

**ANALISIS *HIFDZUL MAL* PADA *ECOSYSTEM FINANCING*
DALAM MENGEMBANGKAN BISNIS
UMKM BUDIDAYA IKAN
(Studi Kasus *Peer to Peer Lending Syariah PT XYZ*)**

SKRIPSI

**Oleh:
Ika Evarianti
NIM: G74218084**



**UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN AMPEL SURABAYA
2022**

PERNYATAAN

Saya, Ika Evarianti, G74218084, menyatakan bahwa:

1. Skripsi saya ini adalah asli dan benar-benar hasil karya saya sendiri, dan bukan hasil karya orang lain dengan mengatas namakan saya, serta bukan merupakan hasil peniruan atau penjiplakan (*plagiarism*) dari karya orang lain. Skripsi ini belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik baik di Universitas Islam Negeri Sunan Ampel, maupun di perguruan tinggi lainnya.
2. Dalam skripsi ini tidak terdapat karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali secara tertulis dengan jelas dicantumkan sebagai acuan dengan disebutkan nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar kepustakaan.
3. Pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya, dan apabila di kemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh karena karya tulis skripsi ini, serta sanksi-sanksi lainnya sesuai dengan norma dan peraturan yang berlaku di Universitas Islam Negeri Sunan Ampel.

Surabaya, 21 Juli 2022



Ika Evarianti
NIM: G74218084

HALAMAN PERSETUJUAN MUNAQOSAH

Surabaya, 21 Juli 2022

Skripsi telah selesai dan siap untuk diuji

Dosen Pembimbing,

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Nurul Lathifah', written in a cursive style.

Nurul Lathifah, S.A, M.A

LEMBAR PENGESAHAN

ANALISIS *HIFDZUL MAL* PADA *ECOSYSTEM FINANCING* DALAM MENGEMBANGKAN BISNIS UMKM BUDIDAYA IKAN (Studi Kasus *Peer to Peer Lending Syariah PT XYZ*)

Oleh:

Ika Evarianti

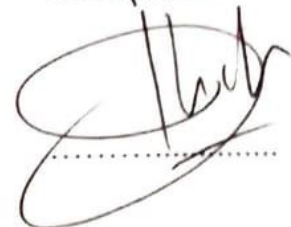
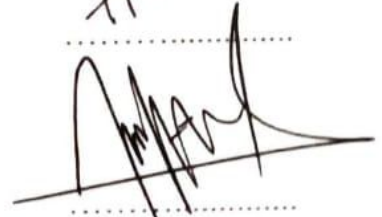
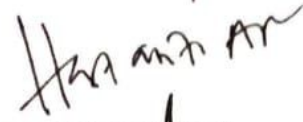
NIM: G74218084

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji Skripsi pada tanggal 5 Agustus 2022 dan dinyatakan memenuhi syarat untuk diterima

Susunan Dewan Penguji:

1. Nurul Lathifah, S.A., M.A.
NIP. 198905282018012001
(Penguji 1)
2. Hastanti Agustin Rahayu S.E., M. Ak.Ak, Ca, BKP
NIP. 198308082018012001
(Penguji 2)
3. Dr. Sri Wigati, M.E.I.
NIP. 197302212009122001
(Penguji 3)
4. Ashari Lintang Yudhanti, M.Ak.
NIP. 199411082019032021
(Penguji 4)

Tanda Tangan:



Surabaya, 5 Agustus 2022
Dekan,

Dr. Sirajul Arifin, S.Ag., S.S., M.E.I
NIP. 197005142000031001



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 : **IKA EVARIANTI**
NIM : **G74218084**
Fakultas/Jurusan : **FAKULTAS EKONOMI & BISNIS ISLAM / EKONOMI SYARIAH**
E-mail address : **ikaevarianti@gmail.com**

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif atas karya ilmiah :

Skripsi Tesis Desertasi Lain-lain (.....)
yang berjudul :

ANALISIS HIFDZUL MAL PADA ECOSYSTEM FINANCING DALAM

MENGEMBANGKAN BISNIS UMKM BUDIDAYA IKAN (Studi Kasus *Peer to Peer*

***Peer Lending Syariah PT. XYZ*)**

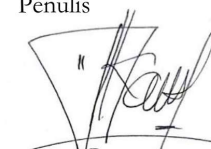
beserta perangkat yang diperlukan (bila ada). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya berhak menyimpan, mengalih-media/format-kan, mengelolanya dalam bentuk pangkalan data (database), mendistribusikannya, dan menampilkan/mempublikasikannya di Internet atau media 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, 5 Agustus 2022

Penulis


Ika Evarianti
(Ika Evarianti)

ABSTRAK

UMKM khususnya pembudidaya ikan dan udang memiliki peran yang cukup signifikan dalam perekonomian di Indonesia. Tetapi di sisi lain kurang ada dukungan dari lembaga keuangan formal untuk mendukung permodalan sehingga belum mampu mengembangkan bisnisnya agar lebih maksimal. Seiring perkembangan waktu dan teknologi, *peer to peer lending syariah* menjadi solusi yang dapat mengatasi permasalahan UMKM pembudidaya ikan dan udang tersebut. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui peran *ecosystem financing* dalam pengembangan bisnis UMKM dan menganalisis *ecosystem financing* untuk mengembangkan bisnis UMKM ditinjau dari teori *Hifdzul Mal*.

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Adapun sumber data yang digunakan adalah data-data primer dan sekunder dari transkrip hasil wawancara, penelitian lain dengan topik yang relevan, dan dokumen pendukung dari PT XYZ Sharia. Data dikumpulkan dari observasi tidak langsung, wawancara, dan dokumentasi.

Berdasarkan analisa data yang dilakukan, diperoleh kesimpulan bahwa *ecosystem financing* memiliki peranan sebagai pembantu dalam permodalan bisnis budidaya ikan. Permodalan yang diberikan berupa pakan sehingga pembudidaya bisa fokus pada pemeliharaan ikan saja. Permodalan dari *ecosystem financing* dapat mengembangkan bisnis budidaya ikan. Hal ini dapat dilihat dari empat indikator yang secara umum mengalami peningkatan yakni modal, produktivitas, volume penjualan, dan laba usaha. Bagi investor, *ecosystem financing* merupakan tempat untuk melakukan investasi supaya aset yang dimiliki bisa berkembang. Selain itu, pengembangan bisnis UMKM dengan *ecosystem financing* memenuhi sembilan indikator *hifdzul mal* yakni kejelasan, keadilan, dan komitmen dalam melakukan sebuah kesepakatan. Selain itu juga harus sesuai dengan akad, melindungi hak kepemilikan, mendistribusikan harta, kewajiban bekerja dan memproduksi, investasi harta, dan keseimbangan antara untung dan risiko dalam melakukan kesepakatan.

Pembudidaya ikan perlu memaksimalkan penyaluran pembiayaan dan mengoptimalkan biaya operasional. Pembudidaya ikan sebaiknya mengetahui secara keseluruhan mekanisme *peer to peer lending syariah*. Bagi pihak PT XYZ Sharia diharapkan dapat mempertahankan mekanisme dan prinsip syariah yang telah dijadikan pedoman selama ini. Selain itu PT XYZ Sharia juga perlu menginfokan lebih masif terkait kebijakan-kebijakan terbaru mengenai *peer to peer lending syariah*.

Kata kunci: *Peer to peer lending syariah, pengembangan bisnis, hifdzul mal*

ABSTRACT

MSMEs, especially fish cultivators, have a significant role in the economy in Indonesia. However, it lacks support from formal financial institutions in terms of capital so that it has not able to develop its business to be more leverage. As time marches on, peer to peer lending sharia is a solution that can overcome the problems of the fish cultivator MSMEs. This study aims to determine the role of ecosystem financing in the development of fish farming SMEs and its analysis using the Hifdzul Mal theory.

This study uses a qualitative method with a case study approach. The data sources used are primary and secondary data from interview transcripts, other research on relevant topics, and supporting documents from PT XYZ Sharia. Data were collected from indirect observations, interviews, and documentation.

It can be concluded that ecosystem financing has a role as an assistant in fish farming business capital. The capital provided is in the form of feed. Capital from ecosystem financing can develop a fish farming business in terms of increased capital, productivity, sales volume, and operating profit. In addition, the development of fish farming UMKM business with ecosystem financing fulfills nine hifdzul mal indicators, namely clarity, fairness, and commitment in making an agreement. In addition, it must also comply with the contract, protect ownership rights, distribute assets, work and produce obligations, invest assets, and balance profit and risk in making deals.

Fish cultivators need to maximize the distribution of financing and optimize operational costs. Fish cultivators should know the overall mechanism of sharia peer to peer lending. For PT XYZ Sharia, it is hoped that they will be able to maintain the mechanisms and sharia principles that have been used as guidelines so far. In addition, PT XYZ Sharia also needs to provide more massive information regarding the latest policies regarding sharia peer to peer lending.

Keywords: Sharia peer to peer lending, business development, hifdzul mal

UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A

DAFTAR ISI

SKRIPSI	i
PERNYATAAN	ii
HALAMAN PERSETUJUAN MUNAQOSAH	iii
LEMBAR PENGESAHAN	iv
ABSTRAK	vi
ABSTRACT	vii
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR	xi
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Identifikasi dan Batasan Masalah	11
1.3 Rumusan masalah.....	12
1.4 Tujuan penelitian	13
1.5 Kegunaan Hasil Penelitian	13
BAB II KAJIAN PUSTAKA	15
2.1 Landasan Teori	15
2.1.1 <i>Hifdzul Mal</i>	15
2.1.2 Teknologi Finansial (<i>Fintech</i>).....	20
2.1.3 Pengembangan Bisnis	30
2.2 Penelitian Terdahulu.....	36
2.3 Kerangka Konseptual	42
BAB III METODE PENELITIAN	44
3.1 Pendekatan Penelitian.....	44
3.2 Fokus Penelitian	45
3.3 Lokasi Penelitian	45
3.4 Timeline Penelitian.....	46
3.5 Jenis Data	46
3.6 Sumber Data	47

3.7	Teknik Pengumpulan Data	48
3.8	Teknik Pengolahan Data	51
3.9	Teknik Keabsahan Data.....	52
3.10	Teknik Analisis Data	54
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN		57
4.1	Gambaran Umum PT XYZ	57
4.2	Hasil Penelitian.....	68
4.2.1	Praktik Ecosystem Financing pada PT XYZ	68
4.2.2	Pengembangan Bisnis UMKM di PT XYZ	90
4.3	Pembahasan	100
4.3.1	Analisis Peran Ecosystem Financing dalam Pengembangan Bisnis UMKM	100
4.3.2	Analisis Ecosystem Financing dalam Mengembangkan Bisnis UMKM Ditinjau dari Teori Hifdzul Mal.....	108
BAB V PENUTUP.....		122
5.1	Kesimpulan	122
5.2	Saran.....	123
DAFTAR PUSTAKA.....		124
LAMPIRAN.....		130

UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1	Kontribusi Penyaluran Pembiayaan di Bank Syariah (%)	2
Tabel 1. 2	Perkembangan UMKM di Indonesia	3
Tabel 2. 1	Penelitian Terdahulu	38
Tabel 3. 1	<i>Timeline</i> Penelitian.....	46
Tabel 4. 1	Data Informan Penelitian	91
Tabel 4. 2	Pengembangan Bisnis Budidaya Ikan Nila Bapak RR	92
Tabel 4. 3	Pengembangan Bisnis Budidaya Ikan Lele Bapak US	95
Tabel 4. 4	Pengembangan Bisnis Budidaya Ikan Nila Bapak M.....	98
Tabel 4. 5	Perkembangan Bisnis Sebelum dan Sesudah Mendapatkan <i>Ecosystem Financing</i>	102
Tabel 4. 6	Estimasi Perkembangan Bisnis Pembudidaya Ikan	103
Tabel 4. 7	Peran Praktik <i>Ecosystem Financing</i> Dalam Mengembangkan Bisnis UMKM Ditinjau Teori <i>Hifdzul Mal</i>	121

UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Grafik Pertumbuhan UMKM dan Kontribusi terhadap PDB Tahun 2017-2021	3
Gambar 2. 1 Skema <i>Peer to Peer Lending Syariah</i>	28
Gambar 2. 2 Siklus Bisnis Wirausaha.....	32
Gambar 2. 3 Kerangka Konsep Penelitian	42
Gambar 4. 1 Stuktur Organisasi PT XYZ.....	59
Gambar 4. 2 Simulasi Estimasi Imbal Hasil Pendanaan	63
Gambar 4. 3 Skema Pendaan <i>Peer to Peer Lending Syariah</i> di PT XYZ.....	64
Gambar 4. 4 Skema <i>Ecosystem Financing</i>	69
Gambar 4. 5 Tingkat Keberhasilan (TKB) PT XYZ.....	76
Gambar 4. 6 Rating <i>Credit Scoring</i> PT XYZ.....	77
Gambar 4. 7 List Pendanaan <i>Ecosystem Financing</i>	81
Gambar 4. 8 Diagram Perkembangan Bisnis Bapak RR Sebelum dan Sesudah Mendapatkan <i>Ecosystem Financing</i>	94
Gambar 4. 9 Diagram Perkembangan Bisnis Bapak US Sebelum dan Sesudah Mendapatkan <i>Ecosystem Financing</i>	96
Gambar 4. 10 Diagram Perkembangan Bisnis Bapak M Sebelum dan Sesudah Mendapatkan <i>Ecosystem Financing</i>	99
Gambar 4. 11 Diagram Perkembangan Bisnis Pembudidaya Ikan	104
Gambar 4. 12 Pengembangan Bisnis Pembudidaya Ikan Secara Umum.....	108
Gambar 4. 13 Analisis <i>Ecosystem Financing</i> dalam Pengembangan Bisnis Pembudidaya Ikan.....	109

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Tatanan perekonomian sebuah negara bergantung pada sistem keuangan. Sistem keuangan memiliki peranan yang penting dalam upaya meningkatkan pertumbuhan perekonomian sebuah negara. Sistem keuangan berkaitan dengan layanan jasa-jasa di bidang keuangan yang disediakan oleh lembaga keuangan dan lembaga penunjang lainnya. Tujuan dari sistem keuangan yang baik adalah dapat memenuhi kebutuhan pengguna yakni masyarakat Indonesia dalam menggunakan jasa keuangan.

Di Indonesia sistem keuangan masih berpatokan pada perbankan. Berdasarkan UU No. 10 Tahun 1998 perubahan atas UU No. 7 Tahun 1992 tentang Perbankan Pasal 1 yang berbunyi,

“Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak.”

Perbankan secara khusus diamanatkan oleh undang-undang untuk meningkatkan taraf hidup atau kesejahteraan dengan cara membantu mengembangkan bisnis. Cara untuk mengembangkan bisnis salah satunya melalui kegiatan penyaluran pembiayaan. Pembiayaan adalah solusi dalam permodalan bagi UMKM di Indonesia. Ketika UMKM mengembangkan bisnis tentu akan membutuhkan modal. Disinilah bank syariah memiliki andil untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat dengan membantu permodalan.

Kontribusi bank syariah dalam mendukung perekonomian masih kurang. Hal ini dikarenakan pembiayaan disalurkan oleh bank syariah masih selalu didominasi pada kegiatan konsumtif bukan hal-hal produktif termasuk UMKM. Penyaluran pembiayaan bank syariah masih berfokus pada sektor non UMKM atau konsumtif, seperti properti dan kendaraan. (Trimulato, 2020: 66)

Tabel 1.1 Kontribusi Penyaluran Pembiayaan di Bank Syariah (%)

Tahun	2017		2018		2019		2020		2021	
	BUS	UUS	BUS	UUS	BUS	UUS	BUS	UUS	BUS	UUS
UMKM	23,69	14,59	22,15	14,76	23,02	11,13	23,24	8,85	24,59	8,9
Non UMKM	76,29	85,39	77,83	85,22	76,97	88,84	76,73	91,12	75,98	91,08

Sumber: OJK (2018, 2019, 2020, 2021). Data telah diolah kembali.

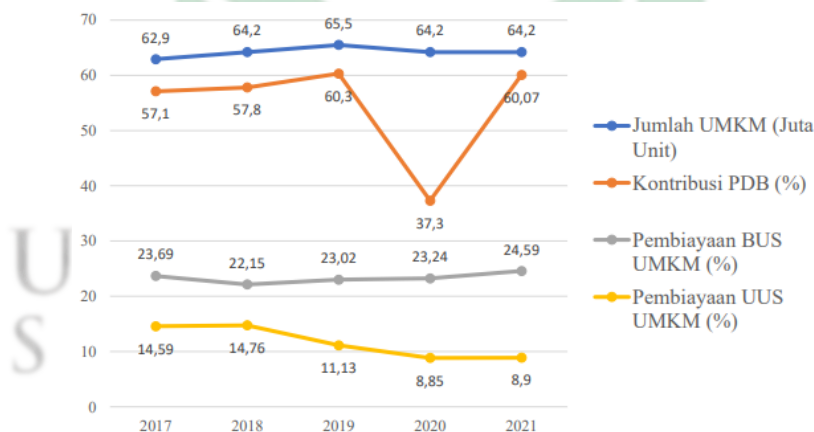
Pada tabel 1.1 menunjukkan penyaluran pembiayaan yang ada di bank syariah. Terlihat jelas mayoritas penyaluran pembiayaan disalurkan kepada sektor non UMKM lebih banyak dibandingkan sektor UMKM. Angka tertinggi penyaluran pembiayaan UMKM hanya berkisar 24,59% pada 2021 untuk Bank Umum Syariah (BUS) dan 14,76% pada Unit Usaha Syariah (UUS) pada 2018. Sementara itu angka tertinggi penyaluran pembiayaan untuk non UMKM yakni 77,83% pada 2018 oleh Bank Umum Syariah dan untuk Unit Usaha Syariah berkisar 91,12%. Proporsi pembiayaan untuk UMKM bahkan tidak pernah mencapai 40% dari total penyaluran pembiayaan bank syariah. Sedangkan penyaluran pembiayaan untuk non UMKM lebih dari 50% bahkan 77%. Hal ini menandakan bahwa sektor UMKM masih belum diprioritaskan sebagai sarana penyaluran pembiayaan.

Tabel 1. 2 Perkembangan UMKM di Indonesia

Indikator	2017	2018	2019	2020	2021
Jumlah UMKM (Juta Unit)	62,9	64,2	65,5	64,2	64,2
Pertumbuhan Jumlah UMKM (%)	1,94	2,06	2,02	-1,98	0
PDB (%)	57,1	57,8	60,3	37,3	61,07

Sumber: (Kemenkop, 2019; Kemenparekraf, 2021; Kementerian Keuangan, 2021; Lokadata, 2021b). Data telah diolah kembali.

Pada tabel 1.2 terlihat bahwa jumlah UMKM relatif meningkat meskipun fluktuatif setiap tahunnya. Pertumbuhan unit jumlah UMKM relatif meningkat mulai dari tahun 2017 hingga tahun 2019. Sementara itu perkembangan UMKM sempat mengalami penurunan signifikan di tahun 2020. Di tahun 2021 tidak ada pertumbuhan UMKM secara yang berarti. Perkembangan jumlah UMKM diikuti dengan peningkatan kontribusinya terhadap PDB di Indonesia. Hanya saja kontribusi UMKM terhadap PDB masih dinilai tidak stabil.



Sumber: Data olahan pribadi, 2022

Gambar 1. 1 Grafik Pertumbuhan UMKM dan Kontribusi terhadap PDB Tahun 2017-2021

Produk Domestik Bruto (PDB) merupakan jumlah nilai produksi barang-barang dan jasa-jasa akhir yang dihasilkan oleh setiap sektor produktif dalam suatu

negara selama satu periode tertentu (Sukirno, 2016: 34). Berdasarkan gambar 1.1 terlihat bahwa kontribusi UMKM terhadap PDB berbanding lurus dengan pertumbuhan UMKM. Terlihat ketika tahun 2020 UMKM mengalami penurunan jumlah, efeknya adalah kontribusinya terhadap PDB turut menurun hingga 37,3%. Hal ini dikarenakan UMKM mengalami kebangkrutan yang disebabkan oleh pendapatan UMKM menyusut dan pembatasan wilayah (Lokadata, 2021a). Meskipun sempat mengalami penurunan jumlah UMKM pada tahun 2020, kontribusi UMKM terhadap PDB tetap mengalami peningkatan pada tahun 2021, hal ini dikarenakan adanya bantuan pemerintah berupa KUR. (Kementerian Keuangan, 2021)

Dari gambar 1.1 juga menandakan bahwa Indonesia mempunyai potensi basis ekonomi nasional yang kuat karena jumlah UMKM terutama usaha mikro yang sangat banyak dan kontribusi yang besar terhadap PDB. Namun pertumbuhan UMKM belum didukung permodalan dari bank syariah. Pertumbuhan UMKM bertolak belakang dengan penyaluran pembiayaan oleh bank syariah. Hal ini terbukti dari penyaluran pembiayaan oleh Bank Umum Syariah dan Unit Usaha Syariah kurang dari 40%.

Selain itu penyaluran pembiayaan bank juga belum mampu untuk meningkatkan kesejahteraan secara optimal. Hal ini dikarenakan akses layanan bank belum mampu dijangkau seluruh lapisan masyarakat. Dari data survey yang dilakukan oleh Bank Dunia ditemukan bahwa, kurang dari 50% masyarakat Indonesia yang memiliki rekening di perbankan dan dari semua itu hanya 17% yang mempunyai akses untuk mendapatkan kredit atau pembiayaan. Hal itu menandakan

bahwa inklusi keuangan di Indonesia masih rendah. Banyak hal yang melatarbelakangi inklusi keuangan yang rendah itu, salah satunya adalah akses fisik perbankan yang belum merata di seluruh Indonesia. Kesulitan akses perbankan menjadi faktor utama banyak masyarakat yang belum tersentuh dengan layanan perbankan (*unbanked people*). (Rahadiyan dan Sari, 2019: 17)

Seiring perkembangan jaman, layanan jasa keuangan mengalami perkembangan. Perkembangan tersebut dikarenakan penyesuaian terhadap kebutuhan masyarakat. Perubahan itu terjadi baik di layanan keuangan formal maupun informal. Sehingga muncullah istilah Industri Keuangan Non Bank. Istilah ini mencakup jasa keuangan selain perbankan dan pasar modal seperti dana pensiun, lembaga keuangan mikro, dan lembaga pembiayaan berbasis teknologi. Semua lembaga ini merupakan inovasi-inovasi terbaru di bidang pendanaan dan pembiayaan. Dengan adanya inovasi ini dapat membantu pembiayaan yang dibutuhkan oleh masyarakat terutama UMKM. Lembaga pembiayaan berbasis teknologi merupakan pengembangan terbaru seiring dengan perkembangan teknologi. Ketika teknologi dikolaborasikan dengan lembaga pembiayaan akan memberikan kemudahan bagi masyarakat untuk menggunakannya.

Lembaga pembiayaan yang berkolaborasi dengan teknologi disebut dengan *peer to peer lending*. *Peer to peer lending* berperan sebagai *e-commerce*. Mekanisme kerjanya yakni sebagai perantara yang mempertemukan pendana yang ingin berinvestasi dan mendapatkan keuntungan dengan *beneficiary* yakni pihak yang membutuhkan bantuan pendanaan. Umumnya yang membutuhkan pendanaan adalah UMKM. Peran *peer to peer lending* bagi UMKM dapat membantu dalam

akses permodalan dan pembiayaan. *Peer to peer lending* baik konvensional maupun syariah hadir untuk memberikan layanan pinjaman modal dengan proses pengajuan yang lebih sederhana dibandingkan lembaga keuangan formal seperti bank (Muzdalifa, Rahma, dan Novalia, 2018). Persyaratan yang mudah dengan melengkapi beberapa berkas dokumen atau tanpa perlu menyerahkan jaminan merupakan keunggulan dari *peer to peer lending*.

Sri Mulyani menyatakan bahwa *peer to peer lending* memiliki peranan yang cukup kuat dalam melakukan transformasi ekonomi Indonesia. Pemerintah akan fokus pada pembiayaan secara digital untuk membantu perkembangan UMKM. Harapannya adalah dengan pembiayaan digital dapat mengejar target inklusi keuangan di Indonesia yang sebelumnya hanya sebesar 48,86%. Prosentase ini masih sangat jauh dari indeks inklusi keuangan dunia yang mencapai 68,52% (Handoyo, 2021). Pemerintah melihat peluang tersebut dengan membuat kebijakan yang melindungi pengguna dan penyelenggara teknologi digital. Hal ini dilakukan dengan harapan untuk memupuk potensi yang besar dari teknologi finansial dengan berbagai kemudahan yang ditawarkan (Yuantisya, 2021).

Peer to peer lending syariah merupakan solusi pendistribusian harta sehingga harta tidak menumpuk pada sekelompok golongan tertentu saja. Ajaran Islam menuntun kepada manusia untuk menyebarkan hartanya agar kekayaan tidak menumpuk pada segolongan kecil masyarakat. Dalam pandangan Islam, pendistribusian harta yang tidak adil dan merata akan membuat orang yang kaya bertambah kaya dan yang miskin semakin miskin. Untuk mewujudkan distribusi

kekayaan, maka mekanisme yang ditempuh pada sistem ekonomi Islam dapat dilakukan dengan cara sebagai berikut (Nurlaela, 2017: 178):

1. Memberikan kesempatan seluas-luasnya bagi berlangsungnya pengembangan hak milik melalui kegiatan investasi.
2. Larangan menimbun harta benda walaupun telah dikeluarkan zakatnya.
3. Membuat kebijakan agar harta beredar secara luas serta menggalakkan berbagai kegiatan *syirkah* dan mendorong pusat-pusat pertumbuhan.

Distribusi kekayaan melalui kegiatan investasi dan pengembangan bisnis sesuai dengan ayat 7 dalam Surat Al Hasyr yang berbunyi (Khalilurrahman, Ibrahim, dan Yuhermansyah, 2021):

مَا أَفَاءَ اللَّهُ عَلَىٰ رَسُولِهِ مِنْ أَهْلِ الْقُرَىٰ فَلِلَّهِ وَلِلرَّسُولِ وَلِذِي الْقُرْبَىٰ
وَالْيَتَامَىٰ وَالْمَسَاكِينِ وَابْنِ السَّبِيلِ كَيْ لَا يَكُونَ دُولَةً بَيْنَ الْأَغْنِيَاءِ مِنْكُمْ ۗ
وَمَا آتَاكُمُ الرَّسُولُ فَخُذُوهُ وَمَا نَهَاكُمْ عَنْهُ فَانْتَهُوا ۗ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۗ إِنَّ اللَّهَ
شَدِيدُ الْعِقَابِ

“Apa saja harta rampasan (*fai-i*) yang diberikan Allah kepada Rasul-Nya (dari harta benda) yang berasal dari penduduk kota-kota maka adalah untuk Allah, untuk Rasul, kaum kerabat, anak-anak yatim, orang-orang miskin dan orang-orang yang dalam perjalanan, supaya harta itu jangan beredar di antara orang-orang kaya saja di antara kamu. Apa yang diberikan Rasul kepadamu, maka terimalah. Dan apa yang dilarangnya bagimu, maka tinggalkanlah. Dan bertakwalah kepada Allah. Sesungguhnya Allah amat keras hukumannya.” (Kementrian Agama Republik Indonesia, 2017)

Salah satu *peer to peer lending* yang ada di Indonesia adalah PT XYZ. PT XYZ adalah *peer to peer lending* yang berbasis syariah dan diawasi oleh OJK sejak tahun 2019. Fokus utama pembiayaan yang dilakukan oleh PT XYZ

adalah sektor produktif. Target utama dari PT XYZ adalah UMKM baik usaha mikro, kecil, dan menengah yang ada di seluruh Indonesia. Hingga tahun 2021, UMKM yang aktif menerima pembiayaan berjumlah 102 dengan total penerimaan pembiayaan berjumlah 159. Jumlah UMKM aktif yang terdaftar adalah 102 UMKM, sedangkan UMKM yang sudah menerima pembiayaan dan mengajukan pembiayaan ulang berjumlah 159 UMKM. Total pembiayaan yang tersalurkan kepada UMKM mencapai Rp 1 Triliun. (PT XYZ, 2022)

Di platform PT XYZ menampung berbagai macam jenis usaha yang dijalankan oleh UMKM mulai dari usaha mikro, kecil, dan menengah dimana masing-masing UMKM memiliki permasalahan yang sama yakni pendanaan. Secara khusus UMKM yang mendaftarkan diri kepada PT XYZ adalah pembudidaya ikan. Dalam menjalankan bisnis ini, pembudidaya ikan memiliki permasalahan yakni kurangnya jaminan ketika mengajukan pembiayaan di bank syariah. Permasalahan lainnya yakni sektor produktif yang dijalankan oleh pembudidaya ikan dan udang kurang mendapatkan dukungan pembiayaan dari bank syariah itu sendiri.

Kekurangan modal kerja bagi pembudidaya ikan dan udang membuat kapasitas produksi ikan dan udang yang dilakukan tidak berkembang secara maksimal. Sementara itu permintaan pasokan produksi semakin bertambah dan harus segera didistribusikan ke pasar-pasar. Adanya permasalahan ini membuat PT XYZ memberikan pembiayaan terhadap pembudidaya ikan dan udang yang ada di seluruh Indonesia. Pembiayaan ini dinamakan *ecosystem financing*. (PT XYZ, 2021b)

Mekanisme pendanaan dalam *ecosystem financing* di PT XYZ adalah pendana yang berinvestasi melalui PT XYZ diperkenankan memilih obyek pendanaan UMKM yang sudah terdaftar dalam PT XYZ. Pendana akan mendapatkan bagi hasil dari investasi yang dilakukan. PT XYZ sebagai penyelenggara mendapatkan *ujrah*. Sementara UMKM mendapatkan permodalan dalam usahanya. Dalam pendanaan tersebut diharuskan melalui *escrow account* dan virtual akun yang sudah disiapkan oleh PT XYZ.

Islam telah menggeluti dunia bisnis dan mengembangkan bisnis hingga berhasil. Hal itu sudah dicontohkan oleh Rasulullah SAW. Dengan berlandaskan ekonomi syariah dan nilai-nilai keislaman, kehidupan bisnis dibangun dan dikembangkan. Tidak terkecuali dalam hal transaksi dan perolehan dana harus berpedoman pada nilai-nilai keislaman. Praktek-praktek bisnis seharusnya dilakukan setiap manusia, sesuai ajaran Islam yang telah ditentukan batas-batasnya. Demikian juga dalam seluruh pengambilan keputusan bisnisnya mulai awal hingga pengembangan sangat diperlukan guna mencapai tujuan bisnis yang berorientasi pada berkah, bukan keuntungan semata (Aprianto, Adriansyah, Qodri, dan Hariyanto, 2020). Oleh karena itu, ajaran Islam yang mendasari cara mengembangkan usaha menurut syariah. Salah satunya dengan mengembangkan bisnis dengan modal yang berasal dari lembaga keuangan syariah yakni *peer to peer lending* syariah.

Konsep *maqashid syariah* merupakan kerangka pengembangan dari aturan *muamalah* yang berpijak pada Al Quran dan hadist. Setiap *maqashid* dalam *maqashid syariah* berupa manfaat-manfaat yang hendak dicapai dan

menghindarkan dari *mudharat*. Substansi inti dari *maqashid syariah* adalah *mashlahat* (Sahroni dan Karim, 2017: 3). *Mashlahat* diartikan sebagai segala sesuatu yang menyangkut rezeki manusia, pemenuhan kehidupan manusia, dan perolehan apa-apa yang dituntut oleh kualitas emosional dan intelektualitas (Chamid, 2017: 280). Imam al-Syatibi menjelaskan bahwa untuk mencapai kemaslahatan maka harus memenuhi lima bentuk kebutuhan pokok dalam *maqashid syariah*, yakni agama (*al-din*), jiwa (*al-nafs*), keturunan (*an-nasl*), harta (*al-mal*), dan akal (*al-aql*).

Bentuk penerapan *maqashid syariah* dalam ekonomi syariah merupakan penjabaran dari tujuan besarnya yakni *hifdzul mal*. *Hifdzul mal* sendiri merupakan tujuan *maqashid syariah* untuk menjaga ataupun memelihara harta. Menjaga harta disini tidak hanya diartikan sebagai upaya menjaga harta dari gangguan orang lain. Melainkan diartikan juga menjadi hak seseorang untuk mendapatkan harta secara halal. *Hifdzul mal* sendiri termasuk kedalam rumpun kaidah dalam *muamalah*. Dimana dalam kaidahnya sudah dijabarkan menjadi *maqashid 'ammah* atau ketentuan tujuan secara umumnya. Dimana tujuan umum sudah disyariatkan beberapa kumpulan hukum atau lintas hukum. *Maqashid 'ammah* dalam *hifdzul mal* antara lain kejelasan, keadilan, dan komitmen dalam melakukan sebuah kesepakatan. Selain itu juga harus sesuai dengan akad, melindungi hak kepemilikan, mendistribusikan harta, kewajiban bekerja dan memproduksi, investasi harta, dan keseimbangan antara untung dan risiko dalam melakukan kesepakatan (Sahroni dan Karim, 2017: 83).

Peer to peer lending syariah memberikan banyak kemudahan bagi masyarakat baik itu kepada pendana, penyelenggara, maupun peminjam. Namun belum banyak literatur yang membahas terkait penerapan *maqashid syariah* terlebih dari sudut pandang pengembangan bisnis yang dilakukan UMKM. Penelitian terdahulu tidak membahas secara detail terkait konsep *maqashid syariah* dari adanya *peer to peer lending syariah* sebagai solusi pengembangan bisnis untuk UMKM, karena masih sedikitnya literatur yang membahas terkait *peer to peer lending*. Hal ini dibuktikan dengan lebih banyak penelitian yang membahas tentang *fintech digital payment* dan peran *peer to peer lending* bagi perekonomian secara umum.

Permasalahan lainnya yakni UMKM khususnya pembudidaya ikan dan udang memiliki peran yang cukup signifikan dalam perekonomian di Indonesia. Tetapi di sisi lain kurang ada dukungan dari lembaga keuangan formal untuk mendukung permodalan sehingga belum mampu mengembangkan bisnisnya agar lebih maksimal. Seiring perkembangan waktu dan teknologi, *peer to peer lending* syariah menjadi solusi yang dapat mengatasi permasalahan UMKM pembudidaya ikan dan udang tersebut. Maka dari itu, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “**Analisis *Hifdzul Mal* Terhadap *Ecosystem Financing* Dalam Mengembangkan Bisnis UMKM Budidaya Ikan (Studi Kasus PT XYZ)**”.

1.2 Identifikasi dan Batasan Masalah

Dari uraian latar belakang di atas, maka identifikasi masalah dan batasan masalah sebagai berikut:

1.2.1 Identifikasi Masalah

Berdasarkan pemaparan latar belakang maka peneliti mengidentifikasi permasalahan dari topik penelitian yang dilakukan yaitu:

1. Mekanisme penyaluran dana di PT XYZ belum menggunakan rekening bank syariah.
2. *Fintech peer to peer lending syariah* PT XYZ belum dipilih sebagai alternatif investasi.
3. *Ecosystem financing* belum memiliki dampak pada pengembangan bisnis UMKM budidaya ikan.
4. Penerapan *ecosystem financing* belum ditinjau dengan teori ekonomi Islam.

1.2.2 Batasan Masalah

Dari identifikasi berbagai masalah, permasalahan penelitian dibatasi pada:

1. *Ecosystem financing* belum memiliki dampak pada pengembangan bisnis UMKM.
2. Penerapan *ecosystem financing* belum ditinjau dengan teori ekonomi Islam.

1.3 Rumusan masalah

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, maka peneliti akan membahas rumusan dalam penelitian ini yaitu,

1. Bagaimana peran *ecosystem financing* dalam pengembangan bisnis UMKM budidaya ikan?
2. Bagaimana analisis *ecosystem financing* untuk mengembangkan bisnis UMKM budidaya ikan ditinjau dari teori *Hifdzul Mal*?

1.4 Tujuan penelitian

Adapun tujuan dari penelitian berdasarkan kesenjangan penelitian yang dijabarkan yakni,

1. Untuk mengetahui peran *ecosystem financing* dalam pengembangan bisnis UMKM budidaya ikan.
2. Untuk menganalisis *ecosystem financing* dalam mengembangkan bisnis UMKM budidaya ikan ditinjau dari teori *hifdzul mal*.

1.5 Kegunaan Hasil Penelitian

Penelitian ini memiliki beberapa manfaat dari pertanyaan yang telah diajukan dalam rumusan masalah. Manfaat penelitian mengungkapkan kegunaan sebuah penelitian secara spesifik yang ingin dicapai (Sujarweni, 2019) . Manfaat penelitian dikategorikan sebagai manfaat teoritis dan manfaat praktis. Dengan adanya penelitian ini, peneliti berharap mampu memberikan manfaat yakni:

1.5.1 Manfaat Teoritis

Manfaat teoritis adalah manfaat yang langsung dapat digunakan oleh pihak-pihak yang membutuhkan, baik itu peneliti sendiri maupun peneliti lainnya. Secara teoritis, penelitian ini dapat digunakan sebagai

bahan rujukan literatur mengenai teori *hifdzul mal* dari pengembangan bisnis yang dilakukan oleh PT XYZ.

1.5.2 Manfaat Praktis

Manfaat praktis penelitian ini dapat meningkatkan pengetahuan dan wawasan terkait dengan *peer to peer lending syariah* khususnya di PT XYZ. Selain itu dapat menambah wawasan terkait dengan analisis *hifdzul mal* dari pengembangan bisnis yang dilakukan oleh PT XYZ. Sedangkan manfaat yang dapat digunakan bagi peneliti lainnya adalah dapat digunakan untuk bahan evaluasi teori yang sebelumnya sudah ada yakni *maqashid syariah* Asy Syatibi dan menyesuaikan dengan kondisi aktual yang terjadi di lokasi yang sama ataupun di lokasi lainnya. Bagi PT XYZ, penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan masukan untuk meningkatkan pengawasan secara syariah terhadap pengembangan bisnis UMKM yang dilakukan. Sedangkan bagi masyarakat umum dapat digunakan untuk memperkaya pengetahuan terkait industri keuangan syariah yang berbasis teknologi dan manfaatnya.

UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A

BAB II KAJIAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

2.1.1 *Hifdzul Mal*

Maqashid syariah merupakan konsep yang dikemukakan oleh al-Syatibi. Konsep *maqashid syariah* merupakan kerangka pengembangan dari aturan muamalah yang berpijak pada Al Quran dan hadist. *Maqashid syariah* merupakan gabungan dari dua kata, yaitu *maqashid* dan *syariah*. *Maqashid* dapat diartikan sebagai maksud dan tujuan. Sedangkan *syariah* diartikan sebagai hukum Allah yang ditetapkan bagi manusia untuk menjadi pedoman dalam mencapai keberkahan di dunia dan keberkahan di akhirat (Siddiq dalam Rohmati, Anggraini, dan Widiastuti, 2018). Lebih singkatnya *maqashid syariah* disimpulkan oleh Sahroni dan Karim (2017: 3) menjadi “memenuhi hajat manusia dengan cara merealisasikan *maslahatnya* dan menghindari *mafsadah* dari mereka”.

Imam al-Syatibi menjelaskan bahwa untuk mencapai kemaslahatan maka harus memenuhi lima bentuk kebutuhan pokok dalam *maqashid syariah*, yakni agama (*al-din*), jiwa (*al-nafs*), keturunan (*an-nasl*), harta (*al-mal*), dan akal (*al-aql*). Dalam mewujudkan serta memelihara lima kebutuhan pokok, Syatibi juga mengelompokkan *maqashid syariah* dalam tiga tingkatan yakni primer (*dharuriyyat*), sekunder (*hajiyyat*), dan tersier (*tahsiniyat*) (Karim, 201: 380).

Hifdzul mal sendiri merupakan tujuan *maqashid syariah* untuk menjaga ataupun memelihara harta. Menjaga harta disini tidak hanya diartikan sebagai upaya menjaga harta dari gangguan orang lain. Melainkan diartikan juga menjadi hak seseorang untuk mendapatkan harta secara halal. Memelihara harta dapat dikatakan pula memelihara harta supaya harta tersebut tidak rusak atau masih tetap ada bahkan berkembang. Dalam pengembangan bisnis, perlu untuk memperoleh pendanaan dari sumber dan transaksi yang halal dan sesuai syariah. (Jamal, 2016, : 9)

Harta dalam istilah Arab disebut *mal*. *Fuqaha* kontemporer menafsirkan *mal* sebagai sesuatu yang memiliki nilai di kalangan masyarakat. Dimana harta dapat menjadi milik setiap orang dan dapat diambil manfaatnya. Harta dikatakan bermanfaat ketika manfaat dari harta tersebut tidak hanya untuk kepentingan diri sendiri, melainkan dimanfaatkan untuk *kemaslahatan* bersama. Dalam kaitan ini harta diartikan sebagai sesuatu yang memiliki wujud, dimana manusia condong kepada harta entah itu karena demi menjaga eksistensi diri ataupun demi menambah kenikmatan materi dan religi. (Pantas, 2021: 23–25)

Pemeliharaan harta merupakan suatu hal yang sangat *urgent* untuk dijaga dan dilindungi eksistensinya di dalam kehidupan umat manusia. Karena harta tersebut digunakan setiap umat manusia untuk menunjang kehidupannya di dunia dan meraih kebahagiaan di akhirat. Harta dapat dikatakan sebagai kebutuhan inti dalam kehidupan manusia. Dengan terpeliharanya harta tersebut, seseorang dapat memenuhi segala

kebutuhannya dari kebutuhan primer, sekunder maupun tersier. Dan dengan harta juga, umat manusia dapat menjalankan ibadahnya sesuai dengan ketetapan agamanya dan untuk memperkuat agama. Dengan adanya dasar tersebut, manusia memiliki kewajiban untuk mengembangkan harta kekayaan baik dengan cara berinvestasi maupun dengan melakukan *syirkah* untuk mendorong pertumbuhan ekonomi (Fauzia dan Riyadi, 2018). Selain itu, harta juga perlu dilindungi sesuai dengan prinsip yang sudah dijabarkan dalam agama Islam. (Mardani, 2017)

1. Indikator *Hifdzul Mal*

Hifdzul mal dijabarkan menjadi *maqashid ammah* (tujuan – tujuan umum) dan *maqahid khassah* (tujuan khusus). Dalam penjelasan ini hanya menjelaskan terkait *maqashid ammah*. *Maqashid ammah* adalah tujuan disyariatkan beberapa kumpulan hukum atau lintas hukum. Adapun ketentuan – ketentuan khusus *maqashid ammah* yaitu (Sahroni dan Karim, 2017: 65–82):

- a. Jelas dalam membuat kesepakatan. Pihak yang terlibat dalam transaksi harus mengetahui dengan jelas setiap perjanjian yang mengikat. Tujuannya supaya tidak menimbulkan perselisihan antar pihak. Ketika melakukan kegiatan ekonomi yang melibatkan banyak pihak yang terlibat, maka semua pihak harus menyepakati akad dan ketentuan didalamnya. Sepakat dalam hal ini diartikan sebagai saling suka, saling rela, dan saling ridho bagi semua pihak tanpa ada tekanan maupun paksaan.

- b. Keadilan dalam setiap transaksi. Seluruh mekanisme dalam transaksi harus berlandaskan hukum agama. Bentuk keadilan yang dapat dilakukan adalah mendistribusikan harta supaya mengurangi ketimpangan ekonomi. Dalam mendistribusikan harta harus menggunakan cara yang baik, menunaikan kewajiban dan hak, serta tidak *mendzalimi* orang lain.
- c. Memegang komitmen kesepakatan. Ketika melakukan transaksi harus berlandaskan komitmen dan kesepakatan *akad* dari semua pihak yang terlibat. Hal ini dikarenakan dalam komitmen dan *akad* yang sudah disepakati berisi hak dan kewajiban semua pihak. Kewajiban dan hak semua pihak dalam transaksi harus dipenuhi supaya bisnis dapat berjalan dengan baik.
- d. Melindungi hak kepemilikan. Dalam memperoleh harta harus jelas perolehannya. Ketika harta didapatkan dengan cara yang salah maka hukumnya adalah haram. Islam melindungi harta dengan cara memberikan sanksi bagi pihak yang bersalah dan perlindungan hukum bagi pihak yang terdampak kerugian.
- e. Kesepakatan *akad* sesuai syariah. Perjanjian tertulis yang memuat penawaran dan permintaan (*ijab – qabul*) antara semua pihak yang terlibat dalam transaksi ekonomi (objek). Ketentuan *akad* yang sesuai dengan syariah meliputi Adapun yang dimaksud sesuai dengan rukun dan syarat. Rukun *akad* terdiri atas tiga unsur yaitu *sighat* (*ijab* dan *qabul*), *'aqidan* (*dua pihak yang melakukan*

kontrak), dan *ma'qud alaih* (objek kontrak). Syarat *akad* meliputi kecakapan pihak yang bertransaksi, obyek akad dapat diterima hukumnya, akad tidak dilarang oleh *syara'*, *ijab* tidak batal.

- f. Harta harus terdistribusi. Harta dalam Islam tidak boleh hanya dimiliki oleh sebagian orang terutama ditimbun untuk kepentingan pribadi. Islam menganjur untuk mendistribusikan harta yang dimiliki supaya perekonomian merata dan tidak mengalami ketimpangan.
- g. Memiliki kewajiban kerja dan produksi. Dalam kaitan *maqashid*, manusia wajib untuk mencari rezeki tujuannya untuk memenuhi kebutuhan. Implikasi dari prinsip ini adalah membagikan bagi hasil sesuai proporsi dan melarang untuk mendapatkan haknya ketika bertentangan dengan tujuan transaksi.
- h. Investasi aset. Islam menganjurkan untuk distribusi harta dengan melakukan investasi ataupun kerjasama. Dengan adanya investasi dan kerjasama maka harta dapat berputar dan dapat meningkatkan kesejahteraan manusia. Islam menyarankan agar mengembangkan kekayaan dan melarang penimbunan kekayaan. Ini bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan manusia.
- i. Keseimbangan antara untung dan risiko yang didapatkan. Prinsip ini menjelaskan *capital gain* adalah legal dan diperbolehkan bagi pemilik modal yang menghadapi risiko modal. Jika modal yang ditanam ketika melakukan investasi menghasilkan keuntungan,

maka keuntungan menjadi milik pemberi modal. Keuntungan didapatkan karena pemberi modal bertanggung jawab atas usaha yang berlangsung. Lebih spesifik, pemberi modal mendapat keuntungan dari risiko yang dihadapi dalam usaha.

2.1.2 Teknologi Finansial (*Fintech*)

Secara umum, teknologi finansial merupakan perpaduan dari teknologi dan fitur keuangan (Tim Dinar, 2020). Teknologi finansial dapat dikatakan sebagai bentuk inovasi teknologi dalam bidang keuangan yang dapat menghasilkan model-model bisnis, aplikasi, proses atau produk-produk dengan efek material yang terkait dengan penyediaan layanan keuangan (FSB dan CGFS, 2017: 11) dengan tujuan membuat layanan sistem lebih efisien (OJK, 2020: 49). Teknologi finansial menggunakan serangkaian teknologi untuk melakukan inovasi baik input, transfer, penyimpanan, dan analisis ujung ke ujung dengan harapan dapat meningkatkan integrasi antar jasa layanan keuangan. Teknologi finansial meliputi pembayaran digital, transfer pembayaran, dompet elektronik, *crowd funding*, dan *peer to peer lending* (Purwoko dan Abdurrahman, 2021 : 8).

Kesimpulan yang dapat diambil adalah teknologi finansial merupakan bentuk teknologi yang dikombinasikan dengan industri keuangan dengan begitu dapat mengubah model bisnis ke arah yang lebih modern. Dengan modernitas yang terjadi, maka pengguna dapat mendapatkan benefit yang lebih seperti kemudahan akses, layanan cepat, integrasi berbagai

layanan jasa keuangan, transparansi, dan kontrol yang lebih dalam melakukan transaksi keuangan di kehidupan sehari-hari

Teknologi keuangan memiliki model bisnis yang berbeda-beda tergantung platform mana yang hendak digunakan. Berdasarkan hubungan bisnis yang terbentuk melalui layanan teknologi keuangan, memiliki bentuk yang berbeda tergantung pada sifat subjek yang memanfaatkannya. Terdapat empat klasifikasi, yaitu (Bank Indonesia, 2019: 26):

1. P2P – *person to person service*, dimana setiap individu antar individu melakukan transaksi secara digital melalui sebuah platform misalnya ditunjukkan dengan adanya platform *peer to peer lending* dimana seseorang dapat memberikan pinjaman kepada orang lain yang memerlukan bantuan dana dengan platform *peer to peer lending* (Massally dan Ricart, 2019: 3).
2. B2P – *business to person*, dimana jasa yang dilakukan oleh bisnis ditawarkan kepada individu misalnya layanan ATM yang merupakan produk dari bisnis perbankan. Dengan adanya ATM nasabah akan mudah dalam mengakses transaksi keuangan yang dimiliki secara mandiri sehingga dapat menghemat waktu dan sumber daya.
3. P2B – *person to business*, dimana orang melakukan transaksi untuk bisnis ditunjukkan dengan kegiatan *crowd funding* ketika individu perseorangan membantu pendanaan sebuah perusahaan.
4. B2B – *business to business services*, merupakan hubungan yang dilakukan antar entitas bisnis satu dengan bisnis seperti kepada

korporasi/perusahaan/UD dan lain. Misalnya layanan pendanaan kredit secara *online* untuk UMKM (Massally dan Ricart, 2019: 3).

1. Peer to Peer Lending

Salah satu bentuk teknologi finansial adalah *peer to peer lending*. Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 77/POJK.01/2016 tentang layanan pinjam meminjam uang berbasis teknologi informasi menjelaskan bahwa layanan pinjam meminjam uang berbasis teknologi informasi adalah penyelenggara layanan jasa keuangan untuk mempertemukan pemberi pinjaman dengan penerima pinjaman dalam rangka melakukan perjanjian pinjam meminjam dalam mata uang rupiah secara langsung melalui sistem elektronik dengan menggunakan jaringan internet (Tim Dinar, 2020).

Dalam hal ini *peer to peer lending* berperan sebagai perantara untuk mempertemukan *lender* yakni orang yang memiliki kelebihan dana dan hendak berinvestasi dan mengharapkan keuntungan lebih dan *borrower* yakni orang yang kekurangan dana sehingga memerlukan dana dengan melakukan pembiayaan yang ditawarkan oleh *peer to peer lending* (OJK, 2020: 50). *Peer to peer lending* menyediakan layanan jasa berupa mekanisme kredit dan manajemen risiko (Rahadiyan dan Mentari, 2021: 329). Dengan adanya platform ini dapat membantu pemberi pinjaman dan peminjam memenuhi kebutuhan masing-masing, selain itu juga mampu menghasilkan penggunaan uang secara efisien.

Keunggulan lain dari adanya layanan *peer to peer lending* antara lain (OJK, 2016):

- a. Dokumen perjanjian yang berbentuk elektronik untuk berbagai keperluan pihak-pihak yang terlibat.
- b. Terdapat kuasa hukum untuk mempermudah transaksi.
- c. Penilaian risiko terhadap dari penyelenggara terhadap *beneficiary* yang mengajukan pembiayaan.
- d. Terdapat pemberitahuan informasi tagihan (*collection*).
- e. Penyediaan informasi status pinjaman kepada para pihak yang terlibat.
- f. Penyediaan *escrow account* dan *virtual account* di perbankan yang disediakan penyelenggara *peer to peer lending*, sehingga seluruh pelaksanaan pembayaran dana berlangsung dalam sistem perbankan bersama.

Peer to peer lending syariah diatur dalam Fatwa DSN-MUI Nomor 117/DSN-MUI/II/2018. DSN MUI menjelaskan bahwa *peer to peer lending syariah* adalah penyelenggara jasa keuangan yang mempertemukan *lender* dan *borrower* dalam rangka melakukan akad pembiayaan yang sesuai syariah melalui sistem elektronik. *Peer to peer lending* diperbolehkan asalkan sesuai dengan prinsip syariah. Ketentuan syariah yang harus dianut oleh *peer to peer lending syariah* antara lain (Lova, 2021: 38):

- 1) Terhindar dari transaksi yang bersifat *riba*, tidak pasti (*gharar*), spekulasi (*maysir*), menyembunyikan kecacatan dalam transaksi (*tadlis*), merugikan orang lain (*dharar*), dan *haram*.
- 2) Akad yang baku menekankan prinsip keseimbangan, keadilan, kewajaran, dan sesuai syariat islam beserta peraturan perundang-undangan yang berlaku.
- 3) Transaksi yang dilakukan harus sesuai dengan karakteristik akad yang berlaku.
- 4) Memiliki bukti transaksi elektronik dan wajib divalidasi oleh pengguna melalui tanda tangan elektronik yang sah.
- 5) Bagi hasil yang diberikan harus sesuai dengan ketentuan syariah.
- 6) Pihak penyelenggara diperbolehkan mengenakan biaya dengan prinsip *ijarah*.

Borrower yang melakukan pembiayaan di *peer to peer lending syariah* tidak dikenakan bunga. Perusahaan *peer to peer lending syariah* tidak mendapatkan bunga sebagai keuntungan, melainkan *ujrah* sebagai perantara. Selain itu produk pembiayaan yang ditawarkan oleh *peer to peer lending syariah* lebih beragam. Pengelolaan dan penyaluran dana dilakukan dengan prinsip syariah dengan ketentuan akad yang jelas antara *lender* dengan *peer to peer lending syariah* dan *peer to peer lending syariah* dengan peminjam. Pengawas mekanisme kerjanya meliputi BI/OJK ditambah dengan DPS (Lova, 2021).

2. Dasar Hukum

Dasar hukum yang mengatur tentang teknologi finansial syariah secara umum diatur dalam Peraturan BI No.19/12/PBI/2021 tentang pengadaan *fintech*. Sebelumnya Bank Indonesia mengharuskan penyelenggara *peer to peer lending* baik konvensional maupun syariah untuk mendaftar terlebih dahulu kepada Bank Indonesia. Selain itu juga OJK sebagai regulator juga mengatur teknologi finansial secara umum dalam POJK No.77/POJK.01/2016 tentang layanan pinjaman berbasis teknologi. Hingga kemudian peraturan sebelumnya dikembangkan menjadi SEOJK No.18/SEOJK.02/2017 yang lebih khusus membahas mengenai *peer to peer lending*. (Hariyani dan Serfiyani, 2017).

Peer to peer lending syariah menggunakan landasan hukum dari OJK dan Bank Indonesia. Namun ditambahkan peraturan oleh MUI. Pihak MUI mengawasi supaya *peer to peer lending syariah* menjalankan operasional kerjanya sesuai dengan syariat yang ada.

Lebih detail peraturan dari MUI yang mengatur *tentang peer to peer lending syariah* adalah fatwa DSN-MUI No 117/DSN-MUI/II/2018 tentang pelayanan pembiayaan menggunakan teknologi yang sesuai dengan prinsip syariah (Lova, 2021: 40).

3. Jenis Akad

Akad yang dilakukan dalam skema *peer to peer lending* syariah dibedakan menjadi dua akad, yakni akad untuk pendana dengan penyelenggara *peer to peer lending syariah*. Akad yang kedua adalah

akad antara penyelenggara *peer to peer lending syariah* dengan peminjam (Baihaqi, 2018: 131).

Penyelenggara dengan pendana menggunakan akad *wakalah bil ujarah*. Sedangkan penyelenggara dengan peminjam menggunakan berbagai macam akad yang dibisa dipilih sesuai dengan kebutuhan peminjam meliputi *akad wakalah bi al-ujrah, murabahah, mudharabah, musyarakah, ijarah*, atau *qardh* sesuai dengan model yang digunakan (Baihaqi, 2018: 131).

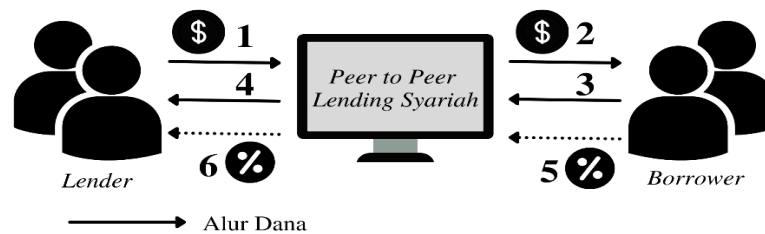
- a. Akad *qard*, adalah pemberian harta kepada orang lain yang dapat ditagih atau diminta kembali atau dengan kata lain meminjamkan tanpa mengharapkan imbalan (Yazid dan Prasetyo, 2019, : 103). Dengan adanya akad *qard* dapat membantu berupa talangan dana dalam waktu yang relatif singkat, selain itu juga dapat dipergunakan untu pengembangan usaha. *Qard* umumnya digunakan pada pembiayaan anjak piutang yang dilakukan oleh *peer to peer lending syariah* (Maulida, 2020: 6).
- b. Akad *ijarah*, adalah akad perjajian sewa dimana pihak lain membayar dari manfaat yang disewakan selama periode waktu tertentu (Yazid dan Prasetyo, 2019: 56). Akad *ijarah* digunakan oleh penyelenggara sebagai wakil pemberi pembiayaan dengan penerima pembiayaan untuk melakukan sebuah usaha (Maulida, 2020: 7).
- c. Akad *wakalah bil ujarah*, adalah bentuk akad pendelegasian oleh suatu pihak kepada pihak lainnya untuk melakukan sesuatu. Akad

wakalah dalam peer lending digunakan karena penyelenggara mempertemukan pendana dan peminjam di platform yang dimiliki sehingga penyelenggara berhak mendapatkan *ujrah* atas jasa tersebut (Zubaidi, 2022: 8).

- d. Akad *murabahah*, adalah akad jual beli dimana penjual menambahkan margin sebagai keuntungan yang disepakati oleh kedua belah pihak (Yazid dan Prasetyo, 2019: 32). Akad *murabahah* dapat diterapkan pada ketiga pihak layanan *peer to peer lending* atau hanya pada kedua pihak saja, yaitu pihak pemberi pinjaman (*lender*) dan pihak penerima pinjaman (*borrower*). (M. I. Firdaus, Sup, Fahmi, Retnowati, dan Aziz, 2021: 15–16)
- e. Akad *mudharabah*, adalah akad kerja sama antara pemberi modal dengan penerima modal atau pelaku usaha untuk kepentingan modal usaha supaya mencapai tujuan yang hendak dicapai. Ketika untung akan dibagi sesuai ketentuan prosentase diawal antara pemberi modal dan pelaku usaha (Yazid dan Prasetyo, 2019, : 90). Pendanaan dengan jenis *mudharabah* dilakukan oleh para calon pemberi dana dengan kontribusi modal 100% kepada para pelaku UMKM yang telah disepakati oleh Lembaga Keuangan Mikro Syariah melalui perantara *peer to peer lending syariah* (Meilita dan Subardi, 2021: 308).
- f. Akad *musyarakah*, adalah akad kerjasama anta dua pihak atau lebih dengan tujuan persekutuan usaha dimana saling bekerja sama

meliputi modal, partisipasi kerja, pembagian keuntungan, dan pembagian kerugian (Yazid dan Prasetyo, 2019: 77). Pendanaan dengan jenis *musyarakah* dilakukan dengan cara masing-masing dari pemilik dana maupun Lembaga Keuangan Mikro Syariah memberikan kontribusi modal untuk dapat membiayai UMKM binaan LKMS tersebut. Jika terdapat keuntungan, maka keuntungan dibagi sesuai dengan proporsi dana yang telah dikontribusikan atau berdasarkan nisbah. Sedangkan jika mengalami kerugian, maka kerugian juga akan dibagi secara proporsional sesuai dengan dana yang disetorkan (Meilita dan Subardi, 202: 308).

4. Skema dan Mekanisme



Sumber: (Baihaqi, 2018, Tim Dinar, 2020)

Gambar 2. 1 Skema Peer to Peer Lending Syariah

- Lender menyalurkan dana yang dimiliki melalui peer to peer lending syariah.
- Pihak peer to peer lending syariah akan menyalurkan dana kepada borrower.
- Dana yang telah dipinjam akan dikembalikan melalui peer to peer lending syariah

- d. Pihak *peer to peer lending syariah* mengembalikan dana kepada *lender*.
- e. *Borrower* akan membayar imbalan atau ujarah kepada penyedia layanan *peer to peer lending syariah*
- f. *Peer to peer lending syariah* akan menyerahkan imbalan atau ujarah kepada *lender*.

5. Jenis Peer to Peer Lending

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Jadzil Baihaqi (2018) dan literatur DSN MUI secara khusus terdapat beberapa jenis model mekanisme *peer to peer lending syariah*, antara lain:

- a. Pembiayaan anjak piutang (*factoring*), pembiayaan ini dicirikan dengan jasa penagihan piutang berdasarkan bukti tagihan yang memiliki tagihan kepada pihak ketiga. Disini penagihan dilakukan dengan disertai atau tanpa disertai talangan kepada pelaku usaha.
- b. Pembiayaan pengadaan barang pesanan pihak ketiga (*purchase order*), pembiayaan diberikan kepada pelaku usaha yang telah berikan surat perintah kerja untuk pengadaan barang oleh pihak ketiga.
- c. Pembiayaan pengadaan barang untuk pelaku usaha yang berjualan secara *online (online seller)*, pembiayaan diberikan kepada pelaku usaha yang melakukan transaksi secara online yang telah menjalin kerjasama dengan penyelenggara *peer to peer lending*.

- d. Pembiayaan pengadaan barang untuk pelaku usaha yang berjualan dengan pembayaran melalui *payment gateway*, pembiayaan diberikan kepada pelaku usaha yang berjualan secara *online* dan pembayaran dilakukan melewati penyelenggara pihak ketiga dan dilakukan secara *online*.
- e. Pembiayaan untuk pegawai, pembiayaan ini diperuntukkan untuk pegawai instansi yang memiliki gaji tetap dengan pelunasan dalam bentuk potongan gaji yang dilakukan oleh pemberi kerja.
- f. Pembiayaan berbasis komunitas (*community based*), pihak *peer to peer lending* menyediakan layanan pembiayaan untuk diberikan kepada anggota komunitas dengan skema pelunasan yang dikoordinasikan melalui pengurus komunitas.

2.1.3 Pengembangan Bisnis

1. Bisnis

Bisnis dapat diartikan sebagai bentuk usaha perdagangan dengan menghasilkan sesuatu baik itu barang atau jasa. Bisnis dilakukan baik individu maupun badan usaha dengan tujuan normatif yakni mendapatkan keuntungan (Purwanto, 2020: 1). Dengan adanya bisnis maka kepuasan masyarakat dapat terpenuhi dari kegiatan memproduksi barang atau jasa.

Pendapat serupa diutarakan oleh (Fuhrmann, 2019: 4)

“A business is an entity that offers goods and/or services to customers. Businesses do not produce primarily for ... someone else: for their customers. Businesses usually charge a price for their goods and services so that they get something in return. Exchanging goods and services against money or other means of payment (or exchange) is a main characteristic of the economy.”

Dari beberapa pendapat tentang bisnis dapat diambil kesimpulan bahwa bisnis merupakan kegiatan yang dilakukan oleh individu atau badan usaha yang menciptakan nilai dengan cara menciptakan barang dan jasa untuk memenuhi kebutuhan masyarakat dan mendapatkan profit dari kegiatan bisnis yang dilakukan.

Ajaran agama Islam menganjurkan manusia untuk melakukan kegiatan bisnis. Hal ini dapat dilihat dari beberapa konsep bisnis yang dijelaskan dalam Al Quran. Terdapat beberapa ayat yang terdapat di Al Quran yang memerintahkan untuk melakukan bisnis, salah satunya terdapat pada QS. Al-Jumuah:10 yang berbunyi,

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِن فَضْلِ اللَّهِ

وَأَذْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا لَّعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

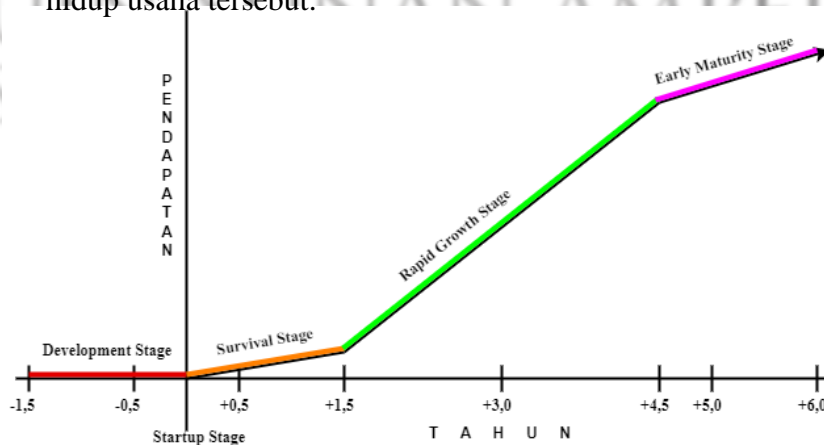
Artinya: Apabila telah ditunaikan shalat, maka bertebaranlah kamu di muka bumi; dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung. (Kementrian Agama Republik Indonesia, 2017)

Ayat ini menjelaskan bahwa manusia diperintahkan untuk melakukan kegiatan usaha atau bisnis untuk mencapai tujuan kehidupan. Namun, tidak semata-mata mencari materi atau kekayaan sebagai tujuan utama, melainkan keseimbangan antara materi dan rohani.

Al Quran mengharuskan umat Islam melakukan bisnis sesuai dengan syariat yang ada. Bisnis dikatakan sesuai dengan syariat ketika setiap cara mendapatkan dan menyalurkan harta sesuai dengan aturan Islam (Ariyadi, 2018). Selain itu terdapat beberapa ciri khusus mengenai bisnis syariah yakni berpijak pada nilai rohaniyah, memiliki pemahaman terhadap hal yang halal dan haram, benar secara syariat ketika mengimplementasikan bisnis, dan berorientasi pada dunia dan akhirat. (Mardani, 2017: 24–25)

2. Siklus Bisnis

Leach (2018) menjelaskan bahwa usaha bisnis memiliki siklus yang menggambarkan perjalanan hidup usaha tersebut. Siklus hidup usaha bisnis berfokus pada pertumbuhan pendapatan dan pembiayaan. Siklus hidup usaha bisnis berusaha memformulasikan strategi tentang peningkatan pendapatan dan penentuan sumber pembiayaan di tiap fase hidup usaha tersebut.



Sumber: (Leach, 2018)

Gambar 2.2 Siklus Bisnis Wirausaha

Adapun lima tahapan siklus hidup usaha bisnis, yaitu:

- a. *Development stage*, tahap dimana wirausahawan mulai mengubah ide bisnis menjadi peluang bisnis yang menjanjikan. Fokus kegiatan di tahap ini adalah mengembangkan peluang bisnis. Tahap pengembangan dalam siklus hidup usaha bertepatan dengan mengembangkan komponen peluang dalam proses kewirausahaan. Meskipun masih berorientasi pada pengembangan peluang bisnis, namun pada tahap ini tetap memerlukan aktivitas permodalan. Sumber permodalan yang umumnya digunakan adalah aset pribadi atau pinjaman dana dari keluarga dan teman.
- b. *Start-up stage*, tahap dimana usaha bisnis rintisan mulai terorganisasi dengan baik, mulai dikembangkan dengan baik, dan mulai ada pendapatan awal yang dihasilkan. Pendapatan mulai dihasilkan ketika usaha bisnis siap beroperasi untuk menjual produknya. Fokus kegiatan di tahap ini adalah mengumpulkan sumber daya karena kegiatan operasional sudah siap dijalankan dan transaksi bisnis sudah mulai dilakukan.
- c. *Survival stage*, tahap dimana pendapatan mulai bertumbuh tetapi belum mampu menutupi semua biaya operasional. Fokus kegiatan di tahap ini adalah mengelola kegiatan operasional. Untuk menutupi kekurangan pendapatan memerlukan pinjaman dari orang lain atau membiarkan orang lain memerang saham perusahaan. Pada tahapan ini laporan keuangan mulai diperhatikan untuk tujuan pendanaan.

Selain itu, tahap ini masih bisa menggunakan lembaga keuangan formal maupun informal sebagai sumber pembiayaan.

- d. *Rapid-growth stage*, tahap dimana pendapatan dan arus kas mengalami tingkat pertumbuhan yang tinggi. Sumber pembiayaan yang digunakan masih sama dengan *survival stage*, namun di tahap ini usaha bisnis dapat menggunakan investasi sebagai alternatif pembiayaan. Strategi yang paling baik adalah usaha bisnis berupaya memperpanjang durasinya di tahap ini. Pada tahap ini, perusahaan dalam siklus pengelolaan dan membangun operasi.
- e. *Maturity stage*, fase akhir dimana pertumbuhan pendapatan dan arus kas mulai melambat. Pada tahap ini, perusahaan dalam siklus pengelolaan dan membangun operasi.

3. Pengembangan Bisnis

Menurut KBBI istilah pengembangan adalah sebuah proses bertahap dan teratur yang menjurus ke sasaran yang dikehendaki. Sasaran yang dimaksud adalah tujuan yang lebih baik dari pada sebelumnya (KBBI, 2018). Ketika pengembangan dilakukan dalam bisnis maka didefinisikan menjadi kegiatan yang dilakukan oleh sebuah bisnis dengan tujuan menciptakan nilai jangka panjang dan peluang pendapatan bagi perusahaan (Pollack, 2018). Kegiatan pengembangan bisnis meliputi pengembangan produk yang dapat dikomersialkan, dan membangun hubungan serta memelihara hubungan dengan konsumen, stakeholder, dan partner potensial untuk kepentingan perusahaan (Kind

dalam Sopandi, 2017). Dengan adanya pengembangan, maka sebuah usaha dapat mencapai tujuan bisnis yakni keberlangsungan.

4. Indikator Perkembangan Usaha

Terdapat beberapa indikator mengenai perkembangan usaha, antara lain:

- a. Modal, modal usaha merupakan aspek penting dalam menjalankan sebuah bisnis. Modal pendanaan dapat digunakan untuk berbagai hal supaya bisnis berjalan lebih maksimal. Jika modal sudah berlipat, maka dapat dikatakan usaha tersebut berhasil (Suryana, 2017).
- b. Produksi, besar kecilnya produktivitas suatu usaha akan menentukan besar kecilnya produksi. Hal ini akan mempengaruhi besar kecilnya penjualan dan pada akhirnya menentukan besar kecilnya pendapatan, sehingga mempengaruhi besar kecilnya laba yang diperoleh (Noor, 2017)
- c. Volume penjualan, adalah ukuran yang menunjukkan banyaknya atau besarnya jumlah barang atau jasa yang terjual. Jika penjualan naik maka produktivitas juga meningkat (Suryana, 2017)
- d. Laba, tujuan utama dalam berbisnis adalah mendapatkan laba. Jika terdapat sebuah bisnis yang memiliki pendapatan dengan laba bersih yang besar maka termasuk sebagai usaha yang berhasil (Noor, 2017).

2.2 Penelitian Terdahulu

Penelitian sebelumnya ditelaah mendalam melalui *literatur review*. Berdasarkan *literature review* yang telah dilakukan oleh peneliti, didapatkan beberapa penelitian terdahulu yang relevan dengan permasalahan yang diteliti. Dengan adanya *literature review* yang berasal dari penelitian terdahulu diharapkan dapat menghindari kesamaan pembahasan dan memperkuat penelitian yang sebelumnya telah dilakukan oleh peneliti lainnya. Berikut ini adalah beberapa penelitian terdahulu yang memiliki relevansi terdekat dengan penelitian yang sedang dilakukan, antara lain:

1. Penelitian yang dilakukan oleh Purba dan Sardiana (2021) yang dilakukan di PT XYZ Sharia dengan judul “Pengaruh Pembiayaan *Fintech* Syariah Terhadap Modal Kerja, Omzet Penjualan, dan Laba Bersih UKM”. Dilatarbelakangi oleh potensi pembiayaan *fintech* syariah menjadi hal yang layak untuk mendapat perhatian, namun sampai dengan hari ini masih sedikit karya ilmiah yang diterbitkan untuk melihat peranan *fintech* syariah dalam mengembangkan kinerja keuangan UKM. Hasil penelitian menjelaskan bahwa dagang dan distributor menjadi *sub sector* yang paling baik kinerja keuangannya setelah pembiayaan. Hal ini dibuktikan dengan adanya peningkatan kinerja keuangan pada dua variabel yang diteliti yakni modal kerja dan omzet penjualan.
2. Penelitian dengan judul “Konsep *Fintech Lending* Dalam Perspektif *Maqashid Syariah*” yang dilakukan oleh Rifai (2020) mengenai *maqashid syariah* dalam *fintech lending* dengan metode kualitatif dan pendekatan fenomenologi

deskriptif. Menghasilkan temuan bahwa *fintech lending* sejalan dengan *maqashid syariah*. Hal ini dikarenakan dengan adanya *fintech lending* dapat menghindarkan keburukan, menarik manfaat, dan menolak *mudharat*.

3. Penelitian dari Nurhikmah, Malik, dan Irwansyah (2020) dengan judul “Tinjauan Fatwa DSN No.117/DSN-MUI/II/2018 tentang Layanan *Fintech* Berdasarkan Prinsip Syariah Terhadap Layanan Pinjaman *Online* di PT. PT XYZ Fintek Sharia”. Temuan yang didapatkan adalah berdasarkan Fatwa DSN No.117/DSN-MUI/II/2018, PT. PT XYZ Fintek Sharia sudah memenuhi lima dari enam ketentuan DSN MUI yakni kesesuaian dalam ketentuan umum yang telah tertera di fatwa, ketentuan hukum, subyek hukum, pedoman umum layanan teknologi finansial, dan mekanisme akad *qard* yang dilakukan. Sementara itu satu ketentuan yang belum dipenuhi oleh PT. PT XYZ Fintek Sharia yakni model layanan pembiayaan. Hal ini dikarenakan pada tahun ini, produk yang dimiliki PT. PT XYZ Fintek Sharia hanya *invoice financing*.

UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A

Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu

No	Penulis, Tahun	Judul	Metode	Hasil	Persamaan	Perbedaan
1.	Tambunan, Santoso, Busneti, dan Batunanggar (2021)	<i>The Development of MSMEs and the Growth of Peer-to-Peer (P2P) Lending in Indonesia</i>	Deskriptif kualitatif	Secara teori dengan hadirnya perusahaan <i>peer to peer lending</i> dan jumlah UMKM khususnya UMK di Indonesia termasuk yang berada di pedesaan untuk memperoleh dana dari sumber formal akan meningkat. Berdasarkan wawancara mengatakan bahwa bisnis dapat diperluas atau omset meningkat karena pinjaman <i>peer to peer lending</i> .	Membahas terkait pengembangan UMKM dan <i>peer to peer lending</i>	Penelitian dilakukan pada 10 <i>peer to peer lending</i> sementara penelitian yang hendak dilakukan akan difokuskan pada satu <i>peer to peer lending syariah</i> yang akan dijadikan studi kasus.
2.	Mule, Wafula, dan Agusioma (2021)	<i>Effect of Financial Technology Loans on Financial Inclusion Among the Unbanked Low-Income Earners in Makueni County</i>	Kuantitatif deskriptif	Pinjaman <i>fintech</i> memiliki pengaruh langsung dan signifikan terhadap inklusi keuangan di kalangan berpenghasilan rendah yang tidak memiliki rekening bank di Makueni.	Membahas terkait <i>fintech</i> .	Perbedaan penelitian terletak pada metode yang digunakan. Selain itu obyek penelitian juga berbeda.
3.	Purba dan Sardiana (2021)	Pengaruh Pembiayaan <i>Fintech</i> Syariah Terhadap Modal Kerja, Omzet Penjualan, dan Laba Bersih UKM (Studi Pada PT XYZ)	Kuantitatif Deskriptif	Pembiayaan <i>invoice</i> berpengaruh positif dan signifikan terhadap modal kerja dan omzet penjualan. Namun tidak berpengaruh signifikan terhadap laba bersih.	Membahas subyek dan lokasi penelitian yakni PT XYZ. Dengan beberapa variabel yang sama.	Perbedaan terletak pada obyek pembiayaan yang diteliti dan metode analisis.

No	Penulis, Tahun	Judul	Metode	Hasil	Persamaan	Perbedaan
4.	Hamid dan Allaymoun (2020)	<i>Murabaha Application for Electronic Commerce Internet of Things Utilisation in Islamic Fintech</i>	Kualitatif deskriptif	Sistem <i>e-Murabahah</i> berupaya untuk menarik minat nasabah yang ingin pembiayaan syariah dalam belanja elektronik. <i>E-Murabahah</i> adalah solusi ideal untuk meningkatkan keuntungan. Pembiayaan bank syariah dan untuk mengurangi waktu yang digunakan dalam transaksi berbasis kertas konvensional di bank syariah	Membahas terkait akad <i>murabahah fintech</i> .	Pembiayaan <i>murabahah</i> yang diteliti berbeda antara di bank syariah dan di <i>peer to peer lending syariah</i> .
5.	Hudaefi (2020)	<i>How does Islamic fintech promote the SDGs? Qualitative evidence from Indonesia</i>	Kualitatif	<i>Fintech</i> dapat membantu sektor pertanian, sektor yang terkena bencana alam, dan sebagai filantropi. <i>Fintech</i> sesuai dengan tujuan SDGs 1, 2, 7, 10, dan 15.	Membahas terkait <i>fintech</i> .	<i>Fintech</i> yang dibahas pada penelitian ini hanya <i>peer to peer lending syariah</i> . Dan perbedaan analisis menggunakan <i>maqashid syariah</i> .
6.	Rifai (2020)	Konsep <i>Fintech Lending</i> Dalam Perspektif <i>Maqashid Syariah</i>	Kualitatif, fenomenologi deskriptif	<i>Fintech lending</i> sejalan dengan <i>maqashid syariah</i> . Hal ini dikarenakan dengan adanya <i>fintech lending</i> dapat menghindari keburukan, menarik manfaat, dan menolak <i>mudharat</i> .	Membahas <i>peer to peer lending</i> menurut <i>maqashid syariah</i> .	Perbedaan dalam penelitian terletak pada indikator <i>hifdzul mal maqashid syariah</i> .

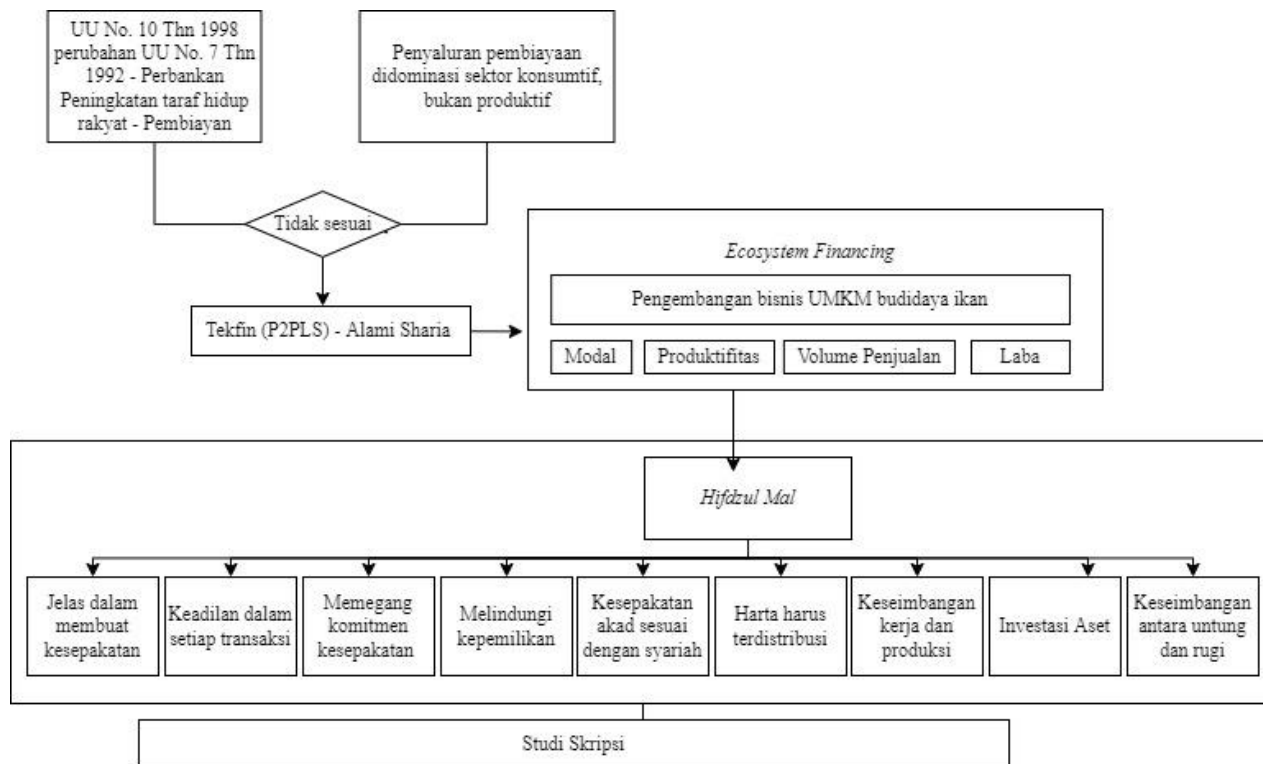
No	Penulis, Tahun	Judul	Metode	Hasil	Persamaan	Perbedaan
7.	Nurhikmah, Malik, dan Irwansyah (2020)	Tinjauan Fatwa DSN No.117/DSN-MUI/II/2018 tentang Layanan <i>Fintech</i> Berdasarkan Prinsip Syariah Terhadap Layanan Pinjaman <i>Online</i> di PT. PT XYZ Fintek Sharia	Kualitatif deskriptif	PT. PT XYZ Fintek Sharia sudah sesuai dengan DSN MUI dalam poin ketentuan umum, hukum, subyek hukum, pedoman umum teknologi finansial, dan mekanisme layanan. Hanya satu poin yang belum dipenuhi yaitu model layanan pembiayaan.	Membahas subyek dan lokasi penelitian yakni PT XYZ.	Perbedaan terletak pada tinjauan analisis antara DSN MUI dan <i>maqashid syariah</i> .
8.	Basrowi dan Julianas (2019)	Penerapan Prinsip Syariah Dalam Penyelenggaraan Layanan Pinjam Meminjam Berbasis <i>Fintech</i>	Deskriptif deduktif	Kehadiran <i>fintech peer to peer lending</i> menawarkan akses kemudahan pendanaan bagi perorangan bahkan UMKM. <i>Fintech</i> memiliki risiko gagal bayar dan keamanan data. Tantangan dalam penggunaan <i>fintech</i> berupa edukasi kepada masyarakat.	Membahas <i>fintech peer to peer lending</i> .	Penelitian ini berfokus pada analisis <i>maqashid syariah</i> pada <i>peer to peer lending syariah</i> .
9.	Rosavina, Rahadi, Kitri, Nuraeni, dan Mayangsari (2019)	<i>P2P Lending Adoption by SMEs in Indonesia</i>	Kualitatif	Terdapat enam faktor yang mempengaruhi untuk menggunakan <i>peer to peer lending</i> di Indonesia yakni proses pinjaman, suku bunga, biaya proses, jumlah pinjaman, model online dan alternatif <i>peer to peer lending</i> .	Membahas <i>fintech peer to peer lending</i> .	Perbedaan penelitian terletak pada obyek yang dianalisis yakni <i>peer to peer lending</i> konvensional dengan <i>peer to peer lending syariah</i> . Selain itu berbeda dalam analisis pembahasan

No	Penulis, Tahun	Judul	Metode	Hasil	Persamaan	Perbedaan
10.	Firdaus dan Hendratmi (2019)	Solusi Pembiayaan UMKM Dengan <i>Peer to Peer Lending Syariah</i>	ANP kualitatif	Asas yang paling berpengaruh dalam akad di Ammana fintech adalah <i>asas ilahiah, shidq, ridho, musawah, hurriyah, adalah, kitabah.</i>	Membahas <i>fintech peer to peer lending syariah.</i>	Perbedaan penelitian terletak pada metode yang digunakan dan lokasi penelitian.

Sumber: Data olahan pribadi, 2022

Beberapa penelitian terdahulu yang telah ditelaah menunjukkan bahwa *peer to peer lending* memiliki manfaat yang lebih untuk membantu pengembangan bisnis UMKM. Seiring dengan perkembangan jaman dan peningkatan pengguna *peer to peer lending* diperlukan adanya tinjauan yang mendalam mengenai pandangan ekonomi Islam khususnya *hifdzul mal* melihat fenomena tersebut. Penelitian ini memberikan bukti deskriptif tentang bentuk pembiayaan yang ditawarkan oleh platform *peer to peer lending* yakni PT XYZ apakah sesuai dengan konsep *hifdzul mal*. Selain itu juga dengan data yang dikumpulkan melalui observasi yang mendalam akan ditelaah mengenai dampak nyata dari pembiayaan *ecosystem financing* yang ditawarkan oleh PT XYZ dengan pengembangan bisnis UMKM khususnya pada pembudidaya ikan.

2.3 Kerangka Konseptual



Sumber: Data olahan penulis, 2022.

Gambar 2.3 Kerangka Konsep Penelitian

Berdasarkan kerangka konseptual tersebut dilatarbelakangi oleh kurangnya dukungan bank syariah terhadap UMKM sehingga muncul *fintech*. Salah satu jenis *fintech* yang dapat membantu mengatasi permasalahan UMKM adalah *peer to peer lending syariah*. *Peer to peer lending syariah* yang diteliti pada penelitian ini adalah PT XYZ. PT XYZ akan diteliti berdasarkan kemampuan dalam mengembangkan bisnis UMKM dengan *ecosystem financing*. Pengembangan bisnis UMKM akan dilihat melalui empat indikator yakni modal, produksi, volume penjualan, dan laba. Temuan dari pengembangan UMKM yang dilakukan oleh PT XYZ dianalisis dengan teori *hifdzul mal*.

Peneliti akan fokus terhadap tujuan pokok menjaga harta atau *hifdzul mal* yang terdapat dalam *maqashid syariah*. Penilaian pengembangan bisnis UMKM dengan *ecosystem financing* akan dinilai dengan sembilan indikator *hifdzul mal* yakni kejelasan, keadilan, dan komitmen dalam melakukan sebuah kesepakatan. Selain itu juga harus sesuai dengan akad, melindungi hak kepemilikan, mendistribusikan harta, kewajiban bekerja dan memproduksi, investasi harta, dan keseimbangan antara untung dan risiko dalam melakukan kesepakatan.

Hasil studi skripsi yang didapatkan akan membuktikan peran *ecosystem financing* pada PT XYZ untuk mengembangkan bisnis UMKM dan analisisnya ditinjau dari *hifdzul mal*.



UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Pendekatan Penelitian

Pendekatan penelitian ini termasuk dalam kategori penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif didefinisikan sebagai suatu proses penelitian dengan tujuan untuk memahami masalah-masalah dalam kehidupan sosial dengan cara menciptakan gambar yang menyeluruh dan kompleks dipaparkan dalam bentuk kata-kata yang dilaporkan dari pandangan para sumber informasi serta dilakukan dalam setting yang ilmiah. (Gunawan, 2017: 83)

Lebih spesifik jenis penelitian ini adalah berdasarkan studi kasus. Studi kasus atau dapat pula disebut dengan *case study* merupakan salah satu bagian dari metode kualitatif yang hendak mendapatkan sebuah masalah tertentu secara lebih lanjut dengan melibatkan pengumpulan beraneka sumber informasi (Yusuf, 2019: 339). Dengan pendekatan studi kasus maka akan memusatkan perhatian pada sebuah kasus secara intensif dan rinci mempertahankan keutuhan dari obyek yang diteliti. Bentuk studi kasus lebih spesifik ke bentuk deskriptif yang bertujuan untuk menggambarkan suatu gejala atau fakta yang berhubungan dengan fenomena yang ingin diketahui

Metode penelitian kualitatif dalam penelitian ini memiliki maksud 1. Mendeskripsikan peran pembiayaan *ecosystem financing* dalam pengembangan bisnis UMKM di PT XYZ, 2. Melakukan eksplorasi untuk mengidentifikasi informasi baru berupa penilaian teori *hifdzul mal*. 3. Memahami *ecosystem financing* dalam mengembangkan bisnis UMKM dari sudut pandang teori *hifdzul*

mal secara mendalam dan rinci. Sedangkan pendekatan studi kasus dipilih karena PT XYZ dan pengembangan bisnis UMKM sebagai sasaran penelitian akan ditelaah secara mendalam untuk mengembangkan pengetahuan dari pandangan *hifdzul mal*.

3.2 Fokus Penelitian

Fokus penelitian ini dimaksudkan untuk membatasi studi kualitatif sekaligus membatasi penelitian guna memilih mana data yang relevan dan mana yang tidak relevan (Moleong, 2018). Pembatasan dalam penelitian kualitatif ini lebih didasarkan pada tingkat kepentingan/urgensi dari masalah yang dihadapi dalam penelitian ini. Fokus pada penelitian ini membahas mengenai peran *ecosystem financing* dalam mengembangkan bisnis UMKM dan analisis *ecosystem financing* dalam mengembangkan bisnis UMKM ditinjau dari teori *hifdzul mal*.

3.3 Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian adalah tempat penelitian itu dilaksanakan (Hermawan, 2019). Lokasi penelitian yang hendak digunakan oleh peneliti adalah perusahaan *peer to peer lending syariah* PT XYZ yang terletak di Plaza 89 Lantai 12 Kav.X7, Jl. H. R. Rasuna Said No.6, RT.2/RW.5, Kuningan, Karet Kuningan, Kecamatan Setiabudi, Kota Jakarta Selatan, Daerah Khusus Ibukota Jakarta.

3.4 Timeline Penelitian

Tabel 3.1 Timeline Penelitian

No	Waktu Pelaksanaan	Kegiatan
1	Januari 2022	Koordinasi izin penelitian di PT XYZ
2	Februari 2022	Mengurus surat izin penelitian melalui akademik
3	Maret 2022	Koordinasi dengan Tim Eksternal Penelitian PT XYZ terkait penelitian
4	Maret 2022	Wawancara tahap 1 dengan PT XYZ
4	Februari – Mei 2022	Observasi mekanisme/operasional PT XYZ di aplikasi, website, youtube, dan sumber lain
5	Mei – Juni 2022	Wawancara tahap 2 dengan PT XYZ Shari, pendana, dan UMKM
7	Maret – Juni 2022	Pengumpulan data, pengolahan data, cek keabsahan data, analisis data

Sumber: Data olahan penulis, 2022

3.5 Jenis Data

Adapun data yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif, yaitu data yang disajikan dalam bentuk kata verbal bukan dalam bentuk angka (Yusuf, 2019: 333). Yang termasuk data kualitatif dalam penelitian ini yaitu gambaran umum obyek penelitian, meliputi sejarah singkat berdirinya, letak geografis obyek, visi, misi, dan nilai, *company profile* PT XYZ, *terms and condition* yang mengikat pemodal dan dengan PT XYZ dan PT XYZ dengan *beneficiary*, prospektus bisnis yang ditawarkan kepada pemodal ketika UMKM *dicampaign*, serta SEOJK No.18/SEOJK.02/2017 yang mengatur tentang *fintech* berbasis layanan pinjaman berbasis teknologi.

3.6 Sumber Data

Penelitian ini menggunakan dua sumber data yakni sumber data primer dan sekunder. Lebih rinci penjelasan mengenai sumber data dipaparkan sebagai berikut.

1. Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari informan (Sugiyono, 2017). Data primer juga dapat dianggap sebagai data terbaru yang bersifat *up to date* (Misno, A., & Rifai, 2018). Bentuk data primer yang digunakan adalah transkrip hasil wawancara. Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan data primer berupa hasil wawancara yang kemudian dijadikan transkrip dari informan secara langsung yaitu *business officer* PT XYZ, pendana PT XYZ, dan UMKM yang didanai oleh PT XYZ dengan pembiayaan *Ecosystem financing*.

Informan sebagai sumber data primer pada penelitian kualitatif menggunakan *purposive sampling* yaitu sampel informan dipilih dan ditentukan dengan pertimbangan-pertimbangan tertentu yang telah disesuaikan dengan tujuan yang hendak dicapai oleh peneliti (Sugiyono, 2017: 218).

2. Data sekunder adalah data yang diperoleh dari teknik pengumpulan data yang menunjang data primer yang bersumber dari buku, jurnal, laporan tahunan, literatur, dan dokumen lain yang berhubungan dengan masalah penelitian (Sugiyono, 2017). Data sekunder berisi rangkuman atau kumpulan dari data asli yang terlebih dulu dikumpulkan berkaitan dengan objek penelitian yang berasal dari penelitian terdahulu berbentuk jurnal ilmiah, buku, maupun karya tulis ilmiah yang lain (Misno, A., & Rifai, 2018).

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan data sekunder yaitu webinar yang diselenggarakan oleh PT XYZ Grup dengan judul “*Impactful Sharia Funding: Pendanaan Syariah Penuh Makna dan Dampak Untuk Petambak Ikan dan Udang*” dan “*Funders Guide Webinar: Mengenal Risiko dan Skema P2P Lending Syariah PT XYZ*”. Selain itu data sekunder yang digunakan berbagai jurnal dengan kesamaan topik, variabel, dan lokasi penelitian yang digunakan untuk penelitian terdahulu. Buku cetak dan non-cetak juga digunakan untuk menganalisis hasil penelitian. Ditambah dengan sumber data sekunder dari media digital berupa website, *Instagram*, *Facebook* PT XYZ yang berisi penunjang informasi terkait dengan penelitian.

3.7 Teknik Pengumpulan Data

Penelitian kualitatif berupaya untuk mengungkap kondisi sosial yang diteliti dan situasi lingkungan di sekitarnya. Untuk mencapai tersebut maka metode pengumpulan data yang dilakukan juga beragam meliputi hasil observasi, wawancara, dan dokumentasi pengamatan visual (Gunawan, 2017: 141). Untuk mendapatkan data yang sesuai dengan penelitian ini, peneliti menggunakan tiga teknik pengumpulan data, yaitu:

1. Observasi

Observasi tidak hanya terbatas pada pengamatan yang dilaksanakan baik secara langsung maupun tidak langsung. Salah satu bentuk observasi yang tidak langsung adalah observasi non partisipan. Observasi non partisipan merupakan observasi dimana peneliti tidak ikut ambil bagian kehidupan subyek

dan obyek penelitian. Dapat pula dikatakan peneliti tidak ikut serta dalam kegiatan yang diamatinya (Yusuf, 2019: 384). Dalam observasi non partisipan, peneliti hanya bertugas sebagai pengamat saja (Moleong, 2018: 174). Observasi non partisipan ini memiliki kelebihan, yaitu peneliti bisa melakukan pengamatan dan pencatatan secara detail dan cermat terhadap segala aktivitas yang dilakukan oleh peneliti. Selain itu, peneliti dapat mendapatkan informasi dengan lebih leluasa karena tidak terikat dengan sumber data

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan metode observasi non partisipan dengan alasan penelitiannya tidak ikut andil dalam segala macam kegiatan yang dilakukan *observee*. Selain itu observasi non partisipan dipilih supaya peneliti lebih fokus dalam melakukan pengamatan terhadap *ecosystem financing* di PT XYZ yang diamati sehingga data observasi yang dihasilkan benar-benar valid dan sesuai dengan dampaknya dalam mengembangkan bisnis UMKM

2. Wawancara

Wawancara merupakan suatu teknik pengumpulan data yang diperoleh dengan memberikan pertanyaan baik itu secara terstruktur atau acak secara langsung kepada pihak pemberi informasi yang berperan penting dalam bidang yang akan diteliti dan dikaji (Sugiyono, 2017). Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti, tetapi juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam. Selain itu dengan wawancara, pertanyaan yang diajukan berkaitan dengan masa

lampau, masa kini, dan juga masa mendatang. (Ghony dan Almanshur, 2017: 176)

Pada penelitian ini peneliti mewawancarai pihak yang menjadi sumber data langsung, yaitu *business officer* di PT XYZ. Pertanyaan diajukan secara tidak terstruktur dan bebas tanpa menggunakan pedoman atau panduan dalam mengajukan pertanyaan sehingga peneliti akan mengetahui hal-hal yang lebih mendalam tentang informan dalam menginterpretasikan situasi dan fenomena yang terjadi, di mana hal ini tidak bisa ditemukan melalui observasi. Selain itu peneliti melakukan wawancara kepada UMKM yang telah didanai oleh PT XYZ dengan pembiayaan *ecofinancing*. Adapun rincian informan yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

- a. Informan pertama adalah Muhammad Rasyid Ridho sebagai *business support associate* dan CS PT XYZ
- b. Informan kedua adalah Bapak RF, Bapak AK, dan Bapak A selaku investor.
- c. Informan ketiga adalah pelaku UMKM pembudidaya ikan yang didanai oleh PT XYZ. Lebih terperinci kategori UMKM yang digunakan yakni sudah selesai melakukan pendanaan dengan *ecosystem financing*.

3. Dokumentasi

Metode pengumpulan data dengan dokumentasi merupakan cara untuk mendapatkan data atau informasi langsung dari dokumen-dokumen yang ada di PT XYZ seperti kontrak antara pendana dengan PT XYZ dan kontrak PT XYZ dengan UMKM. Dokumentasi diartikan sebagai catatan seseorang mengenai

sekelompok orang, peristiwa yang sesuai dengan fokus penelitian. (Yusuf, 2019: 391)

Dengan adanya dokumentasi maka akan memudahkan penelitian dikarenakan bahan sudah tersedia dan siap dipakai, terdapat banyak pengetahuan jika dianalisis secara cermat, memberikan latar belakang yang luas mengenai pokok penelitian, dan sebagai bahan triangulasi data. (Gunawan, 2017: 181)

Mengenai pengumpulan data dengan dokumentasi, peneliti berusaha menggali data melalui berbagai dokumentasi yang terdata mengenai company profile, mekanisme pembiayaan *ecofinancing* dan penggunaan, kontrak perjanjian, laporan keuangan dan prospektus UMKM. Dokumentasi ini dilakukan melalui aplikasi, website, *Facebook*, *Instagram*, dan *Youtube* PT XYZ.

3.8 Teknik Pengolahan Data

Metode mengolah data pada penelitian kualitatif dilakukan dengan cara menguraikan data dalam bentuk kalimat yang teratur. Untuk memudahkan pemahaman dan analisis data maka data kualitatif dibuat secara runtut, logis, tidak tumpang tindih, dan efektif. Tahapan dalam mengolah data meliputi memeriksa, mengklasifikasi data, memverifikasi, menganalisis, dan menyimpulkan data.

1. Memeriksa data dilakukan dengan cara meneliti data terutama dalam kejelasan jawaban, makna, dan relevan dengan data lainnya (Narkubo dan Achmadi, 2018: 85). Memeriksa data pada penelitian ini dilakukan dengan mengedit hasil transkrip wawancara dari informan penelitian.

2. Mengklasifikasi data adalah mengelompokkan data yang berasal dari wawancara dengan subyek penelitian, pengamatan, dan pencatatan di lapangan. Semua data tersebut ditelaah secara mendalam selanjutnya digolongkan sesuai dengan kebutuhan (Moleong, 2018: 104–105). Data diklasifikasikan sesuai dengan indikator *hifdzul mal* dan indikator pengembangan bisnis.
3. Memverifikasi data adalah memeriksa informasi yang didapatkan supaya data yang ditemukan dapat divalidasi dan digunakan dalam penelitian. Verifikasi data dilakukan dengan menyerahkan ulang data hasil wawancara dan analisis data kepada informan penelitian. Hal ini dilakukan supaya data benar-benar valid dan tidak dimanipulasi.
4. Menyimpulkan data adalah langkah terakhir berupa hasil dari pemeriksaan, klasifikasi, dan verifikasi data. Hasil kesimpulan adalah interpretasi dari hasil wawancara yang menggambarkan situasi sebenarnya kemudian dibandingkan dengan indikator *hifdzul mal* dan pengembangan bisnis.

3.9 Teknik Keabsahan Data

Sugiyono (2017) menguji keabsahan data dengan empat kriteria yakni: kredibilitas (*credibility*), keteralihan (*transferability*), kebergantungan/reliabilitas (*dependability*), dan kepastian/dapat dikonfirmasi (*confirmability*). Sementara itu, teknik yang digunakan untuk memeriksa keabsahan data oleh Moleong (2018) dengan dilakukan dengan perpanjangan keikutsertaan, ketekunan pengamatan, triangulasi, pengecekan sejawat, analisis kasus negatif, kecukupan referensial, dan

pengecekan dengan anggota yang terlibat dalam penelitian. Penelitian ini akan menggunakan satu dari empat kriteria yang telah disebutkan yakni kredibilitas.

Triangulasi merupakan cara yang paling umum digunakan bagi peningkatan validitas dan kredibilitas dalam penelitian kualitatif. Triangulasi digunakan untuk mendapatkan temuan dan interpretasi data yang lebih akurat dan kredibel (Yusuf, 2019: 395). Terdapat empat jenis triangulasi yaitu triangulasi sumber, metode, teknik, dan teori (Ghony dan Almanshur, 2017: 322–323; Sugiyono, 2017). Triangulasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah triangulasi sumber dan teknik.

Triangulasi sumber data yakni menguji kredibilitas data yang diperoleh dengan cara melakukan pengecekan sumber data kepada beberapa sumber (Sugiyono, 2017: 127). Triangulasi teknik yaitu membandingkan dan mengecek balik derajat kepercayaan sebuah informasi yang diperoleh melalui waktu dan alat yang berbeda (Gunawan, 2017: 219). Triangulasi teknik dilakukan dengan cara membandingkan data hasil pengamatan dengan hasil wawancara, membandingkan perkataan orang ketika berada di depan umum dengan perkataan pribadi, dan membandingkan hasil wawancara dengan isi suatu dokumen yang berkaitan (Ghony dan Almanshur, 2017: 322–323).

Pengecekan triangulasi sumber ditujukan kepada lima informan, yaitu kepada *Business support associate*, investor, dan tiga UMKM yang menggunakan *ecosystem financing*. Triangulasi teknik pada penelitian ini dilakukan dengan cara membandingkan data hasil pengamatan dari berbagai sumber artikel jurnal dengan hasil wawancara, membandingkan perkataan narasumber ketika melakukan

webinar dengan ketika wawancara pribadi, dan membandingkan hasil wawancara dengan dokumen diunggah oleh PT XYZ di website, *Instagram*, *Facebook*, aplikasi, dan *Youtube*.

3.10 Teknik Analisis Data

Analisis data adalah proses penyederhanaan data dan penyajian data dengan mengelompokkan dalam suatu bentuk yang mudah dibaca dan diinterpretasi (Misno dan Rifai, 2018). Analisis data dilakukan untuk menjawab pertanyaan-pertanyaan penelitian. Menurut Moleong (2018) analisis kualitatif adalah analisis yang menghasilkan data deskriptif. Jika penelitian bertujuan memaparkan data hasil penelitian, analisis yang digunakan ialah analisis deskriptif. Pada saat penelitian, teknik analisis yang digunakan adalah model analisis interaktif. Menurut Miles dan Suherman dalam Gunawan (2017: 407–409) analisis terdiri dari tiga alur kegiatan yang terjadi secara bersamaan yaitu: reduksi data, penyajian data, penarikan kesimpulan/verifikasi. Mengenai ketiga alur tersebut secara lebih lengkapnya adalah sebagai berikut:

1. Reduksi data

Reduksi data didefinisikan sebagai merangkum dan memilih hal-hal pokok, memfokuskan pada hal yang penting, dan mencari tema beserta polanya (Sugiyono, 2017: 92). Reduksi data dilakukan terus-menerus selama proyek yang berorientasi penelitian kualitatif berlangsung. Reduksi data merupakan bagian dari analisis. Peneliti memilih data yang akan diberikan kode, ditarik

keluar, dan pola rangkuman sejumlah potongan, dan mengembangkan cerita (Yusuf, 2019: 408).

Pada penelitian ini pernyataan dari wawancara yang telah dilakukan dari *business officer* PT XYZ akan ditranskrip dari keseluruhan pembicaraan menjadi bagian-bagian yang diperlukan saja. Sehingga hasil transkrip wawancara akan lebih spesifik. Selain itu wawancara dari beberapa UMKM yang didanai dengan pembiayaan *ecosystem financing* akan direduksi untuk menghasilkan pernyataan-pernyataan yang sama sehingga menghasilkan pernyataan yang seragam.

2. Penyajian data

Memaparkan data adalah menyimpulkan informasi yang telah tersusun yang memperbolehkan penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan. Data kualitatif disajikan dengan teks naratif (Yusuf, 2019, : 409). Penyajian data diperlukan supaya peneliti lebih memahami kasus dan sebagai acuan mengambil tindakan berdasarkan pemahaman dan analisis penyajian data. (Gunawan, 2017: 211)

Data disajikan dalam bentuk bagan yang berisi teks naratif untuk membandingkan pernyataan-pernyataan dari seluruh informan dari pihak PT XYZ dan UMKM yang didanai PT XYZ. Setelah itu apabila data sudah sesuai maka akan dibandingkan kembali dengan nilai-nilai *hifdzul mal*.

3. Menarik kesimpulan

Penarikan kesimpulan dapat dianggap sebagai hasil temuan penelitian yang menjawab fokus penelitian berdasarkan analisis data (Gunawan, 2017:

212). Kesimpulan harus diverifikasi orang lain yang ahli dalam topik penelitian (Yusuf, 2019: 409). Karena mengingat penelitian ini bersifat deskriptif maka penarikan kesimpulan dengan menggunakan metode analisis, yakni model deduktif.

Model deduktif menjadikan teori sebagai alat penelitian sejak memilih dan menemukan masalah, membangun hipotesis maupun melakukan pengamatan di lapangan sampai dengan menguji data (Bungin, 2017: 27). Proses deduktif adalah pendekatan yang berangkat dari kebenaran yang bersifat umum mengenai suatu fenomena (teori) kemudian menggeneralisasi kebenaran tersebut pada suatu peristiwa atau data tertentu yang mempunyai ciri yang sama dengan fenomena yang bersangkutan, dengan memakai kaidah logika tertentu (Anwar, 2019: 40). Data yang dipergunakan untuk menganalisa data yang terkumpul dengan jalan menguraikan atau menginterpretasikan hal – hal yang bersifat umum pada kesimpulan yang bersifat khusus

Teori *hifdzul mal* digunakan sebagai alat ukuran dan bahkan instrumen untuk membangun jawaban terkait masalah di penelitian. Model penarikan kesimpulan deduktif dilakukan dengan cara mengamati masalah yang bersifat umum yakni praktik dan peran *ecosystem financing* dalam mengembangkan bisnis UMKM dan kemudian menarik kesimpulan yang bersifat khusus yakni tinjauan *hifdzul mal* dalam *ecosystem financing* di PT XYZ. Prosedur yang dilakukan dengan cara mengamati kejadian yang ada dan kemudian dibandingkan dengan *teori hifdzul mal* yang ada untuk selanjutnya dianalisis dan akhirnya ditarik kesimpulan.



BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum PT XYZ

4.1.1 Sejarah Pendirian PT XYZ

PT XYZ merupakan perusahaan *online fintech* yang berbasis pada syariah dan bergerak pada jenis layanan pembiayaan. Perusahaan ini telah berizin dan terdaftar di OJK dalam jasa pembiayaan secara *online* atau *peer to peer lending* syariah. PT XYZ didirikan dengan tujuan awal untuk hijrah keuangan (PT XYZ, 2021d). PT XYZ akan mendorong kesadaran *#HijrainFinance* untuk melengkapi kisah hijrah umat Islam dengan menggunakan produk dan layanan keuangan syariah. Ide awal untuk membuat perusahaan pembiayaan *online* sudah ada sejak tahun 2015. PT XYZ sempat menjadi perusahaan rintisan dan menjadi *runner-up* persaingan usaha INSEAD dan teknologi taqwa. Pada November 2018, PT XYZ *pivoted into* menjadi platform *fintech* syariah. PT XYZ mengadakan penggalangan dana syariah pertama di Asia Tenggara bekerja sama dengan Perindo Credit Rating Agency pada November 2019. Pada awal tahun 2020, PT XYZ mengadakan *loyalty gathering* bersama *stakeholder*, penyandang dana, dan Bank BNI untuk pembuatan Rekening Dana Funder (RDF). Dalam membuat produk keuangan PT XYZ bekerja sama dengan *start-up e-fishery* pada tahun 2020. Pada bulan Mei tahun yang sama PT XYZ juga memiliki lisensi resmi sebagai perusahaan *fintech* yang berizin dan diawasi oleh OJK (PT XYZ, 2021a).

4.1.2 Visi dan Misi PT XYZ

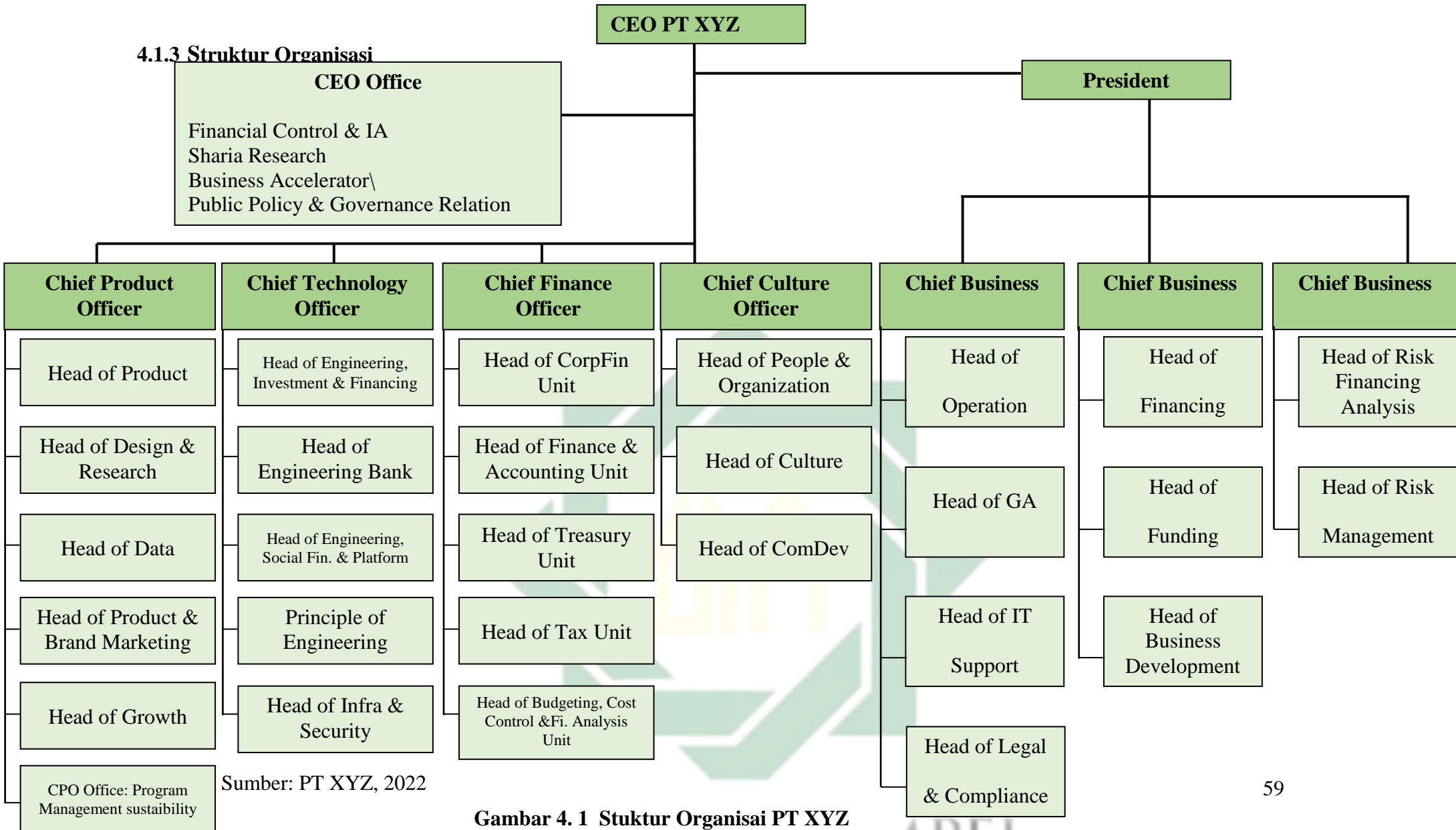
Agar PT XYZ dapat mencapai tujuan awal untuk hijrah finansial maka telah dirumuskan Visi dan Misi PT XYZ. Adapun Visi dan Misi yang dimiliki PT XYZ antara lain:

Visi: Menjadi perusahaan finansial teknologi yang merevolusionerkan keuangan syariah secara global.

Misi: Untuk merealisasikan visi yang dimiliki, PT XYZ menetapkan misi sebagai berikut:

1. *Movement*, memfasilitasi pemain industri keuangan syariah dalam menjalankan bisnis melalui teknologi.
2. *Sharia*, menyediakan produk finansial yang mudah digunakan dan sesuai dengan prinsip syariah.
3. *Impact*, membuka akses yang lebih luas ke keuangan syariah dan mendorong inklusi dengan menghasilkan minat yang lebih tinggi dalam literasi keuangan syariah.

4.1.3 Struktur Organisasi



Gambar 4.1 Struktur Organisasi PT XYZ

4.1.3.1 Tugas dan Tanggung Jawab

1. CEO PT XYZ

CEO bertanggung jawab untuk mengembangkan, menilai strategi bisnis perusahaan, dan menentukan profitabilitasnya. CEO juga memiliki peran penting dalam mengevaluasi kinerja departemen atau divisi yang ada di perusahaan untuk memastikan jika semuanya sudah sejalan dengan visi dan tujuan perusahaan. Selain itu menumbuhkan tim profesional muda di PT XYZ untuk merevolusi industri keuangan syariah dengan memanfaatkan teknologi untuk menghadirkan cara baru dan sederhana untuk bertransaksi secara syariah.

2. *Chief Operation Officer*

Bertanggung jawab pada pembuatan keputusan atau kebijakan yang berhubungan dengan tugas operasional perusahaan. Tugas operasional perusahaan aktivitas sehari-hari pada perusahaan berkaitan dengan memastikan produktivitas perusahaan, serta output dari kebijakan perusahaan. *Chief Operation Officer* membawahi *Head of Operation, Head of GA, Head of IT Support, Head of Legal & Compliance.*

3. *Chief Business Officer*

Bertanggung jawab untuk mengawasi seluruh aspek bisnis di PT XYZ dan terlibat secara khusus dengan divisi pengembangan bisnis, pendanaan, dan peminjaman. Selain itu juga memimpin tim muda profesional perbankan di *startup fintech* tahap awal. *Chief Business*

Officer membawahi *Head of Financing*, *Head of Funding*, dan *Head of Business Development*

4. *Chief Risk Officer*

Bertanggung jawab untuk menangani pembiayaan dan analisis risiko, syariah, dan penagihan. Sementara itu tugas yang diemban oleh *Chief Risk Officer* yaitu menjaga eksposur kredit perusahaan dalam batas risiko yang telah ditetapkan, meninjau formulir aplikasi pinjaman dan menyerahkan ke komite pinjaman untuk disetujui, sebagai bagian dari komite pembiayaan untuk persetujuan akhir dari aplikasi yang diajukan, mengawasi *Risk Analyst* dan *Financing Recovery Officer*, mengembangkan dan membuat rekomendasi tentang perubahan prosedural/kebijakan, dan sebagai pimpinan audit internal untuk sistem keamanan informasi ISO 27001. *Chief Risk Officer* membawahi *Head of Financing* dan *Head of Risk Management*.

4.1.4 Produk dan Aplikasi Akad

1. *Invoice Financing*

Invoice Financing atau anjak piutang (*factoring*) merupakan suatu usaha pembiayaan dalam bentuk pembelian atau pengalihan serta pengurusan piutang atau tagihan jangka pendek suatu perusahaan dari transaksi perdagangan dalam atau luar negeri.

Anjak piutang (*factoring*) secara syariah dapat merujuk pada Fatwa DSN Nomor 117/DSN-MUI/II/2018 yang menyatakan pembiayaan anjak piutang (*factoring*) adalah pembiayaan dalam bentuk

jasa pengurusan penagihan piutang berdasarkan bukti tagihan (*invoice*), baik disertai atau tanpa disertai talangan (*qardh*) yang diberikan kepada pelaku usaha yang memiliki tagihan kepada pihak ketiga (*payor*).

2. *Purchase Order Financing*

Pembiayaan yang diberikan kepada pelaku usaha yang telah memperoleh pesanan atau surat perintah kerja pengadaan barang dari pihak ketiga dengan menggunakan akad *Murabahah*, *Musyarakah*, *Ijarah*, *Musyarakah Mutanaqisah*, *Musyarakah Muntahiyah Bittamlik*, dan lainnya.

3. *Ecosystem Financing*

Pembiayaan berbasis komunitas (*community based*), yaitu pembiayaan yang diberikan kepada anggota komunitas yang membutuhkan pembiayaan, dengan skema pembayarannya dikoordinasikan melalui koordinator/pengurus komunitas.

4.1.5 Perhitungan Bagi Hasil

Imbal hasil yang akan diterima pendana dihitung berdasarkan jumlah pendanaan, prosentase imbal hasil, serta tenor proyek tersebut. Prosentase satuan imbal hasil yang tertera pada *termsheet* adalah p.a. (*per annum*). *Per annum* adalah istilah untuk hitungan per tahun. Prosentase imbal hasil dari setiap pembiayaan berbeda-beda tergantung dari rating pendanaan setiap proyek.

Permisalan simulasi perhitungan adalah sebagai berikut.

1. Presentasi *ujroh* 15% p.a

2. Lama tenor 60 Hari
3. Pendanaan sebesar 10 juta rupiah

Maka nominal imbal hasil yang akan didapatkan adalah:

$$15\% \times \frac{60}{360} (\text{jumlah dari dalam setahun}) \times Rp10.000.000 = Rp 250.000$$

Pendana juga dapat melihat simulasi estimasi imbal hasil saat mendanai pada menu pendanaan.

Sumber: Website PT XYZ, 2022

Gambar 4.2 Simulasi Estimasi Imbal Hasil Pendanaan

4.1.6 Operasional PT XYZ

Syarat umum ketika *beneficiary* atau UMKM mengajukan pembiayaan ke PT XYZ yakni perusahaan telah berbentuk PT, CV, ataupun yayasan yang telah menjalankan aktivitas operasional yang tidak bertentangan dengan syariat Islam, telah berdiri minimal 1 tahun dan melampirkan rekening koran dan laporan keuangan minimal 6 bulan terakhir, dan memiliki giro mundur dan jaminan personal untuk dijaminkan.

Sementara untuk menjadi pendana di PT XYZ harus memenuhi persyaratan WNI (Warga Negara Indonesia) dan WNA (Warga Negara Asing) yang sudah berusia minimal 17 tahun saat hendak melakukan pendanaan, memiliki KTP, NPWP, beserta rekening atas nama pribadi. Khusus untuk WNA perlu menunjukkan passport dan memiliki rekening bank atas nama *funder*. Satu hal terakhir, syarat wajib yang ditekankan adalah baik pendana atau beneficiary harus mengerti dan paham dengan sistem kerja dan operasional *peer to peer lending* syariah.

Operasional kerja secara umum dibedakan menjadi tiga subyek yang terlibat yakni sisi *lender*, penyelenggara, dan *beneficiary*. Masing-masing subyek memiliki keterkaitan antara satu dengan yang lainnya. Keterkaitan itu dapat tergambarkan melalui skema sebagai berikut:



Sumber: PT XYZ, 2022

Gambar 4.3 Skema Pendaan *Peer to Peer Lending* Syariah di PT XYZ

1. Sebagai pendana/*invertor/lender*

- a. Calon pendana dapat melakukan pendaftaran melalui aplikasi PT XYZ di ponsel Andorid ataupun Ios.

- b. Setelah mendapatkan verifikasi email, pendana akan diminta untuk melengkapi profil, lalu tim PT XYZ akan melakukan verifikasi data.
- c. Setelah terverifikasi, maka Rekening Dana Funder (RDF) sudah terbentuk. RDF tersebut digunakan untuk bertransaksi di PT XYZ. Untuk memulai pendanaan, pendana perlu mengisi saldo RDF terlebih dahulu. Dana ini akan dimasukkan kedalam *escrow account* dengan virtual akun yang telah diberikan oleh penyelenggara.
- d. Setelah itu, pendana dapat melihat pendanaan yang aktif di laman pendanaan pada aplikasi PT XYZ. Jika sudah menentukan proyek mana yang ingin didanai, pendana bisa langsung klik “Danai Sekarang” dan mengisikan nominal pendanaannya. Ketika pendana ingin melakukan investasi, maka pendana harus mengakses portofolio usaha yang hendak didanai. Disini akan ditampilkan portofolio usaha terkait dengan jumlah pendanaan, tenor pengembalian, dan bagi hasil.
- e. Selanjutnya, pendana akan diminta untuk melanjutkan proses aktivasi *Digisign* (tanda tangan elektronik) pada akad. Pendanaan dinyatakan berhasil apabila pendana sudah selesai melakukan tanda tangan Akad.
- f. Sambil menunggu beberapa waktu hingga tenor usai, maka pendana mendapatkan modal awal pendanaan disertai dengan bagi hasil yang didapatkan.

2. Pihak penyelenggara *peer to peer lending* syariah
 - a. Penyelenggara menyediakan *escrow account* untuk pendana beserta virtual akun.
 - b. Penyelenggara menampilkan portofolio usaha yang akan didanai disertai dengan penghitungan bagi hasil.
 - c. Penyelenggara berhak mendapatkan *ujrah* dari *beneficiary*.
3. Sebagai peminjam/*borrower/beneficiary*
 - a. Calon penerima pembiayaan membuka tautan *www.PT XYZsharia.co.id* dan melakukan pendaftaran sebagai calon penerima pembiayaan.
 - b. Setelah mendapatkan email verifikasi, calon penerima pembiayaan dapat melengkapi profil pada platform PT XYZ.
 - c. Setelah itu, calon penerima pembiayaan dapat mengajukan pembiayaan dengan melengkapi identitas perusahaan yang bersangkutan dan mengunggah dokumen yang diperlukan. Mengunggah semua dokumen untuk dijadikan portofolio usaha yang hendak didanai meliputi tujuan pendanaan, tenor, dan laporan keuangan. Untuk yang berbentuk badan usaha disertakan pula bukti legalitas usaha dan laporan perusahaan.
 - d. Setelah itu, calon penerima pembiayaan akan mendapatkan notifikasi terkait status pengajuan perusahaan melalui *dashboard* atau tim PT XYZ akan menghubungi PIC yang bersangkutan.

- e. Pengajuan yang telah dilakukan oleh peminjam bisa ditolak atau diterima karena sebelumnya telah dianalisis oleh pihak *peer to peer lending* syariah. Jika pengajuan ditolak, peminjam bisa memperbaiki ulang kesalahan menyebabkan pendanaan ditolak.
- f. Jangka waktu *listing* pembiayaan maksimal adalah 14 hari kerja. Apabila dana yang terkumpul sudah lebih dari 55% maka pembiayaan dapat diteruskan kepada UMKM. Namun, apabila kurang dari 55% terkumpul, maka UMKM memiliki pilihan untuk membatalkan pengajuan pembiayaan, tetap mengambil pembiayaan yang terkumpul, atau memperpanjang jangka waktu *listing*. Apabila sebelum 14 hari kerja dana sudah terkumpul, maka dana akan segera disalurkan maksimal 2 hari kerja dari dana terkumpul. Apabila dana sudah terkumpul namun sebelum 14 hari kerja *listing* UMKM membatalkan secara sepihak, maka Penerima Pembiayaan wajib membayar atas jasa yang telah dilakukan oleh PT XYZ.
- g. Jika pendaan yang diajukan oleh pinjam diterima, maka pengajuan peminjaman dan ketentuan bagi hasil akan dimasukkan kedalam aplikasi milik penyelenggara *peer to peer lending* syariah. Semua pendana yang terdaftar oleh akun bisa mengakses hal ini.
- h. Jika total keseluruhan pendaan yang diajukan oleh peminjam telah didanai oleh satu atau beberapa pedana maka peminjam akan mencicil setiap bulannya.

- i. Hingga diakhir tenor waktu pendana akan mendapatkan modal beserta bagi hasil yang telah ditetapkan diawal

4.2 Hasil Penelitian

4.2.1 Praktik *Ecosystem Financing* pada PT XYZ

Ecosystem financing adalah pembiayaan yang dilakukan kepada anggota ekosistem dari mitra PT XYZ. Pembiayaan juga fokus pada pelaku usaha mikro yang telah dinilai secara internal oleh mitra PT XYZ sebelum diajukan kepada PT XYZ. *Ecosystem financing* berfokus pada pembiayaan produktif yang ditujukan kepada sektor aquakultur. Penyaluran dana investor kepada *beneficiary* bukan berupa uang tunai, melainkan dalam bentuk barang yang diperlukan oleh *beneficiary*. Umumnya barang yang diperlukan oleh *beneficiary* yakni pakan yang digunakan sebagai modal penting dalam menjalankan bisnis budidaya ikan. Skema pembayaran untuk *ecosystem financing* dilakukan pada akhir waktu periode pembiayaan. Umumnya durasi *ecosystem financing* berjangka waktu pendek antara dua sampai empat bulan.

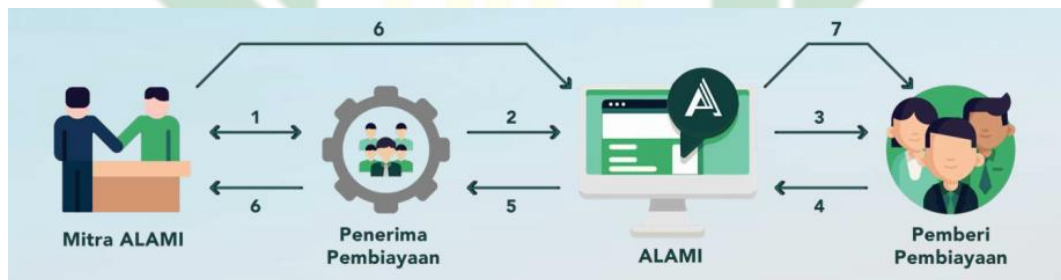
Komunitas pembudidaya ikan akan dianalisis dan dinilai oleh PT Multidaya Teknologi Nusantara (PT MTN) selaku mitra PT XYZ. Dari hasil analisis yang dilakukan oleh PT MTN, akan diteruskan kepada PT XYZ. Pihak yang mengajukan pembiayaan komunitas pembudidaya ikan adalah PT MTN selaku mitra. Ketentuan pengajuan pembiayaan ekosistem yang harus dipenuhi antara lain:

1. Badan usaha komunitas yaitu perseorangan.

2. Jenis usaha budidaya meliputi petambak ikan nila, lele, dan udang.
3. Usaha telah dijalankan selama minimum satu tahun.
4. Jaminan personal (*personal guarantee*) dari mitra PT XYZ yakni PT MTN.
5. Dokumen keuangan sederhana turut disertakan selama minimal satu tahun terakhir.

1. Skema *Ecosystem Financing*

Skema *ecosystem financing* yang disediakan oleh PT XYZ dapat digambarkan melalui skema sebagai berikut:



Sumber: PT XYZ, 2022

Gambar 4. 4 Skema *Ecosystem Financing*

- a. Pada tahap ini UMKM (komunitas pembudidaya ikan) yang telah disetujui oleh mitra PT XYZ (PT MTN) yang berhak mengajukan pembiayaan dari PT XYZ. Pembudidaya ikan dan udang yang hendak mengajukan pembiayaan harus termasuk ke dalam anggota mitra PT XYZ (PT MTN). PT MTN berperan sebagai analis kelayakan usaha dan mendaftarkan pembudidaya ikan dan udang ke PT XYZ.

- b. Calon penerima pembiayaan (komunitas pembudidaya ikan dan udang) yang membutuhkan modal usaha dan sudah mendapatkan persetujuan mitra PT XYZ (PT MTN) mengajukan pembiayaan kepada PT XYZ.
- c. Pengajuan pembiayaan yang telah disetorkan oleh PT XYZ akan dilakukan *credit scoring* lagi. Setelah dirasa memenuhi persyaratan, pembiayaan akan *dilisting* ke pendana yang terdaftar di website dan aplikasi PT XYZ. Jika pengajuan pembiayaan ditolak maka PT MTN dan pembudidaya ikan dan udang harus melengkapi persyaratan yang kurang memenuhi. Tim PT XYZ menawarkan kepada calon pendana pembiayaan untuk membiayai kebutuhan modal calon penerima pembiayaan.
- d. Pemberi pembiayaan melakukan pendanaan melalui platform aplikasi ataupun website PT XYZ.
- e. Ketika pendanaan yang dibutuhkan sudah terpenuhi, tim PT XYZ akan menyalurkan dana penerima pembiayaan. Penyaluran pembiayaan yang dimaksud berupa barang. Namun, dana yang akan disalurkan dikenakan pemotongan sebagai *fee* penyelenggaraan.
- f. Ketika telah jatuh tempo UMKM pembudidaya melakukan pelunasan pembiayaan dengan membayar pokok dan margin *murabahah* sesuai kesepakatan yang sudah disepakati dalam akad kepada mitra PT XYZ yang selanjutnya akan diteruskan kepada PT XYZ. Jika pembudidaya tidak bisa mengembalikan dana lebih dari 30 hari, maka dana yang sudah dipinjam akan dibayarkan oleh PT MTN sebagai *personal*

guarantee. Setelah ini kewajiban mitra kepada PT XYZ dianggap selesai.

- g. Setelah terjadi pelunasan pembiayaan oleh penerima pembiayaan, PT XYZ wajib menyerahkan pokok dan margin *murabahah* kepada pemberi pembiayaan.

2. Akad dalam *Ecosystem Financing*

Pembiayaan ini menggunakan dua akad yang dibedakan menjadi akad antara PT XYZ dengan pendana dan PT XYZ dengan *beneficiary*. Akad antara PT XYZ dengan pendana menggunakan akad *wakalah*, sementara akad PT XYZ dengan *beneficiary* menggunakan akad *murabahah*. Secara umum, skema pembiayaan yang akan dijalankan oleh PT XYZ tidak jauh berbeda dengan Fatwa DSN-MUI No.117/DSN-MUI/II/2018, namun pada skema pembiayaan PT XYZ telah ditetapkan satu akad antara penyelenggara (PT XYZ) dengan penerima pembiayaan, yakni jual-beli dengan akad *murabahah*. Berikut penjelasan rinci mengenai akad dalam *ecosystem financing*:

a. Akad *Murabahah*

Murabahah adalah perjanjian jual beli antara lembaga keuangan dengan penerima pembiayaan. Lembaga keuangan membeli barang yang diperlukan oleh penerima pembiayaan kemudian menjualnya kepada penerima pembiayaan yang bersangkutan sebesar harga perolehan ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati antara lembaga keuangan dan penerima pembiayaan. Akad ini

dijalankan saat pendana menginvestasikan dana yang dimiliki kepada *beneficiary* sebagai penerima manfaat. *Beneficiary* dalam *ecosystem financing* adalah pembudidaya ikan dan udang. Dana investasi dari pendana disalurkan kepada mitra yakni PT MTN, kemudian PT MTN menjual pakan untuk ikan dan udang yang dimiliki pembudidaya. Jadi dari investasi yang dilakukan, pendana mendapatkan bagi hasil dari skema penjualan pakan dan peralatan untuk membudidayakan ikan dan udang. Ketika ikan dan udang siap dipanen dalam kurun waktu 2-3 bulan, pembudidaya harus mengembalikan dana yang telah diinvestasikan sesuai dengan kesepakatan awal.

b. Akad *Wakalah bil Ujroh*

Akad *wakalah* adalah akad pelimpahan kuasa dari pemberi kuasa (*muwakkil*) kepada penerima kuasa (*wakil*) untuk melakukan perbuatan hukum tertentu yang boleh diwakilkan. Sementara akad *wakalah bi al-ujrah* adalah akad *wakalah* yang disertai dengan imbalan berupa *ujrah* (*fee*). Akad *wakalah* atau perwakilan merupakan akad pelimpahan kuasa dari pendana kepada penyelenggara *peer to peer lending syariah* hanya untuk menyalurkan dananya kepada pembudidaya ikan dan udang. Penyelenggara *peer to peer lending syariah* mendapatkan *fee* atau *ujrah* dari jasanya menyediakan platform untuk mempertemukan pendana dan *beneficiary*. *Fee* yang diterima PT XYZ secara otomatis didapatkan ketika dana dari pendana dicairkan kepada pembudidaya ikan dan udang. Dalam transaksi investasi pada

peer to peer lending syariah, dana tidak mengendap di PT XYZ melainkan langsung disalurkan kepada *beneficiary*.

3. Kelebihan dan Kekurangan Ecosystem Financing

a. Kelebihan *Ecosystem Financing*

Produk *ecosystem financing* yang disediakan oleh PT. PT XYZ Fintek Sharia telah sesuai dengan Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 77/POJK.01/2016 yang menjadi regulasi dari OJK mengenai layanan pinjam meminjam uang berbasis teknologi informasi dan fatwa DSN MUI NO: 117-DSN-MUI/II/2018. Hal ini terbukti dari hasil observasi yang dilakukan peneliti membuktikan bahwa *ecosystem financing* sesuai dengan mekanisme *investasi online* dan pembiayaan *online*. Dari data hasil observasi ditemukan:

1) Sesuai prinsip syariah

Kegiatan investasi dan pendanaan yang dilakukan melalui *ecosystem financing* dilakukan tanpa riba dan terhindar dari transaksi yang dilarang oleh syariat Islam. Dalam *ecosystem financing* penyaluran dana dilakukan kepada komunitas pembudidaya ikan dan udang melalui perantara PT MTN. Diketahui PT MTN adalah perusahaan yang memastikan komunitas yang dinaungi tidak melanggar syariat Islam. Kegiatan agrikultur khususnya sektor perikanan bukan termasuk dalam sektor yang dilarang oleh syariat.

2) Tanpa bunga dan denda

Dalam pendanaan *ecosystem financing* tidak ada penerapan bunga dalam pembiayaan yang dilakukan. Bunga digantikan dengan *margin* dari skema akad *murabahah* ketika membeli pakan atau peralatan untuk pembudidaya ikan dan udang. Margin diinformasikan secara transparan kepada pembudidaya dan pendana.

Ecosystem financing bagi pembudidaya ikan dan udang lumrah ketika usahanya mengalami ketidakpastian dan berefek kepada pembayaran pembiayaan. Untuk pembudidaya yang telat selama kurun waktu 1-29 hari dan tetap bisa membayarkan pembiayaan maka pembudidaya tidak dikenakan denda.

PT XYZ tidak menerapkan bunga dan denda, hanya saja diberlakukan biaya administratif. Biaya administratif ditanggung oleh PT MTN selaku mitra PT XYZ yang mendaftarkan pembudidaya ikan dan udang. Nominal dari biaya administratif berkisar 3-5% dari pembiayaan yang diajukan. Biaya administratif dikenakan secara otomatis ketika pembiayaan dicairkan kepada *beneficiary*.

3) Transparan

Dalam *listing* pendanaan tidak ada yang disembunyikan dalam kriteria penilaian. Pendana dapat menganalisis komunitas yang mendaftarkan diri di *ecosystem financing* dari detail pembiayaan, informasi pasar, profil mitra, penilaian keuangan, usaha yang dijalankan. Dari

tampilan yang telah disebutkan sebelumnya, pendana dapat menganalisis pembiayaan yang diajukan.

4) Mudah dan cepat

Pembiayaan dilakukan melalui sistem daring dimana komunitas pembudidaya ikan dan udang tidak perlu mendaftarkan diri ke PT XYZ, melainkan menggunakan internet. Komunitas juga tidak perlu kesusahan dalam mengajukan data administratif. Keperluan administratif akan dibantu dan disalurkan ke PT MTN sebagai mitra kerja. Data administratif yang digunakan juga berupa *soft file*.

5) Imbal hasil yang atraktif

Pendana menerima imbal hasil dari pendanaan yang dilakukan berupa *ujroh*. *Ujroh* didapatkan berupa *ujroh* dari *wakalah*. Kegiatan *wakalah* yang dilakukan berasal dari penagihan yang dibayarkan oleh komunitas tanpa beban biaya apapun. *Ujroh* yang didapatkan pendana dapat dilihat dalam detail pembiayaan. Penilaian imbal hasil berdasarkan lama durasi pembiayaan. Namun nominal imbal hasil yang didapatkan pendana juga beragam. Hal ini dikarenakan setiap pendana berbeda ketika menyetorkan nominal pendanaan.

6) Risiko terukur

Risiko dalam melakukan pendanaan dapat diukur oleh pendana. Risiko pembiayaan yang berjalan lancar ditunjukkan dari TKB90 dengan nilai 100%. TKB (Tingkat keberhasilan) adalah tingkat kemampuan *peer to peer lending* menyediakan fasilitas penyelesaian pinjam-meminjam.

Terutama dalam periode 90 hari sejak tenggat waktu, *borrower* (*beneficiary*/penerima manfaat) sudah harus menyelesaikan pinjamannya. Hal ini disebut dengan TKB 90.



Sumber: PT XYZ, 2022

Gambar 4.5 Tingkat Keberhasilan (TKB) PT XYZ

Sebelum memutuskan melakukan investasi, pendana biasanya akan memerhatikan nilai TKB90 dari *peer to peer lending* yang dituju. TKB menjadi tolok ukur tingkat keberhasilan P2P lending itu sendiri. TKB digunakan untuk mengukur risiko saat pendana menempatkan asetnya di perusahaan tersebut. PT XYZ memiliki nilai TKB90 100 persen, maka seluruh pendaan yang disalurkan kembali. Artinya sama sekali tidak ada gagal bayar maupun peminjam menunggak.

Setiap risiko disimbolkan dari gambar bintang yang melekat dalam setiap pembiayaan ekosistem. Simbol bintang-bintang tersebut memiliki penilaian yang beragam. Selain itu, simbol bintang yang juga dapat disebut dengan rating scoring merupakan skala kualitas yang diberikan PT XYZ terhadap suatu proyek pembiayaan yang diambil dari

hasil analisis *credit scoring*. Kualitas dan jaminan pembiayaan ekosistem terlihat dari bintang tersebut. Dalam hal ini, *rating* berbanding terbalik dengan presentase imbal hasil/*ujrah* suatu proyek pembiayaan. Apabila suatu proyek pembiayaan memiliki *rating*-nya tinggi (mendekati 5), berarti proyek tersebut memiliki risiko sedang-rendah, sehingga nilai imbal hasil atau *ujrah*-nya juga menyesuaikan. Berikut tabel analisis prosentase dan hasil analisis *credit scoring* yang akan diterima pendana.

Bintang	Min	Max	Risiko
5 ★★★★★	12.00%	12.79%	Sangat Rendah
4.5 ★★★★☆	12.80%	13.69%	Rendah
4 ★★★☆☆	13.70%	14.39%	Cukup
3.5 ★★☆☆☆	14.40%	15.19%	Sedang
3 ★★☆☆☆	15.20%	15.99%	Tinggi
2.5 ★★☆☆☆	16.00%	16.99%	Sangat Tinggi

Sumber: PT XYZ, 2022

Gambar 4. 6 Rating Credit Scoring PT XYZ

7) *Easy Entry*

Easy entry dalam hal ini adalah seluruh pendanaan dan pembiayaan dapat dilakukan secara 100% *online* dan proses yang mudah melalui website maupun aplikasi. Pendana dapat berinvestasi pada *ecosystem financing* dimulai dari minimal nominal Rp 1.000.000. Sedangkan *beneficiary* atau komunitas pembudidaya ikan dan udang dapat mengajukan pendanaan mulai dari Rp 1.000.000 – Rp 2.000.000.000

b. Kekurangan *Ecosystem Financing*

Setiap produk keuangan tidak hanya memiliki kelebihan untuk ditawarkan pada masyarakat, tentu terdapat kekurangan didalamnya.

Berikut adalah kekurangan dari *ecosystem financing*:

1) Tidak Pasti

Ecosystem financing ditujukan kepada pembudidaya ikan dan udang dimana jenis usaha yang dilakukan seringkali tidak sesuai dengan yang diharapkan. Hal ini dikarenakan banyak hal yang menjadi kendala dan menjadikan bisnis ini penuh dengan ketidakpastian, beberapa diantaranya yaitu adanya penyakit pada ikan atau udang yang bisa menyebabkan gagal panen. Meskipun berhasil tidak menutup kemungkinan masih terdapat kendala lain yakni terbatasnya keputusan penjualan dan kurangnya jaringan pemasaran. Beberapa hal tersebut mengakibatkan dalam pengembalian pembiayaan sering mengalami keterlambatan.

2) Bergantung pada mitra komunitas

Mitra komunitas adalah mitra yang menjembatani antara *beneficiary* dengan PT XYZ. Selain itu mitra komunitas adalah mitra yang memberikan garansi personal jika terdapat anggotanya yang memiliki kendala dalam pelunasan pembiayaan. Riwayat mitra komunitas yaitu PT MTN sangat dipantau oleh para pendana. Salah satu alasan pendana bersedia mendanai *ecosystem financing* bergantung pada mitra yang menaungi. Ketika PT MTN mendapatkan suntikan dana dan mengalami perkembangan bisnis yang bagus maka pendana percaya pada proyek

pembiayaan tersebut.

4. Manajemen Risiko

UMKM tidak dapat lolos dalam mengajukan pembiayaan di bank karena tidak ada jaminan sama sekali atau jaminan yang cukup sesuai dengan nominal pembiayaan. Namun dalam produk *ecosystem financing* milik PT XYZ pembudidaya tidak perlu menyerahkan jaminan kepada PT XYZ. Pembudidaya cukup menunjukkan bukti kepemilikan tambak yang dikelola. Faktanya, kepemilikan tambak saja tidak cukup untuk mendapatkan kepercayaan dari pendana. Apalagi risiko bisnis ikan dan udang terbilang cukup besar yakni gagal panen, terbatas dalam keputusan penjualan, dan kurangnya jaringan pemasaran. Untuk mengantisipasi risiko yang cukup besar dan kurangnya rasa percaya pada jaminan yang digunakan maka diperlukan manajemen risiko. Hal ini diperlukan untuk menambah rasa percaya para pendana kepada proyek pembiayaan tersebut.

Manajemen risiko dalam *ecosystem financing* adalah jaminan garansi personal dari mitra PT XYZ. Dalam pembiayaan untuk komunitas ikan dan udang maka mitra PT XYZ yang menaungi komunitas tersebut adalah PT MTN (PT Multidaya Teknologi Nusantara). Ketika komunitas penerima pembiayaan belum bisa melunasi pembayaran secara tepat waktu di akhir periode pembiayaan, maka PT MTN terlebih dahulu akan melunaskan pembiayaan yang sebelumnya dilakukan. Lama waktu keterlambatan pembayaran yaitu 30 hari atau lebih.

Garansi personal dari PT MTN dinilai bagus. Hal ini dikarenakan PT MTN merupakan salah satu *start up* dalam masa pertumbuhan yang bagus dan banyak mendapatkan suntikan dari investor.

5. Akuntabilitas dan Transparansi PT XYZ

Akuntabilitas merupakan bentuk tindakan pertanggungjawaban atas hasil yang diperoleh setelah melakukan aktivitas usaha tertentu. PT XYZ berperan sebagai penyelenggara atau perantara dengan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM), sehingga memiliki tanggung jawab untuk meneliti dan mengevaluasi apakah bisnis tersebut layak untuk diberikan kepada pendana. PT XYZ bekerja sama dengan PT MTN dalam menjalankan akuntabilitas tersebut. PT MTN sebagai mitra komunitas akan turun ke lapangan untuk mengecek kondisi riil pembudidaya ikan dan udang yang mengajukan pendanaan. Bentuk pertanggung jawaban yang diberikan PT XYZ yaitu PT XYZ akan memberikan informasi ketersediaan *ecosystem financing* melalui email pendana dan notifikasi smartphone secara berkala pada jam-jam tertentu.



Sumber: Aplikasi PT XYZ, 2022

Gambar 4.7 List Pendanaan *Ecosystem Financing*

Untuk menjaga kepercayaan pendana dan para stakeholder, PT XYZ berusaha untuk jujur dalam menyampaikan kondisi keuangannya proyek yang hendak didanai di *ecosystem financing* sehingga tetap mampu memberi keuntungan. Transparansi yang dilakukan penyelenggara ditunjukkan dengan penjelasan secara umum mengenai *ecosystem financing*. Informasi umum berupa rating *credit scoring*, detail pengajuan pembiayaan usaha, penilaian usaha, dan informasi pembudidaya sebagai *calon beneficiary*. U

6. Ulasan Praktik *Ecosystem Financing*

1. PT XYZ

Data ulasan penyelenggara *peer to peer lending syariah* dan

penyedia produk *ecosystem financing* yakni PT XYZ diambil berdasarkan wawancara kepada narasumber yang sesuai dengan penelitian dan dokumentasi penelitian. Terdapat dua informan sebagai narasumber penyelenggara *ecosystem financing*.

a. Bapak Ridho (*Business Support Associate* PT XYZ)

Ecosystem financing termasuk dalam pembiayaan yang cepat. Waktu yang diperlukan supaya dana terkumpul tidak lebih dari satu hari, sekitar 30 menit sampai 2 jam. Dana *ecosystem financing* karena nilainya kecil dalam kisaran satu juta dan paling besar seratus juta. PT XYZ bekerjasama dengan PT MTN karena memiliki nilai yang sama untuk memajukan perekonomian. Budidaya perikanan termasuk sektor mikro, banyak dari petani atau petambak tersebut yang tidak *bankable/unbankable*, sehingga sulit mendapatkan pembiayaan resmi dari bank. (Ridho, wawancara pribadi, 23 Maret 2022)

Akhirnya PT XYZ dan PT MTN melakukan kerja sama untuk pembiayaan. Jadi, PT MTN yang memiliki partner atau mitra dengan petani itu menyalurkan petaninya atau petambak ikan budidayanya ke PT XYZ. Selanjutnya PT XYZ akan melakukan *screening* jika disetujui akan masuk pembiayaan. PT XYZ mencarikan *fundernya*, setelah terkumpul baru disalurkan ke mereka. Dalam penyaluran dana di *ecosystem financing* bukan berupa uang, tapi berupa pakan. Sistem ini *akadnya* jual beli

sehingga yang dilakukan adalah jual beli barang. Margin yang ditentukan berasal dari aturan OJK maksimal di angka 5%. Pakan ikan itu tujuannya untuk mengembangkan bisnis petambak ikan. Berdasarkan data yang ada saat ini, ada beberapa petani yang bisnisnya berkembang.

Sebelum pembudidaya mendaftar, mereka harus menjadi mitra petambak nya PT MTN dahulu. Begitu mereka sudah menjadi mitra petambak PT MTN, maka pembudidaya baru bisa mendaftarkan untuk mendapatkan pembiayaan tersebut. Pembudidaya harus bermitra dengan PT MTN kurang lebih selama satu tahun. Pembudidaya membayarkan angsuran setelah panen. Nanti begitu sudah terpanen sudah terjual semua, pembudidaya baru bayarkan ke PT XYZ. Jika sampai hari ke 30 masih belum bisa membayar, akan ditalangi oleh PT MTN terlebih dahulu. *Beneficiary* di PT XYZ jika mengalami keterlambatan tidak ada didenda melainkan catatan buruk. Kemungkinan pembudidaya tidak mendapatkan pembiayaan lagi. Jika memang petani tersebut sering keterlambatan maka PT XYZ tidak merekomendasikan atau tidak memberikan penyaluran kepada petani tersebut

PT XYZ tidak bisa memastikan bahwa *funder* tersebut paham akan keuangan syariah, tapi PT XYZ memiliki kewajiban untuk memberikan edukasi. Edukasi dilakukan sebelum mereka mendanai mereka ada kontrak yang harus ditanda tangani atau *term*

and conditions yang harus dibaca. Bukti pendana sudah membaca *term and conditions* tersebut, yaitu adanya tanda tangan digital. Selain itu, PT XYZ juga mengedukasi funder melalui webinar dan sosial media. Risiko dalam *ecosystem financing* ditanggung oleh funder. Sebagai pihak penyelenggara PT XYZ juga harus melakukan *screening* untuk mengurangi risiko dengan diminimalisir. Jadi *funder* tidak bisa melakukan penarikan pendanaan sebelum jatuh tempo atau sebelum dana itu dikembalikan oleh pembudidayanya. Pihak PT XYZ memiliki kewajiban untuk menagihkan. Jadi ketika mendekati jatuh tempo, PT XYZ akan memberikan pemberitahuan ke PT MTN dan petaninya. Pihak PT MTN juga ada kewajiban yaitu melakukan penagihan ke petani, *monitoring*, dan melakukan penilaian kepada petani. Sementara *funder* sendiri memiliki kewajibannya menyesuaikan dengan kontrak.

b. Sri Devi Lestari (*Costumer Service* PT XYZ)

Ecosystem financing adalah pembiayaan yang dilakukan kepada anggota ekosistem dari mitra PT XYZ. Pembiayaan juga fokus pada pelaku usaha mikro yang telah dinilai secara internal oleh mitra PT XYZ sebelum diajukan kepada PT XYZ. Minimal pendanaan adalah satu juta. Mengenai tenor, dimulai dari 30 hari sampai dengan 180 hari. Setiap proyek pendanaan akan tertera tenor di detail pendanaan. Mengenai prosentase imbal hasil 16% yang tertera sudah terpotong oleh pajak yang mana ada keterangan yang

tertulis estimasi setelah pemotongan pajak. Untuk pendanaan ekosistem, ditujukan bagi petani atau mitra. Maka dari itu pengembalian yang terlambat berdasarkan riwayat pengembalian dikarenakan menunggu hasil panen. (Lestari, wawancara pribadi, 30 Mei 2022)

Untuk pembiayaan ekosistem ini terdapat garansi dari Mitra dimana jika pembiayaan belum dilunasi dalam 30 hari maka akan diselesaikan oleh Mitra terlebih dulu. Proyek pendanaan yang tertera di aplikasi PT XYZ bisa didanai oleh pendana pemula, sebagai tambahan informasi pendana bisa mengecek pada detail pendanaan mengenai rating dan riwayat pengembaliannya yang mana dapat sebagai pertimbangan bagi pendana.

Sebagian besar di PT XYZ menggunakan akad *Hawalah bil Ujroh*, namun secara umum, skema pembiayaan yang akan dijalankan oleh PT XYZ tidak jauh berbeda dengan Fatwa DSN-MUI No.117/DSN-MUI/II/2018, namun pada skema pembiayaan PT XYZ telah ditetapkan satu akad antara penyelenggara (PT XYZ) dengan penerima pembiayaan, yakni jual-beli dengan *akad Murabahah*. *Murabahah* adalah perjanjian jual beli antara lembaga keuangan dengan penerima pembiayaan. Lembaga keuangan membeli barang yang diperlukan oleh penerima pembiayaan kemudian menjualnya kepada penerima pembiayaan yang bersangkutan sebesar harga perolehan ditambah dengan margin

keuntungan yang disepakati antara lembaga keuangan dan penerima pembiayaan.

2. Pendana (Investor)

Data ulasan pengguna PT XYZ diambil berdasarkan wawancara kepada narasumber yang sesuai dengan penelitian dan dokumentasi penelitian. Terdapat tiga informan pendana yang berinvestasi di *ecosystem financing*.

a. Bapak RF (Pendana PT XYZ)

Sebagai pendana langsung dari PT XYZ, beliau menyatakan bahwa sudah lama bergelut dalam *dunia peer to peer lending syariah*. Sehingga beliau paham mengenai mekanisme dan ketentuan *peer to peer lending syariah*. Meskipun memahami mekanismenya, Bapak RF tetap berkonsultasi dengan *customer service* PT XYZ. Beliau menyatakan bahwa dulu sedikit sekali berinvestasi di *peer to peer lending syariah* karena belum semaju sekarang. Beliau juga menyatakan tujuan beliau berinvestasi adalah untuk mengembangkan aset sebagai simpanan pensiun dan membantu ujung tombak ekonomi Indonesia yaitu UMKM. Bapak RF juga menekankan dalam mengikuti pembiayaan berlandaskan sistem syariah karena adanya sadar akan tuntutan agama. Meskipun aspek syariah penting, beliau tidak terlalu mementingkan bagaimana akad *wakalah* dan *murabahah* yang kemudian digunakan dalam operasional PT XYZ. (RF, wawancara pribadi, 22 Mei 2022)

Beliau menyatakan bahwa PT XYZ aman dan *user friendly* itu salah satu alasan kenapa beliau berani berinvestasi di PT XYZ. Selama mendanai di *ecosystem financing*, beliau pernah merasakan pemberian imbal hasilnya tepat waktu, dipercepat, dan terlambat. Meskipun sempat terlambat, tidak ada pembiayaan yang tidak balik modal. Imbal hasil yang diberikan juga sesuai dengan informasi awal.

Bapak RF sebagai pendana awalnya berfokus utama ke *invoice financing* karena itu jenis pembiayaan yang aman. Menurut beliau, *ecosystem financing* ada risiko telat bayar yang cukup besar. *Ecosystem financing* dipilih sebagai bentuk diversifikasi saja. Selama mendanai *ecosystem financing* yang sering telat, beliau tidak pernah sampai mengalami gagal bayar. Beliau melihat bahwa rata-rata imbal hasil dari *ecosystem financing* sekitar 16%. Supaya tetap aman beliau memilih durasi pembiayaan dalam kisaran waktu tiga bulan. Opsi tiga bulan ini diambil dari pengalaman beliau selama di *peer to peer lending* syariah.

Bapak RF merasa adil ketika mengikuti *ecosystem financing*. Selain itu, beliau merasa antara keuntungan dan risiko mendanai budidaya ikan terbilang seimbang. Untuk keamanan IT tidak pernah ada masalah. Beliau berharap akan semakin banyak pembiayaan serupa.

b. Bapak A (Pendana PT XYZ)

Bapak A berpartisipasi mendanai *ecosystem financing*

kurang lebih sekitar 20 proyek. Beliau mendanai *ecosystem financing* karena imbal hasilnya bagus dan memiliki *corporate personal guarantee* dari PT MTN. Beliau merasa dengan adanya jaminan dari PT MTN maka proyek ini terbilang aman. Hal ini karena PT MTN merupakan *start up* yang sedang naik daun, sehingga keuangannya bagus. (A, wawancara pribadi, 23 Mei 2022)

Bapak A bersedia mendanai di PT XYZ karena mekanismenya menggunakan sistem syariah. Beliau mengupayakan terjun dalam keuangan syariah, namun masih dalam tahap mempelajari terkait seluk beluk dan akad didalamnya. Alasan lain selain itu adalah TKB90nya masih 100%. Beliau memiliki rasa percaya yang tinggi terhadap PT XYZ. Terlihat dengan sistem yang transparan dan informatif. PT XYZ selalu menginformasikan mengenai kondisi pembiayaan dalam hal apapun.

Selama mendanai di *ecosystem financing*, Bapak A memiliki rasa tidak tega kepada pembudidaya ikan yang mengajukan pembiayaan. Terlebih setelah melihat portofolio pembudidaya. Ketika pembiayaan *dicampaign*, Bapak A tidak memikirkan imbal hasil atau tenornya tapi mengutamakan adalah kualitas pembiayaannya. Kualitas pembiayaan terlihat dari *track recordnya*. Sebagai investor, Bapak A memiliki penilaian sendiri, tidak bergantung dengan *rating* di PT XYZ saja.

Sistem *peer to peer lending* syariah menurut Bapak A seperti

sistem di bursa efek. Dimana PT XYZ hanya mempertemukan pendana dengan UMKM. Terkait risiko, beliau merasa risiko sepenuhnya berada di tangan investor. PT XYZ tidak bertanggung jawab apapun terhadap pemilihan pendanaan. Oleh karena itu, jika semisal ada kerugian maka kesalahan ada di pihak investor karena tidak memperhatikan lebih detail seputar informasi proyek pembiayaan.

Risiko dari *ecosystem financing* menurut Bapak A tergolong seimbang. Hal ini berkaitan dengan besaran risiko yang mungkin muncul dalam *ecosystem financing*. Budidaya bidang perikanan bisa tambak ikan dan udang memiliki risiko kegagalan yang cukup besar namun imbal hasil yang diberikan cukup sepadan. Pada akhirnya beliau merasa *ecosystem financing* termasuk pembiayaan yang bisa bersaing dengan lainnya.

c. Bapak AK (Pendana PT XYZ)

Bapak AK memilih mendanai di PT XYZ dan *ecosystem financing* karena aspek syariah yang dimiliki dan rasa percaya yang tinggi terhadap PT XYZ. Mulai dari sistem kerja dan adanya Dewan Pengawas Syariah (DPS) di PT XYZ. Bapak AK mendanai *ecosystem financing* karena keberpihakan kepada UMKM. Bahkan beliau pasti mendahulukan pendanaan ke UMKM daripada perusahaan besar dikarenakan risikonya lebih bisa diterima. Beliau merasa senang jika turut berkontribusi terhadap perkembangan bisnis UMKM. (AK,

wawancara pribadi, 26 Juni 2022)

Bapak AK menilai bahwa PT XYZ berkomitmen penuh terhadap kesepakatan di awal dan akhir. Jika terjadi keterlambatan, PT XYZ segera memberikan update kepada pendana dan tindakan yang dilakukan. Sejauh ini beliau melihat PT XYZ masih termasuk yang baik. Meskipun beliau merasa PT XYZ tergolong baik, beliau selalu membaca ulang klausul dalam perjanjian sebelum melakukan tanda tangan *online*. Hal ini untuk menghindari perbedaan akad yang mungkin saja bisa terjadi.

Bapak AK merasa imbal hasil selama mendanai di *ecosystem financing* cukup seimbang. Beliau berharap imbal hasil yang diberikan tidak tepat 16% tapi *based on* aktualnya sehingga lebih berimbang. Beliau merasa dengan sistem seperti itu lebih adil bagi semua pihak.

4.2.2 Pengembangan Bisnis UMKM di PT XYZ

Pengembangan bisnis yang dilakukan dengan *ecosystem financing* ditujukan kepada komunitas pembudidaya ikan dibawah naungan PT MTN. PT XYZ dan PT MTN bekerjasama dalam program kabayan. Kabayan (kasih, bayar nanti) adalah layanan finansial dibuat khusus untuk pembudidaya ikan air tawar di Indonesia. Pembiayaan ini menyesuaikan sistem panen ikan, umumnya berkisar antara 3-4 bulan sekali. Pembudidaya bisa mengajukan pembelian pakan ikan ke

PT MTN kemudian diteruskan ke PT XYZ untuk mendapatkan permodalan, pengembalian dilakukan setelah panen berakhir. *Ecosystem financing* digunakan untuk pembiayaan produktif dengan tujuan untuk modal kerja.

Dalam proses pengembangan bisnis, PT XYZ hanya membantu dalam hal permodalan saja lalu disalurkan kepada PT MTN. Sementara pemantauan dan pembinaan dilakukan oleh PT MTN. PT MTN melalui *field activator* akan memantau progres bisnis setiap sebulan sekali. Tolak ukur keberhasilan dalam pengembangan bisnis tidak hanya berasal dari perhitungan segi keuangan saja, melainkan kualitas pembudidaya dan produk yang dihasilkan.

Untuk mengetahui tentang pengembangan bisnis pembudidaya ikan dengan *ecosystem financing*, dalam mengembangkan bisnis mengambil tiga orang pembudidaya ikan dari komunitas PT MTN sebagai subjek penelitian. Data pembudidaya ikan akan diuraikan dalam tabel dibawah ini.

Tabel 4.1 Data Informan Penelitian

Informan	Nama	Jenis Budidaya	Lama Menjadi Anggota Komunitas
1	Bapak RR	Ikan Nila	2 Tahun
2	Bapak US	Ikan Lele	3 Tahun
3	Bapak M	Ikan Nila	1 Tahun

Sumber: Data olahan penulis, 2022

1. Bapak RR (Pembudidaya Ikan Nila, Tasikmalaya)

Bapak RR adalah pembudidaya ikan nila yang berasal dari Kabupaten Tasikmalaya. Pekerjaan utama yang dijalani hanya sebagai pembudidaya ikan nila sejak kurang lebih dua tahun yang lalu. Beliau membudidayakan ikan nila sejak mendapatkan PHK dari perusahaan. Beliau

menjadi pembudidaya sejak tahun 2019. (RR, wawancara pribadi, 21 Juni 2022)

Bapak RR mengungkapkan bahwa jika pembudidaya kesulitan dalam pakan, maka bisa menghubungi PT MTN selaku koordinator komunitas. PT MTN akan menyalurkan kepada beberapa investor salah satunya yaitu PT XYZ. Sebelumnya, koordinator komunitas melakukan survey kepada pembudidaya. Bapak RR memilih pembiayaan komunitas ini karena salah satu alasannya adalah menggunakan sistem syariah, selain itu pengajuannya mudah. Hanya perlu menunjukkan kepemilikan kolam. Pakan yang dibelikan oleh koordinator komunitas juga tidak memberatkan pembudidaya.

Bapak RR fokus pada masa pembenihan ikan, dari pembenihan ikan tersebut akan dijual sebagai bibit ikan. Tujuan pembiayaan ini adalah untuk membelikan pakan ikan saja. Besarnya pembiayaan yang diajukan yakni sebesar Rp 100.000.000 (Bapak RR, 2022).

Tabel 4. 2 Pengembangan Bisnis Budidaya Ikan Nila Bapak RR

Indikator	Sebelum memperoleh <i>ecosystem financing</i>	Sesudah memperoleh <i>ecosystem financing</i>
Modal	5 kolam	48 kolam
Produksi	$150 \text{ kg} \times 5 = 750 \text{ kg}$	$150 \text{ kg} \times 48 = 7.200 \text{ kg}$
Penjualan	$\text{Rp } 32.000/\text{kg} \times 750 \text{ kg}$ $= \text{Rp}24.000.000$	$\text{Rp } 37.000/\text{kg} \times 7200 \text{ kg}$ $= \text{Rp}266.400.000$
Laba Usaha	$\text{Rp}20.250.000$	$\text{Rp}230.400.000$

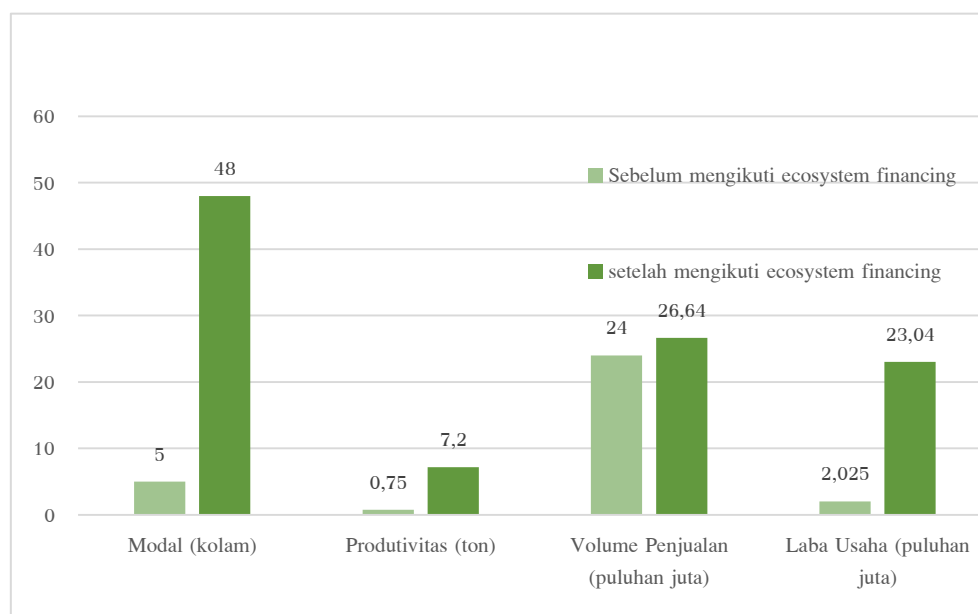
Sumber: Data olahan penulis, 2022

Berdasarkan Tabel 4.2 di atas, perkembangan bisnis yang di PT XYZ oleh Bapak RR adalah adanya perubahan pada jumlah modal. Modal yang

dimiliki Bapak RR berupa kepemilikan kolam tambak. Sebelumnya beliau hanya memiliki 5 kolam, setelah memperoleh pembiayaan dari *ecosystem financing* memiliki 48 kolam. Produktivitas yang didapatkan juga mengalami perubahan yakni sebelum memperoleh pembiayaan hanya bisa memproduksi 750 kg ikan. Setelah memperoleh pembiayaan, Bapak RR bisa memanen ikan hingga sebanyak 7,2 ton. Hal ini berefek pada volume penjualan yang dihasilkan.

Sebelum memperoleh pembiayaan, volume penjualannya berkisar Rp 24.000.000 dalam sekali panen dan setelah memperoleh pembiayaan meningkat menjadi Rp 266.400.000. Laba usaha juga turut meningkat. Terlihat sebelum mendapatkan pembiayaan, beliau memperoleh laba sebanyak Rp 20.250.000 dalam kurun waktu satu siklus panen. Sedangkan setelah melakukan pembiayaan, labanya berubah menjadi Rp 230.400.000. Dari semua indikator perkembangan bisnis, bisnis budidaya ikan milik Bapak RR mengalami peningkatan. Perkembangan bisnis pada budidaya ikan nila kekar milik Bapak RR dapat digambarkan pada diagram berikut:

UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A



Sumber: Data olahan penulis, 2022

Gambar 4. 8 Diagram Perkembangan Bisnis Bapak RR Sebelum dan Sesudah Mendapatkan *Ecosystem Financing*

Bapak RR merasa terbantu karena modal yang awalnya untuk pakan, dapat dialihkan untuk sewa lahan. Pembudidaya merasa dimudahkan karena tidak kewalahan ketika mengurus budidaya ikan. Jika lahan kolam yang dimiliki makin banyak, maka produktivitas panen ikan turut bertambah. Selain dari produktivitas panen, Bapak RR terbantu juga dalam hal pemasaran. Koordinator komunitas bisa membantu memasarkan melalui media sosial resmi. Melalui media sosial tersebut, Bapak RR lebih mudah dalam membuat jalur pemasaran.

2. Bapak US, (Pembudidaya Ikan Lele, Pringsewu)

Bapak US adalah pembudidaya yang berasal dari Pringsewu. Beliau membudidayakan jenis ikan lele. Pekerjaan utama yang dijalani hanya sebagai pembudidaya ikan lele. Sebelumnya pembudidaya ikan kesulitan mengajukan pembiayaan ke agen lain karena diharuskan membayar satu bulan sekali.

Dengan pembiayaan komunitas ini, pembayaran pakan dilakukan setelah selesai masa panen. Tujuan pembiayaan ini adalah untuk membelikan pakan ikan lele. Selain itu, beliau juga bisa memperbesar kolam. Besarnya pembiayaan yang diajukan yakni sebesar Rp 50.000.000. (US, wawancara pribadi, 28 Juni 2022)

Tabel 4.3 Pengembangan Bisnis Budidaya Ikan Lele Bapak US

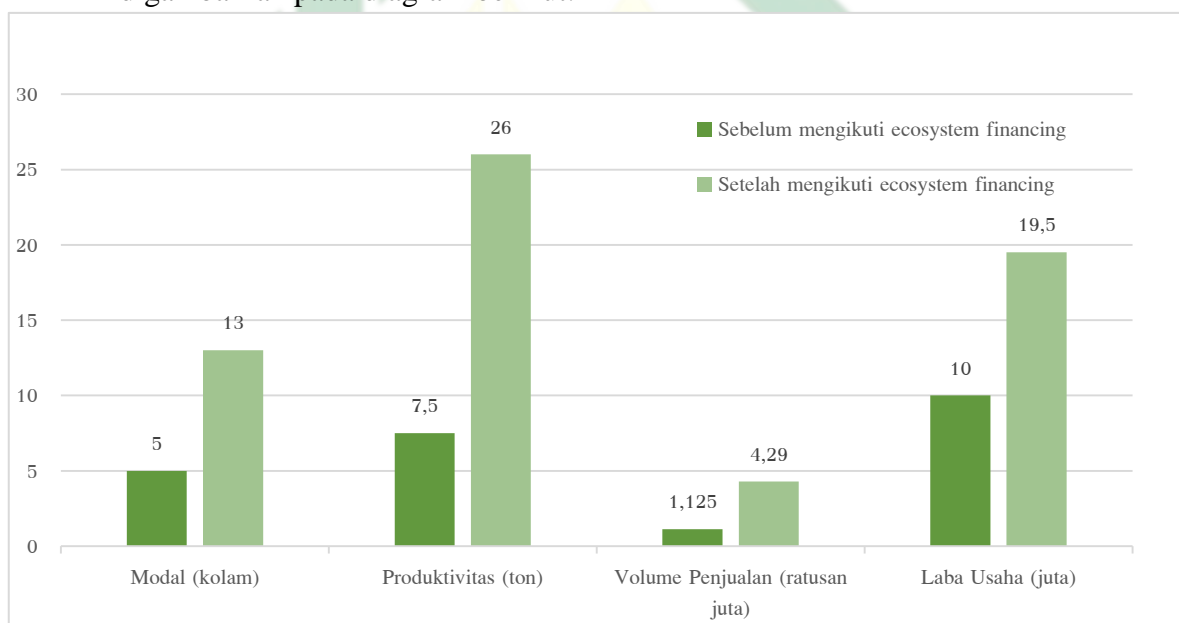
Indikator	Sebelum memperoleh <i>ecosystem financing</i>	Sesudah memperoleh <i>ecosystem financing</i>
Modal	5 kolam	13 kolam
Produksi	$1,5 \text{ ton} \times 5 = 7,5 \text{ ton}$	$2 \text{ ton} \times 13 = 26 \text{ ton}$
Penjualan	$\text{Rp } 15.000/\text{kg} \times 7,5 \text{ ton}$ $= \text{Rp}112.500.000$	$\text{Rp } 16.500/\text{kg} \times 26 \text{ ton}$ $= \text{Rp}429.000.000$
Laba Usaha	$\text{Rp}10.000.000$	$\text{Rp}19.500.000$

Sumber: Data olahan penulis, 2022

Berdasarkan Tabel 4.3 di atas, perkembangan bisnis yang diPT XYZ oleh Bapak US adalah adanya perubahan pada jumlah modal. Modal yang dimiliki Bapak US berupa kepemilikan kolam tambak. Sebelumnya beliau hanya memiliki 5 kolam, setelah memperoleh pembiayaan dari *ecosystem financing* memiliki 13 kolam. Produktivitas yang didapatkan juga mengalami perubahan yakni sebelum memperoleh pembiayaan hanya bisa memproduksi 7,5 ton ikan. Setelah memperoleh pembiayaan, Bapak US bisa memanen ikan sebanyak 26 ton. Hal ini berefek pada volume penjualan yang dihasilkan. Sebelum memperoleh pembiayaan, volume penjualannya berkisar Rp 112.500.000 dalam sekali panen dan setelah memperoleh pembiayaan meningkat menjadi Rp 429.000.000. Laba usaha juga turut meningkat

meskipun nilainya turun. Hal ini dikarenakan harga ikan lele di pasaran dalam kondisi kurang stabil dan cenderung menurun. Meskipun demikian, laba Bapak US tetap meningkat. Terlihat sebelum mendapatkan pembiayaan, beliau memperoleh laba sebanyak Rp 10.000.000 dalam kurun waktu 3 bulan. Sedangkan setelah melakukan pembiayaan, labanya berubah menjadi Rp 19.500.000. Dari semua indikator perkembangan bisnis, bisnis budidaya ikan milik Bapak US mengalami peningkatan.

Perkembangan bisnis pada budidaya ikan lele milik Bapak US dapat digambarkan pada diagram berikut:



Sumber: Data olahan penulis, 2022

Gambar 4.9 Diagram Perkembangan Bisnis Bapak US Sebelum dan Sesudah Mendapatkan *Ecosystem Financing*

Alasan Bapak US memilih pembiayaan komunitas karena mengusung sistem syariah. Bapak US mengatakan bahwa *ecosystem financing* yang diberikan PT XYZ melalui PT MTN cukup membantu, terutama dalam hal permodalan. Dampak yang diberikan setelah mendapatkan *ecosystem*

financing yakni tidak kesulitan dalam mendapatkan pakan. Bapak US memilih pembiayaan ini juga karena sistemnya syariah.

Selama mengikuti *ecosystem financing*, beliau mentaati peraturan yang berlaku. Jika memiliki dana sebelum tenggat waktu pembayaran, Bapak US memilih untuk mempercepat pembayaran. Tidak menutup fakta yang terjadi bahwa Bapak US pernah mengalami keterlambatan. Namun, PT MTN sebagai koordinator memberikan toleransi sehingga Bapak US tetap bisa membayar.

3. Bapak M, (Pembudidaya Ikan Nila, Pringsewu)

Bapak M merupakan pembudidaya yang berasal dari Pringsewu, Lampung. Beliau menjalankan bisnis budidaya ikan ini sejak tahun 2016 akhir. Pekerjaan utama yang dijalani hanya sebagai pembudidaya ikan. Selama bisnis budidaya ikan Bapak M mengalami kesulitan dalam permodalan dan pemenuhan pakan. Oleh karena itu, beliau memutuskan bergabung menjadi komunitas pembudidaya bersama PT MTN. Beliau mengajukan pembiayaan dengan nominal sebesar Rp 100.000.000. (M, wawancara pribadi, 6 Juli 2022)

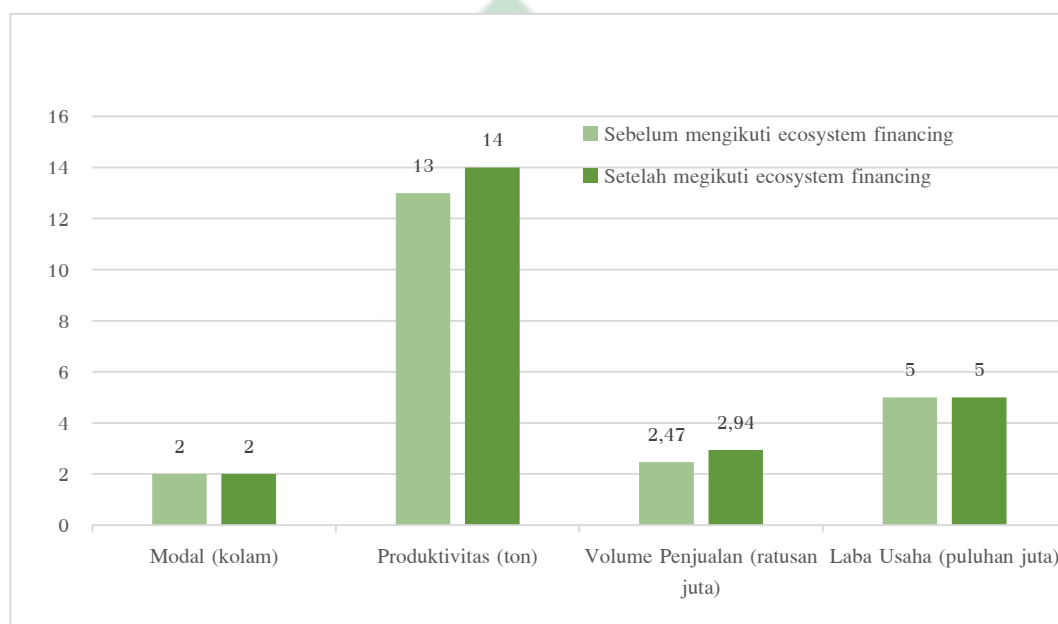
Tabel 4. 4 Pengembangan Bisnis Budidaya Ikan Nila Bapak M

Indikator	Sebelum memperoleh <i>ecosystem financing</i>	Sebelum memperoleh <i>ecosystem financing</i>
Modal	2 kolam	2 kolam
Produksi	$6.500 \text{ kg} \times 2 = 13.000 \text{ kg}$	$7.000 \text{ kg} \times 2 = 14.000 \text{ kg}$
Penjualan	$Rp 19.000/\text{kg} \times 13.000 \text{ kg}$ $= Rp247.000.000$	$Rp 21.000/\text{kg} \times 14.000 \text{ kg}$ $= Rp294.000.000$
Laba Usaha	$Rp 40.000.000 -$ $Rp 50.000.000$	$Rp 50.000.000$

Sumber: Data olahan penulis, 2022

Berdasarkan Tabel 4.5 di atas, perkembangan bisnis yang diPT XYZ oleh Bapak M adalah adanya perubahan pada produktivitas, penjualan. Sementara modal dan laba usahanya mengalami kondisi yang stagnan. Modal yang dimiliki Bapak M berupa kepemilikan kolam tambak. Sebelumnya beliau hanya memiliki 2 kolam, setelah memperoleh pembiayaan dari *ecosystem financing* beliau tidak menambah kolam, melainkan memperluas kolam. Produktivitas yang didapatkan mengalami perubahan yakni sebelum memperoleh pembiayaan hanya bisa memproduksi 13 ton ikan. Setelah memperoleh pembiayaan, Bapak M bisa memanen ikan sebanyak 14 ton. Hal ini berefek pada volume penjualan yang dihasilkan. Sebelum memperoleh pembiayaan, volume penjualannya berkisar Rp 247.000.000 dalam sekali panen dan setelah memperoleh pembiayaan meningkat menjadi Rp 294.000.000. Namun peningkatan volume penjualan tersebut tidak diikuti dengan peningkatan laba. Laba usaha juga cenderung tetap. Hal ini dikarenakan kebutuhan operasional meningkat. Selain itu daya beli masyarakat

juga ikut turun. Terlihat sebelum mendapatkan pembiayaan, beliau memperoleh laba sebanyak Rp 40.000.000-Rp 50.000.000 dalam kurun satu kali pamen. Sedangkan setelah melakukan pembiayaan, labanya stagnan di nominal Rp 50.000.000. Perkembangan bisnis pada budidaya ikan nila milik Bapak M dapat digambarkan pada diagram berikut



Gambar 4. 10 Diagram Perkembangan Bisnis Bapak M Sebelum dan Sesudah Mendapatkan *Ecosystem Financing*

Menurut Bapak M, produktivitas budidaya ikan sangat bergantung pada ketersediaan pakan. Jika pakan dapat terpenuhi secara maksimal, maka panen yang dihasilkan juga lebih banyak. Beliau merasa terbantu dengan pembiayaan komunitas ini. Bahkan menurut beliau, banyak pembudidaya ikan di wilayah sekitar yang tertarik bergabung.

Alasan Bapak M memilih pembiayaan komunitas karena mengukung sistem syariah. Bapak M mengatakan bahwa *ecosystem financing* yang diberikan PT XYZ melalui PT MTN sangat membantu, terutama dalam hal

permodalan pakan. Dampak yang diberikan setelah mendapatkan *ecosystem financing* yakni produktivitas meningkat karena pakan tercukupi lebih maksimal.

4.3 Pembahasan

4.3.1 Analisis Peran *Ecosystem Financing* dalam Pengembangan Bisnis UMKM

Ecosystem financing adalah sebuah produk dari lembaga keuangan dengan jenis *peer to peer lending syariah*. Dimana pembiayaan ini dilakukan secara *online*. Meskipun *peer to peer* merupakan istilah untuk kegiatan perseorangan untuk perseorangan, namun sistem bisnis dari lembaga *peer to peer lending syariah* lebih mirip ke sistem *person to business* (P2B). Transaksi keuangan yang dilakukan bertujuan untuk tujuan bisnis, seperti kegiatan untuk membantu permodalan bagi sebuah bisnis. *Ecosystem financing* sendiri merupakan bentuk pendanaan seorang investor bagi sebuah bisnis baik itu bisnis perseorangan maupun bisnis dibawah naungan komunitas. Bisnis yang didanai adalah budidaya ikan dibawah naungan komunitas pembudidaya PT MTN.

Berdasarkan wawancara yang dilakukan, tujuan investor dalam berinvestasi tentunya menjaga aset yang dimiliki dengan *return* yang didapatkan untuk tujuan jangka pendek ataupun jangka panjang. Bapak RF melakukan investasi supaya aset yang dimiliki bisa berkembang. Lebih tepatnya alasan Bapak RF ingin mengembangkan aset untuk persiapan dana pensiun. Pendapat yang sama juga diutarakan oleh Bapak A. Bapak mengatakan tujuan berinvestasi di *peer to peer lending syariah* supaya mendapatkan *return*. *Return* yang didapatkan berupa bagi hasil dari pendanaan yang dilakukan. Dari *ecosystem financing* ini, rata-rata

bagi hasil yang bisa diperoleh sampai dengan 16% per tahun. Namun sayangnya bagi hasil ini belum dipotong dengan pajak. Per tanggal 1 Mei 2022, bagi hasil yang didapatkan akan dipotong dengan pajak sebesar 5% untuk yang memiliki NPWP dan 6% untuk yang tidak memiliki NPWP. (PT XYZ, 2020)

Bentuk pengembangan bisnis UMKM dapat dilihat melalui dua sisi, dari sisi pendana dan penerima manfaat (*beneficiary*). Dari pernyataan investor, tidak semua investor hanya mementingkan pendapatan bagi hasil, investor mendanai di *ecosystem financing* juga turut serta ingin mengembangkan bisnis UMKM. UMKM yang dimaksud adalah pembudidaya ikan yang didanai.

Para investor yang mendanai di *ecosystem financing* atau nama lainnya yaitu MTN memiliki tujuan untuk mengembangkan bisnis pembudidaya ikan. Budidaya ikan adalah bisnis skala kecil hingga menengah sehingga dengan investasi yang dilakukan dampaknya akan lebih terasa bagi pembudidaya ikan. Alur dana dari *peer to peer lending syariah* ini akan sampai ke pembudidaya ikan lebih cepat. Dikarenakan tidak ada dana dari investor yang mengendap di rekening PT XYZ, melainkan langsung kepada penerima manfaat yaitu komunitas PT MTN atau pembudidaya ikan. Selain itu, *ecosystem financing* cukup diminati oleh investor di PT XYZ. Hal ini dikarenakan kurun waktu yang diperlukan supaya satu proyek *ecosystem financing* yang *dicampaign* dapat terisi penuh hanya butuh waktu antara 30 menit sampai 2 jam.

Sementara itu dari sisi pembudidaya ikan, *ecosystem financing* dapat mengembangkan bisnis budidaya ikan. Hal ini dapat dilihat dari empat indikator yang digunakan untuk menilai pengembangan bisnis. Modal dapat berupa jumlah

kolam yang dimiliki oleh pembudidaya. Produktivitas dapat dilihat dari jumlah ikan yang dapat dipanen dalam kurun waktu satu periode panen. Volume penjualan berkaitan dengan banyaknya ikan yang bisa dijual. Sementara laba adalah keuntungan yang diterima oleh pembudidaya ikan.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan kepada tiga pembudidaya ikan, *ecosystem financing* dapat memberikan dampak positif terhadap perkembangan bisnis pembudidaya ikan. Penelitian yang dilakukan oleh Prasetya dan Herianingrum (2016) menyatakan jika peningkatan usaha terjadi karena dana digunakan dengan baik. Pernyataan tersebut terbukti oleh data dan analisis penelitian ini. Dana pembiayaan yang diberikan digunakan untuk pengembangan usaha Berikut perkembangan bisnis pembudidaya ikan setelah mendapatkan *ecosystem financing*:

Tabel 4.5 Perkembangan Bisnis Sebelum dan Sesudah Mendapatkan *Ecosystem Financing*

Keterangan	Bapak RR		Bapak US		Bapak M	
	Sebelum	Sesudah	Sebelum	Sesudah	Sebelum	Sesudah
Modal	5 kolam	48 kolam	5 kolam	13 kolam	2 kolam	2 kolam
Produktivitas	750 kg	7.200 kg	7.500 kg	26.000 kg	13.000 kg	14.000 kg
Volume penjualan	Rp 24.000.000	Rp 266.400.000	Rp 112.500.000	Rp 429.000.000	Rp 247.000.000	Rp 294.000.000
Laba	Rp 20.250.000	Rp 230.400.000	Rp 10.000.000	Rp 19.500.000	Rp 50.000.000	Rp 50.000.000

Sumber: Data olahan penulis, 2022

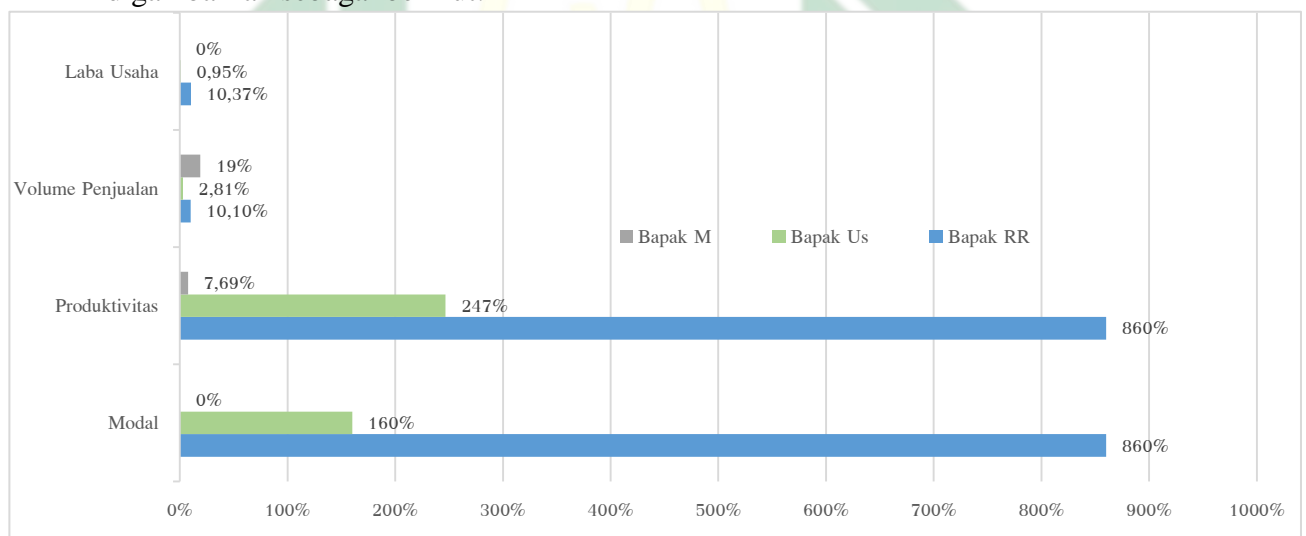
Tabel 4. 6 Estimasi Perkembangan Bisnis Pembudidaya Ikan

Keterangan	Bapak RR	Bapak US	Bapak M
Modal	$\frac{(48 - 5)}{5} \times 100\% = 860\%$	$\frac{(13 - 5)}{5} \times 100\% = 160\%$	$\frac{(2 - 2)}{2} \times 100\% = 0\%$
Produktivitas	$\frac{(7200 - 750)}{750} \times 100\%$ = 860%	$\frac{(26000 - 7500)}{7500} \times 100\%$ = 246,67%	$\frac{(14000 - 13000)}{13000} \times 100\%$ = 7.69%
Volume penjualan	$\frac{(266,400,000 - 24,000,000)}{24,000,000} \times 100\%$ = 10.1%	$\frac{(429,000,000 - 112,500,000)}{112,500,000} \times 100\%$ = 2,81%	$\frac{(294,000,000 - 247,000,000)}{247,000,000} \times 100\%$ = 19%
Laba	$\frac{(230,400,000 - 20,250,000)}{20,250,000} \times 100\%$ = 10.37%	$\frac{(19,500,000 - 10,000,000)}{10,000,000} \times 100\%$ = 0.95%	$\frac{(50,000,000 - 50,000,000)}{10,000,000} \times 100\%$ = 0%

Sumber: Data primer diolah, 2022

Pada Tabel 5.2 menunjukkan bahwa seluruh informan mengalami perkembangan bisnis secara positif, artinya dengan adanya *ecosystem financing* dari PT XYZ mampu membantu perkembangan bisnis pembudidaya ikan. Pada teori perkembangan bisnis menyatakan pembiayaan dapat membantu UMKM ketika dalam masa *start-up stage* dimana bisnis budidaya ikan mulai terorganisasi dengan baik, mulai dikembangkan dengan baik, dan mulai ada pendapatan awal yang dihasilkan. Selain itu pembiayaan dapat membantu dalam masa *survival stage*, tahap dimana pendapatan mulai bertumbuh tetapi belum mampu menutupi semua biaya operasional. Untuk menutupi kekurangan pendapatan dalam membayar operasional bisnis yakni membayar pakan ikan. Oleh karena itu, pembudidaya ikan memerlukan bantuan *ecosystem financing* yang mempermudah pembudidaya dalam mengembangkan bisnisnya.

Diperkuat dengan penelitian dari Ashari dan Saptana (2016) pembiayaan syariah memiliki prospek untuk memperkuat permodalan di sektor pertanian. Perkembangan lembaga keuangan syariah termasuk *peer to peer lending syariah* yang cukup pesat serta komitmennya yang kuat untuk membiayai sektor riil merupakan peluang bagi sektor pertanian dan perikanan. Potensi keuangan syariah yang sangat besar untuk melakukan pembiayaan pada sektor perikanan adalah hal yang dinanti oleh pembudidaya ikan dimana mereka menginginkan pembiayaan yang sesuai dengan sistem kerjanya dan juga sesuai dengan prinsip syariah. Seluruh pembudidaya ikan mengalami perkembangan bisnis yang digambarkan sebagai berikut:



Sumber: Data olahan penulis, 2022

Gambar 4. 11 Diagram Perkembangan Bisnis Pembudidaya Ikan

Berdasarkan diagram 5.1 membuktikan bahwa seluruh pembudidaya ikan mengalami perkembangan bisnis yang bagus. Jika ditinjau dari empat indikator yakni modal, produktivitas, volume penjualan, dan laba usaha maka dapat dianalisis sebagai berikut:

1. Modal

Peningkatan pada modal adalah salah satu bukti adanya kinerja yang mengalami perubahan positif. Dalam usaha, modal memiliki fungsi supaya bisnis tetap dapat berjalan. Dengan adanya modal dapat menunjang kegiatan produksi sebagai sumber penghasilan yang akan digunakan pada masa sekarang atau di masa yang akan datang. Bentuk modal beragam baik itu berupa uang atau aset berupa tanah. Modal dalam penelitian ini dihitung dari kepemilikan kolam ikan. Seluruh informan mengaku mengalami peningkatan modal. Hal itu dapat dari jumlah kolam yang dimiliki. Peningkatan modal sebesar 160% hingga 860%. Bapak RR mengalami perkembangan modal sebesar 860%, Bapak US mengalami peningkatan modal sebesar 160%. Seluruh informan memiliki jumlah kolam yang bertambah. Hal itu dikarenakan uang modal yang awalnya untuk biaya pembelian pakan dapat dialihkan untuk memperbesar kolam dan menyewa kolam lain. Bapak M mengalami peningkatan modal sebesar 0% karena Bapak M tidak menambah jumlah kolam. Beliau hanya memperluas kolamnya saja.

2. Produktivitas

Besar kecilnya produktivitas suatu usaha akan menentukan besar kecilnya produksi. Hal ini akan mempengaruhi besar kecilnya penjualan. Suatu usaha yang mengalami peningkatan produksi menunjukkan adanya perkembangan bisnis. Produktivitas diukur dari jumlah produk yang dihasilkan. Seluruh informan mengaku mengalami peningkatan modal. Hal itu

dapat dari jumlah kolam yang dimiliki. Peningkatan modal sebesar 7,69% hingga 860%. Bapak RR mengalami perkembangan modal sebesar 860%, Bapak US mengalami peningkatan modal sebesar 247%. Pembudidaya mengalami peningkatan produksi karena jumlah kolam yang digunakan untuk budidaya ikan bertambah. Sementara Bapak M mengalami peningkatan produktivitas sebesar 7,69%. Meskipun jumlah kolam yang beliau miliki tetap, namun karena kolam diperluas dapat menampung ikan dengan kuantitas lebih banyak dibandingkan sebelumnya. Hal ini membuktikan bahwa adanya *ecosystem financing* sebagai bantuan modal dapat membantu perkembangan bisnis.

3. Volume Penjualan

Ukuran yang menunjukkan banyaknya atau besarnya jumlah barang atau jasa yang terjual. Pendapatan usaha bergantung pada volume penjualan. Volume penjualan berefek pada untung dan rugi sebuah bisnis. Artinya jika dalam suatu usaha mengalami pendapatan penjualan dapat menutupi beban maka usaha tersebut mengalami untung. Namun sebaliknya jika beban usaha lebih besar daripada volume penjualan yang diperoleh maka dapat dikatakan bahwa usaha tersebut mengalami rugi. Berdasarkan penelitian yang dilakukan terhadap informan maka dapat dianalisis bahwa seluruh pembudidaya mengalami perkembangan bisnis dilihat dari indikator pendapatan usaha yang dibandingkan antara volume penjualan sebelum memperoleh pembiayaan dan setelah memperoleh pembiayaan dari PT XYZ. Peningkatan volume penjualan sebesar 2-10% pada setiap pembudidaya

ikan. Bapak RR mengalami peningkatan volume penjualan sebesar 10,1%. Bapak US mengalami peningkatan usaha sebesar 2,83%. Bapak M mengalami peningkatan penjualan sebesar 19%. Hal ini menunjukkan bahwa *ecosystem financing* mempengaruhi peningkatan volume penjualan pembudidaya ikan.

4. Laba Usaha

Laba usaha diperoleh dari pendapatan kotor yang dikurangi beban atau pengeluaran usaha dalam jangka waktu tertentu. Laba usaha dapat diartikan sebagai keuntungan bersih atas usaha dalam jangka waktu tertentu. Berdasarkan penelitian yang dilakukan terhadap tiga informan maka dapat dianalisis bahwa pembudidaya ikan mengalami peningkatan laba setelah memperoleh *ecosystem financing* dari PT XYZ. Bapak RR mengalami peningkatan laba sebesar 10,37%. Sementara, Bapak US mengalami peningkatan laba sebesar 0,95%. Bapak M tidak mengalami peningkatan laba usaha. Beliau mengungkapkan hal ini dikarenakan kebutuhan operasional budidaya ikan turut meningkat.

Secara umum, pembudidaya ikan mengalami perkembangan bisnis setelah mendapatkan permodalan pakan dari *ecosystem financing*. Pengembangan bisnis itu terlihat dari empat indikator yang digunakan. Pengembangan bisnis itu dapat terlihat pada grafik berikut.

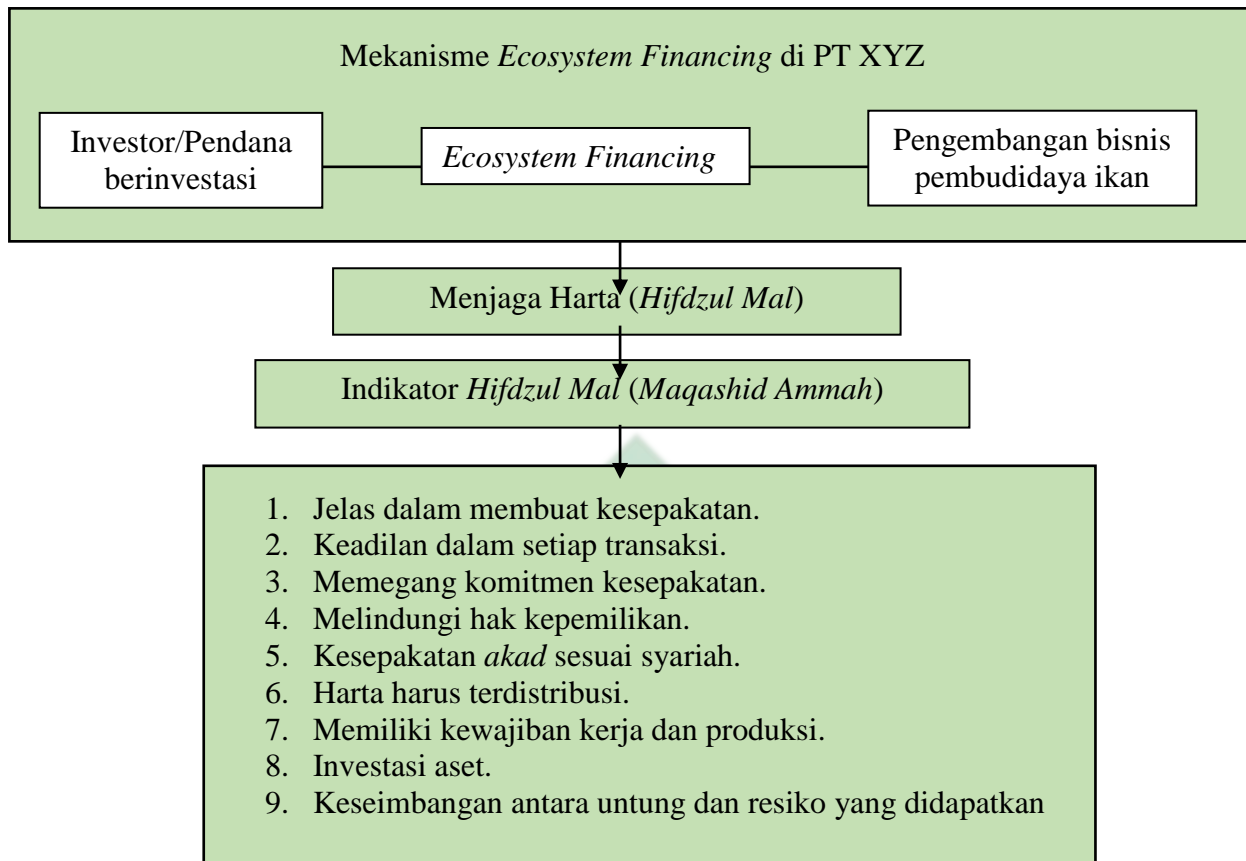


Sumber: Data olahan penulis, 2022

Gambar 4. 12 Pengembangan Bisnis Pembudidaya Ikan Secara Umum

4.3.2 Analisis *Ecosystem Financing* dalam Mengembangkan Bisnis UMKM Ditinjau dari Teori *Hifdzul Mal*

Bentuk hubungan keterkaitan *ecosystem financing* dalam upaya mengembangkan bisnis UMKM di PT XYZ dapat dilihat dalam bagan berikut:



Sumber: Data olahan penulis, 2022

Gambar 4. 13 Analisis *Ecosystem Financing* dalam Pengembangan Bisnis Pembudidaya Ikan

Ecosystem financing merupakan produk dari *peer to peer lending syariah* yakni PT XYZ dalam transaksinya melibatkan kegiatan investasi dan pengembangan bisnis pembudidaya ikan dan udang. Berikut merupakan tabel hasil wawancara peran *ecosystem financing* dalam mengembangkan bisnis UMKM dari sisi investor, PT XYZ, dan UMKM. Analisis *hifdzul mal* dilakukan dari webinar yang diselenggarakan PT XYZ dilanjutkan melalui aplikasi PT XYZ. Kemudian wawancara kepada tiga investor sebagai narasumber dan dua orang dari PT XYZ. Pada akhirnya menganalisis mengenai pengembangan bisnis pembudidaya ikan setelah mengajukan pembiayaan melalui *ecosystem financing*. Seluruh wawancara tersebut akan dijabarkan dengan sembilan indikator *hifdzul mal* yaitu kejelasan,

keadilan, dan komitmen dalam melakukan sebuah kesepakatan. Selain itu juga harus sesuai dengan akad, melindungi hak kepemilikan, mendistribusikan harta, kewajiban bekerja dan memproduksi, investasi harta, dan keseimbangan antara untung dan risiko dalam melakukan kesepakatan. Dari analisis yang telah dilakukan akan menjawab pertanyaan yang telah dirumuskan dalam rumusan masalah.

Dari wawancara yang telah dilakukan, dapat dilihat bahwa *ecosystem financing* memiliki peran dalam mengembangkan bisnis UMKM. Pengembangan bisnis secara umum termasuk ke dalam bentuk perlindungan harta (*hifdzul mal*). Secara khusus, penjabaran dari *hifdzul mal* akan dibuat lebih rinci dengan menjabarkan dari indikator ketentuan umum (*maqashid ammah*).

Untuk memperoleh hasil yang lebih spesifik, keterkaitan antara delapan poin yang terdapat dalam *maqashid ammah* dijabarkan lebih lanjut, yaitu: kejelasan, keadilan, dan komitmen dalam melakukan sebuah kesepakatan. Selain itu juga harus sesuai dengan akad, melindungi hak kepemilikan, mendistribusikan harta, kewajiban bekerja dan memproduksi, investasi harta, dan keseimbangan antara untung dan risiko dalam melakukan kesepakatan.

Dari gambar skema diatas dapat dilihat bahwa *ecosystem financing* dalam mengembangkan bisnis UMKM, apabila dianalisis dengan sembilan konsep *maqashid ammah* dalam *hifdzul mal* yakni:

1. Jelas dalam Membuat Kesepakatan

Kesepakatan pengembangan bisnis dilakukan antara tiga pihak yakni pihak investor dengan PT XYZ dan PT XYZ dengan pembudidaya ikan. Dalam upaya menjaga harta, semua pihak yang terlibat harus saling suka, rela, ridho

dengan kesepakatan beserta isi kesepakatannya. Selain itu dalam membuat kesepakatan, tidak boleh ada pihak lain yang memaksa.

Jelas dalam membuat kesepakatan antara investor dan PT XYZ dapat dilihat dari ketika tanda-tangan elektronik yang dilakukan. Sebelum investor menyetorkan dana ke proyek pembudidaya ikan, investor akan melihat terlebih dahulu *factual sheet* dan aspek lainnya dari proyek yang diminati.

Jika investor tersebut merasa sepakat dengan proyek tersebut, maka investor akan melakukan tanda tangan elektronik dan menyetorkan dana. PT XYZ tidak mengintervensi ketika investor melakukan tanda tangan elektronik ketika menyetorkan dana ke proyek budidaya ikan yang diminati.

Sementara itu, kesepakatan antara PT XYZ dan pembudidaya ikan dilakukan melalui PT MTN. Dalam pembuatan kesepakatan tersebut, PT MTN akan menjelaskan mekanismenya dengan pembudidaya ikan. Pembudidaya ikan akan sepakat jika sudah menandatangani perjanjian sebelumnya dengan PT MTN. PT MTN melanjutkan kesepakatan dari pembudidaya ikan kepada PT XYZ. PT MTN disini hanya melanjutkan kesepakatan dan tidak mengintervensi pembudidaya ikan ketika hendak mengajukan pembiayaan kepada PT XYZ.

Ketika investor menandatangani perjanjian secara elektronik dan pembudidaya ikan membuat perjanjian dengan PT XYZ melalui PT MTN maka tiga pihak yang terlibat sudah sepakat dalam menjalankan pengembangan bisnis melalui *ecosystem financing*.

2. Keadilan dalam Setiap Transaksi

Seluruh mekanisme dalam transaksi harus berlandaskan hukum agama dan

ketentuan yang berlaku. Begitu pula dengan mekanisme *ecosystem financing*. Dengan adanya *ecosystem financing*, investor yang memiliki kelebihan dana mendistribusikan hartanya untuk mengembangkan dana untuk mengembangkan bisnis budidaya ikan. Investor merasa adil karena adanya imbal hasil yang diberikan ketika menyetorkan modal. Bapak RF mengungkapkan bahwa transaksi memiliki nilai keadilan karena PT XYZ memberikan imbal hasil dari bantuan pendanaan bukan hanya sekedar menaruh dana saja.

Dalam mendistribusikan dana, investor dan PT XYZ tidak mendzalimi pembudidaya ikan sebagai pihak yang membutuhkan dana. Pembudidaya ikan menerima kemudahan memperoleh modal ketika mengajukan pembiayaan. Sehingga dari hal ini, pembudidaya ikan tidak merasa didzalimi. Keadilan tercerminkan karena dana investor terus berputar dan pembudidaya tidak kesulitan dalam menjalankan budidaya ikan tersebut.

Selain itu dalam *ecosystem financing* juga menggunakan cara yang baik. Dikatakan baik karena berlandaskan hukum agama yakni dengan akad *wakalah* dan *murabahah*. Jadi dalam kerjasama ini, kesepakatannya sesuai dengan tujuan yang dikehendaki yaitu pembelian pakan. Sehingga transaksinya baik karena mekanismenya berlandaskan hukum agama dan tujuannya jelas.

3. Melindungi Hak Kepemilikan

Dalam kegiatan investasi, hak kepemilikan harus dilindungi. Tentu saja ini diakibatkan dari risiko yang ada dari kegiatan investasi dan mengembangkan bisnis. Terlebih ketika investasi ini ditujukan kepada jenis usaha yang memiliki risiko cukup tinggi seperti budidaya ikan. Budidaya ikan merupakan bisnis yang risikonya

tidak dapat diduga, karena juga bergantung pada seleksi alam dan kondisi lingkungan, dan kondisi pasar.

Islam melindungi harta dengan cara memberikan perlindungan hukum bagi pihak yang kemungkinan akan terdampak kerugian. Dalam *ecosystem financing*, pihak yang memiliki risiko akan mengalami kerugian adalah pendana dan pembudidaya ikan tersebut. Untuk menghindari kerugian bagi investor maka dilakukan beberapa hal yakni

a. *Transparansi proyek yang dicampaign*

Transparansi dilakukan supaya para pendana dapat mengukur risiko dari pendanaan. Investor dapat melihat risiko dari *credit scoring* yang ditampilkan. *Ecosystem financing* umumnya memiliki *credit scoring* dengan nilai tiga, dimana risikonya cukup tinggi. Investor tidak cukup hanya melihat *credit scoringnya*, melainkan harus melihat aspek-aspek lain seperti sistem keuangan dan riwayat pembiayaan sebelumnya. Jika aspek-aspek tersebut dapat diterima, maka risikonya dapat diminimalisir. Ketika risiko yang ditimbulkan minim, maka hak kepemilikan dapat dilindungi.

b. *Personal corporate guarantee*

Ecosystem financing merupakan pendanaan kepada pembudidaya ikan melalui PT MTN. PT MTN sebagai koordinator komunitas pembudidaya ikan memberikan jaminan kepada investor di PT XYZ. Investor-investor yang mendanai *ecosystem financing* memiliki kepercayaan yang tinggi terhadap *personal guarantee* dari PT MTN. *Personal guarantee* PT MTN berisi bahwa PT MTN bersedia menalangi pembiayaan yang dilakukan oleh pembudidaya

ikan jika mengalami keterlambatan pembayaran mencapai 30 hari.

Salah satu alasan kuat investor mendanai *ecosystem financing* karena PT MTN. Hal ini dikarenakan PT MTN merupakan salah *satu startup* yang sedang naik daun dan memiliki citra yang bagus. PT MTN sendiri baru-baru ini mendapatkan suntikan USD 90 juta dari berbagai perusahaan global dan mendapatkan profit hampir Rp 4 triliun (Ariesta, 2022; Satria, 2022). Sama halnya dengan investasi di pasar modal, kondisi citra perusahaan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap pengambilan keputusan investor. Citra baik yang dimiliki PT MTN memberikan kepercayaan tersendiri bagi investor.

c. *Update* jika ada keterlambatan

Bisnis budidaya ikan memiliki risiko mulai dari produksi hingga distribusi penjualan. Hal itu berdampak pada pembayaran *ecosystem financing*. *Ecosystem financing* sering mengalami keterlambatan umumnya 1-3 hari maksimal sampai 15 hari. Selama kurun waktu tersebut, PT XYZ melalui memberikan *update* terkait keterlambatan, penyebabnya, dan tindakan lanjutan melalui grup telegram komunitas PT XYZ, aplikasi dan email investor.

Update berkala yang diberikan oleh PT XYZ membuat investor tidak waswas dan panik. Karena ada tindakan lanjutan yang dilakukan PT XYZ kepada pembudidaya, seperti mengingatkan pembiayaan kepada pembudidaya.

Risiko dalam melakukan investasi akan ditanggung pendana, meski demikian upaya meminimalisir risiko juga diterapkan kepada pembudidaya ikan. Untuk menghindari kerugian bagi pembudidaya ikan maka

PT MTN sebagai koordinator komunitas pembudidaya ikan melakukan monitoring secara berkala dan edukasi mengenai permasalahan dalam budidaya ikan. Sehingga pembudidaya ikan tidak sampai mengalami kerugian. Ketika risiko-risiko diminimalisir dengan semua upaya yang telah dilakukan, maka bentuk indikator perlindungan hukum bagi pihak yang kemungkinan terdampak kerugian sudah terpenuhi.

4. Memegang Komitmen Kesepakatan

Ketika melakukan transaksi harus berlandaskan komitmen dan kesepakatan akad dari semua pihak yang terlibat yakni investor, PT XYZ, dan pembudidaya ikan. Kesepakatan berisi kewajiban dan hak semua pihak dalam transaksi harus dipenuhi supaya bisnis dapat berjalan dengan baik. Kesepakatan antara investor dengan PT XYZ ditampilkan dalam sebuah perjanjian yang harus ditandatangani secara *online* oleh investor sebelum menyetorkan dana ke proyek budidaya ikan. Jika investor sudah menandatangani perjanjian tersebut maka bersedia untuk tunduk pada syarat dan ketentuan yang berlaku. Investor tidak dapat mengambil dananya secara sepihak selama masih periode proyek budidaya ikan. Sementara pembudidaya ikan tidak dapat mengubah nominal dan margin yang ditentukan ketika mengajukan pendanaan secara sepihak. PT XYZ juga tidak bisa menghapus proyek budidaya ikan yang telah lolos pendanaan.

5. Kesepakatan Akad Sesuai Syariah

Ketentuan *akad* yang sesuai dengan syariah. Adapun yang dimaksud sesuai dengan rukun dan syarat. Rukun akad terdiri atas tiga unsur yaitu *sighat* (*ijab* dan *qabul*), *'aqidan* (dua pihak yang melakukan kontrak), dan *ma'qud*

alaih (objek kontrak).

Investor memilih berinvestasi di PT XYZ karena mekanisme transaksi yang sesuai dengan syariat. Hal ini diakui oleh tiga investor yang menjadi narasumber. Investor lebih memilih mekanisme investasi yang sesuai dengan syariah. Mekanisme dalam *ecosystem financing* menggunakan akad *wakalah* dan *murabahah*. Terkait mekanismenya, investor terbagi menjadi dua pandangan satu pihak memahami perbedaan dan skema akad *wakalah* dan *murabahah* meskipun sedikit. Di satu pihak, investor hanya mengetahui sistemnya syariah namun kurang mengetahui secara spesifik. Investor mempercayai Dewan Pengawas Syariah (DPS) yang dimiliki oleh PT XYZ untuk memastikan bahwa mekanismenya sesuai syariah. Pembudidaya ikan juga memilih pendanaan karena aspek syariah yang diterapkan. Mekanisme transaksi sesuai syariah menjadi pertimbangan tersendiri bagi investor dan pembudidaya ikan.

Terdapat tiga syarat ketika melakukan akad yakni kecakapan pihak yang bertransaksi, obyek akad dapat diterima hukumnya, akad tidak dilarang oleh syara', ijab tidak batal. Syarat akad pertama, kecakapan pihak yang bertransaksi tertera sebelum melakukan kesepakatan terdapat persyaratan pendana merupakan WNI (Warga Negara Indonesia) dan WNA (Warga Negara Asing) yang sudah berusia minimal 17 tahun saat hendak melakukan pendanaan dan syarat wajib yang ditekankan adalah baik pendana atau beneficiary harus mengerti dan paham dengan sistem kerja dan operasional *peer to peer lending* syariah. Syarat akad kedua, obyek akad dapat diterima hukumnya, akad tidak dilarang oleh *syara'*. Dalam *ecosystem financing* penyaluran dana dilakukan kepada komunitas pembudidaya ikan dan

undang. Obyek yang didanai adalah budidaya ikan. Kegiatan agrikultur khususnya sektor perikanan bukan termasuk dalam sektor yang dilarang oleh syariat. Syarat yang ketiga adalah *ijab* tidak batal. Berdasarkan wawancara bersama Bapak Ridho, beliau mengungkapkan bahwa investor maupun pembudidaya ikan tidak dapat begitu saja meninggalkan kesepakatan yang sudah terjalin selama periode proyek yang diikuti. Selama itu pembudidaya ikan tidak bisa meninggalkan kesepakatan. PT MTN sebagai koordinator komunitas memastikan pembudidaya mematuhi hal itu dan selalu melakukan kegiatan *monitoring*.

6. Harta Harus Terdistribusi

Islam menganjur untuk mendistribusikan harta yang dimiliki supaya perekonomian merata dan tidak mengalami ketimpangan. Untuk mewujudkan distribusi kekayaan, dapat dilakukan dengan adanya *ecosystem financing* yang disediakan oleh *peer to peer lending syariah*. PT XYZ merupakan salah satu inovasi keuangan digital untuk berinvestasi sekaligus mengajukan pembiayaan. Dengan produknya yaitu *ecosystem financing* dana publik dari beberapa investor akan disalurkan langsung kepada bisnis budidaya ikan, tanpa ada dana yang ditimbulkannya atau mengendap di PT XYZ. Berdasarkan data penelitian, distribusi harta dengan *ecosystem financing* dapat dilakukan dengan cara sebagai berikut:

- a. Memberikan kesempatan seluas-luasnya bagi berlangsungnya pengembangan hak milik melalui kegiatan investasi. Melalui *ecosystem financing* yang disediakan oleh *peer to peer lending syariah*, investor dapat berinvestasi pada proyek-proyek bisnis yang mereka minati.
- b. Menggalakkan berbagai kegiatan *syirkah* dan mendorong pusat-pusat

pertumbuhan bisnis. Melalui *ecosystem financing* pula pertumbuhan bisnis budidaya ikan dapat terbantu karena adanya modal yang disalurkan dengan mekanisme yang memudahkan pembudidaya ikan.

7. Memiliki Kewajiban Kerja dan Produksi

Dalam kaitan *maqashid*, manusia wajib untuk mencari rezeki tujuannya untuk memenuhi kebutuhan. Implikasi dari prinsip ini adalah membagikan bagi hasil sesuai proporsi dan melarang untuk mendapatkan haknya ketika bertentangan dengan tujuan transaksi.

Bagi hasil yang diterima oleh investor sesuai dengan *factual sheet* yang ditampilkan sebelum memulai mendanai proyek pembudidaya ikan. Meskipun mengalami keterlambatan, bagi hasil yang diterima tetap sama. Pembudidaya juga mendapatkan dana sesuai dengan tujuan pengajuan yang dibuat yakni untuk pembelian pakan. Pembelian pakan ini tidak sekaligus satu tahapan, melainkan berkali-kali. Dana dari PT XYZ akan disalurkan melalui PT MTN dalam program kabayan (kasih, bayar nanti). Pembudidaya ikan hanya mengajukan nominal pakan yang dibutuhkan, selanjutnya PT MTN akan menghubungi mitra untuk membelikan pakan yang dibutuhkan pembudidaya ikan.

Lebih singkatnya, investor mendapatkan keuntungan karena bekerja dengan cara mengambil risiko budidaya ikan sesuai ketentuan awal. PT XYZ mendapatkan keuntungan dari kegiatan mempertemukan antara investor dengan pembudidaya ikan, serangkaian penilaian *credit scoring* untuk proyek usaha yang didanai, dan membantu pembudidaya ikan mendapatkan modal dengan cepat dan mudah. PT XYZ memberlakukan biaya administratif.

Selain itu, pembudidaya ikan mendapatkan keuntungan dari pekerjaan produksi yang dilakukan. Dengan bantuan modal dari PT XYZ, pembudidaya memiliki modal yang bertambah. Modal bertambah terlihat dari jumlah kepemilikan kolam yang bertambah. Selanjutnya produksi ikan yang dihasilkan turut bertambah, sehingga penjualan dan laba yang didapatkan pembudidaya ikan turut bertambah.

8. Investasi Aset

Memelihara harta dapat dikatakan pula memelihara harta supaya harta tersebut tidak rusak atau masih tetap ada bahkan berkembang. Investasi aset memungkinkan terjadinya perputaran harta sehingga dapat meningkatkan kesejahteraan manusia. Dalam *peer to peer lending syariah* memungkinkan orang-orang untuk melakukan praktik investasi melalui sistem *online* yang sesuai dengan syariat. Berdasarkan data penelitian, investasi aset dengan *ecosystem financing* dapat dilakukan dengan cara sebagai berikut:

- a. Melalui *ecosystem financing*, dana yang disetorkan oleh investor akan berkembang. *Ujroh* yang didapatkan pendana dapat dilihat dalam detail pembiayaan. Penilaian imbal hasil berdasarkan lama durasi pembiayaan. Namun nominal imbal hasil yang didapatkan pendana juga beragam. Hal ini dikarenakan setiap pendana berbeda ketika menyetorkan nominal pendanaan. *Ecosystem financing* memiliki nilai *credit scoring* dengan nilai tiga dengan rentang imbal hasil sekitar 15,20%-15,99%. Dalam durasi sekitar 3-4 bulan, investor akan mendapatkan imbal hasil sekitar. Imbal hasil tersebut belum dipotong oleh pajak.

- b. Investasi yang dilakukan oleh seorang muslim harus terhindar dari unsur haram. Haram dikaitkan dengan alokasi dana investasi disalurkan kepada hal yang haram. Dalam *ecosystem financing* penyaluran dana dilakukan kepada komunitas pembudidaya ikan dan udang melalui perantara PT MTN. Diketahui PT MTN adalah perusahaan yang memastikan komunitas yang dinaungi tidak melanggar syariat Islam. Kegiatan agrikultur khususnya sektor perikanan bukan termasuk dalam sektor yang dilarang oleh syariat.
- c. PT XYZ tidak menerapkan bunga dan denda keterlambatan. *Ecosystem financing* bagi pembudidaya ikan dan udang lumrah ketika usahanya mengalami ketidakpastian dan berefek kepada pembayaran pembiayaan. Untuk pembudidaya yang telat selama kurun waktu 1-29 hari dan tetap bisa membayarkan pembiayaan maka pembudidaya tidak dikenakan denda.

9. Keseimbangan antara Untung dan Risiko yang Didapatkan

Prinsip ini menjelaskan *capital gain* adalah legal dan diperbolehkan bagi pemilik modal yang menghadapi risiko modal. Jika modal yang ditanam ketika melakukan investasi menghasilkan keuntungan, maka keuntungan menjadi milik pemberi modal. Bapak RF merasa untung dan ruginya seimbang karena mengambil risiko dalam bisnis budidaya ikan ini.

Berikut adalah uraian singkat peran praktik *ecosystem financing* dalam mengembangkan bisnis UMKM ditinjau teori *hifdzul mal*:

Tabel 4. 7 Peran Praktik *Ecosystem Financing* Dalam Mengembangkan Bisnis UMKM Ditinjau Teori *Hifdzul Mal*

No	<i>Maqashid Ammah</i>	Praktik <i>Ecosystem Financing</i> (PT XYZ)
1	Jelas dalam membuat kesepakatan	Investor menandatangani perjanjian secara elektronik dan pembudidaya ikan membuat perjanjian dengan PT XYZ melalui eFihery tanpa adanya intervensi serta saling ridho.
2	Keadilan dalam setiap transaksi	Imbal hasil didapatkan ketika menyetorkan modal tidak mendzalimi pembudidaya ikan dengan proses yang mudah. Penyaluran pembiayaan sesuai dengan tujuan awal.
3	Melindungi hak kepemilikan	Transparansi proyek yang <i>dicampaign, personal corporate guarantee, update</i> jika ada keterlambatan.
4	Memegang komitmen kesepakatan	Investor tunduk dengan klausul kesepakatan di perjanjian elektronik. Pembudidaya tidak bisa mengubah rincian <i>akad</i> perjanjian.
5	Kesepakatan akad sesuai syariah	Mekanisme sesuai dengan syariat. Memenuhi rukun dan syarat <i>akad</i> yang sah.
6	Harta harus terdistribusi	Memberikan kesempatan seluas-luasnya bagi pengembangan hak milik melalui kegiatan investasi dan menggalakkan berbagai kegiatan <i>syirkah</i> dengan mendorong pusat-pusat pertumbuhan bisnis.
7	Kewajiban bekerja dan produksi	Investor mengambil risiko budidaya ikan sesuai ketentuan awal, pembudidaya ikan mendapatkan keuntungan dari pekerjaan produksi yang dilakukan, dan PT XYZ mendapatkan keuntungan dari penyelenggaraan kegiatan mempertemukan antara investor dengan pembudidaya ikan.
8	Investasi aset	Dana yang disetorkan oleh investor akan berkembang. Investasi yang dilakukan oleh seorang muslim harus terhindar dari unsur haram.
9	Keseimbangan untung dan risiko	Investor merasa untung dan ruginya seimbang karena mengambil risiko dalam bisnis budidaya ikan.

Sumber: Data olahan penulis, 2022

BAB V PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis yang telah dijabarkan di bab IV, maka pada bab ini akan menjelaskan kesimpulan mengenai peran *ecosystem financing* dalam pengembangan bisnis UMKM dan analisis *ecosystem financing* untuk mengembangkan bisnis UMKM ketika ditinjau dari teori *hifdzul mal* dengan studi kasus PT XYZ. Kesimpulan yang dapat diambil sebagai berikut:

1. *Ecosystem financing* memiliki peranan sebagai pembantu dalam permodalan bisnis budidaya ikan. Permodalan yang diberikan berupa pakan sehingga pembudidaya bisa fokus pada pemeliharaan ikan saja. Permodalan dari *ecosystem financing* dapat mengembangkan bisnis budidaya ikan. Hal ini dapat dilihat dari empat indikator yang secara umum mengalami peningkatan yakni modal, produktivitas, volume penjualan, dan laba usaha. Bagi investor, *ecosystem financing* merupakan tempat untuk melakukan investasi supaya aset yang dimiliki bisa berkembang.
2. Pengembangan bisnis UMKM dengan *ecosystem financing* memenuhi sembilan indikator *hifdzul mal* yakni kejelasan, keadilan, dan komitmen dalam kesepakatan. Selain itu, sesuai dengan *akad*, melindungi hak kepemilikan, mendistribusikan harta, kewajiban bekerja dan memproduksi, investasi harta, dan keseimbangan antara untung dan risiko dalam melakukan kesepakatan.

5.2 Saran

Mengacu pada pembahasan dan kesimpulan di atas, saran yang dapat diajukan untuk penelitian ini sebagai berikut:

1. Pembudidaya ikan perlu memaksimalkan penyaluran pembiayaan dengan cara menyewa lahan kolam lainnya, sehingga perkembangan bisnis dapat lebih dirasakan. Selain itu juga pembudidaya perlu untuk mengoptimalkan biaya operasional sehingga laba yang didapatkan lebih maksimal. Pembudidaya ikan sebaiknya mengetahui secara keseluruhan mekanisme *peer to peer lending syariah* yang membantu memberikan modal, sehingga dapat meningkatkan tingkat literasi keuangan syariah bagi pembudidaya ikan.
2. Bagi pihak PT XYZ diharapkan dapat mempertahankan mekanisme dan prinsip syariah yang telah dijadikan pedoman selama ini. Tujuannya supaya pihak-pihak yang terlibat dapat berinvestasi dan mendorong pertumbuhan bisnis yang sesuai dengan syariah. Selain itu PT XYZ juga perlu menginfokan lebih masif terkait potongan pajak supaya investor yang barusaja mendanai di *peer to peer lending syariah* tidak merasa imbal hasil yang berbeda dengan imbal hasil di *akad*. Bagi investor diharapkan supaya *update* dengan kebijakan tentang *peer to peer lending syariah* supaya dalam transaksi prinsip saling ridho selalu terjaga.

DAFTAR PUSTAKA

- A. (2022). Hasil wawancara pribadi.
- Abdurrohim, D. (2021). *Strategi Pengembangan Kelembagaan UMKM*. Yogyakarta: Bintang Pustaka Madani.
- AK. (2022). Hasil wawancara pribadi.
- Alami Sharia. (2020). *LANGKAH PELAPORAN PENDAPATAN UJROH P2P LENDING*. Jakarta. Diambil dari <https://alamisharia.co.id/wp-content/uploads/2021/04/INFOGRAPHIC-ADI-J.pdf>
- Alami Sharia. (2021a). Alami Resmi Berizin dan Diawasi Oleh OJK. Diambil 28 Maret 2022, dari Alami Group youtube website: <https://www.youtube.com/watch?v=DYPYDGcC5LE>
- Alami Sharia. (2021b). Melalui Ecosystem Financing, ALAMI Memberikan Dampak Sosial Bagi Masyarakat. Diambil 17 Januari 2022, dari alamisharia.co.id website: <https://alamisharia.co.id/id/hijrahfinansial/ecosystem-financing-alami/>
- Alami Sharia. (2021c). Team Alami. Diambil 28 Maret 2022, dari alamisharia.co.id website: <https://alamisharia.co.id/en/team/>
- Alami Sharia. (2021d). Visi Alami. Diambil 28 Maret 2022, dari alamisharia.co.id website: <https://alamisharia.co.id/en/alami-vision/>
- Alami Sharia. (2022). *Statistik Alami (Januari 2022)*. Jakarta.
- Anwar, S. (2019). *Metode Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Aprianto, I., Adriansyah, M., Qodri, M., dan Hariyanto, M. (2020). *Etika & Konsep Manajemen Bisnis Islam*. Yogyakarta: Deepublish.
- Ariesta, A. (2022). Raih Suntikan USD90 Juta, Ini Cara eFishery Tangkap Peluang Potensi di Perikanan. Diambil 30 Juni 2022, dari [Idxchannel.com](http://idxchannel.com) website: <https://www.idxchannel.com/economics/raih-suntikan-usd90-juta-ini-cara-efishery-tangkap-peluang-potensi-di-perikanan>
- Ariyadi, A. (2018). Bisnis Dalam Islam. *Jurnal Hadratul Madaniyah*, 5(1), 13–26. <https://doi.org/10.33084/jhm.v5i1.158>
- Ashari, N. F. N., dan Saptana, S. (2016). Prospek Pembiayaan Syariah untuk Sektor Pertanian [JOUR]. *Forum penelitian Agro Ekonomi*, 23, 132. <https://doi.org/10.21082/fae.v23n2.2005.132-147>
- Baihaqi, J. (2018). Financial Technology Peer-To-Peer Lending Berbasis Syariah Di Indonesia. *TAWAZUN: Journal of Sharia Economic Law*, 1(2), 116. <https://doi.org/10.21043/tawazun.v1i2.4979>
- Bank Indonesia. (2019). *Indonesia Payment System Blueprint 2025*. Jakarta.
- Basrowi, dan Julianas. (2019). Penerapan Prinsip Syariah Dalam Penyelenggaraan Layanan Pinjam Meminjam Berbasis Fintech. *Jurnal Ekonomi Syariah Teori dan Terapan*, 6(7), 12–26. Diambil dari <https://e-journal.unair.ac.id/JESTT/article/view/12642>
- Bungin, B. (2017). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Chamid, N. (2017). *Jejak Langkah Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.

- Fauzia, I. Y., dan Riyadi, A. K. (2018). *Prinsip Dasar Ekonomi Islam Perspektif Maqashid Syariah.pdf (3rd ed.)*. Prenadamedia Group. (3 ed.). Prenadamedia Group.
- Firdaus, M. I., Sup, D. F. A., Fahmi, A. S. R., Retnowati, M. S., dan Aziz, M. A. (2021). Implementasi Akad Murabahah Terhadap Platform Peer to Peer Lending. *MUAMALATUNA*, 13(2), 1–18.
- Firdaus, R., dan Hendratmi, A. (2019). Solusi Pembiayaan UMKM Dengan Peer to Peerlending Syariah (Study Kasus Pada PT. Ammana Fintek Syariah). *Jurnal Ekonomi Syariah Teori dan Terapan*, 6(8). Diambil dari <https://e-journal.unair.ac.id/JESTT/article/view/15268/Rahadian> Firdaus
- FSB, dan CGFS. (2017). *FinTech Credit: Market Structure, Business Models and Financial Stability Implications*. Switzerland. Diambil dari <https://www.fsb.org/wp-content/uploads/CGFS-FSB-Report-on-FinTech-Credit.pdf>
- Fuhrmann, B. (2019). *Introduction to Business and Economics*. Vienna: Vienna University of Economics and Business.
- Ghony, M. D., dan Almanshur, F. (2017). *Metodologi Penelitian Kualitatif* (revisi 2). Yogyakarta: Ar-Ruzz Media.
- Gunawan, I. (2017). *Metode Penelitian Kualitatif Teori & Praktik* (5 ed.). Jakarta: Bumi Aksara.
- Hafni, R., dan Rozali, A. (2017). Analisis Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (umkm) terhadap Penyerapan Tenaga Kerja di Indonesia. *Ilmu Ekonomi dan Studin Pembangunan*, 15(2), 77–96. Diambil dari http://jurnal.umsu.ac.id/index.php/ekawan/article/view/1034/pdf_58
- Hamid, O. A. H., dan Allaymoun, M. H. (2020). Murabaha Application for Electronic Commerce Internet of Things Utilisation in Islamic Fintech. *International Journal of Electronic Banking*, 2(3), 212. <https://doi.org/10.1504/ijebank.2020.10033548>
- Handini, S., Sukesi, dan Kanty, H. (2019). *Manajemen UMKM dan Koperasi*. Surabaya: Unitomo Press.
- Handoyo. (2021). Kemenkeu akan Fokus pada Pembiayaan Digital untuk UKM di 2022. Diambil 5 Januari 2022, dari nasional.kontan.co.id website: <https://nasional.kontan.co.id/news/kemenkeu-akan-fokus-pada-pembiayaan-digital-untuk-ukm-di-2022>
- Hariyani, I., dan Serfiyani, C. Y. (2017). Perlindungan Hukum Dan Penyelesaian Sengketa Bisnis Jasa PM-TEKFIN. *Jurnal Legislasi Indonesia*, 14(3), 345–358.
- Hasan, R., Hassan, M. K., dan Aliyu, S. (2020). Fintech and Islamic Finance: Literature Review and Research Agenda. *International Journal of Islamic Economics and Finance (IJIEF)*, 3(1), 75–94. <https://doi.org/10.18196/ijief.2122>
- Hermawan, I. (2019). *Teknik Menulis Karya Ilmiah Berbasis Aplikasi dan Metodologi*. Hidayatul Quran.
- Hudaefi, F. A. (2020). How does Islamic fintech promote the SDGs? Qualitative evidence from Indonesia. *Qualitative Research in Financial Markets*, 12(4), 353–366. <https://doi.org/10.1108/QRFM-05-2019-0058>

- Jamal, R. (2016). MAQASHID AL-SYARI'AH DAN RELEVANSINYA DALAM KONTEKS KEKINIAN. *Jurnal Ilmiah Al-Syir'ah*, 8(1).
- Karim, A. (2017). *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*. Jakarta: Rajawali Press.
- kbbi.kemdikbud.go.id. (2018). KBBI Daring. Diambil 29 Januari 2022, dari Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan website: <https://kbbi.kemdikbud.go.id/entri/pengembangan>
- Kemenkop. (2019). *Perkembangan Data Usaha Mikro, Kecil, Menengah (UMKM) Dan Usaha Besar (UB)*. Diambil dari https://www.kemenkopukm.go.id/uploads/laporan/1617162002_SANDINGAN_DATA_UMKM_2018-2019.pdf
- Kemenparekraf. (2021). UMKM Diajak Memaksimalkan Akses ke Pasar Modal. Diambil 9 Februari 2022, dari kemenparekraf.go.id website: <https://kemenparekraf.go.id/berita/Siaran-Pers-:-UMKM-Diajak-Memaksimalkan-Akses-ke-Pasar-Modal->
- Kementerian Keuangan. (2021). Pemerintah Terus Perkuat UMKM Melalui Berbagai Bentuk Bantuan. Diambil 9 Februari 2022, dari [kemenkeu.go.id](https://www.kemenkeu.go.id) website: <https://www.kemenkeu.go.id/publikasi/berita/pemerintah-terus-perkuat-umkm-melalui-berbagai-bentuk-bantuan/#:~:text=Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan,Rp8.573,89 triliun>
- Kementerian Agama Republik Indonesia. (2017). *Al-Qur'an dan terjemahan*. Kementerian Agama Republik Indonesia.
- Khalilurrahman, Ibrahim, M., dan Yuhermansyah, E. (2021). Etika Distribusi Kekayaan Menurut Perspektif Al-Qur'an (Kajian Tematik Terhadap Ayat-ayat Distribusi). *Al-Iqtishadiyah: Jurnal Hukum Ekonomi Syariah*, 2(2), 80–99.
- Leach, C. (2018). *Entrepreneurial Finance*. Boston: Cengage Learning.
- Lestari, S. D. (2022). Hasil wawancara pribadi.
- Lokadata. (2021a). Dihantam Pandemi, UMKM Menyusut Tinggal Separuh. Diambil 10 Februari 2022, dari lokadata.id website: <https://lokadata.id/artikel/usaha-kecil-menengah-kolaps-data-pemerintah-terbatas>
- Lokadata. (2021b). Kontribusi UMKM terhadap PDB, 2010-2020. Diambil 9 Februari 2022, dari lokadata.id website: <https://lokadata.id/data/kontribusi-umkm-terhadap-pdb-2010-2020-1611277587>
- Lova, E. F. (2021). Financial Technology Peer To Peer Lending Syariah: Sebuah Perbandingan Dan Analisis. *Jebbr*, 1(2), 29–41.
- M. (2022). Hasil wawancara pribadi.
- Mardani. (2017). *Hukum Bisnis Syariah*. Jakarta: Prenadamedia.
- Massally, K. N., dan Ricart, R. M. (2019). *The State of Digital Payments in the Philippines*. Philipina.
- Maulida, S. (2020). Implementasi Akad Pembiayaan Qard dan Wakalah bil Ujrah pada Platform Fintech Lending Syariah ditinjau Berdasarkan Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dan Fatwa DSN-MUI. 5(2), 175–189.
- Meilita, H., dan Subardi, P. (2021). Mekanisme Pembiayaan Fintech Peer to Peer Lending Syariah Bagi UMKM di. *Jurnal Produktivitas (JPRO)*, 8, 305–311.
- Misno, A., & Rifai, A. (2018). *Metode Penelitian Muamalah* (1 ed.). Jakarta: Salemba Diniyah.

- Moleong, L. J. (2018). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Mule, S. M., Wafula, F., dan Agusioma, N. (2021). Effect of Financial Technology Loans on Financial Inclusion Among the Unbanked Low-Income Earners in Makueni County. *International Journal of Current Aspects in Finance, Banking and Accounting*, 3(2), 1–12. <https://doi.org/10.35942/ijcfa.v3i2.183>
- Muzdalifa, I., Rahma, I. A., dan Novalia, B. G. (2018). Peran Fintech Dalam Meningkatkan Keuangan Inklusif pada UMKM di Indonesia (Pendekatan Keuangan Syariah). *Jurnal Masharif al-Syariah: Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah*, 3(1). Diambil dari <http://journal.um-surabaya.ac.id/index.php/Mas/article/view/1618/0>
- Narkubo, C., dan Achmadi, A. (2018). *Metodologi Penelitian* (16 ed.). Jakarta: Bumi Aksara.
- Noor, H. F. (2017). *Ekonomi manajerial*. Jakarta: Rajawali Press.
- Nurhikmah, Malik, Z. A., dan Irwansyah, S. (2020). Tinjauan Fatwa DSN No. 117/DSN-MUI/II/2018 tentang Layanan Fintech Berdasarkan Prinsip Syariah terhadap Layanan Pinjaman Online di PT Alami Fintek Sharia. *Prosiding Hukum Ekonomi Syariah*, 6(2).
- Nurlaela, N. (2017). Mekanisme Distribusi Harta Secara Ekonomis dan Non Ekonomis dalam Sistem Ekonomi Islam. *At-Tauzi: Islamic Economic Journal*, 17(2), 172–180.
- OJK. *Penjelasan Atas Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 77/POJK.01/2016 Tentang Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi.*, (2016).
- OJK. *Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 77/POJK.01/2016 tentang Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi.*, (2016). OJK.
- OJK. (2020). *Supporting Financial Inclusion for MSMEs through FinTech*. Jakarta.
- OJK. (2021). *Statistik Perbankan Syariah: Agustus 2021*. Diambil dari https://www.ojk.go.id/id/kanal/syariah/data-dan-statistik/statistik-perbankan-syariah/Documents/Pages/Statistik-Perbankan-Syariah---Agustus-2021/SPS_Agustus_2021.pdf
- Pantas, E. P. (2021). *Dasar-Dasar Makroekonomi Islam*. Yogyakarta: Universitas Ahmad Dahlan Press.
- Pemerintah Pusat. *UNDANG-UNDANG REPUBLIK INDONESIA TENTANG USAHA MIKRO, KECIL, DAN MENENGAH.*, (2008).
- Pollack, S. (2018). *What, Exactly, Is Business Development?* Independently Published. Diambil dari <http://www.forbes.com/sites/scottpollack/2012/03/21/what-exactly-is-business-development/>
<http://www.forbes.com/sites/scottpollack/2012/03/21/what-exactly-is-business-development/#6a0fb377882c>
- Prasetya, R. A., dan S. Herianingrum. (2016). Peranan Baitul Maal wa Tamwil dalam Meningkatkan Usaha Mikro melalui Pembiayaan Mulharabah. *Syarikah*, 2(2).
- Purba, N. A., dan Sardiana, A. (2021). Pengaruh Pembiayaan Fintech Syariah

- Terhadap Modal Kerja, Omzet Penjualan, Dan Laba Bersih Ukm (Studi Pada Alami Sharia). *Paradigma*, 18(2), 1–9. <https://doi.org/10.33558/paradigma.v18i2.2924>
- Purwanto, E. (2020). *Pengantar Bisnis Era Industri 4.0*. Banyumas: Sasanti Institute.
- Purwoko, A. B., dan Abdurrahman. (2021). *Transformation in Digital Payment System*. Jakarta.
- Rahadiyan, I., dan Mentari, N. (2021). Keterbukaan Informasi Sebagai Mitigasi Risiko Peer To Peer Lending (Perbandingan Antara Indonesia Dan Amerika Serikat). *Jurnal Hukum Ius Quia Iustum*, 28(2), 325–347. <https://doi.org/10.20885/iustum.vol28.iss2.art5>
- Rahadiyan, I., dan Sari, A. R. (2019). Peluang dan Tantangann Implementasi Fintech Peer to Peer Lenidng Sebagai Salah Satu Upaya Peningkatan Kesejahteraan Masyarakat Indonesia. *Jurnal Defendonesia*, 4(1), 18–28. Diambil dari <http://ejournal.lembagakeris.net/index.php/Defendonesia/article/view/79>
- RF. (2022). Hasil wawancara pribadi.
- Ridho, M. R. (2022). Hasil wawancara pribadi.
- Rifai, M. N. (2020). Konsep Fintech Lending Dalam Perspektif Maqāsid Syarī'ah. *Islamic Economics Journal*, 6(1), 101. <https://doi.org/10.21111/iej.v6i1.4591>
- Rohmati, D., Anggraini, R., dan Widiastuti, T. (2018). Maqāsid al-Sharī'ah sebagai Landasan Dasar Ekonomi Islam. *Economica: Jurnal Ekonomi Islam*, 9(2), 295–317. <https://doi.org/10.21580/economica.2018.9.2.2051>
- Rosavina, M., Rahadi, R. A., Kitri, M. L., Nuraeni, S., dan Mayangsari, L. (2019). P2P lending adoption by SMEs in Indonesia. *Qualitative Research in Financial Markets*, 11(2), 260–279. <https://doi.org/10.1108/QRFM-09-2018-0103>
- RR. (2022). Hasil wawancara pribadi.
- Sahroni, O., dan Karim, A. (2017). *Maqashid Bisnis & Keuangan Islam: Sintesis Fikih dan Ekonomi* (Cetakan 3). Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Satria, I. R. T. B. (2022). eFishery, Startup Underrated yang Labanya Mengalahkan Gojek. Diambil 30 Juni 2022, dari Mojok.com website: <https://mojok.co/esai/efishery-startup-underrated-yang-labanya-mengalahkan-gojek/>
- Sofyan, S. (2017). Peran UMKM dalam Perekonomian Indonesia. *Jurnal Bilancia*, 11(1), 33–59. Diambil dari <https://jurnal.iainpalu.ac.id/index.php/blc/article/view/298/216>
- Sopandi, E. (2017). Strategi Pengembangan Usaha Kerajinan Bambu (Studi di Desa Pasirjambu Kecamatan Pasirjambu Kabupaten Bandung). *Jurnal AdBispreneur*, 2(1), 1–17.
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sujarweni, V. W. (2019). *Metodologi Penelitian Bisnis & Ekonomi*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- Sukirno, S. (2016). *Makroekonomi : Teori Pengantar* (3 ed.). Jakarta: Rajawali Press.

- Suryana. (2017). *Kewirausahaan : Kiat dan Proses Menuju Sukses* (4 ed.). Jakarta: Salemba Empat.
- Tambunan, T., Santoso, W., Busneti, I., dan Batunanggar, S. (2021). The Development of MSMEs and the Growth of Peer-to-Peer (P2P) Lending in Indonesia. *International Journal of Innovation, Creativity and Change*, 15(2), 2021. Diambil dari www.ijicc.net
- Tim Dinar. (2020). *Fintech Syariah: Teori dan Terapan*. Surabaya: Scopindo.
- Trimulato. (2020). Pengembangan UMKM Melalui Fintech Syariah di Tengah Wabah Covid-19. *Jurnal Ekonomi Syariah Dan Hukum Ekonomi Syariah*, 6(2), 65–85. Diambil dari <https://ojs.uniska-bjm.ac.id/index.php/IQT/article/view/3867>
- US. (2022). Hasil wawancara pribadi.
- Yazid, M., dan Prasetyo, A. (2019). *Ekonomi Syariah*. Surabaya: Imtiyaz.
- Yuantisya, M. (2021). Sri Mulyani Pastikan Pelaksanaan Fintech Lending Diatur dalam RUU P2SK. Diambil 5 Januari 2021, dari [trenasia.com](https://www.trenasia.com/sri-mulyani-pastikan-pelaksanaan-fintech-lending-diatur-dalam-ruu-p-2-sk) website: <https://www.trenasia.com/sri-mulyani-pastikan-pelaksanaan-fintech-lending-diatur-dalam-ruu-p-2-sk>
- Yusuf, M. A. (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif & Penelitian Gabungan* (5 ed.). Jakarta: Prenadamedia.
- Zubaidi, A. (2022). Application Of Qordh, Ijarah, And Wakalah Bil Ujrah In Aqad Financing On Financial Technology. *Al Risalah: Jurnal Studi Agama dan Pemikiran Islam*, 13(1), 1–15.

UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A