

Pelatihan Alternatif Permodalan Melalui *Peer To Peer Lending* (P2P Lending) Pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah Pempek Furqon di Kota Jambi

Novita Sari ^{*1}, Yenny Yuniarti ², Maulidia Imastary Tan ³, Adi Ikhsan Syukri ⁴

^{1,2,3,4} Universitas Jambi; Kampus Pinang Masak Mendalo Darat, 583317

^{1,2,3,4} Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Jambi

email : ^{*1} novita_sari@unja.ac.id, ² yennyuniarti@yahoo.co.id, ³ maulidiaimastary@gmail.com,

⁴adiikhsan.jambi2487@gmail.com

Abstrak

Pempek Furqon adalah sebuah usaha makanan rumahan yang ditekuni oleh salah seorang alumni dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis program Ekstensi yaitu Uyun Dwi Saputra, SE yang beralamat di Jl. KH. Mas Mansyur RT.01 Kecamatan Danau Sipin Kota Jambi. Pada Awalnya pempek yang diproduksi hanya untuk keluarga saja, terutama anak, namun karena dorongan dari keluarga besar untuk membuka usaha, maka akhirnya pemilik merintis usaha pempek ini dengan menggunakan nama anak yaitu "Furqon" sejak bulan Juni tahun 2019. Sampai saat ini, sekitar 75% penjualan adalah pengiriman paket ke luar kota terutama ke kabupaten Bungo. Hal ini membuat pemilik tertarik untuk mengembangkan usahanya di daerah tersebut, ditambah lagi dengan hasil survey pasar dimana fakta di lapangan membuktikan bahwa belum banyak usaha pempek yang ada di kabupaten tersebut, sedangkan minat masyarakat akan pempek cukup tinggi. Namun, karena terkendala modal, maka pemilik ingin mendapatkan pelatihan dimana bisa membuka wawasan pengetahuan akan bentuk permodalan yang ramah terhadap UMKM. Berdasarkan hal inilah maka tim pengabdian akan melakukan kegiatan pelatihan alternatif permodalan Peer to Peer Lending (P2P Lending) pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah Pempek Furqon di Kota Jambi.

Kata kunci : Pengembangan Usaha, Permodalan, Peer to Peer Lending

Abstract

Pempek Furqon is a home-based food business that is occupied by one of the alumni from the Faculty of Economics and Business Extension program, namely Uyun Dwi Saputra, SE who is located at Jl. KH. Mas Mansyur RT.01 Lake Sipin District, Jambi City. Initially, pempek was produced only for families, especially children, but because of encouragement from the extended family to open a business, the owner finally started this pempek business using the child's name, namely "Furqon" since June 2019. Until now, there are around 75 % of sales is package delivery out of town, especially to Bungo district. This made the owner interested in developing his business in the area, coupled with the results of a market survey where facts in the field proved that there were not many pempek businesses in the district, while the community's interest in pempek was quite high. However, due to capital constraints, the owner wants to get training which can broaden knowledge of forms of capital that are friendly to MSMEs. Based on this, the service team will carry out alternative Peer to Peer Lending (P2P Lending) capital training activities for Pempek Furqon Micro, Small and Medium Enterprises in Jambi City

Keywords : Business Development, Capital, Peer to Peer Lending

1. PENDAHULUAN

Pempek Furqon adalah sebuah usaha makanan rumahan yang ditekuni oleh salah seorang alumni dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis program Ekstensi yaitu Uyun Dwi Saputra, SE yang beralamat di Jl. KH. Mas Mansyur RT.01 Kecamatan Danau Sipin Kota Jambi. Usaha ini berawal dari kekhawatiran akan kesukaan anak mengkonsumsi pempek, dimana biasanya pempek yang dijual mengandung MSG. Atas dasar pemikiran itulah, pemilik kemudian mengikuti kursus khusus pembuatan pempek. Kursus ini hanya berlangsung satu hari penuh, khusus praktek pembuatan pempek dan selanjutnya peserta akan tergabung dalam satu grup *whatsapp*, yang berfungsi sebagai media komunikasi antara semua peserta kursus dan pelatih.

Pada Awalnya pempek yang diproduksi hanya untuk keluarga saja, terutama anak, namun karena dorongan dari keluarga besar untuk membuka usaha, maka akhirnya pemilik merintis usaha pempek ini dengan menggunakan nama anak yaitu "Furqon" sejak bulan Juni tahun 2019. Dimulai dengan system PO (*Purchasing Order*) dengan menggunakan *WhatsApp*, media sosial seperti *Facebook* dan *Instagram* karena pemilik masih bekerja pada salah satu Bank Pemerintah. Keunggulan yang ditawarkan oleh Pempek Furqon ini adalah non-MSG dan memiliki pempek berbentuk hati dan beruang yang diperuntukkan bagi konsumen anak-anak.

Saat memulai usaha, pemilik memproduksi sendiri pempek dan hanya menggunakan peralatan sederhana yang ada di rumah, sehingga tidak mengeluarkan modal terlalu besar. Setelah usaha berjalan, pemilik mulai membeli peralatan pendukung yaitu alat vakum. Mulai tahun 2020 pempek Furqon mulai menyewa seorang pegawai dan sejak tahun 2021 menambah lagi seorang pegawai. Pada awal produksi, ikan kakap yang digunakan sebagai bahan utama pempek hanya sebanyak 3 kilo setiap bulannya. Namun seiring waktu, dengan semakin bertambahnya pesanan paket keluar kota, pempek Furqon sekarang menggunakan sekitar 2 kilo ikan kakap dalam sehari, sehingga untuk sebulan bisa mencapai 60 kilo lebih ikan kakap. Sagu yang digunakan adalah sagu tani premium dengan harga yang cukup mahal.

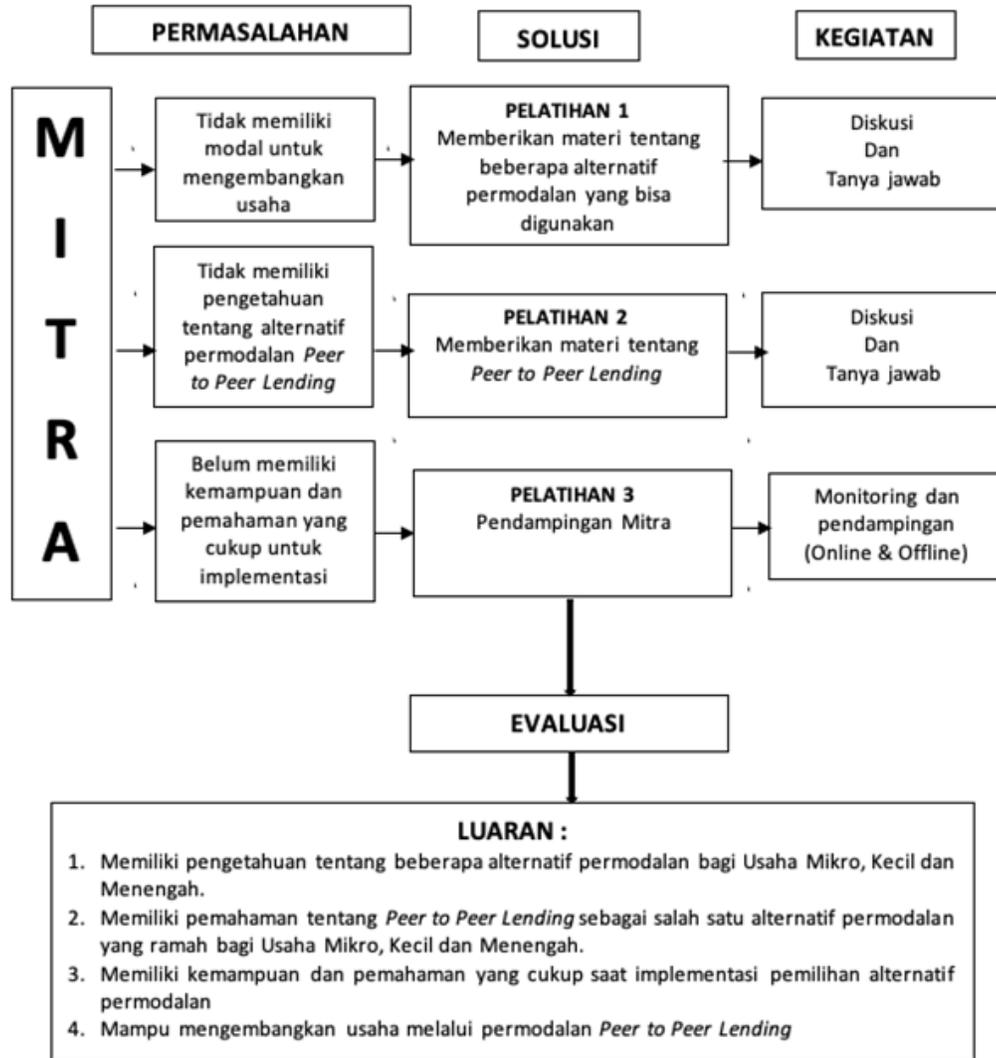
Dengan melihat peluang yang ada dan keinginan kuat untuk membuka usaha, maka pemilik memilih untuk berhenti dari pekerjaan di bulan Januari 2021. Kemudian di bulan Februari, pemilik memberanikan diri untuk membuka outlet. Outlet yang digunakan adalah milik keluarga, yang tadinya merupakan outlet minuman kesehatan, sehingga konsepnya bukan konsep outlet pempek pada umumnya. Pemilik juga kemudian menjual produk melalui *Gofood*, *Grabfood* dan *ShopeeFood*. Sampai saat ini, sekitar 75% penjualan adalah pengiriman paket ke luar kota.

Tingginya permintaan kiriman paket pempek ke luar kota terutama ke kabupaten Bungo, membuat pemilik tertarik untuk melakukan survey pasar. Fakta di lapangan membuktikan bahwa belum banyak usaha pempek yang ada di kabupaten tersebut, sedangkan minat masyarakat akan pempek cukup tinggi. Ditambah lagi, saat ini istri pemilik telah menjadi ASN (Aparatur Sipil Negara) di kabupaten Bungo, semakin mendorong pemilik untuk mengembangkan usahanya disana. Namun, karena terkendala modal, maka pemilik ingin mendapatkan pelatihan dimana bisa membuka wawasan pengetahuan akan bentuk permodalan yang ramah terhadap UMKM. Berdasarkan hal inilah maka tim pengabdian akan melakukan kegiatan pelatihan alternatif permodalan *Peer to Peer Lending (P2P Lending)* pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah Pempek Furqon di Kota Jambi.

Berdasarkan informasi yang dihimpun dari mitra yang telah didiskusikan bersama, maka permasalahan mitra dapat diuraikan sebagai berikut : (1) usaha yang dilakukan pada saat ini sudah cukup berkembang dengan tingkat pendapatan yang cukup baik dan juga wilayah pemasaran yang lebih luas. Selain pembelian secara online melalui *Whatsapp*, media sosial *Facebook* dan *Instagram*, juga layanan *Gofood*, *Grabfood* dan juga *ShopeeFood*. Namun penjualan tertinggi berasal dari pengiriman paket ke kabupaten Bungo, sehingga mendorong pemilik untuk mengembangkan usahanya di wilayah tersebut. Sayangnya keinginan ini terhambat karena tidak tersedianya dana yang cukup; (2) untuk itulah akan diadakan kegiatan pelatihan tentang alternatif permodalan *Peer To Peer Lending (P2P Lending)* pada pemilik usaha pempek Furqon, yang akan menambah wawasan pengetahuan tentang alternatif bentuk permodalan yang dibutuhkan.

2. METODE

Bagan berikut ini akan menjelaskan tahapan pelaksanaan kegiatan pengabdian, mulai dari permasalahan yang dihadapi oleh mitra sampai dengan solusi yang ditawarkan untuk mengatasi permasalahan tersebut. Pihak-pihak yang terlibat dalam kegiatan pengabdian ini yaitu tim PPM dan mitra pengabdian. Metode dan tahapan dalam kegiatan pengabdian ini adalah sebagai berikut :



Gambar 1. Metode Pelaksanaan Kegiatan Program Pengabdian Kepada Masyarakat

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Layanan pinjam meminjam uang berbasis teknologi sudah diatur dalam Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) No.77/2016 tentang pinjam meminjam uang berbasis teknologi, sejak aturan itu terbit pada 28 Desember 2016 jumlah perusahaan P2P Lending kian bertambah. perkembangan fintech P2P lending sepanjang beberapa tahun lalulangat signifikan, peminat dan pengguna jasa baik dari pemberi pinjaman maupun pencari pinjaman sangat besar.

Fintech peer-to-peer lending merupakan alternatif potensial sumber pembiayaan bagi masyarakat terutama untuk pembiayaan bagi usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Dalam pelaksanaan operasionalnya, sistem dalam *fintech peer-to-peer lending* sangat mudah untuk dijangkau maupun diakses baik oleh pemberi pinjaman maupun penerima pinjaman.

Layanan keuangan digital atau *financial technology* dilaksanakan dengan berlandaskan aturan hukum. Hal ini berdasarkan dengan dikeluarkannya 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. *Fintech peer-to-peer lending* tergolong aktivitas pembaruan proses bisnis, model bisnis, dan instrument keuangan yang memberikan

nilai tambah baru di sektor jasa keuangan dengan melibatkan kemajuan digital saat ini yang dikenal dengan istilah inovasi keuangan digital (IKD).

Financial technology peer-to-peer lending merupakan salah satu bentuk inovasi teknologi di bidang layanan jasa keuangan khususnya pinjaman/pembiayaan/ pendanaan yang menghilangkan hambatan-hambatan yang sering dialami masyarakat. Saat ini dengan hadirnya *fintech* ini masyarakat dapat dengan mudah mengakses pinjaman/pembiayaan untuk meningkatkan usaha yang dimiliki atau kebutuhan sehari-hari yang harus dipenuhi. Bukan hanya untuk mendapatkan keuntungan atau pendapatan yang besar bagi perusahaan *startup* namun, keberadaan *fintech* juga ternyata bisa meningkatkan taraf hidup serta daya beli masyarakat banyak.

Perkembangan informasi diciptakan seiring dengan kebutuhan manusia dan teknologi informasi telah mengubah cara bertransaksi serta membuka peluang-peluang baru dalam transaksi bisnis. Salah satu bentuk bisnis dari perkembangan informasi tersebut ialah *financial technology (fintech)*, yang merupakan penggunaan teknologi untuk memberikan kemudahan dan solusi dalam bidang finansial. Kehadiran *Fintech* merupakan jawaban bagi masyarakat yang belum tersentuh dengan layanan jasa perbankan sehingga mendatangkan kemudahan bagi setiap lapisan masyarakat untuk mendapatkan layanan jasa keuangan yang praktis dan cepat.

Fintech berpusat pada perusahaan yang melakukan inovasi di bidang jasa keuangan dengan sentuhan teknologi modern. *Fintech P2P lending* merupakan bentuk *fintech* yang diminati oleh masyarakat di Indonesia. *P2P lending* adalah sebuah platform teknologi yang mempertemukan secara digital peminjam (UKM) yang membutuhkan modal usaha dengan pemberi pinjaman yang mengharapkan return yang kompetitif.

Pesatnya perkembangan *Fintech* tidak hanya membawa dampak positif saja, akan tetapi banyak permasalahan-permasalahan yang muncul, salah satunya ialah dari layanan pinjaman uang berbasis *Fintech* atau *Peer To Peer Lending (P2PL)*. Mudahnya syarat dalam pengajuan pinjaman membuat banyak orang tergiur untuk mengajukan pinjaman, dimana syaratnya hanya bermodalkan foto KTP dan mengisi data pribadi saja. setiap orang dapat dengan mudah mendapatkan dana pinjaman secara cepat, namun dari kemudahan tersebut debitur dapat terjebak dalam jerat bunga pinjaman yang tinggi, hal ini disebabkan belum adanya aturan mengenai batas atas bunga yang ditetapkan terhadap layanan ini, serta terjadinya tindakan penagihan pinjaman yang dilakukan secara intimidatif dimana hal ini menimbulkan keresahan di masyarakat. Banyaknya pengaduan terkait tindakan intimidasi dan teror yang dialami debitur pada proses penagihan pinjaman oleh perusahaan penyelenggara *Fintech P2P lending* kini menjadi sorotan publik dan menuai persoalan serius yang harus segera ditangani.

Usaha Kecil dan Menengah memiliki jumlah pelaku pasar yang lebih besar bila dibandingkan dengan pelaku usaha golongan Besar (Non-UKM). Bilangan jumlah pelaku pasar bukanlah merupakan bilangan yang linear dengan nilai omzet yang melekat pada usaha UKM maupun usaha golongan Besar (Non-UKM).

Jumlah pemain Usaha Kecil dan Menengah ini merupakan ceruk yang dapat dilakukan penetrasi pasar oleh perusahaan *FinTech* khususnya *Peer to Peer Lending*. Sementara banyak pelaku usaha Kecil dan Menengah ini belum tersentuh fasilitas pembiayaan dari perbankan. Kekuatan ini menciptakan suatu potensi hubungan bisnis yang dapat saling menguntungkan kedua belah pihak layaknya keseimbangan antara permintaan (*demand*) dan penawaran (*supply*). Inovasi layanan keuangan yang telah berkembang hingga saat ini dapat memasuki masyarakat yang memiliki potensi pasar yang banyak dan tidak mampu dikuasai oleh segelintir pelaku *fintech – P2P Lending*

4. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian tentang Peranan *Peer to Peer Lending* dalam Menyalurkan Pendanaan pada Usaha Kecil dan Menengah maka dapat diberikan kesimpulan bahwa permasalahan UMKM pada umumnya adalah permasalahan permodalan ini harus dapat diatasi. Oleh karena itu *fintech* hadir sebagai jawaban atas permasalahan yang terjadi. Melalui produk permodalannya *fintech* ini berusaha memberikan jawaban. Bukan hanya memberikan solusi *fintech* ini juga memberikan edukasi mengenai keuangan syariah sehingga literasi keuangan syariah masyarakat dapat meningkat. Pemerintah harus mendukung program pendanaan kepada UKM yang membutuhkan pendanaan. Cara yang dapat dilakukan yaitu dengan menjadikan pemerintah sebagai *super lender* pada perusahaan *peer to peer lending*. Agar pemberian kredit dapat profesional dalam penyeleksiannya dan agar pemerintah dapat memberikan insentif berupa bunga yang ringan atas dana yang sedang diinvestasikannya maka pemerintah harus menjadi bagian dari *Peer to Peer Lending* yang berfungsi sebagai pemilik dana (*lender*).

5. SARAN

Setelah mendapatkan pelatihan mengenai pembiayaan melalui *Peer to Peer Lending*, diharapkan pemilik pempek Furqon memiliki wawasan yang lebih akan baik buruk, untung rugi, sisi positif dan negatif dari jenis pembiayaan ini. Hal ini akan menjadi dasar bagi pemilik pempek Furqon dalam menjustifikasi pilihan atas jenis pembiayaan mana yang dianggap lebih banyak memberikan manfaat dari berbagai sisi.

UCAPAN TERIMA KASIH

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat mendapat bantuan dana dari Universitas Jambi, sehingga dapat terlaksana dengan baik. Terima kasih disampaikan kepada Universitas Jambi yang telah memberikan bantuan dana dan dukungan moral.

DAFTAR PUSTAKA

- Asnawi Haris Faulidi.2004. *Transaksi Bisnis E-Commerce Perspektif Islam*. Yogyakarta: Magistra Insania Press.
- Adi Setiadi Saputra. 2019. Perlindungan Terhadap Pemberi Pinjaman Selaku Konsumen dan Tanggungjawab Peer to Peer Lending di Indonesia, Vol.5. No.1: Veritas Et Justitia.
- Baihaqi Jadzil. 2018. *Financial Technology Peer-To-Peer Lending Berbasis Syariah di Indonesia*. Journal of Sharia Economic Law. Institut Agama Islam Negeri Kudus. No.2.
- Fry Anditya Rahayu Putri Rusadi, Kornelius Benuef, 2020, Fintech peer to peer lending as a financing alternative for the development MSMEs in Indonesia, Legallity:Jurnal Ilmiah Hukum, Vol. 8 No.2.
- Faturocman, 2012. Kesejahteraan Masyarakat, Yogyakarta: Pustaka Belajar. G.M.Fitriyadi. 2019. *Analisis mitigasi resiko financial technology peer to peer (P2P) lending dalam penyaluran pembiayaan terhadap UMKM di Indonesia (Studi kasus PT. Ammana Fintek Syariah)*. Jurnal Ekonomi Dan Bisnis, Vol.7 No.2.
- Priyonggojati, A. 2019. Perlindungan Hukum Terhadap Penerima Pinjaman Dalam Penyelenggaraan Financial Technology Berbasis Peer To Peer Lending. *JURNAL USM LAW REVIEW*, Vol. 2 No.2.
- Pratiwi, Dita Tania, and S. B. Y. 2020. Perlindungan Hukum Terhadap Konsumen (Penerima Pinjaman) Financial Technology Yang Berbasis Peer To Peer Lending Di Indonesia. *Jurnal Hukum Adigama*, Vol. 3 No.1.
- Risna Kartika, Nana Darna, Iwan Setiawan. 2019. Analisis Peer to Peer Lending di Indonesia, Akuntabilitas:Jurnal Ilmu-Ilmu Ekonomi Volume 12 No.2.
- Ratna Hartanto dan Juliyani Purnama Ramli, 2018, Hubungan Hukum Para Pihak dalam Peer to Peer Lending, JH Ius Quia Iustum Volume 25 No. 2, Mei.
- Segal Miriam .2015.“Peer-to-PeerLending: A Financing Alternative fo Small Businesses”.
Jurnal.
- Nuzul Rahmayani, Tinjauan Hukum Perlindungan Konsumen Terkait Pengawasan Perusahaan Berbasis Financial Technology di Indonesia, Pagaruyuang Law Journal Volume 2 No.1, Juli 2018
- Titik Setyaningsih, Nugroho Wisnu Murti, Putri Nugrahaningsih, Pembiayaan Peer to Peer Lending Bagi UMKM:Mengatasi Masalah Tanpa Masalah, Jurnal IKRA-ITH Ekonomika Vol 2 No 3 Bulan Juli 2020.
- Tsuroyya Dhiya dan Muzayyanah. 2019. Analisis Pelaksanaan *Musyarakah Pada Layanan Financial Technology Peer To Peer Lending Syariah Di Indonesia (Studi Pt Syarfi Teknologi Finansial)* No.2.
- Vincent Fabian Thomas. *OJK Akui Terhambat Payung Hukum Soal Penanganan P2P Lending Ilegal*.<https://tirto.id/ojk-akui-terhambat-payung-hukum-soal-penanganan-p2p-lending-ilegal-diUu>.. diakses tanggal 14 Desember 2020.
- Wahid Wachyu Adi Winarto. 2020. Peran Fintech dalam Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). *Jurnal Ekonomi & Ekonomi Syariah*, Vol.3 No.1.