Mojokerto 81
BAB IV ANALISIS MODEL BISNIS *PEER TO PEER LENDING SYARĪ'AH* DALAM MENINGKATKAN KESEJAHTERAAN USAHA MIKRO BERDASARKAN *MAQĀṢID AL-SYARĪ'AH PADA* PT AMARTHA MIKRO FINTEK CABANG PURI MOJOKERTO
A. Implementasi Model Bisnis *Peer to Peer Lending Sharī'ah* Pada PT Amartha Mikro Fintek Cabang Puri Mjokerto..... 93

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

B. Analisis Model Bisnis *Peer to Peer Lending Sharī'ah* Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Berdasarkan *Maqāṣid al-Syarī'ah* 100

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan 115
B. Saran 117

DAFTAR PUSTAKA 118

LAMPIRAN

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Usaha mikro memiliki peran yang sangat penting dalam pertumbuhan perekonomian negara. Usaha Mikro dapat menciptakan lapangan kerja baru dan menyerap tenaga kerja sekaligus juga dapat membantu program pemerintah dalam mengatasi pengangguran. Data Badan Pusat Statistik menunjukkan bahwa pasca krisis ekonomi tahun 1997-1998 jumlah Usaha Mikro Kecil Menengah tidak berkurang, justru meningkat secara terus menerus, bahkan mampu menyerap 85 juta hingga 107 juta tenaga kerja sampai tahun 2012. Pada tahun itu, jumlah pengusaha di Indonesia sebanyak 56.539.560 unit. Dari jumlah tersebut, Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) sebanyak 56.534.592 unit atau 99.99%. Sisanya, sekitar 0,01% atau 4.968 unit adalah usaha besar. Data tersebut membuktikan bahwa UMKM merupakan pasar yang sangat potensial bagi industri jasa keuangan karena sekitar 60 - 70% pelaku UMKM belum memiliki akses pembiayaan perbankan.[1]

Usaha mikro sebagai industri kecil juga memiliki banyak permasalahan. Permasalahan yang sering dihadapi pelaku Usaha Mikro salah satunya yaitu terkait dengan kurangnya modal dan keterbatasan akses modal. Kebanyakan dari

[1] Profil Bisnis Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) dalam kerjasama LPPI dan Bank Indonesia Tahun 2015. (28 Januari 2018).

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

pelaku usaha mikro menggunakan modal sendiri untuk menjalankan usahanya, akan tetapi modal yang mereka gunakan jumlahnya sangat terbatas. Selain itu mereka juga memiliki keterbatasan dalam mengakses pembiayaan dari bank maupun dari lembaga keuangan lain, adanya beberapa persyaratan, seperti harus mensyaratkan adanya agunan, menjadi hambatan terbesar bagi Usaha mikro untuk mendapat bantuan modal. sehingga Usaha mikro yang tidak dapat memenuhi syarat dianggap kurang kredibel oleh perbankan.

Berbagai kebijakan pemerintah untuk mendukung Usaha mikro terkait dengan pembiayaan telah banyak digulirkan, antara lain program Kredit Usaha Rakyat (KUR) yang merupakan kerjasama dari berbagai instansi dan juga program BI. Namun, hingga tahun 2017 program ini tidak mencapai target. Pada tahun 2017 KUR yang disalurkan hanya mencapai 95,56 triliun atau 89,6% dari target sebesar 106 triliun. Total KUR tersebut disalurkan kepada UMKM sebanyak 4.408.925 debitur.[2] Program ini tidak mudah untuk dilakukan baik oleh UMKM maupun oleh perbankan. Usaha Mikro merasa kesulitan untuk memenuhi persyaratan yang ditetapkan oleh lembaga pembiayaan terutama dalam hal pembukuan dan agunan. Demikian juga lembaga pembiayaan menemukan kesulitan bagi Usaha Mikro yang *feasible* dan *bankable* untuk dibiayai hal ini dilakukan untuk menghindari adanya kredit bermasalah. Oleh karena itu diperlukan pengembangan model pembiayaan baru yang dapat memudahkan akes Usaha Mikro terhadap pembiayaan tersebut.

---

[2] Ulfa Arieza, "Cuma 89,6%, Realisasi KUR 2017 capai 95,56 triliun" , *Okezone Finance* (05 Januari 2018)

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Munculnya perusahaan keuangan berbasis teknologi (*fintech*) dalam bidang pembiayaan *peer to-peer lending* semakin mendapatkan perhatian publik dan OJK (Otoritas Jasa Keuangan). Para pelaku dalam ekosistem keuangan berharap *peer to peer lending* dapat menjadi salah satu solusi bagi terbatasnya akses pembiayaan bagi Usaha Mikro di Indonesia. Bisnis *peer to peer lending* merupakan sebuah bisnis dengan *platform* teknologi yang mempertemukan peminjam (para pelaku Usaha Mikro) yang membutuhkan modal usaha dengan pemberi pinjaman yang mengharapkan *return* yang kompetitif melalui internet. *Peer to peer lending* memiliki keunggulan khas yaitu dapat menjalankan fungsi *interface* melalui pendanaan di luar neraca (*off-balance sheet*). Layanan *peer to peer lending* juga lebih fleksibel dan dapat mengalokasikan modal atau dana hampir kepada siapa saja, dalam jumlah nilai berapa pun, secara efektif dan transparan.[3]

Di Indonesia, model pembiayaan *Peer to Peer Lending* sudah mulai digunakan sejak akhir tahun 2015 dan sudah di sahkan oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) pada Desember 2016. Selain itu, berdasarkan hasil survei yang dipublikasikan oleh Asosiasi Penyedia Jasa Internet Indonesia (APJII), yang menyatakan bahwa jumlah pengguna internet di Indonesia pada tahun 2017 adalah sebesar 143,26 juta user atau sekitar 54,6% dari total jumlah penduduk Indonesia sebesar 262 juta. Hal ini menunjukkan bahwa lebih dari setengah total jumlah

[3] Reynold Wijaya, "Peer to Peer Lending : wujud Baru Inklusi Keuangan," https://fintech.id/p2p-lending-wujud-baru-inklusi-keuangan/; diakses tanggal 28 januari 2018.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

penduduk Indonesia merupakan pengguna internet.[4] Banyaknya masyarakat pengguna internet ini dapat menjadi peluang untuk perkembangan pembiayaan model *peer to peer lending*. Selain itu, dengan berbasis internet atau teknologi Model bisnis *peer to peer lending* juga akan mempermudah para pelaku usaha atau Usaha Mikro menemukan investornya.

Asosiasi FinTech Indonesia melaporkan masih ada 49 juta Usaha Mikro yang belum *bankable* di Indonesia yang umumnya disebabkan karena pinjaman modal usaha mensyaratkan adanya agunan. Hal ini *Peer to Peer Lending* dapat menjembatani Usaha Mikro peminjam yang layak/ *credit worthy* menjadi *bankable* dengan menyediakan pinjaman tanpa agunan. Indonesia juga harus menyiasati tidak meratanya ketersediaan layanan pembiayaan, masih 60% layanan pembiayaan masih terkonsentrasi di Pulau Jawa. Karena menggunakan teknologi, *peer to peer lending* mampu menjangkau hampir siapa saja, di mana pun, secara efektif dan efisien. *Peer to peer lending* juga akan menawarkan *overhead* yang rendah, dengan *credit scoring* dan algoritma yang inovatif, untuk dapat mengisi kebutuhan besar akan pembiayaan tersebut.[5] Potensi-potensi ini menunjukkan bahwa *peer to peer lending* dapat menjadi solusi bagi Usaha Mikro Indonesia yang belum terjangkau oleh institusi keuangan yang ada saat ini. Dengan adanya model pembiayaan *peer to peer lending*, juga diharapkan akan memberikan peningkatan kesejahteraan bagi pelaku usaha kecil atau Usaha Mikro.

---

[4] Fauzan Jamaludin, "APJII Sebut Pengguna Internet Tahun 2017 capai 143,26 Juta jiwa," https://www.merdeka.com/teknologi/apjii-sebut-pengguna-internet-indonesia-tahun-2017-capai-14326-juta-jiwa.html; diakses tanggal 19 Februari 2018

[5] Reynold Wijaya, "Peer to Peer Lending : wujud Baru Inklusi Keuangan," https://fintech.id/p2p-lending-wujud-baru-inklusi-keuangan/; di akses tanggal 28 januari 2018.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Sejalan dengan maraknya model bisnis *peer to peer lending* yang menerapkan sistem bunga saat ini, model bisnis *peer to peer lending shari'ah* hadir sebagai sebuah alternatif pembiayaan dengan sistem online yang mengedepankan prinsip-prinsip syariah, selain itu faktor terpenting adanya *peer to peer lending shari'ah* yaitu besarnya jumlah penduduk Indonesia yang mayoritas muslim yang menginginkan adanya sistem transaksi pembiayaan online secara syariah, hal ini untuk menunjang komitmen religiusitas masyarakat. *Peer to peer lending shari'ah* adalah model pembiayaan dengan sistem online berdasarkan prinsip *shari'ah*. Dalam penerapannya *peer to peer lending shari'ah* menggunakan teknologi internet untuk mempertemukan investor (*lenders*) dengan Usaha Mikro (*borrower*) sebagaimana peer to peer lending konvensional, perbedaanya adalah *peer to peer lending shari'ah* menggunakan prinsip syariah yaitu tidak mengandung unsur *maysir*, *gharar*, dan tidak menggunakan bunga (*Riba*), akan tetapi menggunakan sistem bagi hasil.

PT Amartha Mikro Fintek merupakan salah satu perusahaan teknologi finansial yang menghubungkan investor dengan usaha mikro di Indonesia dengan layanan *peer to peer lending* berbasis *shari'ah* dengan konsep investasi yang unik, aman dan menguntungkan bagi masyarakat. Sampai dengan awal juni 2019 amartha telah mengelola dan menyalurkan dana investasi sebesar 1.12 triliun kepada 242,313 pengusaha mikro perempuan dari kalangan masyarakat prasejahtera pedesaan dengan *Non Performing Loan* (NPL) dibawah 1%. Pemberi dana dapat memulai investasi dengan modal kecil mulai dari Rp 3.500.000 dan

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

jangka waktu 1 tahun. Mereka menawarkan bagi hasil yang kompetitif hingga 20%.

PT Amartha Mikro Fintek telah turut memberikan kontribusi bagi peningkatan kesejahteraan Usaha Mikro di mojokerto. Saat ini perkembangan usaha mikro di kabupaten mojokerto terutama untuk daerah pelosok telah mengalami peningkatan yang positif. Hal ini tidak luput dari peran pembiayaan *peer to peer lending sharī'ah* yang telah di lakukan oleh PT Amartha Mikro Fintek. Sudah lebih dari 7000 pelaku usaha mikro di Kabupaten Mojokerto telah mendapatkan pembiayaan, hal inilah yang akan membantu kelancaran usaha para pelaku Usaha Mikro terutama di daerah pelosok.[6]

Berdasarkan fenomena diatas, peneliti ingin melakukan penelitian dengan judul "Analisis Model Bisnis *Peer To Peer Lending Sharī'ah* Pada PT Amartha Mikro Fintek Cabang Puri Mojokerto Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Usaha Mikro Berdasarkan *Maqāṣid Al-sharī'ah*".

B. Identifikasi dan Batasan Masalah

1. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas dapat diidentifikasikan beberapa masalah sebagai berikut**:**

a. Model bisnis *peer to peer lending sharī'ah* dapat menjadi alternatif pembiayaan bagi Usaha Mikro yang belum *bankable*.

[6] Elsa, *Wawancara*, mojokerto. 28 Januari 2018.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

b. Kontribusi PT Amartha Mikro Fintek Cabang Puri Mojokerto dalam meneingkatkan kesejahteraan Usaha Mikro

c. Implementasi model bisnis *peer to peer lending sharī'ah* di PT Amartha Mikro Fntek Cabang Puri Mojokerto.

d. Model bisnis *peer to peer lending sharī'ah* PT Amartha Mikro Fintek Cabang Puri Mojokerto dalam meningkatkan kesejahteraan Usaha Mikro berdasarkan *maqāṣid al-syarī'ah*.

2. Batasan Masalah

Agar pembahasan ini lebih fokus dan terarah, dalam penelitian ini penulis membatasi masalah hanya pada persoalan berikut:

a. Implementasi model bisnis *peer to peer lending Sharī'ah* di PT Amartha Mikro Fintek Cabang Puri Mojokerto

b. Model bisnis *peer to peer lending sharī'ah* PT Amartha Mikro Fintek Cabang Puri Mojokerto dalam meningkatkan kesejahteraan Usaha Mikro berdasarkan *Maqāṣid Al-sharī'ah*.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan identifikasikan masalah diatas dapat dirumuskan beberapa masalah penelitian sebagai berikut**:**

1. Bagaimana implementasi model bisnis *peer to peer lending sharī'ah* yang di lakukan oleh PT Amartha Mikro Fintek Cabang Puri Mojokerto.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

2. Bagaimana *peer to peer lending shari̅'ah* di PT Amartha Mikro Fintek Cabang Puri Mojokerto dalam meningkatkan kesejahteraan Usaha Mikro berdasarkan *Maqa̅ṣid Al-shari̅'ah*.

D. Tujuan Penelitian

Dari rumusan masalah di atas maka tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui bagaimana implementasi model bisnis *peer to peer lending shari̅'ah* di PT amartha mikro Fintek Cabang Puri Mojokerto
2. Untuk mengetahui dan menganalisa bagaimana pembiayaan *peer to peer lending shari̅'ah* PT Amartha Mikro Fintek Cabang Puri Mojokerto meningkatkan kesejahteraan Usaha Mikro berdasarkan *Maqa̅ṣid Al-shari̅'ah*.

E. Kegunaan Hasil Penelitian

Penelitian ini diharapkan bermanfaat dan berguna bagi banyak pihak. Adapun manfaat dan kegunaan penelitian ini antara lain sebagai berikut :

1. Secara teoritis

   Sebagai upaya untuk menambah dan memperluas wawasan serta pengetahuan tentang model bisnis *peer to peer lending shari̅'ah* dalam meningkatkan kesejahteraan Usaha Mikro berdasarkan *maqa̅ṣid al-shari̅'ah*, sehingga dapat dijadikan informasi bagi para pembaca dan menambah pengetahuan.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

2. Secara praktis
   a. Bagi penulis, sebagai wahana untuk mengaplikasikan teori yang telah diperoleh selama studi di perguruan tinggi dengan membaca kejadian sesungguhnya dilapangan.
   b. Bagi PT amartha Mikro Fintek Cabang Puri Mojokerto, sebagai tambahan informasi dan dapat menjadi pengukuran hasil dari penerapan yang telah dilakukan dalam membantu meningkatkan kesejahteraan Usaha Mikro.

F. Kerangka Teoritik

1. *Peer to Peer Lending Shari'ah*

Peer to Peer Lending merupakan praktek atau metode memberikan pinjaman uang kepada individu atau bisnis dan juga sebaliknya, mengajukan pinjaman kepada pemberi pinjaman, yang menghubungkan antara pemberi pinjaman dengan peminjam atau investor secara online. Pada dasarnya, sistem *peer to peer lending* ini sangat mirip dengan konsep *marketplace online*, yang menyediakan wadah sebagai tempat pertemuan antara pembeli dengan penjual.[7] Sedangkan Model bisnis *peer to peer lending shari'ah* merupakan model bisnis *peer to peer lending* dengan menggunakan prinsip syariah. Model bisnis *peer to peer lending shari'ah* hadir sebagai sebuah alternatif pembiayaan dengan sistem online yang mengedepankan prinsip-prinsip syariah. Konsep *peer to peer lending* berdasarkan prinsip syariah merupakan konsep penyelenggaraan layanan

[7] Walter P, "Semua Yang Perlu Anda Ketahui Tentang Peer To Peer Lending (P2P Lending)," https://koinworks.com/blog/ketahui-tentang-peer-peer-lending/; diakses tanggal 8 Januari 2019

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

pembiayaan berbasis teknologi dengan tujuan untuk menghindari praktik yang dilarang oleh hukum islam, hal ini memberikan media bagi para pelaku kegiatan pembiayaan melalui penyelenggaraan fintech untuk melaksanakan transaksi berdasarkan prinsip syariah yang diperbolehkan oleh hukum islam.[8] Dalam penerapannya *Peer to peer lending sharī'ah* menggunakan teknologi internet untuk mempertemukan calon investor (*lenders*) dengan Usaha Mikro (*borrower*) sebagaimana *peer to peer lending* konvensional, perbedaanya adalah *peer to peer lending sharī'ah* menngunakan prinsip syariah dan tidak menggunakan bunga (*Riba*), namun menggunakan sistem bagi hasil.

2. Usaha Mikro

Menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008, menjelaskan tentang pengertian dari Usaha Mikro yaitu sebagai berikut:[9]

a. Usaha Mikro: usaha produktif milik orang perorangan dan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.
b. Usaha Kecil: usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha

[8] Jadzil Baihaqi, "Financial Technology Peer To Peer Lending Berbasis Syariah di Indonesia" *Journal of sharia economic* law Vol.1 No.2 : Institute Agama Islam Negeri Kudus. (September 2018), 120.
[9] Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil Dan Menengah

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

besar yang memiliki kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam undang-undang ini.

Tujuan dari adanya Usaha ini telah di jelaskan dalam Undang-Undang Nomor 20 tahun 2008, yaitu menumbuhkan dan mengembangkan usahanya dalam rangka membangun perekonomian nasional berdasarkan demokrasi ekonomi yang berkeadilan.

3. Kesejahteraan Berdasarkan *Maqāṣid Syarī'ah*

Al-Ghazali mendefinisikan aspek kegiatan ekonomi dari fungsi kesejahteraan sosialnya dalam kerangka sebuah hierarki utilitas individu dan sosial yang *tripastite*, yakni kebutuhan (*ḍharūriyah*), kesenangan atau kenyamanan (*ḥājiyah*), dan kemewahan (*taḥsīniyah*).[10] Kesejahteraan menurut al-Ghazālī adalah tercapainya kemaslahatan. Kemaslahatan sendiri merupakan terpeliharanya tujuan syara' (*Maqāṣid al-Sharī'ah*). Manusia tidak dapat merasakan kebahagiaan dan kedamaian batin melainkan setelah tercapainya kesejahteraan yang sebenarnya dari seluruh umat manusia di dunia melalui pemenuhan kebutuhan-kebutuhan ruhani dan materi. Untuk mencapai tujuan syara' agar dapat terealisasinya kemaslahatan, beliau menjabarkan tentang sumber-sumber kesejahteraan, yakni: agama, jiwa, akal, keturunan, dan harta.[11]

---

[10] Boedi Abdullah, *Peradaban Pemikiran Ekonomi Islam* (Bandung: Pustaka Setia, 2010), 216.
[11] Abdur Rohman, *Ekonomi Al-Ghazali, Menelusuri Konsep Ekonomi Islam dalam Ihyā' Ulūm al-Dīn* (Surabaya: Bina Ilmu, 2010), 84.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

a. Perlindungan Agama

Perlindungan agama pada tingkat *darurīyyāt* meliputi melaksanakan shalat lima waktu, zakat, puasa, shadaqah, dan lain sebagainya. Perlindungan agama pada tingkat *hajīyyāt* yaitu melaksanakan ketentuan agama dengan maksud menghindari kesulitan seperti menjama' atau mengqasar shalat. Perlindungan agama pada tingkat *tahsinīyyāt* adalah mengikuti petunjuk agama demi menjunjung tinggi martabat manusia seperti menutup aurat.

b. Perlindungan Jiwa

Pada perlindungan *darūriyāt* dicontohkan adalah manusia dapat mencukupi kebutuhan pokok hidupnya seperti dengan mengkonsumsi makanan. Sedangkan perlindungan jiwa pada *hajiniyāt* yakni setiap manusia dapat mengkonsumsi makanan yang halal dan lezat. Terakir perlindungan jiwa *tahsiniyyāt* adalah dimana terdapat hubungan antara etika berkonsumsi dengan konsumsi individu.

c. Perlindungan Akal

Perlindungan akal dibedakan menjadi tiga, *darūriyyāt*, *hajiniyāt* dan *tahsiniyāt*. Pada konteks *darūriyyāt*, islam mengharamkan manusia untuk mengkonsumsi khomar, narkoba dan hal - hal yang merusak akal. Pada konteks *hajiniyyāt*, islam menganjurkan untuk setiap individu mendapatkan pendidikan yang layak. Sedangkan pada konteks *tahsiniyyāt* yakni manusia lebih baik menerima hal- hal yang bermanfaat bagi hidupnya dan meninggalkan yang buruk.

d. Perlindungan Keturunan

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Agar dapat melindungi keturunan, syariat islam menganjurkan untuk menikah dan mengharamkan perbuatan zina. Perlindungan keturunan dibagi menjadi *darūriyyāt*, *hajiniyāt* dan *tahsiniyāt.* Pada *darūriyyāt* islam menganjurkan untuk menikah dan tidak berbuat zina, pada *hajiniyāt* ditetapkanya penyebutan mahar bagi suami pada saat akad nikah. Sedangkan pada tingkatan *tahsiniyāt* adalah adanya khitbah dalam pernikahan. Perlindungan keturunan tidak hanya dalam konteks pernikahan namun dapat juga dalam konteks bagaimana suatu keluarga dapat memberikan hal yang baik dan positif untuk keturunannya kelak seperti Pendidikan, warisan dan lain sebagainya.

e. Perlindungan Harta

Perlindungan harta adalah dengan mencegah perbuatan yang menodai harta, misalnya ghashab, pencurian. Mengatur sistem muamalah atas dasar keadilan dan kerelaan serta mengatur berbagai transaksi ekonomi untuk meningkatkan kekayaan secara proporsional melalui cara-cara yang halal, bukan mendominasi kehidupan perekonomian dengan cara yang curang.

G. Penelitian Terdahulu

Penelitian tentang *Peer to peer lending sharī'ah* dalam meningkatkan kesejahteraan Usaha Mikro masih sangat terbatas karena seperti yang kita ketahui bahwa model pembiayaan ini merupakan model pembiayaan yang masih baru, namun ada beberapa penelitian dalam dan luar negri yang memiliki kesamaan, diantaranya adalah:

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

1. Penelitian yang dilakukan oleh Galih Satri Mahardika dan Raka Achmad Inggris tahun 2017 dari Universitas Erlangga yang berjudul "*Peer to Peer Lending in Surabaya: How It Drives Regional Economy?*". Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan data primer yang dikumpulkan melalui wawancara terhadap penyedia layanan fintech *peer to peer lending Platform* UangTeman.com, dan UMKM. Hasil dari penelitian ini yaitu, dana dari *peer to peer lending* telah membantu meningkatkan kinerja UMKM, dan peningkatan terhada UMKM ternyata dapat mempengaruhi perekonomian daerah.[12]
2. Penelitian yang dilakukan oleh Debby Pramana Dan Rachma Indrarini tahun 2017 dari Universitas Negeri Surabaya yang berjudul "Pembiayaan BPRS Syariah Dalam Meningkatkan Kesejahteraan UMKM Berdasarkan *Maqāṣid Sharī'ah*" penelitian ini merupakan penelitian kualitatif deskriptif. Data yang digunakan adalah data primer dengan tekhnik wawancara. Sedangkan sampel peneltian adalah Bank Pembiayaan Syariah (BPRS) Sarana Prima Mandiri Pamekasan dan nasabah UMKM pada BPRS Prima Mandiri Pamekasan. Hasil Penelitian menunjukkan bahwa terdapat keterkaitan antara pembiayaan dengan kesejahteraan nasabah BPRS. Hal ini di mungkinkan karena ketika nasabah mendapatkan pembiayaan maka hasil usaha akan meningkat. Ketika hasil usaha meningkat maka secara otomatis nasabah dapat meningkatkan kesejahteraan. Peningkatan kesejahteraan dapat diukur dengan *Maqāṣid Sharī'ah*, seperti meningkatnya zakat, infaq, shadaqah nasabah,

[12] Galih Satria Mahardhika &Raka Achmad Inggis, "Peer-to-Peer Lending in Surabaya: How It Drives Regional Economy?", *Journal of Developing Economic* (Desember 2017)

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

meningkatnya pemenuhan konsumsi sehari-hari nasabah, terpenuhinya kebutuhan untuk pendidikan, meningkatnya investasi masa depan dan nasabah dapat mengembangkan usahanya.[13]

H. Metode Penelitian

1. Jenis Penelitian

Penelitian ini merupakan jenis penelitian *kualitatif deskriptif analitis*. Penelitian kualitatif disebut juga dengan penelitian naturalistik, karena sifat data yang dikumpulkan bukan kuantitatif dan tidak menggunakan alat-alat pengukur statistik. Dan disebut naturalistik karena situasi lapangan penelitian bersifat wajar, tanpa dimanipulasi dan diatur oleh eksperimen dan tes. Yaitu prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati. Penelitian deskriptif kualitatif menafsirkan dan menuturkan data yang bersangkutan dengan situasi yang sedang terjadi, sikap serta pandangan yang terjadi di dalam masyarakat, pertentangan dua keadaan atau lebih, hubungan antar variabel, perbedaan antar fakta, pengaruh terhadap suatu kondisi, dan lain-lain. Biasanya kegiatan penelitian ini meliputi pengumpulan data, menganalisis data, meginterprestasi data, dan diakhiri dengan sebuah kesimpulan yang mengacu pada penganalisisan data tersebut.[14] Dalam penelitian ini, peneliti melakukan studi kemasyarakatan tentang model bisnis *peer to peer lending shari'ah* dalam meningkatkan kesejahteraan Usaha Mikro, dengan

[13] Debby Pramana, Rachma Indrarini, "Pembiayaan BPR Syariah dalam Meningkatkan Kesejahteraan UMKM Berdasarkan Maqashid al-syari'ah", *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Negeri Surabaya*, Vol. 3 No 1 (Juni 2017), 59.
[14] Nasution, *Metode Penulisan Naturalistik Kualitatif* (Bandung: Tarsito, 1988), 18.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

penilaian kesejahteraan menggunakan dasar *maqāṣhid al-sharī'ah* yang terdiri dari agama, jiwa, akal, keturunan, dan harta. Penelitian ini akan dilakukan di PT Amartha Mikro Fintek Cabang Puri Mojokerto, karna saat ini perkembangan Usaha Mikro di Mojokerto mulai mengalami peningkatan yang positif, hal ini juga tidak luput dari peran pembiayaan *peer to peer lending* PT Amartha Mikro Fintek.

2. Data Yang Dikumpulkan

Data yang dikumpulkan yakni data yang perlu dihimpun untuk menjawab pertanyaan dalam rumusan masalah meliputi:

a. Data Primer yaitu data yang diambil dari sumber primer atau sumber pertama di lapangan. Diantaranya yaitu :
   1) Data tentang model bisnis *peer to peer lending sharī'ah* di PT Amartha Mikro Fintek Cabang Puri Mojokerto.
   2) Data tentang sistem transaksi *peer to peer lending sharī'ah* di PT Amartha Mikro Fintek Cabang Puri Mojokerto.
   3) Data tentang skema akad *peer to peer lending sharī'ah* di PT Amartha Mikro Fintek Cabang Puri Mojokerto.
   4) Data tentang pengelolaan risiko pembiayaan *peer to peer lending sharī'ah* di PT Amartha Mikro Fintek Cabang Puri Mojokerto.
   5) Data tentang kesejahteraan UMKM yang mendapatkan pembiayaaan *peer to peer lending sharī'ah* di PT Amartha Mikro Fintek Cabang Puri Mojokerto, dengan penilaian kesejahteraan berdasarkan *maqāṣhid al-*

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

sharī'ah yang terdiri dari perlindungan agama, akal, jiwa, keturunan, dan harta.

b. Data Sekunder, yaitu data yang diperoleh dari sumber kedua atau sumber sekunder. Yaitu :

1) Format bisnis *peer to peer lending*

2) Penilaian kesejahteraan berdasarkan *maqāṣhid al- sharī'ah*

3. Populasi dan Sampel

Penelitian ini juga dilakukan dengan metode wawancara atau interview yang diambil dari 2668 populasi yang ada, yaitu para pengusaha mikro yang mendapatkan pembiayaan *peer to peer* pada PT Amartha Mikro Fintek Cabang Puri Mojokerto. Teknik pengambilan sampel pada penelitian ini adalah Teknik *non probability sampling*, yaitu Teknik pengambilan sampel yang tidak memberi peluang atau kesempatan sama bagi setiap unsur atau anggota populasi untuk dipilih menjadi sampel.[15] Teknik *non probability sampling* yang digunakan dalam pengambilan sampel pada penelitian ini adalah teknik *purposive sampling*, *purposive sampling* adalah teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu.[16] pada penelitian ini peneliti menggunakan sampel yang berjumlah 15 responden yang merupakan satu kelompok majelis yang dibentuk oleh Amartha, hal-hal yang menjadi pertimbangan dalam pengambilan sampel pada penelitian ini adalah:

[15] Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan Kombinasi (Mixed Methods)* (Bandung: Alfabeta, 2016), 82.
[16] Ibid., 85.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

a. Pengusaha Mikro yang mendapatkan pembiayaan *peer to peer* dari PT Amartha Mikro Fintek cabang Puri Mojokerto.

b. Pengusaha Mikro yang merupakan bagian dari satu kelompok yang pertama kali mendapatkan pembiayaan *peer to peer* dari Amartha yang memungkinkan sudah merasakan hasil dari adanya pembiayaan yang digulirkan oleh PT Amartha Mikro Fintek Cabang Puri Mojokerto.

4. Sumber Data

a. Sumber primer

Sumber primer yaitu data yang diperoleh dari sumber-sumber asli yang memberikan informasi langsung dalam penelitian tersebut. Dengan kata lain bahwa data yang dikemukakan atau yang digambarkan sendiri oleh orang atau pihak yang hadir pada waktu kejadian. Diperoleh secara langsung dari:

1) Manajer Bisnis PT Amartha Mikro Fintek Cabang Puri Mojokerto

2) Usaha Mikro/ Mitra Usaha yang mendapatkan pembiayaan pertama kali di PT Amartha Mikro Fintek Cabang Puri Mojokerto, yang berjumlah 15 orang.

b. Sumber sekunder

Sumber data ini dibutuhkan untuk mendukung sumber data primer. Sumber data ini diambil dari dokumen dan bahan pustaka (literatur buku) yang ada hubungannya dengan penelitian ini, yaitu tentang model bisnis *peer to peer lending* dan kesejahteraan berdasarkan *Maqāṣid Al-Sharī'ah*. Sumber data sekunder yang dimaksud terdiri dari:

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

1) Jadzil Baihaqi "*Financial Technology Peer -To Peer Lending* Berbasis Syariah di Indonesia" *Journal of Sharia Economic Law* (Jurnal).
2) Al- Ghazali. *Ihya'Ulumuddin*
3) Abdur Rohman, Ekonomi Al-Ghazali: Menelusuri Konsep Ekonomi Islam dalam Ihya'Ulum al-Din
4) Boedi Abdullah, Peradaban Pemikiran Ekonomi Islam

5. Teknik Pengumpulan Data

Sebelum mengadakan penelitian, yang harus diperhatikan terlebih dahulu yaitu menentukan teknik yang akan digunakan dalam mengumpulkan data. Data pada penelitian ini akan dikumpulkan dengan menggunakan 3 (tiga) cara, yaitu: observasi, wawancara (*interview*), dan dokumentasi yang akan dilakukan dengan tahapan sebagai berikut:

a. Observasi, yaitu teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mengamati (melihat, memperhatikan, mendengarkan dan mencatat secara sistematis objek yang diteliti). Dalam hal ini selain peneliti melakukan pengamatan pada aktivitas yang terjadi di PT Amartha Mikro Fintek Cabang Puri Mojokerto, peneliti juga melakukan pengamatan terhadap aktivitas proses pembiayaan beberapa usaha mikro yang mendapatkan pembiayaan *peer to peer* PT Amartha Mikro Fintek Cabang Puri Mojokerto.
b. Pada tahap selanjutnya dilakukan wawancara atau *interview* yaitu salah satu metode pengumpulan data dengan jalan komunikasi yakni melalui

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

kontak antara pengumpul data (pewawancara) dengan sumber data (responden). Dalam hal ini peneliti melakukan tanya jawab terhadap Pengusaha Mikro yang mendapatkan pembiayaaan peer to peer Amartha.

c. Studi dokumen, yaitu meneliti berbagai dokumen serta bahan-bahan yang berkaitan dengan permasalahan yang diteliti. Studi dokumen dalam penelitian kualitatif merupakan pelengkap dari penggunaan metode observasi dan wawancara.[17]

6. Analisis Data

Analisis data dalam penelitian kualitatif, dilakukan pada saat pengumpulan data berlangsung dan setelah selesai pengumpulan data dalam periode tertentu. Analisis data ini dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus. Analisis data dilakukan melalui 3 tahap, yaitu:[18]

1) Reduksi Data yaitu merangkum, memilih hal yang pokok, memfokuskan pada hal yang penting, dicari pola dan temanya.
2) Penyajian Data, yaitu menyajikan data dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, dsb.
3) Verifikasi, langkah terakhir dari model ini adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi.

[17] Andi Prastowo, *Menguasai Teknik-teknik Koleksi Data Penelitian Kualitatif* (Yogyakarta: Diva Press, 2010), 220.
[18] Ismail Nawawi, *Metoda Penelitian Kualitatif* (Jakarta: CV. Dwiputra Pustaka Jaya, 2012), 258.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

J. Sistematika Pembahasan

Dalam penelitian metode penelitian ini dibagi dalam beberapa bab, dan tiap bab terdapat beberapa sub bab, dengan harapan agar pembahasan dapat terungkap secara rinci dan teratur. Adapun sistematikanya sebagai berikut:

Bab Pertama adalah pendahuluan, berisi tentang latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penulisan dari penelitian yang dilakukan.

Bab kedua, berisi tentang pokok-pokok landasan penulisan tesis, yang merupakan materi-materi yang dikumpulkan dan dipilih dari berbagai sumber tertulis yang dipakai sebagai bahan acuan dalam pembahasan topik, yang meliputi pembahasan mengenai teori model bisnis *peer to peer lending shari'ah*, kesejahteraan berdasarkan *maqāṣid al-shari'ah* dan Usaha Mikro.

Bab ketiga, berisi tentang gambaran PT Amartha Mikro Fintek secara umum kemudian dikerucutkan pada seputar PT Amartha Mikro Fintek cabang Puri Mojokerto, yang akan mencakup sejarah berdirinya, organisasi dan manajemen. Pada bab ini penulis bermaksud untuk menggambarkan keadaan lapangan tempat diadakannya penelitian.

Bab keempat adalah pembahasan dan analisis data, pada bab ini akan dibahas analisis data hasil penelitian yang dilakukan di PT amartha Mikro Fintek cabang Mojokerto. Analisis tersebut berkaitan dengan Implementasi Model Bisnis *Peer to peer lending Shari'ah* cabang Mojokerto serta bagaimana *peer to peer*

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

lending sharī'ah pada PT Amartha Mikro Fintek cabang Puri Mojokerto dalam meningkatkan kesejahteraan Usaha Mikro berdasarkan *maqāṣid al-sharī'ah.*

Bab kelima adalah penutup, berisikan kesimpulan dan saran. Dalam bab ini pula akan disimpulkan hasil pembahasan untuk menjelaskan sekaligus menjawab persoalan yang telah diuraikan.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

BAB II

KONSEP PEER TO PEER LENDING SYARIAH DAN KESEJAHTERAAN BERDASARKAN *MAQĀṢID AL-SYARĪ'AH*

A. Konsep *Peer to Peer Lending* Berbasis Syari'ah

1. Pengertian *Peer to Peer Lending* Syari'ah

Menurut kamus *cambridge*, kata *peer*, memiliki arti seseorang yang memiliki status atau kemampuan yang sama dalam sebuah grup. *Peer to peer* memiliki arti interaksi langsung antara dua orang yang memiliki status atau kemampuan yang sama. Dalam *peer to peer lending*, kedua orang ini berinteraksi langsung tanpa intervensi lembaga keuangan dalam melakukan kegiatan pinjam meminjam uang atau dana, biasanya peminjam menawarkan bunga yang menarik agar pemberi pinjaman mau meminjamkan dananya sebagai imbal hasil.[1]

Peer to Peer Lending adalah sebuah *platform* teknologi yang mempertemukan secara digital peminjam yang membutuhkan modal usaha dengan pemberi pinjaman yang mengharapkan *return* yang kompetitif.[2] *Peer to Peer Lending* merupakan praktek atau metode memberikan pinjaman uang kepada individu atau bisnis dan juga sebaliknya, mengajukan pinjaman kepada pemberi pinjaman, yang menghubungkan antara pemberi pinjaman dengan peminjam atau

---

[1] Andri madian, "Mengenal peer to peer lending yang sedang naik daun," https://www.akseleran.com/blog/mengenal-peer-to-peer-lending/; di akses tanggal 18 juni 2018

[2] Reynold wijaya "Peer to Peer Lending: wujud Baru Inklusi Keuangan, " https://fintech.id/p2p-lending-wujud-baru-inklusi-keuangan/; diakses tanggal 28 januari 2018

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

investor secara online. Pada dasarnya, sistem *peer to peer lending* ini sangat mirip dengan konsep *marketplace online*, yang menyediakan wadah sebagai tempat pertemuan antara pembeli dengan penjual.[3]

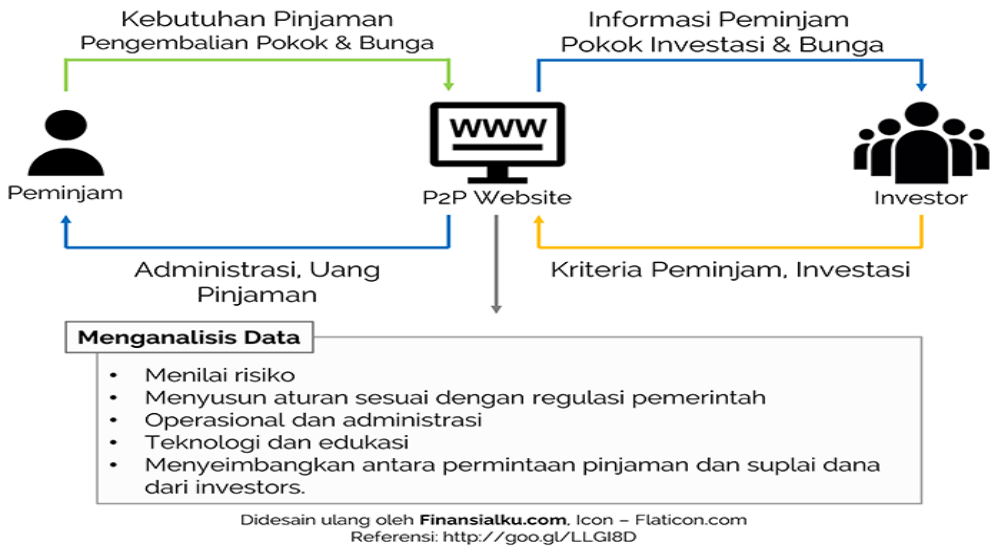
Dari beberapa penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa konsep bisnis *peer to peer lending* secara umum adalah sebuah *platform* teknologi yang mempertemukan langsung peminjam atau yang membutuhkan modal dengan pemberi pinjaman secara *online* melalui elektronik dengan jaringan internet. Dalam melakukan kegiatan pinjam meminjam, pemberi pinjaman akan memberikan modal atau dana kepada peminjam yang kemudian pemberi pinjaman akan meminta *return* dari peminjam berupa bunga atau bagi hasil sesuai kesepakatan bersama.

Proses aplikasi *peer to peer lending* yaitu dimulai dari peminjam yang ingin mendapatkan modal atau dana, peminjam akan masuk dalam *website platform peer to peer lending*, kemudian registrasi dengan mengisi form aplikasi yaitu mulai dari identitas, besar pinjaman, pengembalian pokok, jangka waktu pinjaman dan lain-lain yang berhubungan dengan data peminjaman. *Platform peer to peer lending* kemudian akan memverifikasi dan menganalisa kualifikasi pinjaman tersebut. Setelah lolos verifikasi *platform* akan memposting data peminjam terkait data pinjamannya ke *website peer to peer lending* dimana pemberi pinjaman bisa memberikan pinjamannya, biasanya platform juga akan memberikan informasi terkait *credit scoring* peminjam sehingga dapat menjadi

[3] Walter P, "Semua yang perlu anda ketahui tentang peer to peer lending (P2P Lending)," https://koinworks.com/blog/ketahui-tentang-peer-peer-lending/; diakses tanggal 28 Januari 2019

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

pertimbangan bagi pemberi pinjaman. Berikut adalah model skema kerja *peer to peer lending* secara umum menurut finansialku.com:



Gambar 2.1 Skema *Peer To Peer Lending*[4]

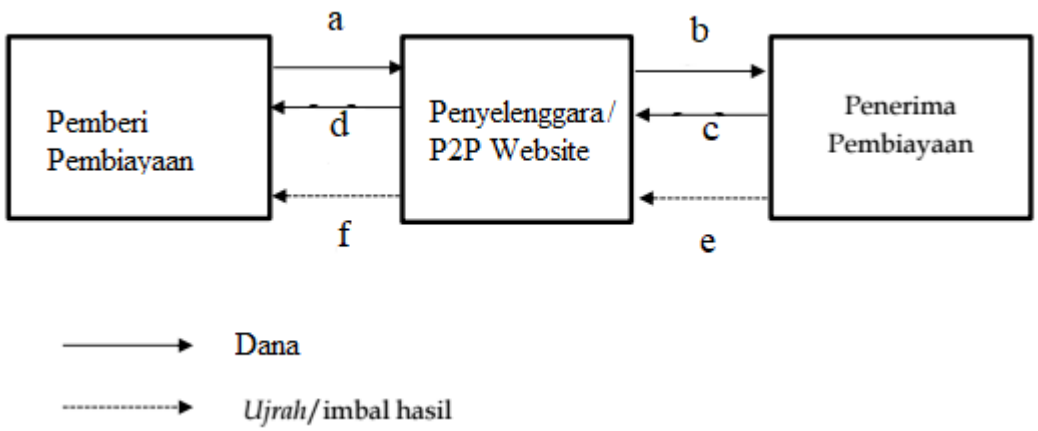
Konsep *Peer to Peer Lending* Berdasarkan Prinsip Syariah adalah penyelenggaraan layanan jasa keuangan berdasarkan prinsip syariah yang mempertemukan atau menghubungkan pemberi pembiayaan dengan penerima pembiayaan dalam rangka melakukan akad pembiayaan melalui elektronik dengan menggunakan jaringan internet. Konsep *peer to peer lending* berdasarkan prinsip syariah merupakan konsep penyelenggaraan layanan pembiayaan berbasis teknologi dengan tujuan untuk menghindari praktik yang dilarang oleh hukum islam, hal ini memberikan media bagi para pelaku kegiatan pembiayaan melalui

[4] Fransiska adela, "Definisi Peer to Peer Adalah," https://www.finansialku.com/definisi-peer-to-peer-adalah/; diakses tanggal 28 Januari 2019.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

penyelenggaraan fintech untuk melaksanakan transaksi berdasarkan prinsip syariah yang diperbolehkan oleh hukum islam.[5]

Peer to peer lending berbasis Syariah adalah *platform* digital penyelenggara layanan jasa keuangan yang menghubungkan langsung pemberi pembiayaan dan penerima pembiayaan secara online melalui jaringan internet yang sesuai dengan akad-akad dan prinsip Syariah yang diperbolehkan dalam hukum islam. Berikut adalah model *peer to peer Lending Syariah* secara umum:



Gambar 2.2 Mekanisme *Peer to Peer Lending Syari'ah*[6]

Keterangan:

a. Pemberi pembiayaan menyalurkan dana kepada penerima pembiayaan secara langsung melalui *Peer to Peer website* penyelenggara secara *online*.

[5] Jadzil Baihaqi, "Financial Technology Peer -To Peer Lending Berbasis Syariah di Indonesia" *Journal of sharia economic* law Vol.1 No.2 : Institute Agama Islam Negeri Kudus. (September 2018), 120.

[6] Ibid., 121.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

b. Penyelenggara memproses penyaluran dana dari Pemberi pembiayaan ke Penerima pembiyaan sesuai dengan akad perjanjian antara Pemberi Pembiayaan dan Penerima Pembiayaan

c. Penerima pembiayaan mengembalikan dana ansuran melalui penyelenggara

d. Penyelenggara memproses pengembalian dana ke pemberi pembiayaan

e. Penerima pembiayaan membayar *ujrah*/ imbal hasil kepada Pemberi pembiayaan melalaui penyelenggara

f. Penyelenggara memproses *ujrah*/ imbal hasil dari Penerima Pembiayaan kepada Pemberi pembiayaan.

2. Akad - akad *Peer to Peer Lending Syariah*

Secara umum ada beberapa akad yang digunakan dalam *Peer to peer Lendin*g yaitu *Wakālah, Wakālah bi a ujrah, Murābahah, Musyārokah, Mudhārabah, Qardl*. Akad-akad ini digunakan sesuai dengan jenis pembiayaannya masing-masing.

a. Akad *Murābahah* (jual beli)

Murābahah adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam *Murābahah*, penjual harus memberi tahu harga produk dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya.[7] Akad *Murābahah* dalam *Peer to peer Lending* biasanya digunakan untuk pembiayaan personal, seperti ketika ada orang yang ingin membeli barang namun

[7] Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik* (Jakarta: Gema Insani, 2001), 101.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

tidak memiliki uang, lalu *Peer to peer* akan membelikannya dan menjualnya kembali disertai dengan margin kepada orang tersebut.

b. Akad *Wakālah*

Wakālah atau *Wikālah* berarti penyerahan, pendelegasian, atau pemberian mandat. *Wakālah* adalah pelimpahan kekuasaan oleh seseorang kepada yang lain dalam hal-hal yang diwakilkan.[8] *Wakālah* adalah pelimpahan kekuasaan dari pihak pertama kepada pihak kedua dalam hal yang diwakilkan. Dalam hal ini pihak kedua hanya melaksanakan sesuatu sebatas kuasa atau wewenang yang diberikan oleh pihak pertama, namun apabila kuasa tersebut telah dilaksanakan sesuai disyaratkan makan semua risiko dan tanggung jawab atas dilaksanakannya perintah tersebut sepenuhnya menjadi tanggung jawab pihak pertama atau pemberi kuasa.[9] Akad *Wakālah* pada pembiayaan *peer to peer* digunakan dalam pelimpahan kuasa dari pemberi kuasa yaitu selaku pemberi pembiayaan kepada penerima kuasa yaitu selaku penyelenggara untuk mewakilkan pemberi pembiayaan dalam menyalurkan dana kepada penerima pembiayaan.

c. Akad *Wakālah bi al Ujrah*

Wakālah bi al Ujrah adalah wakalah yang disertai dengan *ujrah* (*fee*). Akad *Wakālah bi al-ujrah* digunakan dalam *peer to peer lending* ketika ada seseorang atau perusahaan yang memiliki tagihan yang kemudian melimpahkan kuasanya kepada penyelenggara *peer to peer* untuk menagihkan piutang, dalam

---

[8] Ibid., 120.

[9] Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah Deskripsi dan Ilustrasi* (Yogyakarta: Ekonisia, 2007) , 84.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

proses ini penyelenggara *peer to peer* biasanya akan memberikan dana talangan, dan atas jasa penagihan tersebut pihak perusahaan akan memberikan upah (*ujrah*).

d. Akad *Mudhārabah*

Mudhārabah adalah akad kerjasama usaha antara dua pihak dimana pihak pertama (*shahibul maal*) menyediakan seluruh modal, sedangkan pihak lainnya (*Mudhārib*) menjadi pengelola. Keuntungan usaha secara *Mudhārabah* dibagi menurut kesepatan yang telah dituangkan dalam kontrak, sedangkan apabila rugi ditanggung oleh pemilik modal selama kerugian itu bukan akibat kelalaian dari si pengelola.[10] Akad *Mudhārabah* dalam *peer to peer lending* digunakan apabila ada seseorang yang ingin membuka usaha namun tidak memiliki modal, maka penyelenggara *peer to peer* akan menghubungkan orang tersebut langsung ke pemberi modal. Kemudian keuntungan yang didapat dari usaha tersebut akan dibagi hasil sesuai dengan nisbah yang disepakati.

e. Akad *Musyārokah*

Musyarakah adalah kerjasama antara dua orang atau lebih yang mana masing-masing memberikan kontribudi modal dengan keuntungan dan risiko ditanggung bersama. Akad *Musyārokah* dalam *peer to peer lending* sama hal nya dengan akad *Mudharabah*, hanya saja dalam akad *Musyārokah* kedua belah pihak yaitu antara pengusaha dan pemberi modal sama-sama memberikan modal dalam pembiayaan usaha tersebut.

[10] Ibid., 78.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

f. Akad *Qardl*

Qardl adalah pemberian harta kepada orang lain yang dapat ditagih atau diminta kembali atau dengan kata lain meminjamkan tanpa mengharapkan imbalan.[11] Akad *Qardl* digunakan dalam *Peer to peer Lending* sebagai akad Pinjaman dari pemberi pinjaman dengan ketentuan penerima pinjaman harus mengembalikan pinjaman yang diterima sesuai dengan waktu dan cara yang disepaakati kedua belah pihak.

3. *Peer to Peer Lending* dalam Fatwa DSN MUI

Peer to peer lending berbasis syariah juga dijelaskan dalam Fatwa DSN MUI NO:117/DSN-MUI/II/2018 tentang Layanan Pembiayaan Berbasis Teknologi Informasi berdasarkan Prinsip syariah. Layanan Pembiayaan Berbasis Teknologi Informasi Berdasarkan Prinsip Syariah adalah penyelenggaraan layanan jasa keuangan berdasarkan prinsip syariah yang mempertemukan atau menghubungkan pemberi pembiayaan dengan penerima pembiayaan dalam rangka melakukan akad pembiayaan melalui sistem elektronik dengan menggunakan jaringan internet. Dengan ketentuan hukum sebagai berikut:[12]

a. Layanan Pembiayaan Berbasis Teknologi Informasi dibolehkan dengan syarat sesuai prinsip syariah.

---

[11] Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dariTteori ke Praktik* (Jakarta: Gema Insani, 2001), 131.

[12] DSN MUI NO:117/DSN-MUI/II/2018 Tentang Layanan Pembiayaan Berbasis Teknologi Informasi Berdasarkan Prinsip Syariah

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

b. Pelaksanaan layanan pembiayaan berbasis teknologi informasi berdasarkan prinsip syariah wajib mengikuti ketentuaan yang terdapat dalam Fatwa DSN MUI NO:117/DSN-MUI/II/2018.

Dalam layanan pembiayaan berbasis teknologi informasi berdasarkan prinsip syariah, para pihak subjek pembiayaan yaitu, penyelenggara, penerima pembiayaan dan pemberi pembiayaan wajib mematuhi pedoman umum sebagai berikut:

a. Penyelenggaraan layanan pembiayaan berbasis teknologi informasi tidak boleh bertentangan dengan prinsip syariah, yaitu antara lain terhindar dari *riba, gharar, maysir, tadlis, dharar, zhulm*, dan haram.
b. Akad baku yang dibuat penyelenggara wajib memenuhi prinsip keseimbangan, keadilan, dan kewajaran sesuai syariah dan peraturan perundang-undangan yang berlaku.
c. Akad yang digunakan oleh para pihak dalam penyelenggaraan layanan pembiayaan berbasis teknologi informasi dapat berupa akad-akad yang selaras dengan karakteristik layanan pembiayaan, antara lain akad *al-bai', ijarah, mudharabah, musyarakah, wakalah bi al ujrah, dan qardh.*
d. Penggunaan tandatangan elektronik dalam sertifikat elektronik yang dilaksanakan oleh Penyelenggara wajib dilaksanakan dengansyarat terjamin validitas dan autentikasinya sesuai denganperaturan perundangan-undangan yang berlaku;

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

e. Penyelenggara boleh mengenakan biaya (*ujrah/rusun*) berdasarkan prinsip ijarah atas penyediaan sistem dan sarana prasarana Layanan Pembiayaan Berbasis Teknologi Informasi,' dan

f. Jika informasi pembiayaan atau jasa yang ditawarkan melalui media elektronik atau diungkapkan dalam dokumen elektronik berbeda dengan kenyataannya, maka pihak yang dirugikan memiliki hak untuk tidak melanjutkan transaksi.

4. Model dan Mekanisme *Peer to peer Lending* Syariah

Model layanan pembiayaan berbasis teknologi informasi berdasarkan prinsip syariah yang dapat dilakukan oleh Penyelenggara antara lain:[13]

a. Pembiayaan Anjak Piutang (*Factoring*)

Pembiayaan anjak piutang (*factoring*); yaitu pembiayaan dalam bentuk jasa pengurusan penagihan piutang berdasarkan buktitagihan (*invoice*), baik disertai atau tanpa disertai talangan (*qardh*) yang diberikan kepada pelaku usaha yang memiliki tagihan kepada pihak ketiga (*payor*). mekanismenya adalah:

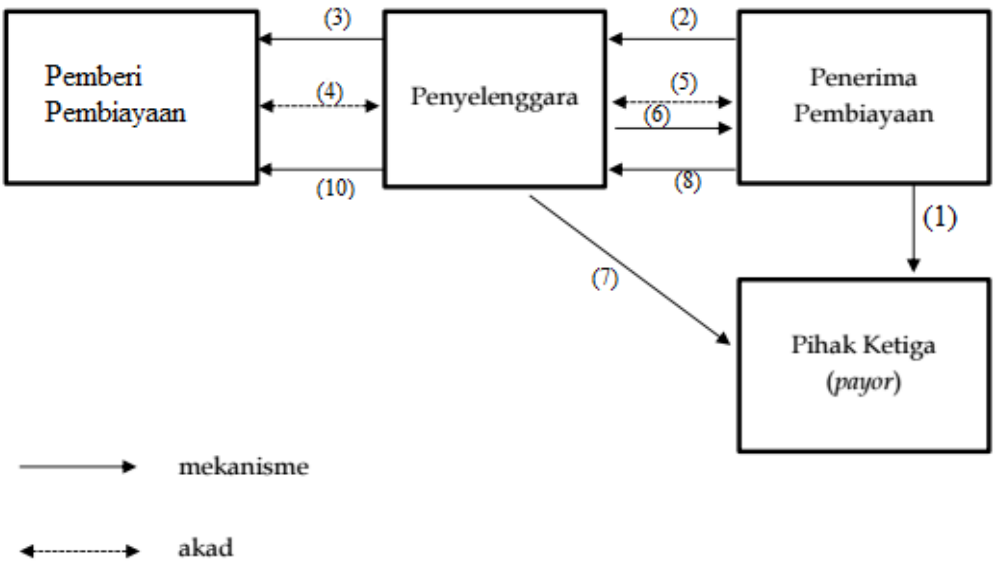
1) Adanya akad yang menimbulkan hubungan hukum utang piutang yang ditunjukkan dengan bukti tagihan (*invoice*) oleh calon Penerima Pembiayaan dari pihak ketiga (*payor*) yang menjadi dasar jasa dan/ atau pembiayaan anjak piutang;

[13] Jadzil Baihaqi, "Financial Technology Peer To Peer Lending Berbasis Syariah di Indonesia" *Journal of Sharia Economic* Law Vol.1 No.2 : Institute Agama Islam Negeri Kudus. (September 2018), 121.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

2) Calon Penerima pembiayaan atas dasar bukti tagihan (*invoice*) yang dimiliki, mengajukan jasa dan/ atau pembiayaan kepada Penyelenggara;
3) Penyelenggara menawarkan kepada calon Pemberi Pembiayaan untuk memberikan jasa penagihan piutang berdasarkan bukti tagihan (*invoice*), baik disertai atau tanpa disertai talangan (*qardh*)
4) Dalam hal calon Pemberi jasa dan/ atau pembiayaan menyetujui penawaran sebagaimana dilakukan akad *wakalah bi al-ujrah* antara Pemberi Pembiayaan dengan Penyelenggara; Pemberi Pembiayaan sebagai muwakkil, dan Penyelenggara sebagai wakil.
5) Penyelenggara melakukan akad *wakalah bi al-ujrah* dengan Penerima Pembiayaan untuk penagihan utang; Penyelanggara sebagai wakil, dan Penerima Pembiayaan sebagai *muwakkil*.
6) Penyelenggara sebagai wakil dari Pemberi Pembiayaan dapat memberikan talangan dana dengan akad *qardh* kepada Penerima Pembiayaan/ Jasa.
7) Penyelenggara melakukan penagihan kepada pihak ketiga (*payor*) atas piutang Penerima Pembiayaan.
8) Penerima Pembiayaan membayar ujrah kepada Penyelenggara;
9) Penerima pembiayaan membayar utang *qardh* (jika ada) kepada Penyelenggara sebagai wakil.
10) Penyelenggara wajib menyerahkan *ujrah* dan *qardh* (jika ada) kepada Pemberi Pembiayaan.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id



Gambar 2.3 Mekanisme model pembiayaan anjak piutang

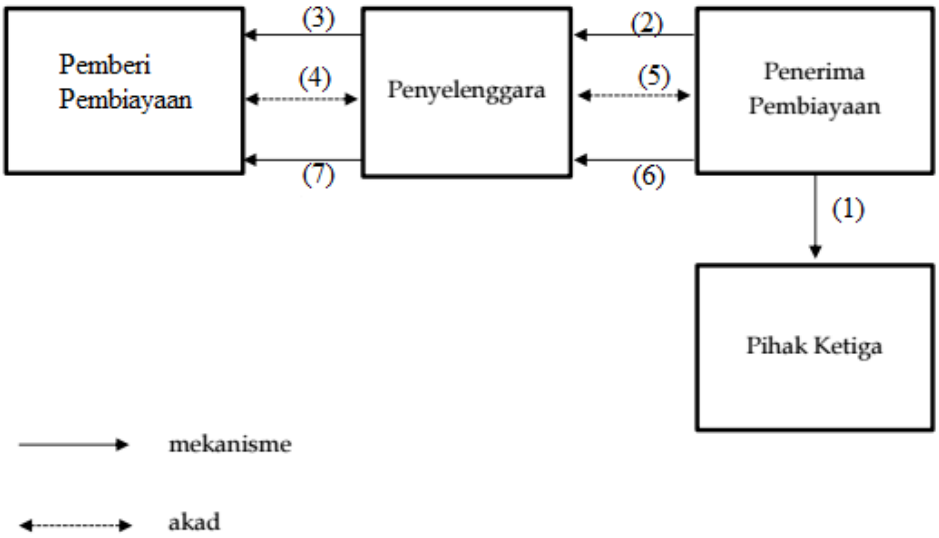
b. Pembiayaan Pengadaan Barang Pesanan (*Purchase Order*) Pihak Ketiga

Model pembiayaan ini yaitu pembiayaan yang diberikan kepada pelaku usaha yang telah memperoleh pesanan atau surat perintah kerja pengadaan barang dari pihak ketiga, berikut adalah mekanisme Pembiayaan Pengadaan Barang Pesanan (*Purchase Order*) Pihak Ketiga:

1) Adanya akad yang menimbulkan hubungan purchase order yang dibuktikan dengan kontrak pengadaan barang antara calon Penerima Pembiayaan dengan pihak ketiga yang menjadi dasar pembiayaan;
2) Calon Penerima pembiayaan atas dasar purchase order dari pihak ketiga, mengajukan pembiayaan pengadaan barang kepada Penyelenggara;
3) Atas dasar pengajuan pembiayaan sebagaimana Penyelenggara melakukan penawaran kepada calon Pemberi Pembiayaan untuk membiayai pengadaan barung;

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

4) Dalam hal calon Pemberi Pembiayaan menyetujui penawaran sebagaimana dilakukan akad *wakalah bi al-ujrah* antara Penyelenggara dengan Pemberi Pembiayaan untuk melakukan akad pembiayaan kepada Penerima Pembiayaan; Pemberi Pembiayaan sebagai *muwakkil* dan Penyelenggara sebagai wakil;
5) Penyelenggara melakukan pembiayaan dengan Penerima pembiayaan berdasarkan akad jual-beli, *musyarakah*, atau *mudharabah*.
6) Penerima pembiayaan membayar pokok dan imbal hasil (margin atau bagi hasil) sesuai dengan kesepakatan dalam akad.
7) Penyelenggara wajib menyerahkan pokok dan imbal hasil (margin atau bagi hasil) kepada pemberi pembiayaan.



Gambar 2.4 Mekanisme Pembiayaan Pengadaan Barang Pesanan (*Purchase Order*) Pihak Ketiga

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

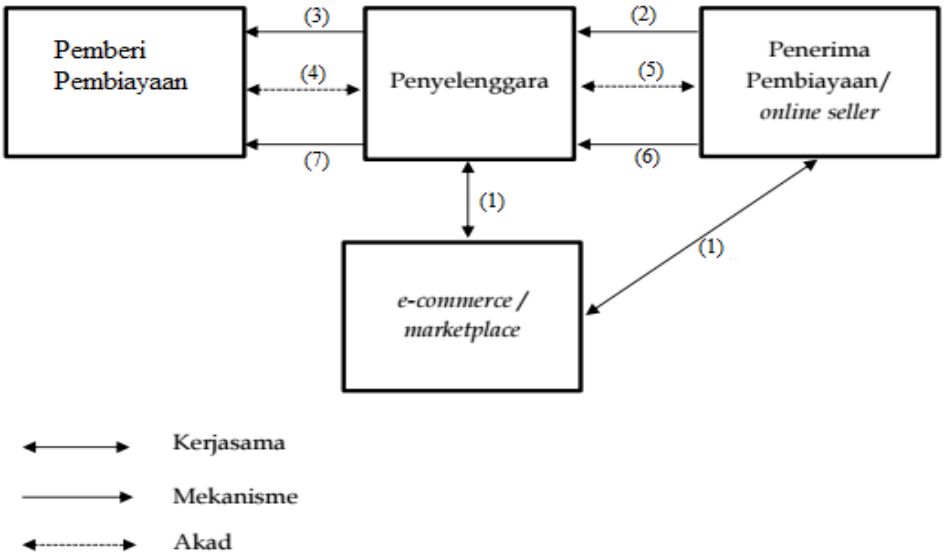
c. Pembiayaan pengadaan barang untuk pelaku usaha yang berjualan secara *online*

Pembiayaan model ini adalah pembiayaan yang diberikan kepada pelaku usaha yang melakukan transaksi jual beli online pada penyedia layanan perdagangan berbasis teknologi informasi (*platform e -commerce* / *market pIace*) yang telah menjalin kerjasama dengan Penyelenggara, berikut adalah mekanisme Pembiayaan pengadaan barang untuk pelaku usaha yang berjualan secara *online*:

1) Penyediaan layanan perdagangan berbasis teknologi informasi (*platfurm e-commerce/ marketplace*) dan Penyelenggara melakukan kerjasama pemberian pembiayaan kepada pelaku usaha yang berjualan secara online (*seller online*) sebagai calon penerima pembiayaan;
2) Calon penerima pembiayaan mengajukan pembiayaan kepada penyelenggara untuk pengadaan barang;
3) Penyelenggara melakukan penawaran kepada calon pemberi pembiayaan untuk membiayai pengadaan barang;
4) Dalam hal calon pemberi pembiayaan menyetujui penawaran, maka dilakukan akad *wakālah bi al-ujrah* antara penyelenggara dengan pemberi pembiayaan untuk melakukan akad pembiayaan dengan penerima pembiayaan; pemberi pembiayaan sebagai *muwakkil* dan penyelenggara sebagai wakil
5) Penyelenggara melakukan pembiayaan dengan penerima pembiayaan berdasarkan akad jual-beli, *musyārakah*, atau *mudhārabah*.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

6) Penerima pembiayaan membayar pokok dan imbal hasil (margin atau bagi hasil) sesuai dengan kesepakatan dalam akad; dan
7) Penyelenggara wajib menyerahkan pokok dan imbal hasil (margin atau bagi hasil) kepada pemberi pembiayaan.



Gambar 2.5 Pembiayaan pengadaan barang untuk pelaku usaha yang berjualan secara *online*

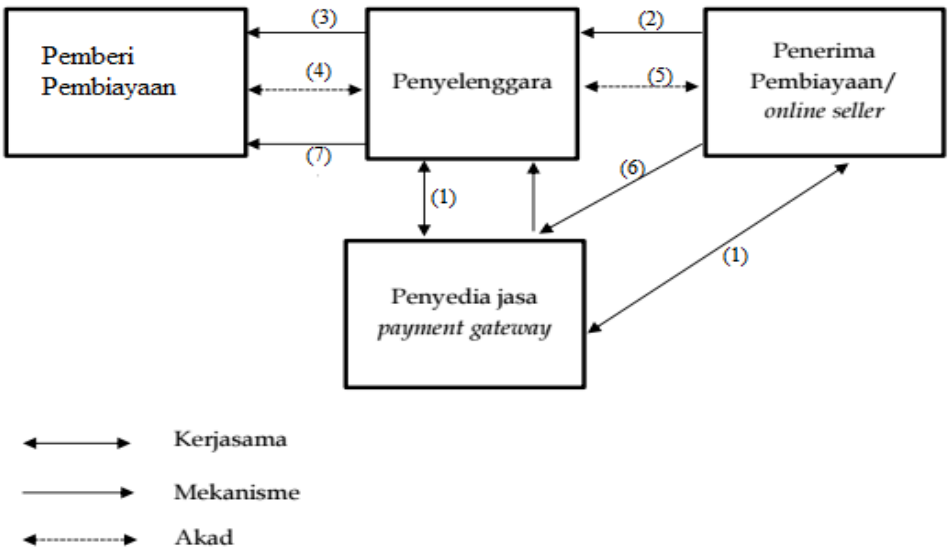
d. Pembiayaan pengadaan barang untuk pelaku usaha yang berjualan secara online dengan pembayaran melalui penyelenggara *payment gateway*.

Pembiayaan model ini diberikan kepada pelaku usaha (*seller*) yang aktif berjualan secara online melalui saluran distribusi (*channel distribution*) yang dikeiolanya sendiri dan pembayarannya dilakukan melalui penyedia jasa otorisasi pembayaran secara *online* payment *gateway*) yang bekerjasama dengan pihak Penyelenggaran. Berikut adalah mekanisme Pembiayaan pengadaan barang untuk pelaku usaha yang berjualan secara online dengan pembayaran melalui penyelenggara *payment gateway*:

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

1) Penyedia jasa otorisasi pembayaran secara online (*payment gateway*) dan penyelenggara melakukan kerjasama pemberian pembiayaan kepada para pedagang online (*Seller Online*) yang bekerjasama dengan penyedia jasa *payment gateway*.
2) Pedagang online (*Seller Online*) atau calon penerima pembiayaan mengajukan pembiayaan kepada Penyelenggara untuk pengadaan barang;
3) Penyelenggara melakukan penawaran kepada calon pemberi pembiayaan untuk membiayai pengadaan barang.
4) Jika pemberi pembiayaan menyetujui penawaran, dilakukan akad *wakalah bi al-ujrah* antara penyelenggara dengan pemberi pembiayaan untuk melakukan akad pembiayaan dengan penerima pembiayaan; pemberi pembiayaan sebagai *muwakkil* dan penyelenggara sebagai *wakil*
5) Penyelenggara sebagai wakil dari pemberi pembiayaan, memberikan pembiayaan kepada penerima pembiayaan denganmeng gunakan akad jual- beli, *musyarakah*, atau *mudharabah*.
6) Penerima pembiayaan membayar pokok dan imbal hasil (margin atau bagi hasil) melalui perusahaan penyedia jasa otorisasi pembayaran secara online (*payment gateway*) yang bekerjasama dengan penyelenggara.
7) penyelenggara wajib menyerahkan pokok dan imbal hasil (margin atau bagi hasil) kepada pemberi pembiayaan.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id



Gambar 2.6 Pembiayaan pengadaan barang untuk pelaku usaha yang berjualan secara online dengan pembayaran melalui penyelenggara *payment gateway*.

e. Pembiayaan untuk pegawai (*Employee*)

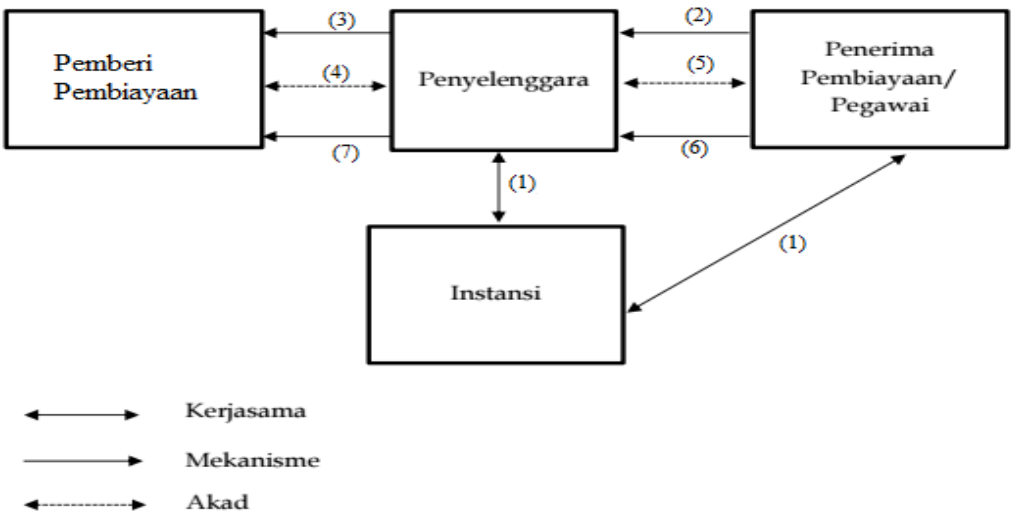
Pembiayaan model ini adalah pembiayaan yang diberikan kepada pegawai yang membutuhkan pembiayaan konsumtif dengan skema kerjasama potong gaji melalui institusipemberi kerja. Berikut adalah mekanisme Pembiayaan untuk pegawai (*Employee*):

1) Adanya pegawai/ calon penerima pembiayaan yang mendapatkan gaji tetap dari suatu institusi yang bekerjasama dengan penyelenggara.
2) Calon penerima pembiayaan yang memiliki kebutuhan konsumtif, mengajukan pembiayaan kepada penyelenggara.
3) Penyelenggara menawarkan kepada calon pemberi pembiayaan untuk membiayai kebutuhan konsumtif calon Penerima Pembiayaan.
4) Jika calon pemberi pembiayaan menyetujui penawaran, maka dilakukan akad *wakalah bi al-ujrah* antara pemberi pembiayaan dengan

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

penyelenggara untuk melakukanpembiayaan dengan penerima pembiayaan; pemberi pembiayaan sebagai *muwakkil*, dan penyelenggara sebagai wakil.

5) Penyelenggara sebagai wakil dari pemberi pembiayaan, melakukan akad jual-beli atau ijarah dengan penerima pembiayaan sesuai kesepakatan.
6) Penerima pembiayaan membayar pokok dan imbal hasil (*margin* atau *ujrah*) kepada penyelenggara dengan cara pemotongan gaji *auto debet.*
7) Penyelenggara wajib menyerahkan pokok dan imbal hasil (*margin* atau *ujrah*) kepada pemberi pembiayaan.



Gambar 2.7 Pembiayaan untuk pegawai (*Employee*)

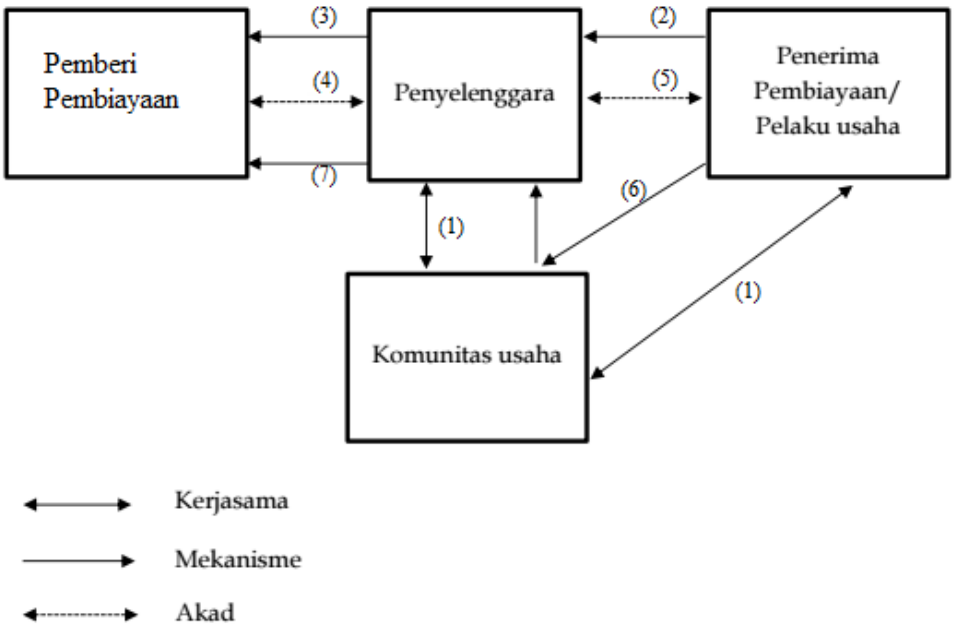
f. Pembiayaan berbasis komunitas (*Community Based*)

Pembiayaan ini diberikan kepada anggota komunitas usaha yang membutuhkan pembiayaan dengan skema pelunasan dikoordinasikan dengan pengurus komunitas. Mekanismenya adalah:

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

1) Adanya pelaku usaha/ calon penerima pembiayaan yang tergabung dalam komunitas usaha tertentu yang bekerjasama dengan penyelenggara.
2) Calon penerima pembiayaan yang memiliki kebutuhan modal usaha, mengajukan pembiayaan kepada penyelenggara.
3) Penyelenggara menawarkan kepada calon pemberi pembiayaan untuk membiayai kebutuhan modal calon penerima pembiayaan
4) Jika Pemberi pembiayaan menyetujui penawaran, maka selanjutnya dilakukan akad *wakālah bi al-ujrah* antara pemberi pembiayaan dengan penyelenggara untuk memberikan pembiayaan kepada penerima pembiayaan; pemberi pembiayaan sebagai *muwakkil*, dan penyelenggara sebagai wakil.
5) Penyelenggara sebagai wakil dari pemberi pembiayaan, melakukan akad dengan penerima pembiayaan baik akad jual-beli, *ijarah*, *musyārakah*, *mudhārabah*, atau akad-akad lain yang sesuai dengan prinsip Syariah.
6) Penerima pembiayaan membayar pokok dan imbal hasil (*margin*, *ujrah*, atau bagi hasil) kepada penyelenggara melalui komunitas usaha tertentu yang bekerjasama dengan penyelenggara.
7) Penyelenggara wajib menyerahkan pokok dan imbal hasil kepada pemberi pembiayaan.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id



Gambar 2.8 Pembiayaan Berbasis Komunitas

5. Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Tentang *Peer to Peer Lending*

Bisnis platform peer to peer lending di Indonesia sendiri telah mengalami perkembangan yang sangat pesat dan signifikan. Peer to peer lending di Indonesia telah diatur dalam peraturan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Nomor 77/POJK/2016 tentang Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi, peraturan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menjelaskan bahwa layanan pinjam meminjam berbasis teknologi informasi adalah penyelenggara layanan jasa keuangan yang mempertemukan pemberi pinjaman dan penerima pinjaman dalam rangka melakukan proses perjanjian pinjam meminjam melalui elektronik dengan jaringan internet.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

berikut adalah peraturan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Nomor 77/POJK/2016 tentang Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi:[14]

a. Penyelenggara

Penyelenggara layanan pembiayaan berbasis teknologi informasi merupakan badan hukum yang berbentuk perseroan terbatas atau koperasi, penyelenggara juga bisa didirikan dan dimiliki oleh Warga Negara / Badan Hukum Indonesia dana tau Asing kepemilikan saham. Penyelenggara juga wajib mengajukan pendaftaran perijinan kepada Otoritas Jasa Keuangan (OJK).

b. Modal Minimum

Modal minimum adalah Rp 1 Miliar saat pendaftaran dan Rp 2.5 Miliar pada saat mengajukan permohonan perizinan.

c. Kepemilikan

Penyelenggara oleh warga negara asing dan/atau badan hukum asing, baik secara langsung maupun tidak langsung paling banyak 85% (delapan puluh lima persen). Artinya, minimum kepemilikan Indonesia adalah 15% dalam layanan *Peer to peer*. Perubahan kepemilikan Penyelenggara harus terlebih dahulu mendapatkan persetujuan dari OJK.

d. Kegiatan Usaha

Penyelenggara menyediakan, mengelola, dan mengoperasikan layanan pinjam meminjam uang berbasis teknologi informasi dari pihak Pemberi Pinjaman

[14] Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Nomor 77/POJK/2016 tentang Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

kepada pihak Penerima Pinjaman yang sumber dananya berasal dari pihak Pemberi Pinjaman. Penyelenggara wajib menggunakan pusat data dan pusat pemulihan bencana yang wajib ditempatkan di Indonesia. Wajib menyediakan rekam jejak audit (*audit trail*) terhadap seluruh kegiatannya di dalam sistem elektronik *Peer to Peer*. Penyelenggara *Peer to Peer* juga dilarang untuk: bertindak sebagai Pemberi Pinjaman atau Penerima Pinjaman; menerbitkan surat utang; melakukan kegiatan usaha selain *Peer to Peer*.

e. Investor dan Peminjam

Peminjam di *Peer to Peer* harus berasal dan berdomisili di wilayah hukum Indonesia. Tetapi, investor (pemberi pinjaman) di *Peer to Peer* boleh berasal dari dalam dan luar negeri. Batas maksimum total pemberian pinjaman dana oleh *Peer to Peer* sebesar Rp 2 Milyar.

f. Kualifikasi Sumber Daya Manusia

Penyelenggara wajib memiliki sumber daya manusia yang memiliki keahlian dan/atau latar belakang di bidang teknologi informasi. Penyelenggara wajib memiliki paling sedikit 1 (satu) orang anggota Direksi dan 1 (satu) orang anggota Komisaris yang berpengalaman paling sedikit 1 (satu) tahun di industri jasa keuangan.

g. Mitigasi Risiko

Dalam proses pinjam meminjam, *Peer to Peer* wajib menggunakan *escrow account* dan *virtual account*. Penyelenggara *Peer to Peer* wajib menyediakan *virtual account* bagi setiap Pemberi Pinjaman. Sementara dalam rangka pelunasan

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

pinjaman, Penerima Pinjaman melakukan pembayaran melalui *escrow account* Penyelenggara untuk diteruskan ke *virtual account* Pemberi Pinjaman.

h. Tanda Tangan Elektronik

Perjanjian dalam penyelenggaraan P2P dilaksanakan dengan menggunakan tanda tangan elektronik, sesuai dengan ketentuan peraturan perundangundangan yang mengatur mengenai tanda tangan elektronik

B. Usaha Mikro

1. Definisi Usaha Mikro

Definisi Usaha Mikro telah dinyatakan dalam Undang - Undang Republik Indonesia No.20 Tahun 2008 Pasal 1 yaitu bahwa Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memiliki kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam UU tersebut.[15]

Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang buka merupakan anak perusahan atau bukan anak cabang yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian, baik langsung maupun tidak langsung, dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam UU tersebut.[16]

2. Kriteria Usaha Mikro

Kriteria yang digunakan untuk mendefinisikan UMKM seperti yang tercantum dalam Undang-undang No.20 Tahun 2008 Pasal 6 yaitu nilai kekayaan

---

[15] Undang - Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Pasal 1 Tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah

[16] Tulus T.H. Tambunan, *UMKM di Indonesia* (Bogor: Ghalia Indonesia, 2009), 18.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

bersih atau nilai aset tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, atau hasil penjualan tahunan. Dengan kriteria sebagai berikut:

a. Usaha mikro adalah unit usaha yang memiliki aset paling banyak Rp.50 juta tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha dengan hasilpenjualan tahunan paling besar Rp.300 juta.
b. Usaha kecil dengan nilai aset lebih dari Rp. 50 juta sampai dengan paling banyak Rp.500 juta tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp.300 juta hingga maksimumRp.2.500.000, dan.
c. Usaha menengah adalah perusahaan dengan milai kekayaan bersih lebih dari Rp.500 juta hingga paling banyak Rp.100 milyar hasil penjualan tahunan di atasRp.2,5 milyar sampai paling tinggi Rp.50 milyar.

3. Keunggulan Usaha Mikro

Beberapa keunggulan usaha mikro antara lain adalah sebagai berikut.[17]

a. Inovasi dalam teknologi yang telah dengan mudah terjadi dalam pengembangan produk.
b. Hubungan kemanusiaan yang akrab di dalam perusahaan kecil.
c. Kemampuan menciptakan kesempatan kerja cukup banyak atau penyerapannya terhadap tenaga kerja.

[17] Tiktik Sartika Partomo, Abd. Rachman Soejoedono, "*Ekonomi Skala Kecil/Menengah dan Koperasi*", (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2004), 13.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

d. Fleksibelitas dan kemampuan menyesuaikan diri terhadap kondisi pasar yang berubah dengan cepat dibanding dengan perusahaan besar yang pada umumnya birokrasi.

e. Terdapatnya dinamisme manajerial dan peran kewirausahaan.

4. Permasalahan Usaha Mikro

Perkembangan UMKM di Indonesia tidak terlepas dari berbagai masalah. Beberapa masalah umum yang dihadapi UMKM yaitu keterbatasan modal, kesulitan bahan baku dengan harga terjangkau dan kualitas yang baik, keterbatasan teknologi, sumber daya manusia yang dengan kualitas baik, informasi pasar dan kesulitan pemasaran. Tingkat intensitas dan sifat dari masalah-masalah tersebut bisa berbeda tidak hanya menurut jenis produk, atau pasar yang dilayani, tetapi juga berbeda antar lokasi atau wilayah, sektor atau antar subsektor, antar jenis kegiatan, dan antar unit usaha dalam kegiatan yang sama.[18]

Permasalahan yang sering dihadapi oleh usaha mikro diantaranya adalah sebagai berikut:[19]

a. Kesulitan Pemasaran

Pemasaran sering dianggap sebagai salah satu kendala yang kritis bagi perkembangan UMKM. UMKM tidak melakukan perbaikan yang cukup di semua aspek yang terkait pemasaran seperti peningkatan kualitas produk dan kegiatan

[18] Tulus T.H Tambunan, *Usaha Kecil dan Menengah di Indonesia Beberapa Isu Penting*, (Jakarta: Salemba Empat: 2002), 73.

[19] Musa Hubeis, *Prospek Usaha Kecil Dalam Wadah Inkubator Bisnis*, (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2009), 4.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

promosi, cukup sulit bagi UMKM untuk dapat turut berpartisipasi dalam era perdagangan bebas.

b. Keterbatasan Finansial

Pada umumnya modal awal bersumber dari modal (tabungan) sendiri atau sumber- sumber informal, namun sumber-sumber permodalan ini sering tidak memadai dalam bentuk kegiatan produksi maupun investasi. Walaupun begitu banyak skim-skim kredit maupun pembiayaan dari perbankan atau lembaga keuangan lainnya, sumber pendanaan dari sektor informal masih tetap dominan dalam pembiayaan kegiatan UMKM.

c. Keterbatasan Sumber Daya Manusia (SDM)

Salah satu kendala serius bagi manyak UMKM di Indonesia adalah keterbatasan SDM dalam aspek manajemen, teknik produksi, pengembangan produk, organisasi bisnis, akuntasi data, teknik pemasaran dan lain sebagainya. Semua keahlian sangat dibutuhkan untuk mempertahankan atau memperbaiki kualitas produk, meningkatkan efisiensi dan produktivitas dalam produksi, memperluas pangsa pasar dan menembus pasar barang.

d. Masalah Bahan Baku

Keterbatasan bahan baku serta kesulitan dalam memperolehnya dapat menjadi salah satu kendala yang serius bagi UMKM di Indonesia. Hal ini dapat menyebabkan harga yang relative mahal. Banyak pengusaha yang terpaksa berhenti dari usaha dan berpindah profesi ke kegiatan ekonomu lannya akibat masalah keterbatasan bahan baku.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

e. Keterbatasan Teknologi

UMKM di Indonesia umumnya masih menggunakan teknologi yang tradisional, seperti mesin-mesin tua atau alat-alat produksi yang bersigat manual. Hal ini membuat produksi menjadi rendah, efisiensi menjadi kurang maksimal, dan kualitas produk relative rendah.

f. Kemampuan Manajemen

Keterbatasan pengusaha kecil untuk menentukan pola manajemen yang sesuai dengan kebutuhan dan tahap pengembangan usahanya, membuat pengelolaan usaha menjadi terbatas.

g. Kemitraan

Kemitraan mengacu pada pengertian bekerja sama antara pengusaha dengan tingkatan yang berbeda yaitu antara pengusaha kecil dan pengusaha besar. Istilah kemitraan sendiri mengandung arti walaupun tingkatannya berbeda, hubungan yang terjadi adalah hubungan yang setara (sebagai mitra kerja).

C. Kesejahteraan Berdasarkan *Maqāṣid al-Syarī'ah*

Menurut kamus Bahasa Indonesia pengertian Sejahtera yaitu aman, Sentosa, dan makmur serta bebas dari pada segala macam kesusahan, gangguan, kesukaran, dan lain-lain.[20] Dalam UU No.11 tahun 2009, kesejahteraan adalah kondisi terpenuhinya kebutuhan material kebutuhan material, spiritual, dan sosial warga negara agar dapat hidup layak dan mampu mengembangkan diri, sehingga dapat melaksanakan fungsi sosialnya.

[20] W.J.S. Poerwadarminta, *Kamus Umum Bahasa Indonesia* (Jakarta: Balaipustaka, 1999), 27.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Kesejahteraan menurut *al-Ghazālī* adalah tercapainya kemaslahatan. Kemaslahatan sendiri merupakan terpeliharanya tujuan syara' (*Maqāṣid al-Sharī'ah*). Manusia tidak dapat merasakan kebahagiaan dan kedamaian batin melainkan setelah tercapainya kesejahteraan yang sebenarnya dari seluruh umat manusia di dunia melalui pemenuhan kebutuhan-kebutuhan ruhani dan materi. Untuk mencapai tujuan syara' agar dapat terealisasinya kemaslahatan, beliau menjabarkan tentang sumber-sumber kesejahteraan, yakni: agama, jiwa, akal, keturunan, dan harta.[21]

1. Perlindungan agama (*ad-dīn*)

Sebagai bentuk perlindungan agama maka Allah memerintahkan kepada hambanya untuk melaksanakan ibadah seperti shalat, zakat, puasa, infaq, shadaqah dan lain sebagainya. Perlindungan agama dibagi menurut tingkat kebutuhannya seperti *darūriyat*, hajiyyāt dan *tahsiniyāt*. Perlindungan agama pada tingkat daruriyyat meliputi melaksanakan shalat lima waktu, zakat, puasa dan lain sebagainya. Perlindungan agama pada tingkat hajiyat yaitu melaksanakan ketentuan agama dengan maksud menghindari kesulitan seperti menjama' atau mengqasar shalat. Perlindungan agama pada tingkat *tahsiniyāt* adalah mengikuti petunjuk agama demi menjunjung tinggi martabat manusia seperti menutup aurat.

2. Perlindungan Jiwa (*an-nafs*)

Islam merupakan agama yang melindungi keselamatan jiwa manusia, sehingga segala sesuatu yang merusak atau menganggu jiwa tidak diperbolehkan

[21] Abdur Rohman, *Ekonomi Al-Ghazali, Menelusuri Konsep Ekonomi Islam dalam Ihyā' Ulūm al-Dīn* (Surabaya: Bina Ilmu, 2010), 84.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

dalam islam. Sama halnya dengan perlindungan agama, dalam perlindungan jiwa dibagi menjadi tiga yakni *darūriyāt*, *hajiyāt* dan *tahsiniyāt*. Pada perlindungan *darūriyāt* dicontohkan adalah manusia dapat mencukupi kebutuhan pokok hidupnya seperti dengan mengkonsumsi makanan. Sedangkan perlindungan jiwa pada *hajiniyāt* yakni setiap manusia dapat mengkonsumsi makanan yang halal dan lezat. Terakir perlindungan jiwa *tahsiniyyāt* adalah dimana terdapat hubungan antara etika berkonsumsi dengan konsumsi individu.

3. Perlindungan Akal (*al-'aql*)

Menurut Ghazāli akal adalah salah satu elemen penting yang ada pada diri manusia. Dengan akal seeorang dapat berfikir dan memiliki pengetahuan, akal yang dimaksud Ghazali adalah ilmu atau pengetahuan dari segala keadaan.[22] Islam mewajibkan untuk setiap manusia menjaga akalnya. Manusia diperintahkan untuk tidak meminum khomar, mengkonsumsi narkoba dan sebagainya yang dapat merusak akal. Di sisi lain manusia diwajibkan untuk terus menuntut ilmu untuk mengembangkan akalnya. Perlindungan akal dibedakan menjadi tiga, *darūriyyāt*, *hajiniyāt* dan *tahsiniyāt*. Pada konteks *darūriyyāt*, islam mengharamkan manusia untuk mengkonsumsi khomar, narkoba dan hal - hal yang merusak akal. Pada konteks *hajiniyyāt*, islam menganjurkan untuk setiap individu mendapatkan pendidikan yang layak. Sedangkan pada konteks *tahsiniyyāt* yakni manusia lebih baik menerima hal- hal yang bermanfaat bagi hidupnya dan meninggalkan yang buruk.

---

[22] Al-Ghazali. *Ihya'Ulūmuddīn* Jilid IV, Terj: Ismail Yakub, (Jkarta: CV Faizan, 1985), 10

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

4. Perlindugan Keturunan atau Kehormatan (*an-nasl*)

Manusia harus menjaga keluarga dan keturunannya dari kebinasaan, karena itu keluarga atau keturunan menjadi salah satu kebutuhan pokok yang harus dipenuhi keperluannya. Dengan cara diberikan nafkah untuk menjaga hidupnya.[23] Perlindugan Keturunan Ialah jaminan kelestarian populasi umat manusia agar tetap hidup dan berkembang sehat dan kokoh, baik pekerti serta agamanya. Hal itu dapat dilakukan melalui penataan kehidupan rumah tangga dengan memberikan pendidikan dan kasih sayang kepada anak-anak agar memiliki kehalusan budi pekerti dan tingkat kecerdasan yang memadai.

Agar dapat melindungi keturunan, syariat islam menganjurkan untuk menikah dan mengharamkan perbuatan zina. Perlindungan keturunan dibagi menjadi *darūriyyāt*, *hajiniyāt* dan *tahsiniyāt.* Pada *darūriyyāt* islam menganjurkan untuk menikah dan tidak berbuat zina, pada *hajiniyāt* ditetapkanya penyebutan mahar bagi suami pada saat akad nikah. Sedangkan pada tingkatan *tahsiniyāt* adalah adanya khitbah dalam pernikahan. Perlindungan keturunan tidak hanya dalam konteks pernikahan namun dapat juga dalam konteks bagaimana suatu keluarga dapat memberikan hal yang baik dan positif untuk keturunannya kelak seperti Pendidikan, warisan dan lain sebagainya.

5. Perlindungan Harta (*al-māl*)

Perlindungan harta adalah dengan mencegah perbuatan yang menodai harta, misalnya ghashab, pencurian. Mengatur sistem muamalah atas dasar

[23] Al Ghazali. *Ihyā'Ulūmuddīn,* Jilid VI, Terj: Ismail Yakub (Jakarta: CV Faizan, 1985), 403

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

keadilan dan kerelaan serta mengatur berbagai transaksi ekonomi untuk meningkatkan kekayaan secara proporsional melalui cara-cara yang halal, bukan mendominasi kehidupan perekonomian dengan cara yang curang. Harta merupakan sarana yang penting dalam menciptakan kesejahteraan umat. Dalam hal tertentu harta juga dapat membuat bencana dan malapetaka bagi manusia. *Al-Ghazālī* menempatkan urutan prioritasnya dalam urutan yang kelima dalam *maqāṣid al-sharī'ah*. Keimanan dan harta benda sangat diperlukan dalam kebahagiaan manusia. Namun imanlah yang membantu menyuntikkan suatu disiplin dan makna, sehingga dapat menghantarkan harta sesuai tujuan syariah.

Lima sumber-sumber kesejahteraaan ditas tidak dapat dipisahkan, jika salah satu dari lima sumber tersebut maka akan mengganggu keberlangsungan hidup manusia. Jiwa merupakan salah satu pokok kehidupan manusia yang harus dijaga agar jiwa tersebut memiliki ketenangan dan tidak terus-menerus memenuhi keinginan dari nafsu syahwatnya.[24] Selain jiwa harta juga sangat berperan bagi kelangsungan hidup manusia. Harta menjadi penyupport manusia dalam melakukan aktifitasnya di dunia, Dunia juga harus dipelihara dengan maksud untuk mengantarkan seseorang pada agama guna memenuhi kebutuhan spiritualnya.[25] Kemudian kebutuhan manusia yang harus dijaga adalah akal, *Aqal* atau ilmu pengetahuan adalah salah satu elemen dasar manusia yang harus dijaga. Ilmu memiliki peranan penting dalam kehidupan manusia. Ilmu tidak dapat dipisahkan dari pememliharaan elemen lain dalam kehidupan manusia. Seperti

[24] Al Ghazali. *Ihyā'Ulūmuddīn,* Jilid II, Terj: Ismail Yakub (Jakarta: CV Faizan, 1985), 1018
[25] Ibid., 151.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

ilmu kedokteran yang memiliki peranan penting dalam pemeliharaan tubuh manusia.[26] Selanjutnya adalah keturunan, keturunan merupakan hal pokok yang harus dijaga. Pemeliharaan keturunan ini dapat dilakukan dengan pernikahan, pemenuhan atau pemberian nafkah terhadap keluarga dan keturunan, serta memberikan pendidikan terhadap anak.[27] Dan yang terakhir adalah agama, agama merupakan hal pertama yang haru diperhatikan oleh manusia. Karena agama dapat membawa kesejahteraan bagi hidup manusia. Penjagaan terhadap agama dapat dilakukan dengan beriman kepada Allah, berpegang teguh terhadap ajaran agama, menjauhi perbuatan yang dilarang oleh agama, memerangi orang yang murtad dan menjaga diri dari perbuatan bid'ah.[28]

[26] Ibid., 84.
[27] Yusuf Ahmad Muhammad al-Badawy, *Maqashid Al-Syariah 'Inda Ibni Taimiyah* (Bandung: Cempaka Jaya), 473.
[28] Ibid., 448.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

BAB III

GAMBARAN UMUM MODEL BISNIS PEER TO PEER LENDING PT AMARTHA MIKRO FINTEK CABANG PURI MOJOKERTO DALAM MENINGKATKAN KESEJAHTERAAN USAHA MIKRO

A. Gambaran Umum PT Amartha Mikro Fintek

1. Sejarah Singkat PT Amartha Mikro Fintek

PT Amartha Mikro Fintek atau yang lebih dikenal dengan sebutan Amartha merupakan salah satu perusahaan *Financial Technology (Fintech)* dengan jenis *peer to peer lending* yang berbasis Syariah di Indonesia yang berkantor pusat di Jl. Kemang Selatan VIII No. 18 Jakarta Selatan. Amartha didirikan oleh Andi Taufan Garuda Putra pada bulan April 2010 dengan berbekal modal uang pribadinya sebesar 10 juta rupiah. Selain itu ia juga dibantu oleh beberapa tim professional dibelakangnya dan juga didukung oleh *technical assistance* lembaga keuangan, baik dari dalam negeri maupun luar negeri untuk pendekatan pembiayaan bagi masyarakat piramida. Beberapa diantaranya adalah *Grameeen Foundation*, *Microsave*, dan mitra riset Bank Indonesia.[1]

Pada tahun 2010, Amartha merupakan sebuah Lembaga Keuangan Mikro yang memiliki badan hukum koperasi dan terdaftar resmi sebaga Koperasi Amartha *Microfinance* yang berkantor pusat di Bukit Indraprasta D3/No.1 Telaga

[1] Prayogo Ryza, "Transformasi menjadi peer to peer lending Marketplace, Amartha beri pendekatan offline to Online," https://dailysocial.id/post/transformasi-menjadi-peer-to-peer-lending-marketplace-amartha-beri-pendekatan-offline-to-online/; diakses tanggal 30 mei 2019

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Kahuripan, Parung, Kabupaten Bogor. Amartha memiliki tujuan yaitu memberi akses keuangan untuk masyarakat pedesaan agar bisa mengembangkan usahanya. Perusahaan ini bergerak dibidang pembiayaan dengan anggotanya secara keseluruhan merupakan seorang perempuan. Dalam sistem pembiayaanya, Amartha mengadopsi sistem *Grameen Bank* yaitu pemberian kredit tanpa agunan dengan system tanggung renteng perkelompok apabila ada anggota yang menunggak. Amartha memberikan Pembiayaan secara berkelompok dengan anggota yang berjumlah 15-20 orang Ibu-ibu rumah tangga.

Sebagai lembaga keuangan mikro, pendanaan Amartha didukung oleh beberapa pihak bank seperti, Bank Muamalat, Bank Sampoerna, BJB, Bank Woori Saudara, dan BNI. Semenjak bertranformasi menjadi *Peer to Peer Lending Marketplace*, Amartha juga didukung oleh beberapa investor, baik perorangan ataupun *venture capital*. Pada tahun 2015 Amartha secara resmi bertransformasi menjadi layanan *Peer to Peer Lending marketplace* dan telah berganti badan hukum menjadi Perseroan Terbatas (PT). Tujuan transformasi tersebut adalah untuk memberdayakan bisnis disektor ekonomi informal, dengan memungkinkan masyarakat bisa berinvestasi secara langsung ke UMKM. Amartha memiliki sejumlah keunikan tersendiri dibandingkan dengan *Peer to Peer Lending Marketplace* yang ada di Indonesia. Pertama, adalah pendekatan *Offline to online*. Kedua, pendekatan *automated* dan *Dynamic Credit Intelligence System*. Dengan pendekatan *offline to online*, Amartha dapat menjadi jembatan dengan membantu memfasilitasi pengajuan pembiayaan ke dalam *marketplace* bagi peminjam yang

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

memiliki keterbatasan akses internet yang kemudian data pembayaran dan angsuran akan diproses secara *real time* masuk ke akun peminjam atau investor. Amartha juga membuat tim lapangan yang dilengkapi dengan perangkat internet atau android untuk pendekatan ini. Selain itu melalui *automated* dan dynamic *Credit Intellegence System*, *marketplace* Amartha memiliki *proprierity risk algorithm*. Hal ini dapat memungkinkan Amartha membuat *credit scoring* dengan dasar *behavioral data* dan data transaksi untuk penilaian *risk profile* calon peminjam.[2]

Amartha juga menggunakan prinsip syari'ah dalam prakteknya, hal ini lah yang membuat amartha mengalami kemajuan yang cukup pesat seiring berkembangnya lembaga-lembaga keuangan syariah saat ini. Transaksi syariah yang diterapkan oleh Amartha tidak mengandung unsur *gharar, maysir, riba, zalim, risywah*, barang haram dan maksiat. Prinsip pembiayaan berbasis syariah di amartha sendiri menerapkan berbagai aturan sesuai dengan peraturan Bank Indonesia No. 7/46/PBI/2005 terutama mengenai penyaluran dana dengan prinsip syariah. Dalam praktiknya Amartha menggunakan prinsip bagi hasil dan menggunakan tiga akad, yaitu *Al murābahah, Al Ijārah*, serta *Hiwālah* dimana setiap akad digunakan dengan menyesuaikan tujuan pengajuan pembiayaanya.[3]

---

[2] Prayogo Ryza, "Transformasi menjadi peer to peer lending Marketplace, Amartha beri pendekatan offline to Online" https://dailysocial.id/post/transformasi-menjadi-peer-to-peer-lending-marketplace-amartha-beri-pendekatan-offline-to-online/; diakses tanggal 30 mei 2016

[3] Fenny Febri "Investasi syariah di amartha, bagi Hasil Bagi Rugi, Hindari Riba," https://whscorpora.co.id/investasi-syariah-di-amartha-bagi-hasil-bagi-rugi-hindari-riba/; diakses tanggal 10 juli 2017

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Pada Tahun 2017, Amartha resmi terdaftar di Direktorat Kelembagaan dan Produk IKNB (Industri Keuangan Non Bank) Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Amartha terdaftar dengan nomor registrasi S-2491/NB.111/2017 Sebagai Penyelenggara Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi. Sebelum terdaftar di OJK, Amartha juga selalu aktif berkomunikasi dengan pihak OJK dalam menyusun POJK Nomor 77/01-2016 tentang Layanan Pinjam Meminjam Uiang Berbasis Teknologi Informasi pada Desember 2016. Dengan keputusan tersebut Amartha berharap dapat meningkatkan kepercayaan masyarakat dalam berinvestasi.[4]

Didukung oleh tim professional dibelakangnya, langkah amartha menjadi lebih mantap untuk maju dan berkembang pesat. Hal ini terbukti dengan adanya berbagai penghargaan yang diperoleh, diantaranya adalah:[5]

- *Ashoka Young Change Makers Awards* pada Desember 2010
- Finalis IPA *Social Innovation and Entrepreneurship (solve) award*, November 2011
- Penerima SATU Indonesia Award Oktober 2011
- Finalis Global *Entrepreneurship* Prpgram Indonesia (GEPI), juli 2011
- Finalis Indonesia MDGs *Awards*, Februari 2012
- Indonesia *Inspired Youth and women* 2012

---

[4] Fenny Febri, "Amartha Resmi terdaftar dan diawasi oleh OJK," https://blog.amartha.com/amartha-resmi-terdaftar-dan-diawasi-oleh-ojk/; diakses tanggal 2 juni 2017

[5] Fenny Febri ""7 Tahun Hadir Untuk Negeri, Ini Dia Transformasi Amartha dari koperasi menjadi Fintek," https://blog.amartha.com/hari-koperasi-nasional-ke-70-bersama-amartha/; diakses tanggal 12 juli 2017

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

- Danone *Young Social Entrepreneurship* 2014
- *Mercy Corp* Indonesia 2014
- *Appreciation Prize 1 Ganesha Innovation Championship Award* 2014
- JCI (*Ten Outstanding Young Person*)
- Indonesia *Microfinance Association* 2017

Tercatat sampai dengan awal Juni 2019, Amartha telah mengelola dan menyalurkan dana investasi sebesar 1.12 Triliun kepada 242,310 Pengusaha mikro perempuan dari kalangan masyarakat prasejahtera pedesaan. Penyaluran dana investasi sebagai modal usaha mikro perempuan pedesaan yang disertai dengan program pembinaan strategis oleh Amartha juga telah membantu para mitra usaha untuk berhasil meningkatkan pendanpatan tahunan mereka hingga 41% dan mampu membantu 50% penerima manfaat mendapatkan penghidupan yang lebih baik. Selain itu, berkat kajian dan pendekatan yang tepat para mitra usaha mikro yang mendapatkan bantuan dari Amartha juga mampu membangun reputasi mereka sebagai peminjam yang terpercaya bagi investor berkat ketepatan waktu pembayaran angsuran mereka yang berada di atas 98.82%.

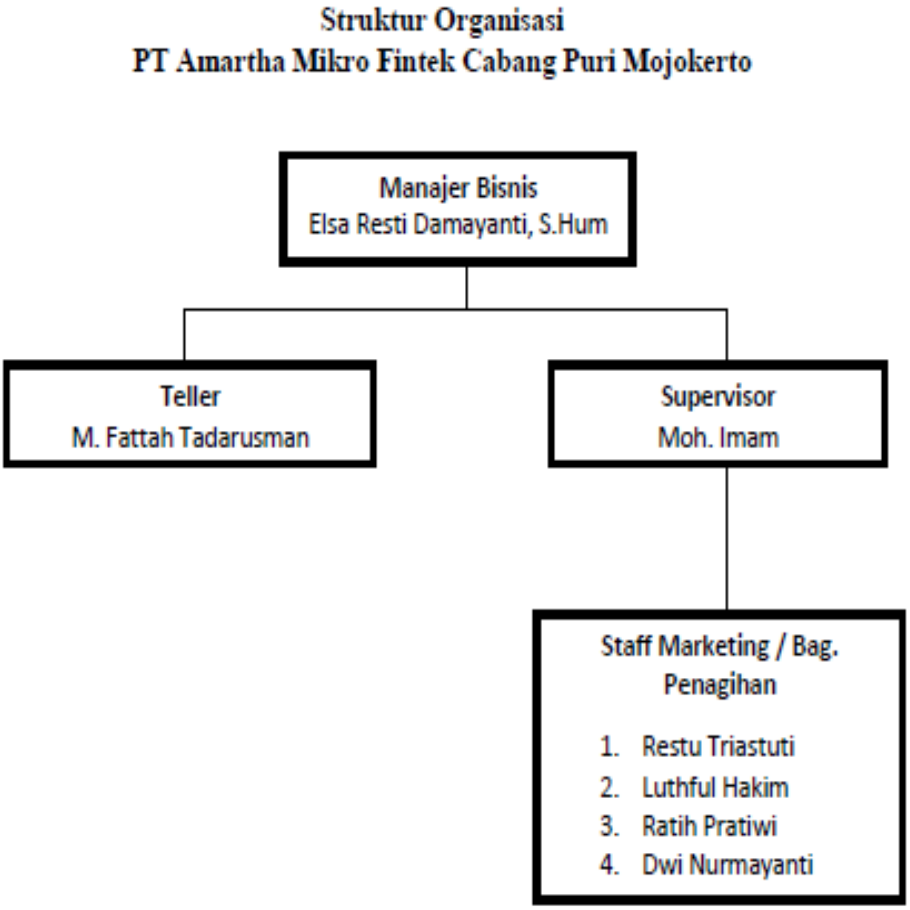
Saat ini Amartha telah menjangkau lebih dari 3200 pedesaan yang tersebar di seluruh indonesia, dan diantara wilayah cabangnya adalah di daerah Mojokerto, di Mojokerto sendiri Amartha memiliki 5 kantor unit. Salah satunya adalah di daerah Puri Mojokerto. Amartha telah membantu memberdayakan UMKM yang ada di daerah Puri Mojokerto.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

2. Visi Dan Misi PT Amartha Mikro Fintek

Visi dan misi Amartha adalah Memodernisasi keuangan mikro bagi masyarakat disektor ekonomi informal dan piramida terbawah.

3. Struktur Organisasi Dan Deskripsi Tugas PT Amartha Mikro Fintek Cabang Puri Mojokerto



Gambar 3.1 Struktur Organisasi PT Amartha Mikro Fintek Cabang Puri Mojokerto

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Berikut adalah deskripsi Tugas PT Amartha Mikro Fintek Cabang Puri Mojokerto:[6]

a. Manajer Bisnis Atau Pimpinan Cabang

Manajer Bisnis Adalah orang yang diberikan wewenang dan tanggung jawab untuk mengelola dan memimpin PT Amartha Mikro Fintek Cabang Puri Mojokerto. Tugasnya antara lain yaitu:

- Bertanggung jawab terhadap keseluruhan pengelolaan kantor cabang dalam hal ini termasuk pengelolaan lapangan, pembinaan staff, pencapaian kerja, komunikasi antara cabang dan pusat, dan memastikan terlaksannya misi sosial dari Amartha hingga dirasakan oleh setiap anggota.
- Menjadi mentor bagi angota Tim dan staf sehingga memahami visi, misi dan tujuan Amartha dan melaksanakan seluruh prosedur Amartha sebagaimana tertulis dalam panduan LWK, SOP dan Surat Ketetapan.
- Cabang dioperasikan dengan efesien, menjaga biaya-biaya operasional, dan diawasi dengan baik.
- Memastika 100% pengembalian pinjaman dari anggota kepada Amartha
- Melayani anggota dengan sopan santun tetapi tegas dalam mengemukakan aturan Amartha.
- Memastika tidak ada kecurangan (fraud) dari Staf maupun Anggota.

[6] Elsa, *Wawancara*, Mojokerto. 4 Desember 2018

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

b. Supervisor

Supervisor adalah orang yang diberi tugas untuk mengatur, mengontrol, mengevaluasi Partner bisnis dan melakukan tugas partner bisnis secara langsung.

- Melaksanakan tugas dan pekerjaan secara langsung seperti halnya tugas seorang partner bisnis.
- Mendisiplinkan bawahannya
- Mengontrol dan mengevaluasi kinerja bawahan

c. Partner Bisnis

Partner bisnis adalah seseorang yang diberi tugas untuk mencari mitra baru, menganalisis aplikasi pembiayaan, membimbing dan mendampingi mitra usaha dalam melakukan transaksi pembiayaan.

- Mencari potensi mitra baru untuk diajak bergabung mengikuti program Amartha
- Melakukan pendampingan ekonomi rumah tangga terhadap anggota layanan
- Melakukan survey dan analisis kelayakan aplikasi pembiayaan .
- Memberikan rekomendasi kepada komite pembiayaan
- Mendampingi pertemuan mingguan anggota dan transaksi lainnya.

d. Teller

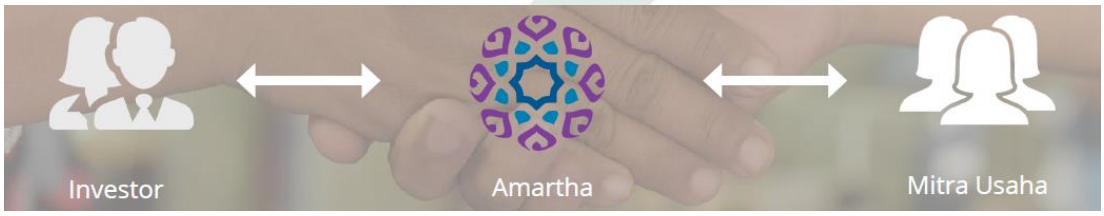
Teller memiliki tugas untuk menghitung uang angsuran dari Mitra usaha, dan mengkonfirmasi jumlah angsuran setiap hari yang didapat dari Mitra usaha.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

B. Implementasi Model Bisnis Peer to Peer Lending PT Amartha Mikro Fintek

Model bisnis *peer to peer lending* pada PT Amartha Mikro Fintek secara garis besar sama seperti model bisnis *peer to peer lending* pada umumnya, yaitu *platform* pinjam meminjam uang secara *online*. Model bisnis *peer to peer lending* Amartha merupakan Platform yang mempertemukan dan menghubungkan secara langsung investor dan peminjam secara online melalui jaringan internet. Melalui *platform online* yang transparansi dan keterbukaan informasi dapat membuka akses permodalan menjadi lebih mudah dan terjangkau. Peminjam dengan keterbatasan akses bisa mendapatkan kemudahan proses dan *reate* yang terjangkau. Disisi lain, dengan *platform peer to peer lending*, pendana dapat memperoleh alternatif investasi yang lebih menguntungkan dibandingkan instrument investasi konvensional.

Berikut adalah skema model bisnis *Peer to peer lending* pada PT Amartha Mikro Fintek.[7]



Gambar 3.2 Model *Peer To Peer Lending* Amartha

Dari skema diatas dapat dijelaskan bahwa ada 3 komponen dalam model bisnis *peer to peer lending* pada Amartha yang pertama yaitu; Investor atau pendana akan melakukan investasi secara langsung dengan memilih calon

[7] Company Profile PT Amartha Mikro Fintek. *Amartha.com* (Desember 2017)

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

peminjam melalui *website* yang terpapar secara transparan dan *real time*, investor akan mendapatkan imbal hasil dan juga *impact social* yang menguntungkan. Kedua, Amartha akan mengelola mitra dengan sistem *grameen bank* model kelompok 15-20 orang, pengajuan yang disetujui akan ditampilkan di *marketplace*. Ketiga yaitu Mitra Usaha atau Usaha Mikro yaitu; perempuan prasejahtera yang memiliki usaha dan layak diberikan pinjaman tetapi tidak memiliki rekening bank, agunan, maupun rekening keuangan. Secara umum produk jasa perantara *peer to peer* Amartha dibagi dalam dua bagian, yaitu

1. Pembiayaan / Pinjaman

Amartha menerapkan sistem penyaluran kredit yang terintegrasi dengan sistem *online*, dan terkendali. Sehingga pada seluruh tahapan dan prosesnya dilakukan dengan seksama. Akan tetapi Pembiayaan pada Amartha dilakukan juga dengan sistem manual dengan cara mengirim Tim Lapangan secara langsung untuk melakukan pendampingan dan pengawasan kepada kelompok majelis yang akan mendapatkan pembiayaan. Proses Pelaksanaan pembiayaan *peer to peer* Amartha juga mengadopsi konsep *Grameen Bank*. *Grameen Bank* adalah sebuah organisasi kredit mikro yang didirikan oleh Muhammad Yunus pada tahun 1976. Sistem pada *Grameen bank* adalah memberikan pembiayaan kepada masyarakat pedesaan tanpa meminta *colllateral* (jaminan), pembiayaanya diberikan kepada sekelompok perempuan produktif yang berada di pedesaan dengan menggunakan sistem tanggung renteng. Mitra usaha Amartha terdiri dari sekelompok perempuan yang memiliki jenis usaha yang berbeda-beda, seperti pertanian, peternakan,

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

dagang, hingga usaha dalam bentuk jasa: penjahit, selep dll. Adapun syarat-syarat bagi usaha mikro untuk mendapatkan pembiayaan Amartha adalah sebagai berikut:

- Seorang Ibu-Ibu sudah menikah
- Mendapatkan izin suami
- Membuat kelompok 15-20 orang
- Usia maksimal 58 tahun
- Bertanggung jawab dan menjaga kedisiplinan
- Bersedia kumpul setiap minggu.

Pada Pembiayaanya, Amartha menawarkan beberapa pilihan tenor yang bisa di pilih oleh calon mitra usaha yaitu 3 bulan (10 minggu), 6 bulan (25 minggu), dan 12 bulan (50 minggu). Sedangkan untuk plafon pembiayaan pada Amartha yang bisa didapat oleh calon penerima pembiayaan adalah sebagai berikut:

Tabel 3.1
Plafon Pembiayaan Peer to Peer Amartha

Pembiayaan	**Pembiayaan Maksimal**
Pertama	Rp. 3.000.000
Kedua	Rp. 5.000.000
Ketiga	Rp. 7.000.000
Keempat	Rp. 9.000.000
Kelima	Rp. 11.000.000

Sumber: Brosur Pembiayaan Amartha

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Amartha juga menggunakan prinsip syariah sebagai akadnya, akad-akad yang digunakan dalam transaksi pembiayaan Amartha diantaranya yaitu: akad *murābahah*, akad *Murābahah* adalah akad jual beli, akad *Murābahah* digunakan dalam *peer to peer* Amartha untuk jenis pembiayaan barang yang terlihat dan mempunyai wujud. Seperti pembiayaan pada pedagang Bakso untuk pembelian Gerobak dll. Akad *Murābahah* merupakan akad yang paling sering digunakan oleh mitra usaha. Kedua adalah akad *Ijārah*, yaitu akad sewa, akad *ijārah* digunakan dalam *peer to peer* Amartha untuk pembiayaan dengan jenis barang yang tidak berwujud atau pembiayaan dengan kategori Jasa. seperti pembiayaan untuk renovasi toko, pembayaran sekolah, dan pembuatan SIM. Dan ketiga adalah akad *Hiwālah* yaitu akad penalangan, akad Hiwālah pada peer to peer Amartha biasanya digunakan untuk penalangan bayar hutang yang sifatnya mendesak dan tidak hura-hura. Akad-akad tersebut digunakan sesuai dengan jenis tujuan pembiayaan yang di inginkan oleh mitra usaha. Sedangkan tahap- tahap proses pembiayaan *peer to peer* Amartha adalah sebagai berikut:

a. Pembentukan Kelompok dan Pendaftaran

Proses pembiayaan Amartha dimulai dengan pembentukan kelompok majelis yang dilakukan sendiri oleh anggota. Pembentukan kelompok yang akan dilakukan sendiri oleh anggota, mendorong anggota untuk memilih teman sekolompok yang dirasa nyaman, aman dan baik. Karena semakin akrab satu anggota kelompok dengan anggota yang lain akan meminimalisir kemungkinan tanggung rentangnya. Pembentukan kelompok ini terdiri dari 15 – 20 orang,

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

dengan di dampingi oleh Tim lapangan dari Amartha. Anggota kelompok atau calon penerima pembiayaan akan membawa persyaratan dokumen yang kemudian akan diberikan kepada Tim lapangan Amartha sebagai syarat untuk pendaftaran. Adapun persyaratan dokumen untuk pembiayaan Amartha kepada Mitra Usaha (Usaha Mikro) adalah sebagai berikut:

- Fotocopy KTP
- Fotocopy Kartu Keluarga (KK)
- Fotocopy Surat Nikah
- Pas Photo Istri Dan Suami
- Foto Usaha
- Kartu Kuning (untuk asuransi)

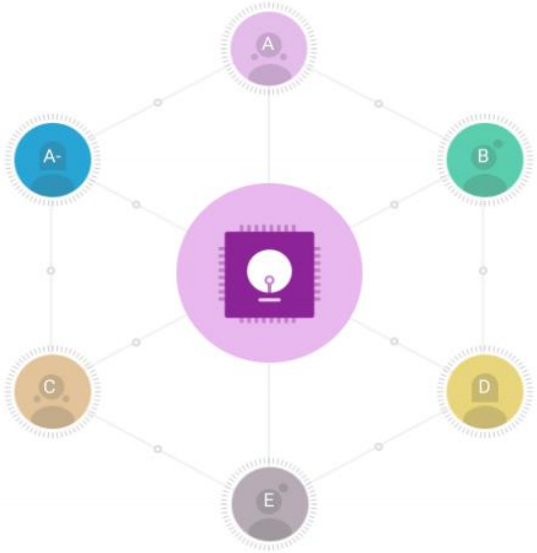
Setiap anggota kelompok majelis yang sudah dibentuk harus melakukan perjanjian tanggung renteng dengan menandatangani dokumen berkas perjanjian tanggung renteng, proses penandatanganan perjanjian tanggung renteng ini akan dipandu oleh Tim lapangan Amartha. Selanjutnya Tim lapangan Amartha akan mendaftarkan setiap anggota atau calon penerima pembiayaan ke aplikasi Amartha, dengan memasukkan biodata dan pengajuan pembiayaan mitra usaha, aplikasi ini merupakan aplikasi khusus yang di rancang untuk dioperasikan oleh Tim lapangan Amartha secara *online*.

b. Penilaian Kelayakan Pembiayaan atau Skor Kredit

Skor kredit pada Amartha dibuat dengan mencakup juga penilaian kepribadian calon peminjamnya. Amartha akan mengumpulkan data informasi

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

profil calon penerima pembiayaan serta profil usaha calon penerima pembiayaan yang disertai kuesioner berbentuk pertanyaan psikologisnya, serta analisa persepsi yang digunakan untuk menghasilkan skor kredit yang menyeluruh dan akurat. Keunggulan dari sistem skor kredit Amartha adalah sistem yang dinamis berbasis big data dan *mechine learning*. Kecepatannya dalam proses *loan origination* atau pemrosesan aplikasi untuk menghasilkan simulasi jumlah plafon, rate, dan jangka waktu yang optimal untuk setiap calon peminjam. Setiap profil peminjam dalam *website peer to peer* Amartha akan dilengkapi langsung dengan skor kredit tersebut. Sehingga investor dapat lebih nyaman memilih calon peminjam sesuai profil dan pertimbangan risiko yang dikehendaki. Berikut adalah tingkat *Credit Scoring System* mitra usaha pada *peer to peer* Amartha:[8]



Gambar 3.3 *Credit Scoring System* Amartha

[8] Team Amartha, "Apa itu Credit scoring?," https://blog.amartha.com/tag/credit-scoring/; diakses tanggal 9 Juli 2019

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Keterangan:

A : Grade A menandakan calon peminjam memiliki tingkat kesuksesan pengembalian antara 97.11% - 100%

A- : Grade A- memiliki probabilitas antara 95% - 97%

B : Grade B memiliki probabilitas 93% - 95%

D : Grade D memiliki probabilitas 91% - 93 %

E : Grade E memiliki probabilitas 89% - 91%

Semakin baik *grade* skor kredit calon peminjam maka akan memiliki kemungkinan pembayaran yang lebih tinggi dan risiko rendah terhadap kemungkinan gagal bayar.

Pada praktiknya, tim lapangan Amartha akan mengumpulkan data penilaian kelayakan pembiayaan, salah satunya adalah dengan cara *survey* langsung ke rumah calon penerima pembiayaan atau mitra usaha. Amartha akan melakukan wawancara secara mendalam kepada calon penerima pembiayaan dan juga kepada tetangga rumah calon penerima pembiayaan terkait calon penerima pembiayaan. Wawancara ini dilakukan untuk menjawab kuesioner terkait dengan kepribadian calon penerima pembiayaan. Pertanyaan pada kuesioner sudah ada dalam aplikasi Amartha sehingga tim lapangan Amartha akan langsung memasukkan hasil wawancara pada aplikasi Amartha secara *online*. Hasil wawancara tersebut kemudian akan langsung terproses pada skor kredit mitra usaha. Selanjutnya Amartha akan menampilkan aplikasi pengajuan pembiayaan mitra usaha beserta skor kreditnya ke website Amartha secara online. Hal ini

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

dilakukan agar aplikasi pengajuan pembiayaan Amartha segera mendapatkan pendanaan dari investor atau pendana.

c. Pelatihan 2 hari

Setelah melakukan *survey* ke rumah untuk melakukan kelayakan penilaian pembiayaan, tahap selanjutnya adalah pelatihan wajib kumpul selama 2 hari secara berturut-turut. Tim Pendamping lapangan Amartha akan memberikan pelatihan kepada para anggota kelompok majelis terkait dengan kewajiban apa saja yang harus dilakukan oleh anggota selama menjadi anggota Amartha, pada pelatihan 2 hari ini Tim Amartha juga akan memberikan training keuangan kepada calon penerima pembiayaan.

d. Pengesahan dan Penandatanganan Akad

Tahap selanjutnya adalah pengesahan dan penandatanganan akad, Mitra usaha akan melakukan pendatanganan akad ketika mendapatkan pembiayaan dari investor atau pendana. Amartha akan melakukan pengesahan dengan penandatanganan perjanjian pembiayaan mitra usaha. Perjanjian pembiayaan ini mencakup keterangan nama pendana atau investor, jenis akad, besaran pembiayaan, imbal hasil dan jasa perantara yang harus dibayar oleh mitra usaha. Penandatanganan akad ini dilakukan juga oleh pendamping dan ketua majelis.

e. Kumpul Majelis Perminggu dan Pelaksanaan Tanggung renteng

Tahap selanjutnya adalah kumpul majelis perminggu yang dilakukan oleh anggota kelompok majelis yang akan didampingi dan diawasi oleh Tim pendamping lapangan Amartha. Perkumpulan majelis setiap minggu ini memiliki

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

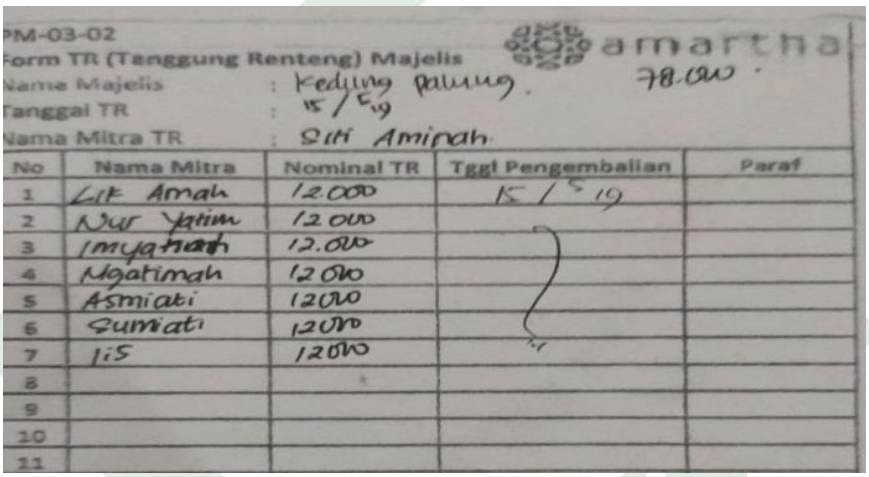
kegiatan yaitu: pengajuan pinjaman selanjutnya, pencairan pinjaman, angsuran dan pembinaan serta pelaksanaan tanggung renteng.

Kumpul majelis perminggu ini bersifat wajib bagi setiap anggota kelompok. Amartha sangat memperhatikan masalah disiplin kehadiran dan angsuran *zero tolerant* pada para anggotanya dalam pertemuan mingguan ini. Disiplin kehadiran pada Amartha dimulai dari pendamping lapangan majelis yang akan memberikan contoh kepada para anggotanya untuk tidak terlambat hadir dalam pertemuan mingguan maksimal 15 menit sebelum pendampingan dimulai. Hal ini dapat mendorong anggotanya menjadi lebih disiplin. Karna ketika disiplin ketidakhadiran yang dibiasakan maka risiko tingkat gagal bayar juga akan meningkat. ketidakhadiran anggota mengindikasikan bahwa bisa saja anggota tersebut tidak mau membayar angsuran. Maka dari itu tidak ada toleransi untuk tidak hadir pada saat pendampingan dan pembayaran angsuran. Jika ada anggota yang tidak hadir maka pendamping lapangan akan menindaklanjuti dengan cara *visit home* anggota yang tidak hadir tersebut kemudian memberikan efek jera sehingga anggota tersebut dapat hadir dalam pertemuan majelis selanjutnya.

Pelaksanaan tanggung renteng pada Amartha dilakukan ketika terjadi gagal bayar dari salah satu anggota kelompok. Tanggung renteng adalah menanggung secara bersama-sama biaya yang harus dibayar. Tanggung renteng bermanfaat dalam meringankan beban salah satu peminjamnya. Jika ada salah satu anggota yang tidak bisa melakukan angsuran, maka anggota lainnya wajib melakukan tanggung renteng atau patungan. Sistem tanggung renteng ini juga

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

merupakan rahasia keberhasilan Amartha dalam menekan tingkat risiko gagal bayar (kredit macet). Hal ini juga terkait dengan sistem pembiayaan Amartha yang sama sekali tidak meminta jaminan dari anggotanya. Upaya sistem tanggung renteng ini adalah salah satu mitigasi risiko terbaik yang dilakukan oleh Amartha. Berikut adalah contoh data tanggung renteng pada Amartha Cabang Puri Mojokerto:[9]


PM-03-02
Form TR (Tanggung Renteng) Majelis
amartha
Nama Majelis : Kedung Palung. 78.000
Tanggal TR : 15/5-19
Nama Mitra TR : Siti Aminah.

No	Nama Mitra	Nominal TR	Tggl Pengembalian	Paraf
1	Lik Amah	12.000	15/5-19	
2	Nur Yatim	12.000		
3	Imyatiah	12.000		
4	Ngatimah	12.000		
5	Asmiati	12000		
6	Sumiati	12000		
7	Lis	12000		
8				
9				
10				
11				

Gambar 3.4 Contoh Data Tanggung Renteng Amartha

Data tanggung renteng diatas merupakan contoh data tanggung renteng kelompok majelis yang ada pada PT Amartha Mikro Fintek Cabang Puri Mojokerto, dari data diatas dapat dijelaskan bahwa kelompok majelis Kedung Palung mengalami tanggung renteng pada tanggal 5 mei 2019, tanggung renteng ini disebabkan karna salah satu anggotanya yaitu Ibu Siti Aminah tidak dapat melakukan pembayaran angsuran mingguan, sehingga tim lapangan Amartha harus meminta kepada seluruh anggota kelompok majelis Kedung Palung untuk melakukan tanggung renteng sebesar Rp.78.000 yaitu jumlah tagihan angsuran

[9] Data Lapangan

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

yang seharusnya dibayar oleh Ibu Siti Aminah. Tanggung renteng sebesar Rp.78.000 ini akan dibagi dengan jumlah anggota kelompok majelis Kedung Palung minus Ibu Siti Aminah, maka Rp. 78.000 : 7 orang = Rp.11.142, akan tetapi disini tertulis tanggung renteng yang harus dibayar setiap anggota adalah Rp.12.000. dari jumlah total iuran tanggung renteng tersebut yaitu Rp. 84.000 akan di bayarkan untuk tanggung renteng Ibu siti Aminah sebesar Rp.78.000 dan sisanya yaitu sebesar Rp. 6.000 akan dimasukkan ke kas kelompok sebagai cadangan ketika terjadi tanggung renteng lagi.

f. Imbal Hasil Pembiayaan Amartha

Amartha menerapkan imbal hasil *flat* atau tetap kepada para pendana atau investor yaitu berkisar antara 10-20% selama setahun dari jumlah pembiayaan yang diberikan kepada mitra usaha, besaran prosentase imbal hasil yang diterima investor ini dipengaruhi oleh skor kredit pada setiap Mitra Usaha yang mendapatkan pembiayaanya. Semakin bagus skor kredit Mitra Usaha, semakin rendah prosentase imbal hasilnya. Sedangkan *fee* atau *ujrah* yang diterima Amartha berkisar antara 5%-15% dari jumlah pembiayaan yang diterima oleh penerima pembiayaan atau Mitra Usaha. Berikut adalah contoh perhitungan imbal hasil yang harus dibayar oleh Mitra Usaha:

Contohnya, Ibu Siti Aminah dari majelis kelompok kedung palung mendapatkan pembiayaan sebesar 3.000.000 dengan plafon 1 tahun atau 50 minggu dan imbal hasil flat 30% pertahun atau 0.6% per minggu. Maka pembayaran angsuran pokok dan imbal hasil adalah sebesar (3.000.000 : 50) +

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

(3.000.000 x 0.6%) = Rp.78.000 per minggu, jadi total angsuran selama setahun atau 50 minggu yang harus dibayar oleh Ibu Siti Aminah adalah Rp.3.900.000 dengan rincian sebagai berikut:

- Angsuran pokok mingguan: Rp.3000.000 : 50 = Rp.60.000
- Angsuran imbal hasil mingguan: Rp. 3.000.000 x 0.6% = Rp. 18.000
- Total Angsuran (repayment) per minggu: Rp.60.000 + Rp.18.000 = Rp. 78.000

Dari total imbal hasil Rp. 18.000 yang dibayarkan oleh mitra usaha tersebut akan diberikan kepada pendana sebesar Rp. 10.200 (imbal hasil 18% dari pembiayaan) dan Rp.7.800 (13% dari pembiayaan) untuk *fee* atau jasa perantara amartha. *Fee* jasa perantara Amartha yang dibayar oleh mitra usaha sebesar Rp.7.800 ini sudah termasuk *fee* jasa perantara dari penerima pembiayaan dan investor.

Dari tahapan pembiayaan diatas Ada beberapa hal yang dilakukan Amartha untuk pengendalian risiko pembiayaanya, diantaranya adalah sebagai berikut:[10]

1) Pengawasan dan pendampingan

Amartha memiliki Tim Lapangan (*field officer*) yang selalu melakukan pendampingan dan pengawasan secara komprehensif. Dengan frekuensi pembayaran cicilan disetiap minggu , berarti rim lapangan juga bertemu secara mingguan dengan para penenrima pinjaman. Tim lapangan akan memastikan pembiayaan yang disalurkan sudah sesuai dengan tujuan pembiayaan serta

[10] Team Amartha, "Bagaimana Amartha mengatur risko?," https://faq.amartha.com/hc/en-us/articles/115000677613-Bagaimana-Amartha-mengatur-risiko-; diakses tanggal 9 Juli 2019

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

mengawasi perkembangan usaha yang dijalankan. Tim lapangan selalu memberikan saran untuk memastikan kondisi keuangan penerima pinjaman terkontrol dan sehat.

2) Penilaian kelayakan

Sebelum dilakukan siklus pembiayaan, seluruh calon penerima pembiayaan akan menjalani penialaian kelayakan (*due diligence*), Amartha akan mengumpulkan data informasi terkait dengan profil individu serta rencana usaha yang akan dijalankan oleh calon penerima pinjaman disertai kuesioner psikologis (*psikometri*) serta analisa persepsi yang dipakai untuk menghasilkan skor kredit yang menyeluruh dan akurat dari calon penerima pinjaman.

3) Pelatihan pengelolaan keuangan

Setelah dilakukan uji kelayakan, tim lapangan Amartha akan menyelenggarakan pelatihan intensif selama tiga hari kepada setiap kelompok calon peminjam. Dengan modul yang terstruktur dan konten yang telah dikaji secara mendalam, Amartha akan memastikan bahwa seluruh calon penerima pembiayaan memiliki pengetahuan untuk mengelola keuangan mereka.

4) Manajemen portofolio

Portofolio pembiayaan Amartha terdiversifikasi ke dalam berbagai macam bidang usaha, dengan beragam tujuan pembiayaan, margin dan jangka waktu pembiayaan. Sampai saat ini portofolio yang dikelola oleh Amartha menunjukkan pembayaran angsuran secara konsisten dan tepat waktu lebih dari 97 %.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

2. Pendanaan

Pendanaan pada Amartha sepenuhnya dilakukan dengan cara online, pendana atau investor yang ingin ikut mendanai harus melakukan pendaftaran dengan cara *online*. Adapun syarat-syarat dan mekanisme pendaftaran pendanaan adalah sebagai berikut:

a. Syarat bagi Pendana *peer to peer* Amartha

Ada beberapa syarat yang harus disiapkan ketika akan melakukan pendanaan pada Amartha, diantaranya yaitu sebagai berikut:

- Rekening Bank
- Foto KTP
- Foto NPWP
- Nomor Handphone

b. Tahap Pendanaan pada *Peer to Peer* Amartha

Berikut adalah tahapan dalam proses pendanaan:

1) Daftar/ Proses registrasi

proses pendaftaran atau registrasi dilakukan melalui website *Peer to peer* Amartha secara *online*, berikut adalah proses registrasinya melalui website:

- Klik "DAFTAR" pada website *peer to peer* Amartha
- Selanjutnya akan diarahkan pada proses pembuatan akun, dalam proses ini calon pendana akan di arahkan untuk pengisisan data diri, mulai dari nama, *e-mail*, *pasword*, dan No. *Handphone*. Setelah itu verifikasi.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

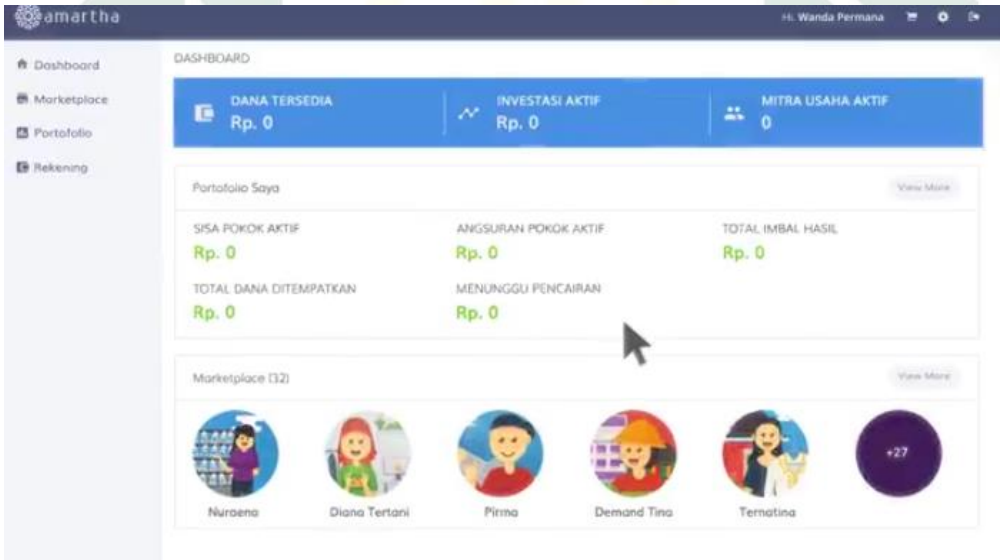
- Kemudian selanjutnya akan diarahkan untuk pengisian info rekening bank, calon pendana harus mengisi data berupa Nama Bank, Cabang, Nomor Rekening dan Nama pemilik rekening.
- Selanjutnya pendana akan diarahkan untuk pengisian Nomor KTP dan uploud Foto KTP.
- Terakhir, pendana akan diarahkan untuk pengisian No. NPWP dan uploud foto NPWP.
- Setelah registrasi akun, pendana akan langsung diarahkan pada dashboard Amartha

Gambar 3.5 Website Registrasi Pendana *Peer to peer* Amartha[11]

[11] Website Aplikasi Untuk Mendanai Pada Amartha, www.Amartha.com; diakses tanggal 20 Januari 2019.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Gambar 3.6 Pembuatan Akun Pendana *Peer to peer* Amartha



Gambar 3.7 *Dasboard Peer to peer* Amartha

2) Telusuri peminjam

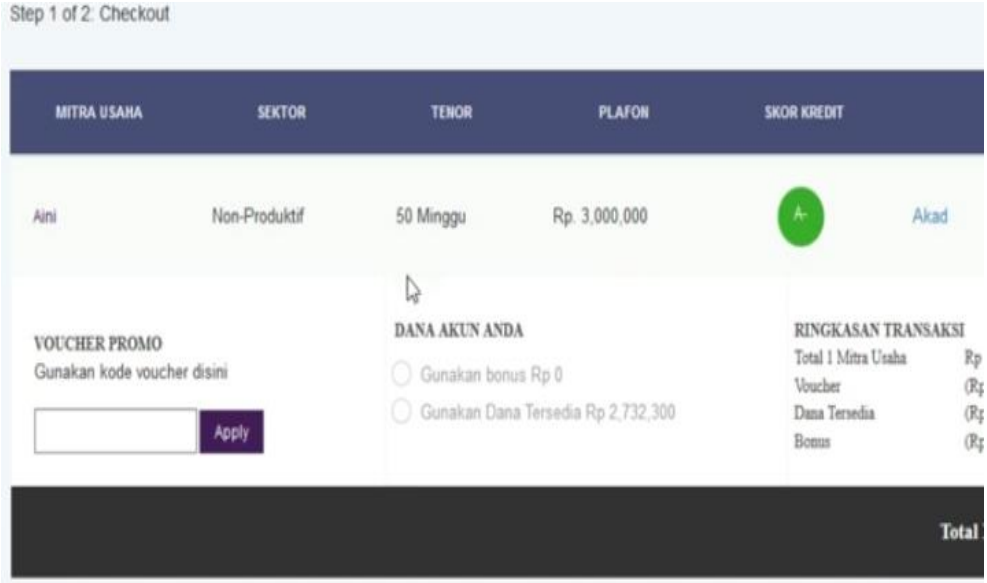
Setelah proses pendaftaran, pendana akan diarahkan ke *dashboard*, di dalam *dashboard* berisi jumlah sisa dana, investasi aktif, mitra usaha aktif, dan

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

tentang portofolio pendana yaitu: sisa pokok aktif, angsuran pokok aktif, total dana ditempatkan, imbal hasil, dan dana menunggu pencairan. Pada *dashboard* ini pendana juga bisa langsung memilih *marketplace* untuk mencari calon mitra usaha yang ingin dibiayai. Di *marketplace* sudah ada informasi mengenai calon mitra usaha yaitu informasi tentang profil pribadi mitra usaha yang berisi tentang tanggal bergabung, jenis sektor usaha, pekerjaan, dan penghasilan perbulan. Selanjutnya pendana juga diberikan informasi tentang aplikasi pembiayaan yang diajukan oleh calon mitra usaha yang berisi: plafon, tenor, tanggal pengajuan, angsuran pokok mingguan, angsuran perdana, tujuan pembiayaan, proyeksi imbal hasil, tanggal imbal hasil dan imbal hasil mingguan. Di dalam profil mitra usaha juga dilengkapi dengan informasi sekor kredit mitra usaha sehingga bisa dijadikan bahan pertimbangan pendana untuk memilih calon mitra usaha. Setelah pendana memilih calon mitra usaha yang ingin di danai, langkah selanjutnya yaitu *checkout*, di dalam *checkout* berisi informasi tentang nama mitra usaha, sektor, tenor, plafon, skor kredit, akad, dan juga berisi ringkasan transaksi.

Gambar 3.8 Pengajuan pembiayaan dari Peminjam yang bisa dilihat pada aplikasi pendana

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id



Gambar 3.9 Checkout pembiayaan peer to peer Amartha

3) Transfer

Langkah selanjutnya adalah ke pembayaran, pendana dapat melakukan pembayaran melalui ATM atau internet Banking dengan menggunakan rekening virtual.

Gambar 3.10 Pembayaran pendana *peer to peer* Amartha

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

C. Tingkat Kesejahteraan Mitra Usaha (Usaha Mikro) PT Amartha Mikro Fintek Cabang Puri Mojokerto

Berdasarkan hasil wawancara dengan para Mitra usaha atau Peminjam pembiayaan *peer to peer* di Amartha cabang Puri Mojokerto dengan jumlah responden sebanyak 15 orang menyatakan bahwa pendapatan yang didapat telah mengalami peningkatan setelah adanya pembiayaan dari Amartha Cabang Puri Mojokerto, berikut adalah data peningkatan pendapatan Pengusaha mikro dari sebelum dan sesudah mendapatkan pembiayaan *peer to peer* Amartha.

Tabel 3.2
Data Pendapatan Pengusaha Mikro Dari Sebelum dan Sesudah Mendapatkan Pembiayaan *Peer To Peer* Amartha

Nama	Pendapatan Sebelum Pembiayaan	Pendapatan Setelah Pembiayaan
Susanti	Rp. 6.000.000	Rp. 9.000.000
Elok	Rp. 2.000.000	Rp. 4.000.000
Siti Waqiah	Rp. 9.000.000	Rp. 15.000.000
Sullastri	Rp. 3.000.000	Rp. 12.000.000
Rumiasih	Rp. 2.000.000	Rp. 5.000.000
Lilik	Rp. 6.000.000	Rp. 15.000.000
Mulyanti	Rp. 800.000	Rp. 3.200.000
Aminatun	Rp. 6.000.000	Rp. 12.000.000
Jannatin	Rp. 3.000.000	Rp. 5.000.000
Emi	Rp. 2.400.000	Rp. 4.000.000
Sri Rahayu	Rp. 4.000.000	Rp. 6.000.000
Suryati	Rp. 9.000.000	Rp. 15.000.000
Ema	Rp. 6.000.000	Rp. 12.000.000
Luluk	Rp. 6.000.000	Rp. 9.000.000
Maria	Rp. 4.500.000	Rp. 7.000.000

Sumber: Data Olahan

Ibu Susanti yang mendapatkan pembiayaan dari Amartha cabang Puri Mojokerto untuk penambahan modal usahanya, Ibu susanti mengunakan modal

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

tersebut untuk usahanya yaitu usaha menjahit dan jualan makanan, pendapatan kotor Ibu susanti sebelum mendapatkan pembiayaan Amartha sebesar Rp.6.000.000 dalam sebulan, kemudian Ibu Susanti mengajukan Pembiayaan pada Amartha sebesar Rp 3.000.000 dengan tenor 50 minggu sebagai tambahan modal usahanya, setelah adanya pembiayaan tersebut produktifitas usaha ibu Susanti mengalami kenaikan dan pendapatan beliau bertambah sebesar Rp. 9.000.000 dalam sebulan bahkan bisa lebih dari itu.[12] Begitu juga dengan ibu Elok yang memiliki usaha ternak ayam, ibu Elok juga mengajukan pembiayaan sebesar Rp. 3.000.000. Pendapatan ibu Elok sebelum mendapatkan pembiayaan dari Amartha yaitu sebesar Rp. 2.000.000 dalam sebulan, kemudian setelah adanya pembiayaan dari Amartha pendapatan ibu Elok mengalami peningkatan menjadi Rp.4.000.000.[13] begitu juga dengan Ibu Siti Waqiah yang memiliki usaha jualan jajanan, pendapatan ibu siti waqiah sebelum mendapatkan pembiayaan yaitu sebesar Rp. 9.000.000 per bulan, kemudian setelah Ibu Siti Waqiah mengajukan pembiayaan dari Amartha pendapatan ibu Siti waqiah bertambah rata-rata sebesar Rp.15.000.000 per bulan.[14] Juga dengan ibu Sulastri yang memiliki usaha ternak ayam dan menjahit, pendapatan ibu sulastri sebelumnya hanya sebesar Rp.3.000.000 perbulan, setelah mengajukan pembiayaan pada Amartha sebesar Rp.3.000.000 sebagai tambahan modal usahanya, penghasilan ibu sulastri mulai

[12] Susanti, *Wawancara*, Mojokerto. 4 Desember 2018
[13] Elok, *Wawancara*, Mojokerto. 4 Desember 2018
[14] Siti Waqiah, *Wawancara*, Mojokerto. 4 Desember 2018

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

meningkat menjadi sebesar Rp. 12.000.000 perbulan.[15] Kemudian ada juga Ibu Rumiasih yang memiliki usaha ternak ayam dan tani, awalnya penghasilan Ibu Rumiasih dalam sebulan yaitu sebesar Rp. 2.000.000, kemudian Ibu Rumiasih mengajukan pembiayaan ke Amartha sebesar Rp. 3.000.000 sebagai tambahan modal usahanya, sekarang dari usaha Ibu Rumiasih yang mendapat tambahan modal usaha tersebut bisa menghasilkan rata-rata Rp.5.000.000 per bulan bahkan bisa lebih.[16] Begitu juga dengan Ibu Lilik yang memiliki usaha warung makan dan catering, sebelumnya penghasilan rata-rata Ibu lilik hanya sebesar Rp. 6.000.000 perbulan, kemudian setelah adanya pembiayaan dari Amartha, penghasilan Ibu Lilik meningkat dengan pendapatan rata-rata per bulan yaitu Rp. 15.000.000.[17] begitu juga dengan Ibu Mulyanti yang memiliki usaha tusuk sate, sebelumnya pendapatan Ibu Mulyanti hanya sebesar Rp. 800.000 dalam sebulan, namun setelah mendapatkan pembiayaan dari Amartha, Pendapatan Ibu Mulyanti meningkat dengan rata-rata Rp. 3.200.000 perbulan.[18] Sama hal nya dengan dengan Ibu Aminatun, Ibu Aminatun memiliki usaha Jamu, sebelum mendapatkan pembiayaan dari Amartha, pendapatan Ibu Aminatun rata-rata adalah Rp. 6.000.000 dalam sebulan, setelah mendapatkan pembiayaan dari Amartha, penghasilan Ibu Aminatun meningkat dengan rata-rata pendapatan 12.000.000 perbulan, bahkan bisa lebih.[19] Begitu juga dengan Ibu Jannatin, Ibu jannatin

[15] Sulastri,*Wawancara*, Mojokerto. 4 Desember 2018
[16] Rumiasih, *Wawancara*, Mojokerto. 4 Desember 2018
[17] Lilik, *Wawancara*, Mojokerto. 4 Desember 2018
[18] Mulyanti, *Wawancara*, Mojokerto. 4 Desember 2018
[19] Aminatun, *Wawancara*, Mojokerto. 4 Desember 2018

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

memiliki usaha pigora dan tiplek, sebelumnya rata-rata pendapatan Ibu Jannatin adalah sebesar Rp.3.000.000, setelah mendapatkan pembiayaan Amartha pendapatan Ibu Jannatin meningkat, rata-rata pendapatan Ibu Jannatin setiap bulan menjadi Rp.5.000.000 bahkan bisa lebih.[20] Hal ini sama juga dengan Ibu Emi, Ibu Emi memiliki usaha ternak bebek, pendapatan Ibu Emi rata-rata perbulan adalah Rp.2.400.000, setelah mendapatkan pembiayaan pada Amartha pendapatan Ibu Emi bertambah dengan rata-rata penghasilan sebesar Rp.4.000.000 bahkan bisa lebih dari itu.[21] Begitu juga dengan Ibu Sri Rahayu, Ibu Sri rahayu memiliki usaha ternak ayam bangkok, rata-rata pendapatan Ibu Sri Rahayu dalam sebulan sebesar Rp. 4.000.000, setelah mendapatkan pembiayaan Amartha Pendapatan Ibu Sri Rahayu meningkat dengan rata-rata pendapatan sebesar Rp. 6.000.000.[22] Begitupun juga dengan Ibu Suryati, Ibu Suryati memiliki usaha warung makan, pendapatan Ibu Suryati rata-rata dalam sebulan adalah Rp.9.000.000. Sesudah mendapatkan pembiayaan Amartha pendapatan Ibu Suryati meningkat rata-rata 15.000.000 perbulan, bahkan bisa lebih.[23] Begitu juga dengan Ibu Ema, Ibu Ema memiliki Usaha produksi cobek, pendapatan Ibu Ema sebelum mendapatkan pembiayaan rata-rata sebesar Rp.6.000.000, dan setelah mendapatkan pembiayaan Amartha pendapatan Ibu Ema meningkat dengan rata-rata sebesar Rp.12.000.000 bahkan bisa lebih.[24]Sama halnya dengan Ibu Luluk, Ibu luluk memiliki usaha

[20] Jannatin, *Wawancara*, Mojokerto. 4 Desember 2018
[21] Emi, *Wawancara*, Mojokerto. 4 Desember 2018
[22] Sri Rahayu, *Wawancara*, Mojokerto. 4 Desember 2018
[23] Suryati, *Wawancara*, Mojokerto. 4 Desember 2018
[24] Ema, *Wawancara*, Mojokerto. 4 Desember 2018

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

warung dan jualan kacang, sebelumnya pendapatan Ibu Luluk rata-rata dalam sebulan adalah sebesar Rp.6.000.000 perbulan. setelah mendapatkan pembiayaan Amartha pendapatan Ibu luluk meningkat menjadi Rp.9.000.000 perbulan. Begitu juga dengan Ibu Maria, Ibu Maria memiliki usaha seleb keliling, sebelumnya pendapatan Ibu Maria rata-rata adalah Rp. 4.500.000, setelah mendapatkan pembiayaan Amartha pendapatan Ibu Maria meningkat dengan rata-rata sebesar Rp.7.500.000 bahkan bisa lebih.[25] dari hasil wawancara yang dilakukan kepada responden yaitu 15 mitra usaha pembiayaan Amartha secara keseluruhan pembiayaan yang diterima masih dalam tahap pertama, yaitu masih dengan plafon Rp.3000.000 dan dengan tenor 50 minggu atau 1 tahun.

Selain hasil wawancara terkait pendapatan mitra usaha yang meningkat, berikut juga didapat hasil wawancara terkait dengan tingkat kesejahteraan mitra usaha berdasarkan indikator *Maqāṣid Al-sharī'ah*:

1. Perlindungan Agama

Terkait Perlindungan agama responden jika dilihat dari segi pembiayaan yang diterima dari Amartha sehingga mempengaruhi hasil usaha, dapat kita lihat dari seberapa besar tingkat zakat, infaq atau shadaqah yang dikeluarkan oleh responden. Berikut adalah beberapa pernyataan responden terkait zakat dan infaq yang dikeluarkan:

[25] Maria, *Wawancara*, Mojokerto. 4 Desember 2018

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

“ ya… kalau dulu tidak bisa mengeluarkan infaq/shadaqah, sekarang sudah bisa mengeluarkan meskipun sedikit, biasanya infaq ke masjid.[26] Kalau dulu sedekahnya Cuma dari panen sawah, sekarang sedekahnya bisa bertambah juga dari usaha, jadi lebih banyak sekarang[27] Alhamdulillah…. Bisa sedekah dikit.[28] Sedekahnya lebih bertambah sekarang.[29] Dulu masih susah, blom bisa sedekah, sekarang sudah bisa tapi dikit dikit.[30] Tidak bertambah, tapi Alhamdulillah sedekah lancar terus dari sebelum pembiayaan Amartha juga.[31] Sedekah hanya bertambah dikit.[32] Sedekah saya sekarang bertambah lebih banyak[33]”

Dari hasil wawancara dengan Mitra Usaha Amartha terkait Zakat/infaq/shadaqoh yang dikeluarkan, para Mitra Usaha tidak mau menyebutkan jumlah nominal yang dikeluarkan, hal ini karena bersifat pribadi. Selain itu jumlah nominal yang dikeluarkan untuk shadaqah juga tidak pasti setiap bulannya dan juga tergantung kebutuhan mitra usaha. Seperti yang dinyatakan oleh ibu Siti Waqiah dan Ibu Suryati bahwa shadakahnya akan bertambah banyak jika penghasilannya juga bertambah banyak. Hal ini juga mewakili responden lainnya. Berbeda dengan Ibu Elok, Ibu elok menyatakan bahwa shadaqahnya lancar namun tidak bertambah. Sedangkan Ibu Sulastri dan Ibu Suryati

[26] Susanti, *Wawancara,* Mojokerto. 4 Desember 2018
[27] Siti Waqi’ah, *Wawancara,* Mojokerto. 4 Desember 2018
[28] Sulastri, *Wawancara,* Mojokerto. 4 Desember 2018
[29] Lilik, *Wawancara,* Mojokerto. 4 Desember 2018
[30] Maria, *Wawancara,* Mojokerto. 4 Desember 2018
[31] Elok, *Wawancara,* Mojokerto. 4 Desember 2018
[32] Ema, *Wawancara,* Mojokerto. 4 Desember 2018
[33] Suryati, *Wawancara,* Mojokerto. 4 Desember 2018

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

menyatakan bahwa sedekahnya mulai bertambah meskipun sedikit. Hal ini juga mewakili rata-rata pernyataan responden.

2. Perlindungan Jiwa

Perlindungan jiwa yang dilakukan responden terhadap diri dan keluarganya dapat dilihat dari dua hal, antara lain yaitu kecukupan makanan yang diberikan kepada keluarganya dan terkait dengan permasalahan kesehatan (asuransi) sesudah mendapatkan pembiayaan.

a. Kecukupan dalam memberi makan keluarganya

Kecukupan dalam memberi makan adalah hal yang sangat pokok bagi Mitra Usaha Amartha atau penerima pembiayaan, hampir sebagian besar penghasilan usahanya digunakan untuk mencukupi kebutuhan makan terlebih dahulu. Berikut adalah pernyataan responden terkait dengan kecukupan dalam memberi makan keluarga: salah satunya adalah Ibu Siti Waqiah yang menyatakan bahwa dari hasil usahanya sebelum mendapatkan pembiayaan Amartha sudah mencukupi untuk kebutuhan makan, akan tetapi setelah mendapatkan pembiayaan Amartha hasil usahanya meningkat dan kebutuhan makan lebih tercukupi dengan sangat baik, begitu juga dengan responden lainnya, secara keseluruhan sudah mampu mencukupi kebutuhan makan sebelum mendapatkan pembiayaan Amartha, namun kebutuhan makan menjadi lebih baik dan mewah setelah mendapatkan pembiayaan Amartha.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

b. Kesehatan (Asuransi)

Selain perlindungan jiwa terkait dengan kecukupan dalam memberi makan keluarga penerima pembiayaan Amartha juga dapat dilihat dari perlindungan lainnya yaitu kesehatan (asuransi). Berikut adalah pernyataan responden terkait dengan Asuransi kesehatan: salah satunya yaitu Ibu Elok dan 3 responden lainnya yang sudah mengikuti BPJS sebelum mendapatkan pembiayaan Amartha. Begitu juga dengan Ibu Runiasih yang sudah mengikuti program BPJS namun berhenti ditengah jalan dan tidak bisa membayar angsuran tiap bulannya, setelah mendapatkan pembiayaan dari Amartha untuk modal usahanya, Ibu Runiasih dapat aktif mengikuti dan membayar angsuran BPJS lagi. Berbeda dengan Ibu Susanti dan 10 responden lainnya, yang menyatakan bahwa sebelum mendapatkan pembiayaan dari Amartha hasil usaha hanya bisa digunakan untuk kebutuhan pokok saja dan tidak memikirkan untuk mengikuti asuransi kesehatan, namun setelah mendapatkan pembiayaan dari Amartha hasil usaha meningkat sehingga mampu untuk mengikuti program BPJS dan dapat membayar angsuran BPJS setiap bulannya. Namun ada 3 responden yang masih tidak mampu untuk mengikuti asuransi kesehatan ataupun BPJS hal ini dikarenakan kebutuhan pokok mereka masih banyak yang harus dipenuhi dari pada mengikuti BPJS.

3. Perlindungan Akal

Perlindungan akal dapat dilihat dari sudah terpenuhinya atau tidak kebutuhan yang diberikan responden untuk mencukupi pendidikan anak-anaknya. Berikut adalah pernyataan responden terkait kebutuhan untuk mencukupi biaya

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

pendidikan: Ibu Susanti beliau menyatakan bahwa kebutuhan biaya untuk mencukupi anaknya sebelumnya mengalami sering mengalami kesulitan bahkan biasanya sampe berhutang-hutang ke tetangga, akan tetapi sekarang sudah bisa tercukupi dengan baik berkat pembiayaan dari Amartha. Begitu juga dengan Ibu Elok, Ibu Elok memang sudah berniat mengajukan pembiayaan Amartha untuk modal usaha, dan hasil usaha tersebut untuk membantu kuliah anaknya, sehingga pendidikan anaknya sekarang sudah tercukupi dengan baik. Sama halnya dengan Ibu Lilik, beliau juga sudah mempersiapkan asuransi pendidikan untuk anaknya, sehingga kelak pendidikan anaknya dapat terfasilitasi dengan baik. Begitupun dengan Ibu Aminatun, sebelumnya Ibu Aminatun juga mengalami kesulitan dalam memenuhi biaya pendidikan anaknya, bahkan untuk membeli perlengkapan sekolah Ibu Aminatun harus menghutang kepada saudaranya, setelah mendapatkan pembiayaan Amartha untuk usahanya, dari hasil usaha terbsebut dapat membantu mencukupi kebutuhan pendidikan anaknya. Berbeda dengan Ibu Runiasih dan 10 responden lainnya menyatakan bahwa sebelumnya biaya pendidikan anaknya memang sudah tercukupi akan tetapi setelah mendapatkan pembiayaan dari Amartha untuk modal usaha, dari hasil usahanya tersebut dapat lebih membantu memenuhi kebutuhan pendidikan anaknya.

4. Perlindungan Keturunan

Perlindungan keturunan dapat dilihat dari harta yang sudah disiapkan oleh mitra usaha untuk keturunannya, berikut pernyataan responden terkait dengan persiapan harta untuk keluarganya: Ibu Elok menyatakan bahwa sudah

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

mempersiapkan harta untuk anaknya berupa rumah, begitu juga dengan Ibu Emi yang sudah menyiapkan rumah untuk keturunanya nanti. Sedangkan Ibu Siti Waqiah dan Ibu Runiasih sudah menyiapkan sawah untuk keturunanya, begitu juga dengan Ibu Ema yang sudah menyiapkan tanah untuk keturunanya. Sama halnya dengan Ibu Sri Rahayu yang menyatakan bahwa sudah menyiapkan Asuransi pendidikan buat anaknya. Berbeda dengan Ibu Susanti dan 9 responden lainnya yang menyatakan bahwa masih proses rencana, dan saat ini masih belum bisa menyiapkan harta untuk keturunannya.

5. Perlindungan Harta

Perlindungan harta mitra usaha Amartha dapat dilihat dari seberapa besar aset yang sudah bertambah setelah mendapatkan pembiayaan dari Amartha, karena aset merupakan hasil dan tujuan dari usaha mitra usaha Amartha untuk meningkatkan kesejahteraannya. Sehingga aset dapat dikategorikan sebagai hasil dari perlindungan harta yang dimiliki Mitra usaha Amartha.

Berdasarkan wawancara yang dilakukan kepada Mitra Usaha Amartha cabang Puri Mojokerto Aset yang dimiliki sebelum mendapatkan pembiayaan Amartha cabang Puri Mojokerto secara keseluruhan dari pernyataan responden tidak mengalami peningkatan atau pertambahan aset, karena kebanyakan dari mereka hanya mengalokasikan pendapatan untuk kebutuhan sandang dan pangan saja. Sedangkan untuk aset, mereka belum berpikiran karena pendapatan yang dihasilkan hanya bisa mencukupi kebutuhan pokok saja. Hal ini seperti yang dinyatakan oleh Ibu susanti dan 14 responden lainnya bahwa aset tidak bertambah

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

karena pendapatan digunakan untuk kebutuhan pokok saja, dan juga untuk memutar modal usaha lagi.

Sesudah mendapatkan tambahan modal dari pembiayaan Amartha Puri Mojokerto, aset yang dimiliki responden mulai meningkat. Seperti Ibu susanti, setelah mendapatkan tambahan modal usaha dari Amartha Ibu susanti sudah bisa membeli peralatan rumah tangga dan mesin jahit untuk usahanya. Begitu juga dengan 7 responden lainnya, yang menyatakan bahwa sudah bisa membeli perlengkapan rumah tangga dari hasil usahanya setelah mendapatkan pembiayaan dari Amartha. Berbeda dengan Ibu Elok dan 3 responden lainnya yang menyatakan bahwa belum bisa membeli aset meskipun sudah mendapatkan pembiayaan pada Amartha, karena kebutuhan pokoknya masih banyak. Sedangkan Ibu Sri Rahayu menyatakan bahwa semenjak mendapatkan tambahan modal usaha dari Amartha Ibu Sri rahayu sudah bisa membeli sepeda motor.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

BAB IV

ANALISIS MODEL BISNIS *PEER TO PEER LENDING SYARĪ'AH* DALAM MENINGKATKAN KESEJAHTERAAN USAHA MIKRO BERDASARKAN *MAQĀṢID AL-SYARĪ'AH PADA* PT AMARTHA MIKRO FINTEK CABANG PURI MOJOKERTO

A. Analisis Implementasi Model Bisnis *Peer to Peer Lending Syarī'ah* Pada PT Amartha Mikro Fintek Cabang Puri Mojokerto

Implementasi *peer to peer lending* pada PT Amartha mikro fintek cabang Puri Mojokerto hanya terfokus pada pembiayaan bagi Usaha Mikro saja. Sedangkan untuk produk investasi *peer to peer lending* sudah diatur dan dikelola oleh kantor pusat langsung karna bersifat *online*. Pembiayaan *peer to peer lending Amartha* adalah pembiayaan dengan sistem mempertemukan mitra usaha (Usaha Mikro) dengan investor secara *online*. Akan tetapi pada praktiknya dalam pembiyaan Amartha cabang Puri Mojokerto juga menerapkan sistem *offline* dengan langsung terjun ke lapangan, terutama dalam hal penyeleksian mitra peminjamnya.

Amartha cabang Puri Mojokerto memiliki kualifikasi mitra peminjam yang cukup berbeda dari lembaga keuangan *peer to peer lending* yang lain, mitra peminjam pada pembiayaan Amartha harus merupakan seorang perempuan. Hal ini dilakukan Amartha karna adanya hasil riset dari luar yang mengatakan bahwa pembiayaan ke perempuan lebih disiplin dan tingkat kredit macet lebih rendah.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Amartha juga beralasan menyasar perempuan sebagai peminjam agar perempuan bisa memberi manfaat secara langsung bagi keluarganya. Meskipun sang suami bekerja, para ibu-ibu juga tetap dapat menghasilkan uang. Selain itu perempuan merupakan segmen yang termajinalkan. Yaitu masih adanya rentang kesetaraan antara perempuan dan laki-laki di sektor ekonomi. Sehingga dengan adanya pembiayaan ini dapat mendorong pemberdayaan terhadap perempuan.

Proses pembiayaan pada Amartha cabang Puri Mojokerto sangat memudahkan bagi pengusaha mikro yang membutuhkan modal, hal ini dikarenakan Amartha tidak mensyaratkan adanya agunan atau jaminan dalam produk pembiayaanya. Seperti yang diketahui bahwa selama ini lembaga keuangan baik bank maupun non bank mengeluarkan produk pembiayaan yang mensyaratkan adanya agunan atau jaminan dan hal ini lah yang mempersulit para pengusaha mikro dalam mengakses pembiayaan, sehingga banyak sekali pengusaha mikro yang belum bisa *bankcable*. Maka dengan adanya pembiayaan yang dikeluarkan oleh Amartha ini dapat menjadi peluang tersendiri bagi pengusaha mikro untuk mendapatkan pembiayaan.

Amartha juga menggunakan sistem keuangan berbasis syariah, dalam transaksi yang diterapkannnya tidak mengandung unsur gharar, maysir, riba, zalim, risywah, barang haram dan maksiat. Akad antara pemodal dan peminjam dalam transaksi pembiayaan *peer to peer* pada Amartha juga telah disusun berdasarkan prinsip syariah. Terdapat tiga akad yang digunakan, yaitu *al-*

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

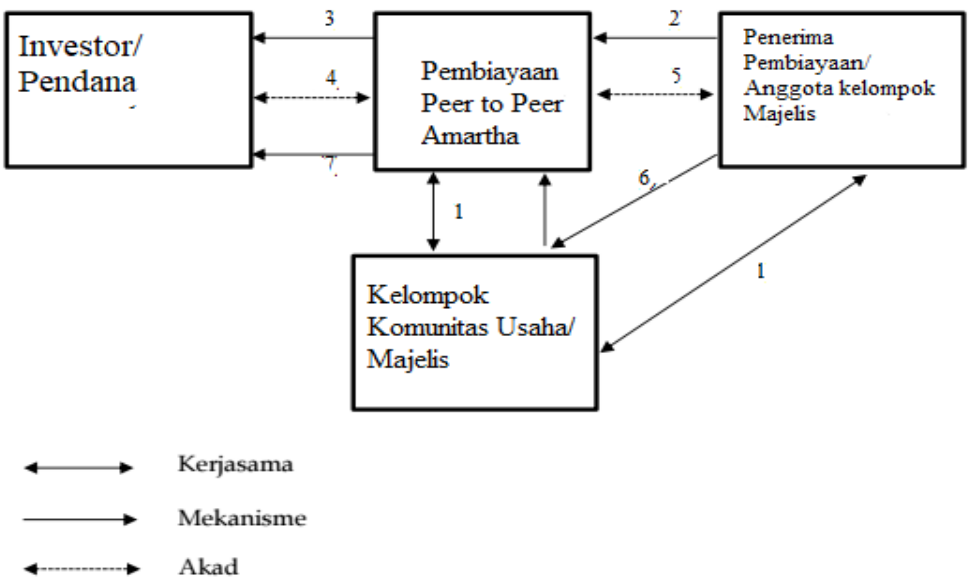
Murābahah, *Al-Ijārah* dan *al-Hiwālah*. Akad tersebut digunakan sesuai dengan tujuan pembiayaan yang diajukan oleh peminjam

Pertama, aqad *al-Murabahah*, dalam aplikasinya aqad *al-Murabahah* yaitu aqad pembiayaan dengan sistem jual beli, dimana Amartha setelah mempelajari kebutuhan pembelian barang yang dikehendaki oleh peminjam, kemudian Amartha memberitahukan kepada lender (investor) terkait tujuan pembiayaan dan barang yang akan dibeli oleh peminjam, setelah itu lender (investor) akan memberikan dana dan meminta kepada peminjam untuk membeli barang tersebut dan menjual kepada peminjam sebesar harga pokok pembelian ditambah margin. Pembayaran atas pembelian barang tersebut oleh peminjam kepada lender bisa dilakukan dengan mengangsur setiap minggu dan besarnya angsuran yang telah disepakati diawal. Pembiayaan dengan akad al-Murabahah ini biasanya digunakan oleh Amartha terhadap barang yang berwujud, seperti pembiayaan terhadap alat-alat pertanian, perlengkapan untuk dagang dan lain-lain.

Kedua, Aqad *al-Ijārah*, biasanya akad ini digunakan oleh amartha untuk pembiyaan yang bersifat jasa, atau barang tidak berwujud seperti pembiayaan bayar sekolah, bayar rumah sakit dll. *Ketiga*, aqad *al-Hiwālah*, biasanya digunakan oleh Amartha sebagai aqad untuk penalangan bayar hutang yang bersifat mendesak, seperti pembayaran hutang. Dari ketiga akad pembiayaan tersebut Amartha lebih banyak menggunakan akad *al-Murābahah* sebagai aqad pembiayaan untuk Usaha Mikro.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Praktik Pembiayaan *Peer to Peer* Amartha ini telah sesuai dengan Fatwa DSN MUI NO:117/DSN-MUI/II/2018 tentang Layanan Pembiayaan Berbasis Teknologi Informasi berdasarkan Prinsip Syariah. Model praktik pembiayaan *peer to peer* Amartha dalam Fatwa DSN MUI NO:117/DSN-MUI/II/2018, tergolong dalam jenis model pembiayaan berbasis komunitas, yaitu model pembiayaan yang diberikan kepada anggota komunitas yang membutuhkan pembiayaan dengan skema pembayarannya dikoordinasikan melalui pengurus komunitas. Untuk mendapatkan pembiayaan *peer to peer* Amartha, para anggota yaitu para pengusaha mikro harus membuat kelompok sendiri yang terdiri dari 15-20 orang. Kemudian pihak Amartha akan memberikan Tim Pendamping Lapangan yang akan mengkoordinasi para anggota kelompok terkait dengan penngajuan pembiayaan hingga skema pembayaran angsuran. Berikut adalah gambar model mekanisme pembiayaan *peer to peer* Amartha yang berbasis komunitas.



Gambar 4.1 Model Pembiayaan peer to peer Amartha yang berbasis komunitas

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Dari gambar di atas, mekanisme pembiayaan *peer to peer* Amartha yang berbasis komunitas dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Pelaku usaha atau Mitra Usaha yang tergabung dalam anggota komunitas kelompok majelis akan bekerjasama dengan Amartha cabang Puri Mojokerto.
2. Mitra Usaha mengajukan pembiyaan modal usaha kepada investor melalui Amartha cabang Puri Mojokerto sebagai penyelenggara
3. Selanjutnya Amartha melalui *website peer to peer* akan menawarkan aplikasi pengajuan pembiayaan Mitra Usaha kepada Pendana/ Investor
4. Pendana akan menyalurkan dana pembiayaan kepada mitra usaha melalui Amartha sebagai pihak penyelenggara, dengan akad wakalah.
5. Selanjutnya Amartha sebagai wakil akan meneruskan penyaluran dana dari investor tersebut dengan memakai akad *Murabahah/ Ijarah/ wakalah* kepada Mitra Usaha atau penerima pembiyaan.
6. Mitra Usaha atau Penerima pembiayaan akan melakukan pembayaran angsuran pembiayaan melalui komunitas atau kelompok anggota majelis yang bekerjasama dengan Amartha. Dalam hal ini Amartha juga akan menerapkan sistem tanggung renteng jika ada salah satu anggota yang tidak mampu membayar angsuran pembiayaanya.
7. Amartha akan menyerahkan imbal hasil yang didapat dari Mitra Usaha atau penerima pembiyaan langsung kepada pemberi pembiayaan atau pendana. Dalam hal ini, Amartha juga akan memotong hasil dari imbal hasil yang diberikan Penerima Pembiayaan sebesar 5% sebagai ujrah.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Pada aplikasi proses pembiayaannya, Amartha akan mengirim tim ke lapangan langsung untuk menawarkan pembiayaan *peer to peer lending*. Setelah mendapatkan calon Mitra Usaha selaku calon penerima pembiayaan Tim Amartha akan meminta kepada mitra usaha untuk membentuk kelompok majelis yang beranggotakan 15-20 orang dengan usia maksimal 58 tahun. Setelah kelompok terbentuk Tim Amartha akan membantu proses pendaftaran calon peminjam. Calon peminjam diminta untuk memberikan dokumen-dokumen yang dibutuhkan untuk proses pendaftaran seperti, Fotocopy KTP Suami Istri, Kartu Keluarga, Pasphoto Suami Istri. Selanjutnya Tim Amartha akan langsung melakukan survey ke rumah-rumah calon peminjam. Survey tersebut mencakup kondisi keuangan, usaha,dan kondisi rumah serta melakukan interview terhadap calon peminjam. *Interview* ini merupakan bagian dari kuesioner yang ada didalam aplikasi Amartha, yang bertujuan untuk mengukur skor kredit peminjam. Setelah itu tim Amartha akan melakukan pelatihan dan pengenalan terkait pembiayaan, sistem, dan kebijakan bagi calon peminjam selama 2 hari. Kemudian dilanjutkan dengan pengesahan atau persetujuan yang mana calon peminjam (ibu-ibu) yang didampingi suami menandatangani surat perjanjian akad yang sudah disiapkan oleh tim Amartha. Setelah proses pengesahan Tim Amartha akan langsung menguploud semua data profil peminjam yang sudah didapatkannya ke dalam aplikasi yang sudah dirancang untuk dioperasikan Tim Pendamping Lapangan Amartha secara online. Hal ini dilakukan agar peminjam segera mendapatkan pendanaan dari investor. Setelah peminjam mendapatkan dana, selanjutnya tim

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Amartha akan meminta calon-calon peminjam untuk kumpul kelompok majelis per minggu. Kumpul kelompok majelis ini bersifat wajib. Dalam kumpul majelis per minggu itu lah para peminjam akan membayar angsuran pembiayaanya. Selain itu Kumpul majelis per minggu ini juga bertujuan untuk monitoring dan membimbing calon peminjam dalam mengelola keuangan usahanya

Selain sistem pembiayaan yang berbasis komunitas Amartha juga memiliki sistem yang unik diantaranya adalah sistem *Credit Scoring* untuk mengevaluasi peminjam dalam mendapatkan kredit. Dengan sistem ini, calon peminjam dinilai layak atau tidak untuk mendapatkan pinjamannya. Sistem credit scoring yang dilakukan oleh Amartha ini berbeda dengan sistem *credit scoring* yang dilakukan oleh lembaga keuangan pada umumnya, yang mana lebih menekankan pada riwayat pembayaran dengan BI checking. Amartha mengembangkan skor kredit dengan melakukan analisa resiko melalui pendekatan psikologis dan kepribadian peminjam. Dengan cara mengukur bagaimana korelasi kemungkinan kredit macet dengan kepribadian seseorang seperti sikap, niat baik, dan kepercayaan diri peminjam. Selain itu, juga ada sistem tanggung renteng (*group lending*), dalam sistem tanggung renteng, Amartha akan meminta calon peminjam perorangan yang membutuhkan modal untuk membentuk kelompok majelis yang beranggotakan 15-20 orang, dari kelompok ini harus sepakat melakukan tanggung renteng atau menanggung resiko secara bersama apabila ada anggota kelompok yang gagal bayar. Sistem tersebut juga dinilai cocok dengan segmen ibu-ibu yang tumbuh bersama dalam lingkungan tetangga yang mana

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

lingkungan tetangga adalah lingkungan yang sangat kental dengan kesosialisasian, yang memiliki sikap tolong menolong dan toleransi yang tinggi. Prinsip tolong menolong ini, seperti apa yang Allah firmankan:

وَتَعَاوَنُواْ عَلَى ٱلۡبِرِّ وَٱلتَّقۡوَىٰۖ وَلَا تَعَاوَنُواْ عَلَى ٱلۡإِثۡمِ وَٱلۡعُدۡوَٰنِۚ وَٱتَّقُواْ ٱللَّهَۖ إِنَّ ٱللَّهَ شَدِيدُ ٱلۡعِقَابِ

"….Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya" [1]

B. Analisis Model Bisnis Peer to Peer Lending Syari'ah Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Usaha Mikro berdasarkan *Maqāṣid Al-sharī'ah* Pada PT Amartha Mikro Fintek cabang Puri Mojokerto

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan kepada Mitra Usaha Amartha yaitu selaku penerima pembiayaan *peer to peer* Amartha cabang Mojokerto Puri, berikut adalah hasil analisis terkait pembiayaan peer to peer Amartha dalam meningkatkan kesejahteraan Usaha Mikro dengan indikator *Maqāṣid Al-sharī'ah*:

1. Perlindungan Agama (*ad-din*)

Perlindungan agama yang dianalisis dari Mitra Usaha Amartha dapat dilihat dari zakat/ infaq/ shadaqah yang dikeluarkannya. Zakat/ infaq/ shadaqah merupakan perlindungan agama dari tingkat dharuriyat. Zakat/ infaq/ shadaqah

[1] Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan terjemahnya*, (Jakarta: Maghfiroh Pustaka, 2006)

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

adalah bukti dari keimanan seseorang terhadap Allah. Dengan mengeluarkan zakat/infaq/shadaqoh secara batin manusia akan lebih tenang karna zakat, infaq/shadaqoh merupakan harta yang di investasikan untuk bekal diakhirat kelak. Selain itu zakat/ infaq/ shadaqah merupakan hal yang dapat menjauhkan dari musibah, meningkatkan pahalah dan dapat meningkatkan rizki. Sebagaimana Firman Allah :

مَّثَلُ ٱلَّذِينَ يُنفِقُونَ أَمۡوَٰلَهُمۡ فِي سَبِيلِ ٱللَّهِ كَمَثَلِ حَبَّةٍ أَنۢبَتَتۡ سَبۡعَ سَنَابِلَ فِي كُلِّ سُنۢبُلَةٖ مِّاْئَةُ حَبَّةٖۗ وَٱللَّهُ يُضَٰعِفُ لِمَن يَشَآءُۚ وَٱللَّهُ وَٰسِعٌ عَلِيمٌ

"Perumpamaan (nafkah yang dikeluarkan oleh) orang-orang yang menafkahkan hartanya di jalan Allah adalah serupa dengan sebutir benih yang menumbuhkan tujuh bulir, pada tiap-tiap bulir seratus biji. Allah melipat gandakan (ganjaran) bagi siapa yang Dia kehendaki. Dan Allah Maha Luas (karunia-Nya) lagi Maha Mengetahui".[2]

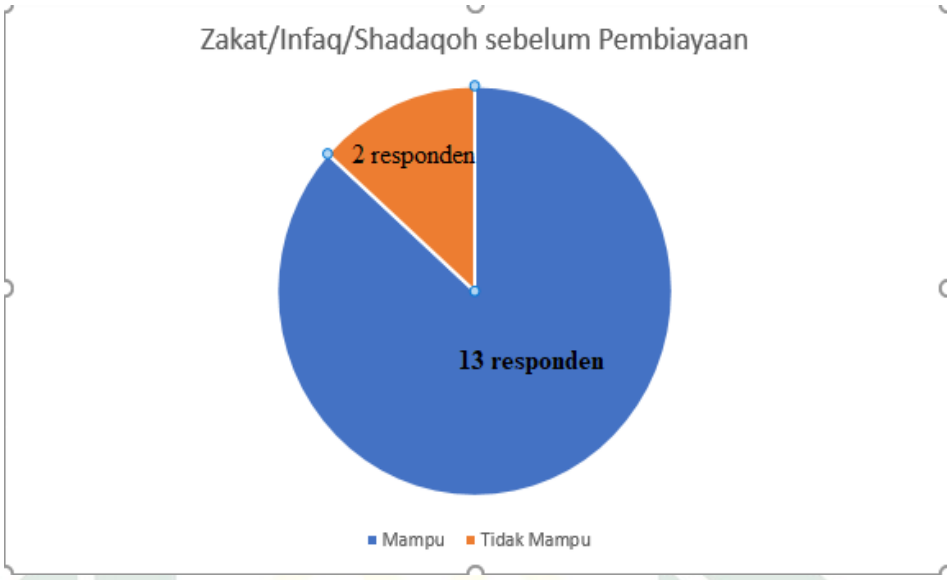
Dari ayat diatas dapat dijelaskan bahwa dengan mengeluarkan zakat/infaq/shadaqah, Allah akan melipat gandakan pahala orang yang sudah mengeluarkannya.

Penambahan biaya modal usaha akan mempengaruhi peningkatan pendapatan mitra usaha, sehingga penghasilan Mitra Usaha juga sangat mempengaruhi zakat/infaq/shadaqah yang dikeluarkan oleh Mitra Usaha, berikut adalah pernyataan Mitra Usaha sebelum usahanya mendapatkan tambahan

[2] Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan terjemahnya*, (Jakarta: Maghfiroh Pustaka, 2006)

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

pembiayaan modal dari Amartha terkait dengan zakat/infaq/shadaqah yang dikeluarkan:



Gambar 4.2 Pernyataan Zakat/Infaq/Shadaqah Responden Sebelum Pembiayaan[3]

Berdasarkan gambar 4.2 diagram diatas menunjukkan data responden yang mengeluarkan zakat/infaq/shadaqah sebelum mendapatkan pembiayaan peer to peer Amartha cabang Puri Mojokerto. Data tersebut menunjukkan bahwa dari 15 responden ada sebanyak 13 responden yang sudah mengeluarkan zakat/infaq/shadaqah sebelum mendapatkan pembiayaan peer to peer Amartha cabang Puri Mojokerto. Dan sebanyak 2 orang yang belum mampu untuk mengeluarkan zakat/infaq/shadaqah.

[3] Sumber: Data Olahan

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Gambar 4.3 Pernyataan Zakat/Infaq/Shadaqah Responden Setelah Pembiayaan[4]

Berdasarkan Gambar 4.3 diagram tersebut menunjukkan data pengeluaran zakat/infaq/shadaqah responden setelah mendapatkan pembiayaan dari *peer to peer* Amartha cabang Puri Mojokerto. Dari data tersebut menunjukkan bahwa secara keseluruhan yaitu 15 responden telah mampu mengeluarkan zakat/infaq/shadaqah. Hal ini menunjukkan bahwa pembiayaan *peer to peer* Amartha cabang Puri Mojokerto mempengaruhi pendapatan Mitra usaha, sehingga Mitra Usaha mampu mengeluarkan zakat/ infaq/ shadaqah, bahkan yang sebelumnya sudah mampu mengeluarkan zakat/ infaq/ shadaqah kini mampu mengeluarkan lebih banyak.

2. Perlindungan Jiwa (*an-nafs*)

Perlindungan jiwa merupakan perlindungan keselamatan jiwa manusia. Terkait dengan keselamatan jiwa manusia, hal yang paling pokok adalah

[4] Sumber: Data olahan

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

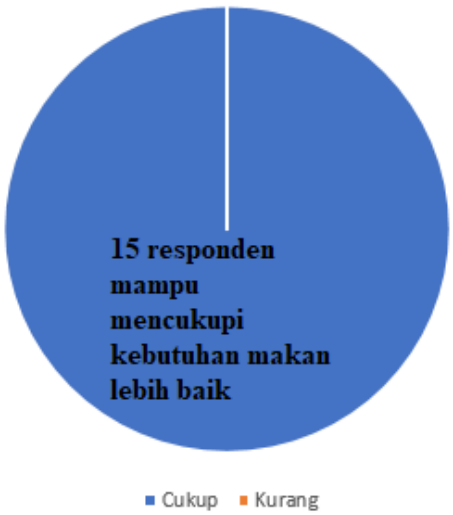
kecukupan makan. Manusia dapat melindungi jiwanya, salah satunya adalah dengan mengkonsumsi makanan yang halal dan baik. Perlindungan jiwa dibagi menjadi tiga tingkat yang pertama yaitu *dharuriyyat*, pada tingkat dharuriyyat manusia dapat mencukupi kebutuhan pokok seperti dapat mencukupi makan, kedua adalah hajiniyyat, pada hajiniyyat manusia dapat mengkonsumsi makanan yang baik, hahal, lezat dan mewah. Yang ketiga adalah tahsiniyyat, dimana terdapat hubungan dengan etika berkonsumsi. Berikut adalah pernyataan responden terkait perlindungan jiwa atas kecukupan kecukupan makanan:

Gmabar 4.4 Perlindungan Jiwa atas Kecukupan Makan sebelum Pembiayaan[5]

Berdasarkan gambar 4.4 diagram diatas adalah Mitra Usaha Amartha cabang Puri Mojokerto dalam mencukupi kebutuhan makan sebelum mendapatkan pembiayan. Data tersebut menunjukan bahwa dari 15 responden secara keseluruhan menunjukkan kemampuan dalam memenuhi kebutuhan kecukupan makan.

[5] Sumber: Data Olahan

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id



Gambar 4.5 Perlindungan Jiwa Kecukupan Makan setelah pembiayaan[6]

Berdasarkan gambar 4.5 diagram diatas adalah data responden terkait perlindungan jiwa dalam kecukupan makan setelah mendapatkan pembiayaan *peer to peer* Amartha cabang Puri Mojokerto. Data tersebut menunjukkan bahwa sebanyak 15 responden secara keseluruhan mampu mencukupi kebutuhan makan, setelah adanya pembiayaan dari *peer to peer* Amartha cabang Puri Mojokerto, responden mengalami peningkatan dalam mencukupi kebutuhan makannya.

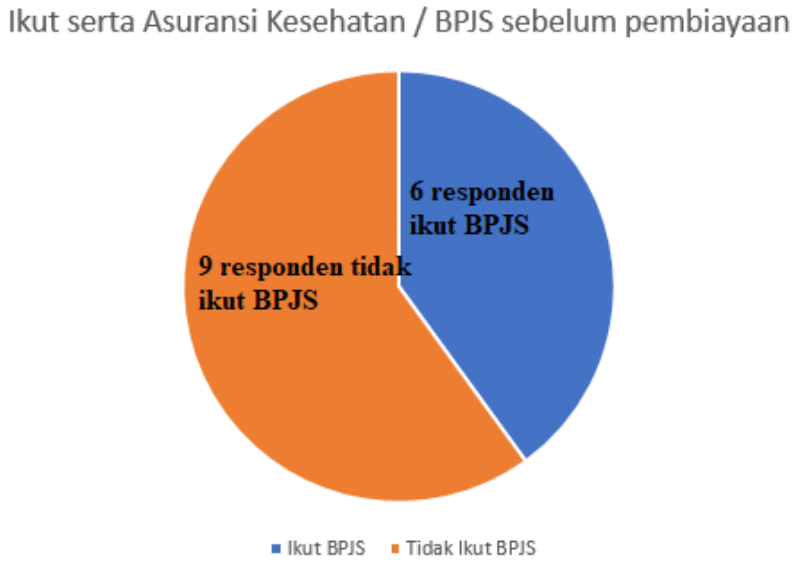
Berdasarkan data diatas dapat diketahui bahwa Mitra Usaha Amartha telah dapat memenuhi kebutuhan kecukupan makan sebelum mendapatkan pembiayaan dari Amartha cabang Puri Mojokerto akan tetapi setelah mendapatkan pembiayaan dari Amartha cabang Puri Mojokerto tingkat kecukupan makan Mitra Usaha Amartha menjadi lebih meningkat.

Perlindungan jiwa tidak hanya bisa diukur dengan kecukupan makan tetapi juga bisa di ukur dengan Kesehatan. Perlindungan Jiwa juga bisa dilakukan

[6] Sumber: Data Olahan

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

dengan mempersiapkan asuransi kesehatan. Berikut adalah hasil Analisa dari perlindungan jiwa terkait dengan kesehatan:



Gambar 4.6 Perlindungan Jiwa terkait Kesehatan (Asuransi) sebelum pembiayaan[7]

Berdasarkan Gambar 4.6 diagram diatas adalah data responden terkait dengan perlindungan jiwa atas kesehatan sebelum mendapatkan pembiayaan. Data diatas tersebut menunjukkan bahwa dari 15 responden, 9 diantaranya telah mampu mengikuti program BPJS dan sebanyak 6 diantaranya tidak mampu mengikuti BPJS.

[7] Sumber :Data Olahan

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Gambar 4.7 Perlindungan Jiwa terkait Kesehatan (Asuransi) setelah pembiayaan[8]

Berdasarkan gambar 4.7 diagram diatas menunjukkan data responden terkait perlindungan Jiwa atas Kesehatan setelah pembiayaan. Data diatas menunjukkan bahwa setelah mendapatkan pembiayaan peer to peer Amartha cabang Puri Mojokerto ada sebanyak 12 responden dari 15 responden yang mengikuti program BPJS, dan ada 3 responden yang masih tidak mampu untuk mengikuti program BPJS.

Dari hasil Analisa diatas dapat dijelaskankan bahwa pembiayaan peer to peer Amartha cabang Puri Mojokerto dapat membantu meningkatkan pendapatan Mitra usahanya sehingga dari pendapatan yang meningkat tersebut Mitra Usaha mampu mengikuti program BPJS.

3. Perlindungan Akal (*Al-'aql*)

Manusia diwajibkan untuk menjaga akalnya dan tidak merusaknnya, sesuai dengan syari'at bahwa manusia dilarang meminum minuman haram yang

[8] Sumber : Data Olahan

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

memabukkan hal tersebut bertujuan agar akal manusia tetap dalam keadaan baik. Manusia juga diwajibkan untuk menuntut ilmu dan mengembangkan pengetahuannya. Perlindungan akal dalam tingkat *hajīnīyyat* mengharuskan manusia untuk mendapatkan pendidikan, hal ini dimaksudkan untuk menuntut ilmu dan mengembangkan pengetahuannya. Berikut adalah hasil analisis perlindungan Akal atas kebutuhan dalam mencukupi pendidikan sebelum dan sesudah mendapatkan pembiayaan dari Amartha cabang Puri Mojokerto yang dilakukan kepada 15 responden:

Gambar 4.8 Perlindungan Akal dalam mencukupi Pendidikan sebelum pembiayaan[9]

Berdasarkan diagram pada gambar 4.8 diatas adalah data mitra usaha terkait perlindungan Akal dalam mencukupi pendidikan sebelum pembiayaan *peer to peeer* Amartha cabang Puri Mojokerto. Data di atas menunjukkan bahwa ada 13 responden dari 15 responden telah mampu mencukupi kebutuhan pendidikan

[9] Sumber: Data Olahan

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

keluarganya, dan ada 2 responden yang merasa kurang mampu dalam mencukupi kebutuhan keluarganya.

Gambar 4.9 Perlindungan Akal dalam mencukupi pendidikan setelah pembiayaan[10]

Diagram gambar 4.9 diatas adalah data tentang Mitra Usaha terkait dengan perlindungan akal dalam mencukupi pendidikan keluarganya setelah pembiayaan peer to peer Amartha cabang Puri Mojokerto. Data tersebut menunjukkan bahwa secara keseluruhan yaitu sebanyak 15 responden telah mampu dalam mencukupi kebutuhan pendidikan keluarganya.

Berdasarkan data tersebut dapat diketahui bahwa sebelum mendapatkan pembiayaan dari *peer to peer* Amartha cabang Puri Mojokerto, mayoritas mitra usaha telah mampu untuk memenuhi kebutuhan pendidikannya, namun ada beberapa juga yang masih belum mampu untuk mencukupi yaitu sebanyak 2 orang. Setelah menerima pembiayaan *peer to peer* Amartha cabang Puri

[10] Sumber: Data Olahan

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Mojokerto secara keseluruhan dari 15 responden telah mampu memenuhi kebutuhan kecukupan pendidikan. Hal ini menunjukkan bahwa pembiayaan *peer to peer* Amartha cabang Puri Mojokerto telah mampu meningkatkan penghasilan Mitra usaha sehingga penghasilan tersebut dapat meningkatkan kemampuan Mitra Usaha dalam mencukupi kebutuhan Pendidikan keluarganya. Mitra Usaha yang awalnya merasa kurang mampu untuk menunjang fasilitas pendidikan anak-anaknya kini setelah mendapatkan pembiayaan *peer to peer* Amartha telah mampu untuk memberikan fasilitas bagi penunjang pendidikan anak-anaknya.

4. Perlindungan Keturunan (*an-nasl*)

Perlindungan keturunan adalah jaminan kelestarian populasi manusia yang harus dilakukan agar manusia tetap hidup dan berkembang. Untuk melindungi keturunannya seseorang harus menikah, memiliki keturunan dan menjaganya dengan memberikan nafkah untuk menjaga hidupnya. perlindungan keturunan bisa dilakukan dengan cara menyiapkan investasi untuk masa depan anak-anaknya. Berikut adalah hasil analisis dari Mitra usaha Amartha terkait dengan perlindungan keturunan yang dilakukan oleh Mitra Usaha Amartha dalam menyiapkan masa depan untuk anak-anaknya.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Gambar 4.10 Perlindungan Keturunan Investasi Masa Depan[11]

Berdasarkan diagram pada gambar 4.10 diatas adalah data responden terkait perlindungan keturunan investasi masa depan yang sudah disiapkan oleh Mitra Usaha setelah mendapatkan pembiayaan pada *peer to peer* Amartha cabang Puri Mojokerto. Data diatas menunjukkan bahwa 5 dari 15 responden telah mempersiapkan investasi masa depannya. Dan sebanyak 10 responden belum mempersiapkan investasi masa depannya.

Mempersiapkan investasi masa depan merupakan hal yang sangat penting dilakukan agar menjamin keberlangsungan hidup keturunan. Investasi masa depan adalah menyiapkan harta untuk digunakan anak keturunan. Hal ini dapat menjadi solusi agar keturunan dapat terhindar dari kemiskinan kelak dimasa depan. Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat diketahui bahwa mayoritas Mitra Usaha Amartha cabang Puri Mojokerto belum mempersiapkan investasi masa depan. Namun ada beberapa Mitra Usaha juga yang sudah menyiapkan investasi masa

[11] Sumber: Data Olahan

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

depan. Mitra Usaha yang mayoritas belum mempersiapkan Investasi masa depan tersebut masih belum mampu untuk menyiapkannya, hal ini dikarenakan masih banyaknya kebutuhan pokok yang harus mereka penuhi terlebih dahulu. Meskipun belum menyiapkan investasi masa depan untuk keturunannya akan mereka sudah merencanakannya.

5. Perlindungan Harta (*al-mal*)

Perlindungan harta adalah dengan cara mencegah perbuatan yang menodai harta, dan mengelolanya dengan baik. Pengelolaan harta juga tidak lepas dari adanya transaksi-transaksi yang menjadi bagian dari kegiatanya. Transaksi ini lah yang kadang menimbulkan kecurangan-kecurangan yang dapat menodai harta. Dalam hal ini secara tidak langsung Mitra Usaha atau Peminjam yang menerima pembiayaan *peer to peer* Amartha cabang Puri Mojokerto telah melakukan transaksi pembiayaan. Namun pembiayaan yang dilakukan tidak ada unsur kecurangan ataupun penipuan yang akhirnya dapat menodai hartanya, hal ini juga karena pembiayaan *peer to peer* yang dilakukan Amartha cabang Puri Mojokerto telah sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Dari hasil pembiayaan tersebut Mitra Usaha dapat mengumpulkan aset untuk keluarganya, berikut adalah data yang telah diberikan responden terkait dengan aset yang di dapat baik sebelum maupun setelah mendapatkan pembiayaan pada *peer to peer* Amartha cabang Puri Mojokerto:

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Gambar 4.11 Aset yang dimiliki Mitra Usaha Sebelum Pembiayaan Berdasarkan[12] diagram pada gambar 4.11 adalah data responden terkait dengan aset yang dimiliki responden sebelum mendapatkan pembiayaan. data diatas menunjukkan bahwa secara keseluruhan responden belum memiliki aset yang didapat dari usahanya sebelum mendapatkan pembiayaan dari Amartha cabang Puri Mojokerto.

Gambar 4.12 Aset yang dimiliki Setelah Pembiayaan[13]

[12] Sumber: Data Olahan
[13] Sumber: Data Olahan

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Berdasarkan diagram gambar 4.12 diatas adalah data responden terkait dengan aset yang dimiliki setelah pembiayaan yang diterima dari Amartha. Data tersebut menunjukkan bahwa sebanyak 11 responden telah memiliki aset dari hasil usahanya dan 4 responden yang masih tidak memiliki aset dari hasil usahanya.

Berdasarkan analisis data atas aset yang dimiliki Mitra Usaha dapat diketahui bahwa sebelum mendapatkan pembiayaan dari Amartha cabang Puri Mojokerto, hampir secara keseluruhan Mitra Usaha tidak mampu menambah aset yang dimiliki, namun setelah mendapatkan pembiayaan modal usaha dari Amartha cabang Puri Mojokerto, mayoritas tingkat kemampuan untuk menambah aset yang dimiliki Mitra Usaha bertambah.

Seluruh Mitra Usaha Amartha cabang Puri Mojokerto yaitu selaku penerima pembiayaan Amartha cabang Puri Mojokerto telah mampu melakukan perlindungan harta dengan bermuamalah menggunakan pembiayaan Amartha cabang Puri Mojokerto. Hal ini terbukti dengan meningkatnya pendapatan usaha yang dimiliki mitra usaha setelah mendapatkan pembiayaan Amartha cabang Puri Mojokerto sehingga aset yang dimiliki pun bertambah.

Jadi penelitian dapat menunjukkan bahwa pembiayaan *peer to peer* Amartha cabang Puri Mojokerto telah berjalan sesuai dengan tujuan Amartha yaitu berkontribusi dalam memberdayakan masyarakat melalui peningkatan kualitas usaha ekonomi sehingga dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Kesejahteraan masyarakat dapat diukur dengan *Maqāṣid Al-sharī'ah.* melalui

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

pembiayaan *peer to peer* pada Amartha usaha mikro akan mendapatkan penambahan modal yang kemudian dipakai untuk mengembangkan usahanya, ketika perkembangan usaha meningkat maka pendapatan yang dihasilkan pun akan meningkat. Dari pendapatan tersebut maka indikator kesejahteraan yang terkait dengan *Maqāṣid Al-sharī'ah* dapat terpenuhi dengan sangat baik.

Model bisnis *peer to peer lending* Amartha akan terus mengalami peningkatan, hal ini dikarenakan model bisnis ini sangat memudahkan, tidak hanya bagi Investor/ Pendana yang secara langsung dapat mendanai melalui digital namun juga Pengusaha mikro yang membutuhkan pembiayaan. model bisnis *peer to peer lending* Amartha ini juga memudahkan pengusaha Mikro yang *unbankcable*. Tanpa adanya *collateral* sehingga antusiasme masyarakat dapat meningkat. Sehingga hal ini akan mendorong berkembangnya Usaha Mikro.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

BAB V

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis model bisnis *peer to peer lending Syariah* dalam meningkatkan kesejahateraan usaha mikro berdasarkan *Maqāṣid Al-sharī'ah* didapat hasil bahwa implementasi bisnis *peer to peer lending* pada Amartha cabang Puri Mojokerto hanya terfokus pada penyaluran pembiayaanya saja. Dan terkait dengan peran pembiayaanya dalam meningkatkan kesejahteraan Usaha Mikro, Pembiayaan *peer to peer* Amartha sangat terlihat jelas pada keadaan Mitra Usaha dari sebelum dan setelah mendapatkan pembiayaan. Berikut adalah kesimpulan terkait dengan penelitian model bisnis *peer to peer lending* syariah pada PT Amartha Mikro Fintek cabang Puri Mojokerto dalam meningkatkan kesejahteraan Usaha Mikro berdasarkan *Maqāṣid Al-sharī'ah* :

1. Implementasi model bisnis peer to peer lending Syariah Amartha cabang Puri Mojokerto hanya terfokus pada penyaluran pembiayaan, pembiayaan *peer to peer* Amartha cabang Puri Mojokerto adalah model pembiayaan yang menghubungkan calon penerima pembiayaan langsung kepada investor atau pemberi pembiayaan melalui jaringan internet. Pembiayaan *peer to peer* Amartha hanya disalurkan kepada para perempuan atau ibu-ibu yang ada di desa. Pembiayaan *peer to peer* Amartha juga dilakukan secara online juga melalui *offline* yaitu dengan mengirim Tim Pendamping Lapangan untuk

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

mengkoordinasi proses pembiayaan. Dalam melakukan penyeleksian terhadap calon mitra usahanya Amartha juga menggunakan *credit scoring* terintegrasi, yang mencakup penilaian kepribadian pra calon mitra usahanya. Pembiayaan *peer to peer* Amartha juga menerapkan sistem yang mengadopsi dari sistem grameen bank, yaitu tanggung renteng. Selain itu Pembiayaan *peer to peer* Amartha juga menerapkan dan menggunakan akad-akad yang sesuai dengan prinsip-prinsip Syariah, dalam hal ini mekanisme Pembiayaan *peer to peer* Amartha juga telah sesuai dengan Fatwa DSN MUI NO:117/DSN-MUI/II/2018 tentang Layanan Pembiayaan Berbasis Teknologi Informasi berdasarkan Prinsip Syariah dan masuk dalam kategori model pembiayaan berbasis komunitas, yaitu pembiayaan yang dilakukan dengan komunitas kelompok pengusaha Mikro.

2. Setelah Mitra Usaha mendapatkan Pembiayaan *peer to peer* Amartha cabang Puri Mojokerto usahanya mulai meningkat, hal ini akan mempengaruhi peningkatan pendapatan juga yang akhirnya akan berdampak pada tingkat kesejahteraan Usaha Mikro. Tingkat kesejahteraan Usaha Mikro dapat diukur melalu indikator kesejahteraan berdasarkan *Maqāṣid Al-sharī'ah.* yaitu dapat dilihat dari meningkatnya kemampuan zakat/ infaq/ shadaqah, kecukupan dalam memenuhi kebutuhan pokok, kecukupan dalam biaya pendidikan, kemampuan mempersiapkan investasi masa depan sebagai bentuk dari perlindungan keturunan dan pemeliharaan harta yang dibuktikan dengan pengelolaan harta yang baik sehingga menghasilkan aset bagi Mitra Usaha

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Amartha. Dengan meningkatnya kesejahteraan para Mitra Usaha Amartha dapat dikatakan bahwa pembiayaan *peer to peer* Amartha cabang Puri Mojokerto memiliki peranan penting dalam memberdayakan Pengusaha Mikro melalui pembiayaan yang disalurkannya.

B. SARAN

1. Bagi PT Amartha Mikro Fintek yang menjalankan bisnis *peer to peer lending* yang telah sesuai dengan prinsip Syariah dan sistem serta strategi yang sangat bagus ini, diharapkan dapat seterusnya berkelanjutan sehingga dapat membantu para pengusaha mikro *unbankcable* yang membutuhkan pembiayaan terutama di daerah-daerah pelosok.
2. Bagi Pengusaha Mikro bisa menggunakan pembiayaan *peer to peer* yang menerapkan prinsip Syariah dan sistem yang berbasis komunitas kelompok, hal ini akan sangat bermanfaat untuk pengusaha Mikro, selain bermanfaat dalam lingkungan sosial juga dapat menumbuhkan sikap saling gotong-royong.
3. Bagi Investor atau pendana bisa mencari tahu terlebih dahulu terkait dengan model bisnis *peer to peer lending,* apabila turut ingin mendanai, mulai dari mekanisme hingga praktik dari penyelenggara. hal ini dikarenakan banyaknya *platform peer to* peer yang masih ilegal.
4. Penelitian ini dapat dikembangkan kembali oleh peneliti berikutnnya yang akan melakukan penelitian dengan pembahasan serupa. Penelitian ini bisa dikembangkan dengan membahas terkait strategi dan resiko pembiayaan yang ada pada PT Amartha Mikro Fintek.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

DAFTAR PUSTAKA

Abdullah, Boedi. *Peradaban Pemikiran Ekonomi Islam*, Bandung: Pustaka Setia, 2010

Anto, Hendrie, *Pengantar Ekonomika Mikro Islami*, Yogyakarta: Ekonesia, 2003

Antonio, syafi'I Muhammad. *Bank Syariah dari teori ke praktik*. Jakarta: gema insani, 2001

Badawy, (al), Yusuf Ahmad Muhammad, *Maqashid Al-Syariah 'Inda Ibni Taimiyah*, (Bandung: Cempaka Jaya)

Ghazali, (al). *Ihya' Ulumuddin, Jilid II*, Terj: Ismail Yakub, Jakarta: CV Faizan, 1985

_____. *Ihya' Ulumuddin Jilid IV*, Terj: Ismail Yakub, Jakarta: CV Faizan, 1985

_____. *Ihya' Ulumuddin, Jilid VI*, Terj: Ismail Yakub, Jakarta: CV Faizan, 1985

Hubeis, Musa *Prospek Usaha Kecil Dalam Wadah Inkubator Bisnis*, Jakarta: Ghalia Indonesia, 2009

Nasution, *Metode Penulisan Naturalistik Kualitatif* , Bandung: Tarsito, 1988

Nawawi, Ismail. *Metoda Penelitian Kualitatif*, Jakarta: CV. Dwiputra Pustaka Jaya, 2012

Partomo, Tiktik Sartika, Abd. Rachman Soejoedono, "*Ekonomi Skala Kecil/Menengah dan Koperasi*", Jakarta: Ghalia Indonesia, 2004

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Poerwadarminta, W.J.S. *Kamus Umum Bahasa Indonesia* Jakarta: Balaipustaka, 1999

Prastowo, Andi, *Menguasai Teknik-teknik Koleksi Data Penelitian Kualitatif*, Yogyakarta: Diva Press, 2010

Rohman, Abdur. *Ekonomi Al-Ghazali, Menelusuri Konsep Ekonomi Islam dalam Ihya' Ulumal- Din*, Surabaya: Bina Ilmu, 2010

Sudarsono, Heri. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah Deskripsi dan Ilustrasi*, Yogyakarta: Ekonisia, 2007

Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan Kombinasi (Mixed Methods)*, Bandung: Alfabeta, 2016

Tambunan, Tulus T.H. *UMKM di Indonesia*, Bogor: Ghalia Indonesia, 2009

Internet

Febri, Fenny "Investasi syariah di amartha, bagi Hasil Bagi Rugi, Hindari Riba," https://whscorpora.co.id/investasi-syariah-di-amartha-bagi-hasil-bagi-rugi-hindari-riba/; diakses tanggal 10 juli 2017\

_____. "Amartha Resmi terdaftar dan diawasi oleh OJK," https://blog.amartha.com/amartha-resmi-terdaftar-dan-diawasi-oleh-ojk/; diakses tanggal 2 juni 2017

_____. "7 Tahun Hadir Untuk Negeri, Ini Dia Transformasi Amartha dari koperasi menjadi Fintek," https://blog.amartha.com/hari-koperasi-nasional-ke-70-bersama-amartha/; diakses tanggal 12 juli 2017

Fransisca, Adela."Definisi Peer to Peer Adalah," https://www.finansialku.com/definisi-peer-to-peer-adalah/; diakses tanggal 28 Desember 2018

Jamaluddin, Fauzan. "APJII Sebut Pengguna Internet Tahun 2017 capai 143,26 Juta jiwa," https://www.merdeka.com/teknologi/apjii-sebut-pengguna-internet-indonesia-tahun-2017-capai-14326-juta-jiwa.html; diakses tanggal 19 Februari 2018

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Madian, Andri "Mengenal peer to peer lending yang sedang naik daun," https://www.akseleran.com/blog/mengenal-peer-to-peer-lending/; diakses tanggal 18 juni 2018

P, Walter "Semua Yang Perlu Anda Ketahui Tentang Peer To Peer Lending (P2P Lending)," https://koinworks.com/blog/ketahui-tentang-peer-peer-lending/; diakses tanggal 8 Januari 2019

Prayogo, Ryza. "Transformasi menjadi peer to peer lending Marketplace, Amartha beri pendekatan offline to Online," https://dailysocial.id/post/transformasi-menjadi-peer-to-peer-lending-marketplace-amartha-beri-pendekatan-offline-to-online/; diakses tanggal 30 mei 2019

Team Amartha, "Bagaimana Amartha mengatur risko?,"https://faq.amartha.com/hc/en-us/articles/115000677613-Bagaimana-Amartha-mengatur-risiko-; diakses tanggal 9 Juli 2019

Wijaya, Reynald. "Peer to Peer Lending: wujud Baru Inklusi Keuangan," https://fintech.id/p2p-lending-wujud-baru-inklusi-keuangan/; diakses tanggal 28 januari 2018Team Amartha, "Apa itu Credit scoring?," https://blog.amartha.com/tag/credit-scoring/; diakses tanggal 9 Juli 2019

Website Aplikasi Untuk Mendanai Pada Amartha, www.Amartha.com; diakses tanggal 20 Januari 2019.

Jurnal, Disertasi, Tesis, Skripsi

Baihaqi, Jadzil "Financial Technology Peer -To Peer Lending Berbasis Syariah di Indonesia" *Journal of sharia economic law Vol.1 No.2 2018: Institute Agama Islam Negeri Kudus*. (2 September 2018)

Mahardhika, Galih Satria, Raka, Achmad Inggis, "Peer-to-Peer Lending in Surabaya: How It Drives Regional Economy?", *Journal of Developing Economic* (Desember 2017)

Pramana, Debby, Indrarini, Rachmana "Pembiayaan BPR Syariah dalam Meningkatkan Kesejahteraan UMKM Berdasarkan Maqashid al-syari'ah", *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Negeri Surabaya*, vol. 3 No 1 (Juni 2017)

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Peraturan

DSN MUI NO:117/DSN-MUI/II/2018 Tentang Layanan Pembiayaan Berbasis Teknologi Informasi Berdasarkan Prinsip Syariah

Undang-Undang No.20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil Dan Menengah

Undang - Undang Republik Indonesia No.20 Tahun 2008 Pasal 1 Tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah

Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Nomor 77/POJK/2016 tentang Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi

Wawancara

Elsa, Manajer Bisnis Amartha, *Wawancara*. 4 Desember 2018

Susanti, Mitra Usaha, *Wawancara*, Mojokerto. 4 Desember 2018

Elok, Mitra Usaha, *Wawancara*, Mojokerto. 4 Desember 2018

Siti Waqiah, Mitra Usaha, *Wawancara*, Mojokerto. 4 Desember 2018

Sulastri, Mitra Usaha, *Wawancara*, Mojokerto. 4 Desember 2018

Rumiasih, Mitra Usaha, *Wawancara*, Mojokerto. 4 Desember 2018

Lilik, Mitra Usaha, *Wawancara*, Mojokerto. 4 Desember 2018

Mulyanti, Mitra Usaha, *Wawancara*, Mojokerto. 4 Desember 2018

Aminatun, Mitra Usaha, *Wawancara*, Mojokerto. 4 Desember 2018

Jannatin, Mitra Usaha, *Wawancara*, Mojokerto. 4 Desember 2018

Emi, Mitra Usaha, *Wawancara*, Mojokerto. 4 Desember 2018

Sri Rahayu, Mitra Usaha, *Wawancara*, Mojokerto. 4 Desember 2018

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Suryati, Mitra Usaha, *Wawancara*, Mojokerto. 4 Desember 2018

Ema, Mitra Usaha, *Wawancara*, Mojokerto. 4 Desember 2018

Maria, Mitra Usaha, *Wawancara*, Mojokerto. 4 Desember 2018

Suryati, Mitra Usaha, *Wawancara*, Mojokerto. 4 Desember 2018

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id