

**ANALISIS FAKTOR YANG MENENTUKAN KEPUTUSAN PEMBERIAN
KREDIT USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH (UMKM) PADA
LEMBAGA KEUANGAN MIKRO PEER TO PEER LENDING**

SKRIPSI

Oleh
DESTY ZULIA PUTRI



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS LAMPUNG
BANDAR LAMPUNG
2019**

ABSTRACT

DETERMINANTS OF CREDIT DECISION ON FINANCING PEER TO PEER LENDING

by

DESTY ZULIA PUTRI

The purpose of this research is to examine empirically the impact of commercial Peer to Peer (P2P) lending on the finance of small business ventures. This study was conducted using small business financing submitted through peer to peer lending website. The data in this study were obtained through koinworks.com website, as one of the dominant Peer to Peer (P2P) lending service providers in Indonesia. Using the purposive sampling method, the number of sample obtained 169 small businesses.

This research using Multivariate Regression to analyze the factors that driving small business loan approval in P2P lending. The results of this study use 4 variables, namely credit rating, income range, loan term, and request to explain that the loan term and request amount variables have a significant positive effect on credit decisions at alpha 5%, on credit rating and income range variables not proven to effect credit decisions, this is due to the lack of dominance of these variables as a balance of credit decisions.

Keywords : Financial Technology, Peer to Peer Lending, small business, and Multivariate Regression

ABSTRAK

ANALISIS FAKTOR YANG MENENTUKAN KEPUTUSAN PEMBERIAN KREDIT USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH PADA LEMBAGA KEUANGAN MIKRO *PEER TO PEER LENDING*

Oleh

DESTY ZULIA PUTRI

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisa pengaruh dari lembaga keuangan mikro *Peer to Peer Lending* (P2P) terhadap pendanaan UMKM. Studi ini dilakukan dengan menggunakan pembiayaan UMKM yang diajukan melalui *website Peer to Peer Lending*. Data dalam penelitian ini diperoleh melalui *website Koinworks.com*, sebagai salah satu perusahaan penyedia layanan *Peer to Peer Lending* yang dominan di Indonesia. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah *purposive sampling*, sampel yang digunakan dalam penelitian ini sebanyak 169 UMKM.

Penelitian ini menggunakan regresi linier berganda untuk menganalisa faktor penentu pemberian kredit. Hasil dari penelitian ini menggunakan 4 variabel yaitu *credit rating*, *income range*, *loan term* dan *request amount* menjelaskan bahwa variabel *loan term* dan *request amount* berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan pemberian kredit pada *alpha* 5%. Pada variabel *credit rating* berpengaruh negatif dan *income range* tidak terbukti mempengaruhi keputusan pemberian kredit, hal ini disebabkan karena kurang dominannya variabel tersebut sebagai penyeimbang keputusan pendanaan.

Kata kunci : *Financial Technology, Peer to Peer Lending, UMKM, dan Multivariate Regression*

**ANALISIS FAKTOR YANG MENENTUKAN KEPUTUSAN PEMBERIAN KREDIT
USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH (UMKM) PADA LEMBAGA
KEUANGAN MIKRO PEER TO PEER LENDING**

**Oleh
DESTY ZULIA PUTRI**

Skripsi

**Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Mencapai Gelar
SARJANA EKONOMI**

Pada

**Jurusan Manajemen
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Lampung**



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS LAMPUNG
BANDAR LAMPUNG
2019**

Judul Skripsi

**: ANALISIS FAKTOR YANG MENENTUKAN
KEPUTUSAN PEMBERIAN KREDIT USAHA
MIKRO KECIL DAN MENENGAH (UMKM)
PADA LEMBAGA KEUANGAN MIKRO PEER
TO PEER LENDING**

Nama Mahasiswa

: Desty Zulia Putri

Nomor Pokok Mahasiswa

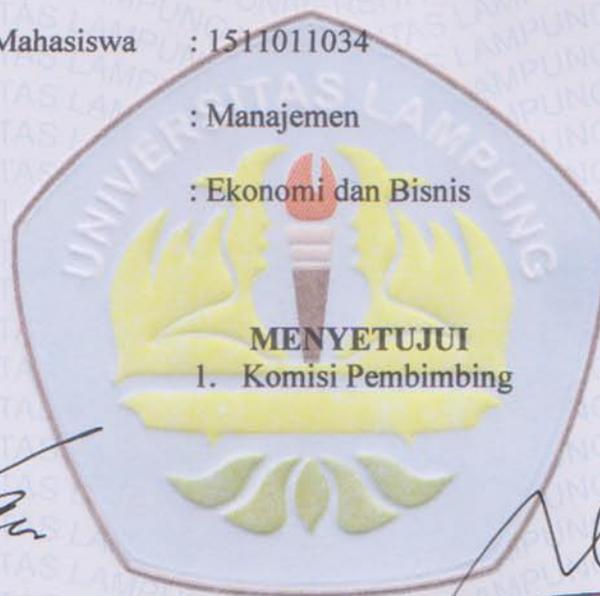
: 1511011034

Jurusan

: Manajemen

Fakultas

: Ekonomi dan Bisnis



Prakarsa Panjinegara, S.E., M.E
NIP 19740501 200801 1 007

Muslimin, S.E., M.Sc.
NIP 19750411 2000312 1 003

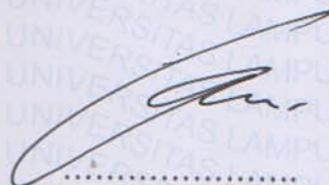
2. Ketua Jurusan Manajemen

Dr. R.R. Erlina, S.E., M.Si.
NIP 19620822 1987703 2 002

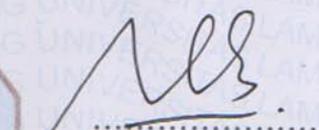
MENGESAHKAN

1. Tim Penguji

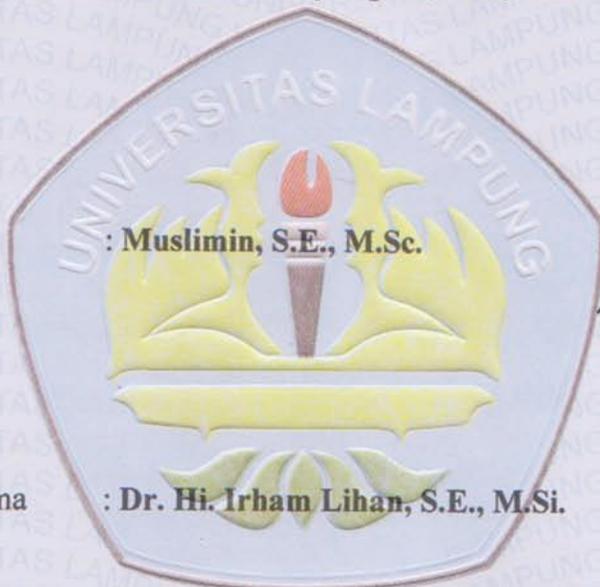
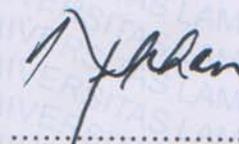
Ketua : Prakarsa Panjinegara, S.E., M.E



Sekretaris : Muslimin, S.E., M.Sc.



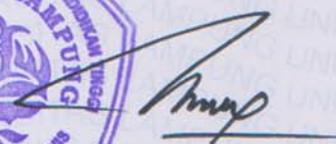
Penguji Utama : Dr. Hi. Irham Lihan, S.E., M.Si.



2. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis



Prof. Dr. H. Satria Bangsawan, S.E., M.Si.
NIP. 19610904 198703 1 011



Tanggal lulus ujian: 04 September 2019

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertandatangan dibawah ini:

Nama : Desty Zulia Putri
NPM : 1511011034
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Jurusan : Manajemen
Judul Skripsi : Analisis Faktor yang Menentukan Keputusan Pemberian Kredit Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Pada Lembaga Keuangan Mikro Peer to Peer Lending

Dengan ini menyatakan:

1. Hasil Penelitian/Skripsi serta Sumber Informasi/Data adalah benar merupakan hasil karya sendiri dan belum diajukan dalam bentuk apapun kepada perguruan tinggi manapun. Sumber data dan informasi yang berasal atau kutipan dari karya yang diterbitkan maupun tidak diterbitkan dari peneliti lain telah disebutkan didalam teks dan dicantumkan dalam daftar pustaka dibagian akhir Hasil Penelitian/Skripsi ini.
2. Menyerahkan sepenuhnya hasil penelitian saya dalam bentuk *hardcopy* dan *softcopy* skripsi ini untuk dipublikasikan ke media cetak ataupun elektronika kepada Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lampung.
3. Tidak akan menuntut/meminta ganti rugi dalam bentuk apapun atas segala sesuatu yang dilakukan oleh Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lampung terhadap Hasil Penelitian/Skripsi ini.
4. Apabila ternyata dikemudian hari Penelitian Skripsi ini merupakan hasil plagiat atau penjiplakan terhadap karya orang lain, maka saya bersedia menerima sanksi berdasarkan aturan tata tertib yang berlaku di Universitas Lampung.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya, untuk dapat di pergunakan sebagaimana mestinya.

Bandar Lampung, 16 September 2019
Yang membuat pernyataan,



Desty Zulia Putri

RIWAYAT HIDUP

Penulis dilahirkan di Bandar Lampung pada 1 Juli 1997. Penulis merupakan anak pertama dari tiga bersaudara, yang merupakan amanah dan karunia yang diberikan oleh Allah kepada Bapak Agus Suprpto dan Ibu Sri Ningsih. Penulis memiliki dua adik kandung, yang pertama bernama Rifki Tegar Wijaya dan Muhammad Hafis Al-Farrizi.

Penulis menyelesaikan pendidikan dari Taman Kanak-kanak YWKA Bandar Lampung yang diselesaikan pada tahun 2003, SDN 5 Penengahan Bandar Lampung yang diselesaikan pada tahun 2009, SMPN 10 Bandar Lampung yang diselesaikan pada tahun 2012, dan SMK PGRI 2 Bandar Lampung yang diselesaikan pada tahun 2015. Pada tahun 2015 penulis terdaftar sebagai mahasiswi di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lampung melalui jalur SNMPTN. Selama menjadi mahasiswi, penulis sempat aktif menjadi anggota dalam organisasi HMJ Manajemen. Penulis juga telah mengikuti Kuliah Kerja Nyata (KKN) pada 2018 selama 40 hari di desa Tulung Pasik, Kecamatan Mataram Baru, Kabupaten Lampung Timur.

Pada perkuliahan penulis melakukan penelitian berupa skripsi judul “**Analisis Faktor yang Menentukan Keputusan Pemberian Kredit Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Pada Lembaga Keuangan Mikro Peer to Peer Lending**” yang dibimbing oleh Bapak Prakarsa Panjinegara S.E., M.E sebagai pembimbing utama dan Bapak Muslimin S.E., M.Sc. sebagai dosen pembimbing pendamping.

MOTTO

“Sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan.”

(QS:Al Insyirah:6)

“Tuhan tidak menuntut kita untuk sukses.

Tuhan hanya menyuruh kita berjuang tanpa henti.”

(Emha Ainun Najib)

“Hidup ini bagai skripsi, banyak bab dan revisi yang harus dilewati. Tapi akan selalu berakhir indah, bagi yang pantang menyerah.”

(Alit Susanto)

“Musuh yang paling berbahaya di dunia ini adalah penakut dan bimbang. Teman yang paling setia adalah keberanian dan keyakinan yang teguh.”

(Desty Zulia Putri)

PERSEMBAHAN

Bismillahirrahmanirrahim...

Syukur Alhamdulillah, peneliti curahkan kepada Allah SWT, Rabb semesta alam atas segala anugrah nikmat dan rahmat yang diberikan. Sholawat serta salam

Kepada

Nabi Muhammad SAW dan sayfaatnya kunantikan di Yaumul akhir nanti. Dengan

Segala kerendahan hati saya persembahkan karya tulis ini kepada:

Kedua orang tuaku tercinta, Bapak dan Ibuku

Terima kasih atas kasih sayang yang berlimpah dari mulai aku lahir, terimakasih atas doa yang tiada henti, usaha dan keringat untuk membesarkanku, menyekolahkanku, dan semua nasihat serta bimbingan sehingga aku bisa sampai dalam kondisi saat ini.

Adik-adikku,

Terima kasih telah memberikan semangat, dukungan, bantuan, serta kasih sayang yang tiada henti.

Seluruh keluarga besarku dan orang-orang yang menyayangiku

Terima kasih atas semangat, doa dan dukungannya.

Serta terimakasih untuk Almamaterku tercinta Universitas Lampung.

SANWACANA

Bismillahirrohmanirrohim,

Alhamdulillah puji syukur atas kehadiran Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul ***“Analisis Faktor yang Menentukan Keputusan Pemberian Kredit Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Pada Lembaga Keuangan Mikro Peer to Peer Lending”***. Skripsi ini adalah salah satu syarat untuk menyelesaikan pendidikan dan memperoleh gelar Sarjana Ekonomi di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lampung. Dalam penulisan skripsi ini, penulis memperoleh bantuan dan bimbingan serta petunjuk dari semua pihak, maka dalam kesempatan ini, penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Hi. Satria Bangsawan, S.E., M.Si. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Lampung.
2. Ibu Dr. R.R. Erlina, S.E., M.Si. selaku Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Lampung.
3. Bapak Hidayat Wiweko, S.E., M.Si. selaku Dosen Pembimbing Akademik yang telah memberikan banyak nasihat selama proses perkuliahan.
4. Bapak Prakarsa Panjinegara, S.E., M.E selaku pembimbing pertama dan Bapak Muslimin, S.E., M.Sc. selaku pembimbing kedua yang telah memberikan bimbingan, saran, dan motivasi, serta pengalaman yang luar biasa dalam mengerjakan dan menyelesaikan penelitian penulis.
5. Bapak Dr. Irham Lihan S.E., M.Si. selaku penguji utama yang telah memberikan masukan dan saran untuk memperbaiki penelitian ini dengan benar, sehingga skripsi ini menjadi lebih baik.

6. Seluruh civitas Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lampung yang telah membantu penulis selama proses perkuliahan.
7. Kepada orang tuaku tercinta Bapak Agus Suprpto dan Ibu Sri Ningsih, terima kasih atas cinta dan kasih sayang yang luar biasa, dan selalu memberikan doa, dukungan, serta perhatian kepada penulis. Semoga dikemudian hari penulis dapat menjadi kebanggaan bagi kalian.
8. Adikku tersayang Rifki dan Hafis, terima kasih atas motivasi, candatawa, doa serta dukungan dalam menyelesaikan skripsi ini. Semoga kita bisa menjadi orang yang sukses dan selalu bahagia, serta menjadi kebanggaan untuk Bapak dan Ibu.
9. Teman Hidupku Ilham Leo Andrean, terima kasih atas cinta dan kasih sayang serta segala doa dan dukungan selama penulis mengerjakan skripsi, terima kasih selalu dapat menampung keluh kesah dan memberikan motivasi untuk tidak pernah menyerah. Semoga kita selalu bersama dan menjadi kebanggaan bagi orang disekitar.
10. Sahabat-sahabatku sejak jaman sekolah dulu Nure dan Puput, terima kasih atas segala motivasi untuk terus menggapai mimpi dan cita-cita hingga Perguruan tinggi, terimakasih telah menjadi sahabat terbaik sejak dulu untukku, semoga kita bisa menggapai impian kita.
11. Teman terdekatku, Nong Umi, Luthfiyyah, Nur Azizah, Susleni, Miya, Okta, Silfi, Julian tama, Trisna, Habib, Anisa, Hesti, Nanda, Risza, Ella terimakasih atas semangat, doa, serta dukungan yang tiada henti juga bantuan tanpa mengharap balasan, semoga kita bisa sukses dan bahagia selalu.

12. Kawan-kawan di Manajemen Keuangan, Puput, Inike, Ardelia, Kikay, Vivi, Safara, Monika, Ardi, Mb Sofura, Mb Eha, Mb Silvi, Mb Hasyi, Mb Wili, dan yang tidak dapat disebutkan satu persatu atas semua bantuan dan semangat selama mengerjakan skripsi. Semoga selalu dilancarkan dalam setiap urusan.
13. Kawan KKN 40 Hariku, Bang yogi, Hilyana, Dewi, Aris, Kak Ayu, dan Reza, terimakasih telah membantuku dalam menyelesaikan KKN dengan baik, semoga kita bisa berkumpul kembali dan sukses untuk kita semua.
14. Keluarga besar dari Bapak dan Ibu, terima kasih untuk selalu memberikan doa, semangat, dan motivasi. Semoga kita dapat menjadi kebanggaan keluarga.
15. Kepada seluruh Bapak dan Ibu Dosen Jurusan Manajemen FEB Universitas Lampung, terima kasih telah membantu penulis dalam proses perkuliahan
16. Seluruh keluarga besar Manajemen angkatan 2015, Manajemen Keuangan, dan Keluarga KKN Lampung Timur terima kasih atas kebersamaan dan dukungan. Semoga selalu dilancarkan disetiap urusan.
17. Almamaterku yang kubanggakan, Universitas Lampung.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan. Akan tetapi sedikit harapan semoga skripsi yang sederhana ini dapat memberikan manfaat dan berguna bagi kita semua.

Bandar Lampung, 28 Agustus 2019
Penulis,

Desty Zulia Putri

DAFTAR ISI

	Halaman
COVER
ABSTRAK
DAFTAR ISI.....	i
DAFTAR TABEL	ii
DAFTAR GAMBAR.....	iv
DAFTAR LAMPIRAN.....	v
I. PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Perumusan Masalah.....	10
C. Tujuan Penelitian.....	10
D. Manfaat Penelitian.....	11
II. KAJIAN PUSTAKA, RERANGKA PEMIKIRAN, DAN HIPOTESIS ..	12
A. Kajian Pustaka.....	12
1. Teori <i>Stakeholder</i>	12
2. Kredit.....	13
3. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)	14
4. <i>Peer to Peer lending</i>	16
B. Penelitian Terdahulu	19
C. Rerangka Pemikiran dan Pengembangan Hipotesis.....	20
III. METODE PENELITIAN.....	26
A. Ruang Lingkup Penelitian.....	26
B. Sumber Data.....	26
C. Devinisi Operasional Variabel	27
D. Populasi dan Sampel Penelitian	30

E. Metode Analisis Data.....	35
IV. HASIL DAN PEMBAHASAN.....	38
A. Hasil Penelitian	38
B. Pembahasan.....	46
V. SIMPULAN DAN SARAN.....	50
A. Simpulan.....	50
B. Saran.....	51
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN.....	

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
I.1 Data Perkembangan Sektor UMKM Tahun 2016-2017 Di Indonesia.....	2
I.2 Data Perkembangan Industri <i>Fintech</i> 2017-2018 di Indonesia	5
I.3 Ikhtisar Data Keuangan <i>Fintech</i> Januari – September 2018 Di Indonesia	6
2.1 Kriteria Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Berdasarkan Aset dan Omzet yang dimiliki Usaha	15
2.2 Ringkasan Penelitian Terdahulu	19
3.1 Indikator <i>Credit Rating</i>	28
3.2 Indikator <i>Income Range</i>	29
3.3 Indikator <i>Loan Term</i>	29
3.4 Indikator <i>Request Amount</i>	30
3.5 Sampel Penelitian	31
3.6 Daftar Sampel Penelitian	36
4.1 Statistik Deskriptif keputusan kredit	38
4.2 Statistik Deskriptif <i>Credit Rating</i>	39
4.3 Statistik Deskriptif <i>Income Range</i>	39
4.4 Statistik Deskriptif <i>Loan Term</i>	40
4.5 Statistik Deskriptif <i>Request Amount</i>	40
4.6 Hasil Estimasi Model Regresi Berganda	41
4.7 Koefisien Determinasi (R^2 McFadden)	43
4.8 Uji Likelihood Ratio (Uji LR)	44
4.9 Uji Statistik Z.....	45

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
2.1 RerangkaPemikiran.....	21

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Halaman
1 . Hasil Pengelompokkan Variabel Penelitian	L1
2 . Output Statistik Deskriptif Eviews 9.0	L6
3 . Output Hasil Estimasi Eviews9.0 Model Regresi Berganda	L7
4 . Sampel informasi peminjam (<i>borrowers</i>) pada website koinworks.com	L8

I. PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) mempunyai peran yang sangat strategis dalam pembangunan perekonomian suatu negara. Perkembangan UMKM telah menjadi penopang pertumbuhan ekonomi nasional dan berdampak langsung pada pertumbuhan ekonomi negara maju dan berkembang. UMKM memiliki manfaat komprehensif karena dengan adanya UMKM dapat menciptakan lapangan kerja baru serta menyerap tenaga kerja yang artinya dapat membantu pemerintah untuk mengatasi pengangguran. Kegiatan UMKM juga berperan dalam pendistribusian hasil- hasil pembangunan, pemasok mayoritas PDB negara, dan meningkatkan produksi ekspor. Peran UMKM di Indonesia sangat dibutuhkan sebagai pilar perekonomian yang tangguh dan dapat menunjang pertumbuhan ekonomi jangka panjang karena UMKM sebagai salah satu sektor yang handal dalam menghadapi terpaan krisis ekonomi.

Data Badan Pusat Statistik memperlihatkan, pasca krisis ekonomi tahun 1997-1998 jumlah UMKM tidak berkurang, justru meningkat secara terus menerus, bahkan mampu menyerap 85 juta hingga 107 juta tenaga kerja sampai tahun 2012. Pada tahun itu, jumlah pengusaha di Indonesia sebanyak 56.539.560 unit. Data tersebut memperlihatkan bahwa UMKM merupakan pasar yang sangat potensial bagi industri jasa keuangan namun sekitar 60-70% pelaku UMKM belum memiliki akses pembiayaan perbankan (*bi.go.id*, 2015).

TABEL I.I DATA PERKEMBANGAN SEKTOR UMKM TAHUN 2016-2017 DI INDONESIA

Indikator	Tahun				Perkembangan 2016-2017	
	2016		2017		Jumlah	%
	Jumlah	%	Jumlah	%		
Usaha UMKM	61.651.177	99,99	62.922.617	99,99	1.271.440	2,06
Usaha mikro	60.863.578	98,70	62.106.900	98,70	1.243.322	2,04
Usaha kecil	731.047	1,20	757.090	1,20	26.043	3,56
Usaha Menengah	56.551	0,09	58.627	0,09	2.076	3,67
Usaha Besar	5.370	0,01	5.460	0,01	90	1,6

Sumber : Kementerian Koperasi dan UKM, 2017

Berdasarkan data pada tabel di atas, perkembangan sektor UMKM rata-rata sebesar 2,06%. Jenis usaha yang perkembangannya sangat bagus adalah sektor usaha menengah, yakni sebesar 3,67% sedangkan jenis usaha yang paling rendah tingkat perkembangannya adalah sektor usaha mikro, yakni sebesar 2,04%. Kondisi ini perlu mendapat perhatian, karena pada sektor usaha mikro lebih banyak melibatkan masyarakat ekonomi lemah. Sehubungan dengan hal tersebut, agar dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat, mestinya sektor usaha yang perlu mendapat tingkat perkembangan yang tinggi adalah sektor usaha mikro.

Menurut data Kementerian Koperasi dan Usaha Mikro Kecil dan Menengah permasalahan yang tengah dihadapi oleh UMKM saat ini berkaitan dengan kualitas SDM yang rendah, peran sistem pendukung yang kurang optimal, dan kebijakan peraturan yang kurang efektif. Permasalahan UMKM ini pada umumnya disebabkan oleh tingkat pendidikan yang rendah, keterampilan dan pengalaman serta akses informasi. Keterbatasan SDM telah menjadi kendala serius bagi banyak UMKM di Indonesia, terutama dalam aspek-aspek *entrepreneurship*, manajemen, teknik produksi, pengembangan produksi, *engineering design*, *quality control*, organisasi bisnis, akuntansi, data *processing*, teknik pemasaran dan penelitian pasar Widiatmoko dan Astuti (2003). Keahlian ini sangat dibutuhkan untuk mempertahankan atau memperbaiki kualitas produk,

meningkatkan efisiensi dan produktivitas dalam produksi, memperluas pangsa pasar dan menembus pasar baru. Sebagian besar UMKM juga belum memiliki kapasitas kewirausahaan yang memadai, hal ini tampak dari pola bisnis UMKM yang masih banyak difokuskan pada produksi, bukan permintaan pasar.

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) membutuhkan pembiayaan yang bersumber dari perbankan atau lembaga keuangan lainnya untuk memenuhi kebutuhan finansial usaha. Produktivitas yang masih rendah pada UMKM menyebabkan sulit bagi UMKM untuk mengakses pembiayaan, sebagian besar UMKM masih dianggap tidak *bankable* atau tidak memenuhi syarat-syarat pengajuan kredit di dunia perbankan, sehingga perbankan cenderung lebih memperhatikan kredit korporasi. UMKM merupakan pasar yang sangat potensial bagi perusahaan jasa keuangan. Kontribusi terhadap PDB mencapai 60% serta dapat membuka lapangan kerja baru bagi masyarakat sehingga dapat mengurangi angka pengangguran.

Salah satu yang menjadi kunci penting dalam melakukan kegiatan usaha adalah modal, tanpa adanya modal yang cukup, maka usaha tidak akan berjalan dengan baik. Kecukupan modal merupakan sebuah syarat mutlak bagi sebuah bisnis, baik besar maupun kecil agar dapat memperoleh hasil yang diinginkan. Agar dapat membangun, menjalankan, dan mengembangkan usahanya, UMKM memerlukan modal dengan jumlah tertentu. Masalah modal memang merupakan masalah klasik bagi UMKM, tetapi masalah ini sering kali muncul bahkan menjadi salah satu penyebab kegagalan usaha yang dilakukan. Arianto (2009) menjelaskan ada beberapa faktor yang menyebabkan masalah ini, diantaranya seperti: UMKM dipandang tidak kredibel oleh perbankan, beberapa UMKM sebenarnya layak untuk mendapat pembiayaan, namun tidak terakses oleh bank,

terjadinya informasi asimetris terkait jasa perbankan dan lembaga keuangan lainnya yang dapat membantu UMKM, dan keterbatasan jangkauan jasa perbankan.

Kemajuan teknologi yang pesat, dimanfaatkan sebagai salah satu model pembiayaan yang dipakai untuk mendukung UMKM. Salah satu model pembiayaan yang digunakan untuk mendukung UMKM adalah model pembiayaan *financial Technology (Fintech)*. *Fintech* merupakan fenomena perpaduan teknologi dengan fitur keuangan yang mengubah model bisnis dan melemahnya *barriers to entries* bagi konsumen dalam mengakses layanan keuangan. *Fintech* pun semakin dikenal dan semakin mudah digunakan masyarakat luas. Pembiayaan yang praktis dan juga jauh berbeda dengan metode pembayaran konvensional membuat perkembangan *Fintech* semakin pesat. Layanan finansial yang lebih efisien dengan menggunakan teknologi dan *software* dapat dengan mudah diraih dengan *Fintech*.

Model pembiayaan ini dapat membantu UMKM untuk mengakses pembiayaan yang lebih mudah dibandingkan dengan sistem perkreditan konvensional. Inovasi pembiayaan *Fintech* sudah berkembang di beberapa negara dengan kemudahan akses yang ditawarkan. Zopa menjadi perusahaan pertama di dunia yang menawarkan pembiayaan *peer to peer lending* yang bergerak di Inggris pada tahun 2005. Kemudian diikuti oleh Prosper tahun 2006 di Amerika, lalu LendingClub dan lainnya. Di Barat, tertarik menggunakan konsep *peer to peer lending* karena dampak krisis finansial 2008.

Model pembiayaan *peer to peer lending* sudah digunakan di Indonesia sejak akhir tahun 2015 dan juga sudah disahkan oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) pada Desember 2016. OJK telah mengeluarkan Peraturan Otoritas Jasa Keuangan

(POJK) Nomor 77/POJK.01/2016 tentang Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi (LPUMBTI) atau *Fintech peer to peer lending* sebagai alternatif sumber pembiayaan baru bagi masyarakat yang selama ini belum dapat dilayani secara maksimal oleh industri jasa keuangan konvensional. Seperti perbankan, pasar modal, perusahaan pembiayaan dan modal ventura (*ojk.go.id*).

Tabel 1.2 DATA PERKEMBANGAN INDUSTRI FINTECH 2017-2018 DI INDONESIA

No.	Keterangan	Tahun 2017	Tahun 2018
1.	Jumlah Penyelenggara Terdaftar	29 Perusahaan	64 Perusahaan
2.	Jumlah Pemberi Pinjaman	100.940 Orang	123.633 Orang
3.	Jumlah Penerima Pinjaman	259.635 Usaha	1.090.306 Usaha
4.	Jumlah Pinjaman Tersalurkan	2,5 Triliun	7,6 Triliun

Sumber : *Ojk.go.id*

Jumlah penyelenggara yang terdaftar sampai dengan tahun 2018 sebanyak 64 entitas, dengan jumlah pinjaman tersalurkan sebesar Rp 7,64 triliun atau naik 68,89% dari tahun sebelumnya sebesar Rp2,5 triliun (*ojk.go.id*). Membuktikan bahwa para pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) sudah banyak mengetahui tentang adanya *Fintech*, seiring dengan meningkatnya jumlah pinjaman yang tersalurkan.

Indonesia merupakan salah satu negara dengan pengguna internet terbesar kedua di dunia dengan persebaran terbanyak di Pulau Jawa, yaitu sebesar 50% dari total penduduk di Indonesia, banyaknya pengguna internet di Indonesia merupakan peluang bagi perkembangan pembiayaan berbasis internet. Para pelaku UMKM semakin diuntungkan dengan adanya pembiayaan berbasis internet ini dalam menemukan investor untuk usaha mereka, dan pembiayaan berbasis internet ini cenderung lebih memiliki persyaratan yang mudah untuk dipenuhi oleh para pelaku UMKM.

Model pembiayaan *Fintech* masih terdengar asing bagi masyarakat Indonesia, walaupun sudah banyak masyarakat yang mengenal *Fintech*. UMKM masih banyak menggunakan akses pembiayaan terbatas melalui perbankan dan lembaga keuangan lainnya, padahal model pembiayaan ini lebih akan membuka peluang bagi pengembangan UMKM karena membuka peluang bagi investor dari kalangan manapun untuk mendanai bisnis mereka dan menjadi alternatif pembiayaan selain sektor perbankan dan lembaga keuangan lainnya.

TABEL 1.3 IKHTISAR DATA KEUANGAN *FINTECH* JANUARI– DESEMBER 2018 DI INDONESIA

No.	Deskripsi	Januari 2018	Desember 2018
1.	Jumlah Akumulasi Rekening Lender		
	a. Jawa	87,728	120,579
	b. Luar Jawa	26,430	38,866
	c. Luar Negeri	1,781	1,852
	d. Agregat (Total)	115,939	161,297
2.	Jumlah Akumulasi Rekening Borrower		
	a. Jawa	300,785	1,968,688
	b. Luar Jawa	29,369	331,319
	c. Agregat (Total)	330,154	2,300,007
3.	Akumulasi Jumlah Pinjaman (Rp)		
	a. Jawa	2,578,631,203,736	11,568,093,212,788
	b. Luar Jawa	423,918,733,493	2,266,223,002,219
	c. Agregat (Total)	3,002,549,937,229	13,834,316,215,007
4.	Rata-Rata Kualitas Pinjaman		
	Rasio Pinjaman Lancar (s.d 30 hari)	94,65%	96.73%
	Rasio Pinjaman Tidak Lancar (30 hari s.d 90 hari)	4,07%	2.07%
	Rasio Pinjaman Macet (>90 hari)	1,28%	1.20%
5.	Karakteristik Pinjaman		
	Nilai Pinjaman Terendah	210,000	5000
	Rata-Rata Nilai Pinjaman Terendah	12,816,250	51,854,726
	Rata-Rata Nilai Pinjaman yang disalurkan	88,464,986	69,693,428

Sumber : *ojk.go.id*(data diolah).

Berdasarkan pada Tabel 1.3, data keuangan *Fintech* mengalami peningkatan yang sangat signifikan. Bulan Januari hingga September 2018 terlihat menunjukkan rata-rata kualitas pinjaman membaik, mengindikasikan bahwa semakin banyak Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang mencari modal dengan

menggunakan jasa lembaga pembiayaan *Fintech* dalam usaha mereka dan investor yang tertarik mendanai usaha tersebut.

Peer to peer lending adalah kegiatan pinjam meminjam antar perseorangan. Praktisi ini sudah lama berjalan dalam bentuk yang berbeda, seringkali dalam bentuk perjanjian informal. Teknologi *e-commerce* yang semakin berkembang, membuat kegiatan peminjaman juga turut berkembang dalam bentuk *online* dan bentuk platform serupa dengan *e-commerce* peminjam bisa mendapatkan pendanaan dari banyak individu. Pada *website peer to peer lending*, kegiatan dilakukan secara online melalui platform *website* dari berbagai perusahaan *peer to peer lending*, terdapat berbagai macam jenis platform, produk, dan teknologi untuk menganalisa kredit.

Pemberian kredit adalah pemberian fasilitas pinjaman berupa uang, dengan membayar cicilan atau angsuran dikemudian hari atau angsuran sesuai dengan perjanjian (Kasmir, 2008). Pemilik dana dalam *peer to peer lending* menggunakan informasi yang diperoleh dari pemilik usaha untuk menentukan keputusan pemberian kredit dan meminimalisir resiko kredit tersebut.

Credit Rating merupakan salah satu indikator yang menunjukkan seberapa baik usaha dalam mengelola permasalahan ekonomi yang dialami usaha tersebut. *Credit rating* usaha dapat memberikan informasi mengenai keadaan usaha terutama pembayaran pinjaman yang dilakukan oleh usaha tersebut (*Business Credit Service*, 2009). *Credit rating* merefleksikan opini yang dimiliki *rating agency* mengenai kelayakan kredit (*credit worthiness*) usaha dan kelayakan usaha dalam peminjaman kredit. (Standard and Poor's.co.id).

Penghasilan adalah seluruh penerimaan baik berupa uang maupun barang yang berasal dari pihak lain maupun hasil industri yang dinilai atas dasar sejumlah

uang dari harta yang berlaku saat itu. Penghasilan merupakan sumber untuk seseorang untuk memenuhi kebutuhan dan sangat penting artinya bagi kelangsungan hidup dan penghidupan seseorang secara langsung maupun tidak langsung, Suroto (2000).

Penghasilan sangat berpengaruh bagi kelangsungan suatu usaha, semakin besar penghasilan yang diperoleh maka semakin besar kemampuan suatu usaha untuk membiayai segala pengeluaran dan kegiatan-kegiatan yang akan dilakukan. Kisaran penghasilan (*Income range*) suatu usaha untuk beberapa pemilik dana dianggap penting, karena dapat menjadi jaminan modal yang di keluarkan dapat kembali.

Menurut Undang-undang No. 77 tahun 1992, yang dimaksud dengan kredit adalah penyediaan uang atau tagihan berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu dengan jumlah bunga, imbalan, atau pembagian hasil keuntungan. Pada umumnya jangka waktu kredit merupakan cerminan dari risiko kredit yang diberikan oleh kreditur, semakin panjang jangka waktu kredit maka makin tinggi risiko yang mungkin muncul.

Jangka waktu kredit terletak diantara tanggal mulai berlakunya perjanjian kredit dan tanggal pelunasan kredit, apabila jangka waktu kredit habis berarti bahwa pinjaman harus telah dilunasi oleh debitur yang bersangkutan. *Grace periode* (masa tenggang waktu) merupakan bagian dari jangka waktu kredit. Faktor penentu keputusan pemberian kredit, jangka waktu kredit memiliki peran penting, karena dengan adanya jangka waktu kredit perjanjian kredit mempunyai batas waktunya, baik bagi kreditur maupun debitur.

Jumlah pinjaman dalam konteks *peer to peer lending* mengindikasikan dana yang dibutuhkan oleh pemilik usaha untuk mengembangkan usahanya dan merupakan informasi yang sangat penting. Pemberi dana merupakan sekumpulan dari banyak orang tidak hanya satu pihak saja yang memberikan bantuan pinjaman, sehingga jumlah pinjaman yang diajukan oleh pelaku usaha akan mempengaruhi keputusan mereka dalam memberikan pinjaman.

Potensi pinjaman *peer to peer* menjadi metode pendanaan yang layak untuk usaha bisnis kecil, namun masih sangat sedikit karya ilmiah yang diterbitkan sampai saat ini mengenai *peer to peer* dan keuangan usaha kecil, terlepas dari arus dana kecil yang berfokus hanya pada penelitian lain meneliti aspek komunikasi yang efisien dan jaringan sebagai penentu keberhasilan dan tahap awal usaha, Schiwiembacher dan Larralde (2012). Pada penelitian Mollick (2013) yang juga didasarkan pada data dari *website peer to peer lending Kickstarter.com*, menawarkan salah satu analisis generik pertama bagaimana penghargaan atas penggalangan dana publik bekerja; berbagai teori mengenai suatu cara karakteristik (calon) pemilik usaha kecil dan cara mereka menyajikan usaha mereka dapat mempengaruhi hasil pembiayaan kewirausahaan.

Berdasarkan penelitian sebelumnya terkait pemberian kredit Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) penelitian ini bertujuan untuk menganalisa faktor apa saja yang menentukan keberhasilan pengajuan kredit Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) pada platform *peer to peer lending* di Indonesia khususnya pada *website Koinworks*. Koinworks merupakan lembaga keuangan *peer to peer lending* untuk memberikan kemudahan fasilitas pinjaman dana bagi para pelaku UMKM di Indonesia. Berdasarkan hal yang telah diuraikan, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Analisis Faktor yang Menentukan**

Keputusan Pemberian Kredit Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Pada Lembaga Keuangan Mikro *Peer To Peer Lending*"

B. Perumusan Masalah

Beberapa penelitian tentang *peer to peer*, sejauh ini hampir semua literatur yang ada biasanya berkaitan dengan pemahaman dinamika pinjaman *peer to peer* untuk pinjaman umum; menyelidiki faktor penentu atas dasar: kepercayaan yang dirasakan Duarte *et al.*,(2010), rasa berbasis diskriminasi Ravina (2012); menyatakan identitas peminjam dalam cerita yang mereka katakan Herzenstein, *et al.*,(2011), dan suku bunga Iyer *et al.*,(2010). Aspek lain dalam penelitian mengenai *peer to peer* adalah meneliti aspek jaringan sosial pinjaman *peer to peer*, seperti jaringan sosial mempengaruhi kinerja pinjaman Freedman dan Jin, (2008), jaringan sosial berhubungan dengan resiko, kegagalan pinjaman, dan bagaimana kekuatan dan pemastian dari jaringan relasional mempengaruhi hasil dana dan kegagalan pinjaman Lin *et al.*, (2011).

Berdasarkan latar belakang penelitian, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

Apakah variabel *credit rating*, *income range*, *loan term*, dan *request amount* mempengaruhi keputusan pemberian kredit Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisa apakah variabel *credit rating*, *income range*, *loan term*, dan *request amount* mempengaruhi keputusan pemberian kredit Usaha, Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) pada website *peer*

to peer lending.

D. Manfaat penelitian

1. Bagi Pemerintah

Penelitian ini merupakan informasi dan rujukan bagi pemerintah terkait model pembiayaan *peer to peer lending* sebagai alternatif untuk pembiayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dan sebagai pertimbangan dalam menentukan kebijakan selanjutnya untuk pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM).

2. Bagi Pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

Sebagai informasi dan memberikan alternatif lain terkait dengan pembiayaan usahanya dengan syarat yang jauh lebih mudah. Selain itu, pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah juga dapat memanfaatkan model pembiayaan berbasis teknologi ini untuk bertemu dengan investor-investor baru untuk usahanya dan dapat mengembangkan usahanya dengan berbasis internet.

3. Bagi Peneliti

Menambah wawasan dan pengetahuan terkait perkembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah dan permasalahan keuangan yang dihadapi oleh pelaku usaha tersebut. Selain itu, penelitian ini dapat menjadi bahan rujukan baru terkait pembiayaan bagi UMKM yang berbasis *Fintech*.

II. KAJIAN PUSTAKA, RERANGKA PEMIKIRAN, DAN HIPOTESIS

A. Kajian Pustaka

1. Teori Stakeholder

Stakeholder atau dalam Bahasa Indonesia diartikan sebagai pemangku kepentingan memiliki definisi yang beragam. *Stakeholder* digunakan untuk mewakili definisi mengenai komunitas atau organisasi yang secara permanen menerima dampak dari aktivitas atau kebijakan, karena mereka berkepentingan terhadap hasil aktivitas atau kebijakan tersebut (Race Millar, 2006)

Pendapat mengenai definisi *Stakeholder* juga turut disampaikan oleh Gonsalves *et al.*,(2005) yang mendeskripsikan *Stakeholder* yang memberi dampak dan yang terkena dampak kebijakan, Program dan aktivitas pembangunan. Mereka yang dimaksudkan laki-laki, perempuan, komunitas, kelompok sosial ekonomi maupun lembaga dalam masyarakat.

Menurut (GedeDiva,2009), dalam konteks pengembangan UMKM sebagai fasilitator *Stakeholder* harus menyediakan berbagai fasilitas dan jalan yang ditempuh bagi UMKM agar dapat mencapai target yang dituju, misal ketika UMKM kesulitan dalam hal modal, fasilitator harus mampu membantu mencari jalan keluar guna mendapat modal yang dibutuhkan, namun harus selalu diperhatikan mekanismenya, penyediaan fasilitas ini juga justru jangan membuat UMKM tersebut malah menjadi tergantung terhadap bantuan dari *stakeholder*.

Peran utama *stakeholder* sebagai regulator adalah membuat kebijakan yang

nantinya dapat berdampak pada kemudahan unit UMKM dalam mengembangkan usaha yang kondusif, serta menjaga kestabilannya. Peran *stakeholder* sebagai katalisator juga berperan sebagai pihak stimulan untuk mempercepat proses perkembangan dari UMKM, dengan bantuan dari *stakeholder* yang berperan sebagai katalisator, UMKM dapat berkembang dan menjadi usaha besar.

Kaitannya dengan lembaga keuangan, terutama lembaga keuangan Mikro dapat disimpulkan bahwa peran dari *Stakeholder* merupakan kegiatan dan aktivitas yang dilakukan oleh individu maupun lembaga berdasarkan kedudukannya masing-masing, sehingga tercapai tujuan yang diinginkan. Peran yang dimaksud dalam konteks penelitian ini berkaitan dengan interaksi dan koordinasi antar *Stakeholder* dalam menentukan keputusan pemberian kredit Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) khususnya pada lembaga pembiayaan berbasis *Fintech*.

2. Kredit

Kredit berasal dari bahasa latin “*credere*” yang berarti percaya. Maksud dari percaya adalah pemberi kredit percaya pada penerima kredit bahwa kredit yang disalurkan pasti akan dikembalikan sesuai dengan persetujuan. Sedangkan bagi penerima kredit maka dia memiliki kewajiban untuk mengembalikan pinjamannya tersebut sesuai dengan waktu atau jatuh tempo yang disepakati (Kasmir,2008).

Pada dasarnya kredit dan pembiayaan memiliki maksud yang sama, yang membedakan adalah tatacara pengelolaan dan imbalan yang diberikan. Menurut (Kasmir,2008) yang dimaksud pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk

mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.

Kredit diberikan oleh perbankan berdasarkan prinsip konvensional, sedangkan pembiayaan diberikan oleh bank syariah berdasarkan prinsip bagi hasil. Keuntungan yang didapat juga berbeda. Keuntungan kredit diperoleh dari bunga, sedangkan keuntungan yang didapat dari pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah berupa imbalan atau bagi hasil.

Kredit dapat disimpulkan sebagai salah satu bentuk pinjaman uang maupun lainnya yang diberikan kreditor pada debitor dengan suatu jaminan yang harus dibayar atau dikembalikan berdasarkan waktu yang telah disepakati bersama.

3. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

3.1 Pengertian Usaha Mikro Kecil dan Menengah

Menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008, menjelaskan tentang pengertian dari Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) yaitu sebagai berikut:

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

oleh orang perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.

TABEL 2.1 KRITERIA USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH (UMKM) BERDASARKAN ASET DAN OMZET YANG DIMILIKI USAHA

No.	Uraian	Kriteria	
		Asset	Omzet
1	Usaha Mikro	Max 50 Jt	Max 300 Jt
2	Usaha Kecil	50 Jt - 500 Jt	300 Jt - 2.5 M
3	Usaha Menengah	500 Jt - 10M	2.5 M - 50 M

Sumber : Kementerian Koperasi dan UKM.

Badan Pusat Statistik (BPS) memberikan definisi UMKM berdasarkan kuantitas tenaga kerja. Usaha kecil merupakan usaha yang memiliki jumlah tenaga kerja 5 sampai 19 orang, sedangkan usaha menengah merupakan usaha yang memiliki jumlah tenaga kerja 20 sampai 99 orang.

Berdasarkan Keputusan Menteri Keuangan Nomor 316/KMK016/1994 tanggal 27 Juni 1994, usaha Kecil sebagai perorangan/badan usaha yang telah melakukan kegiatan/usaha yang mempunyai penjualan/omset pertahun setinggi-tingginya Rp600.000.000 atau asset (aktiva) setinggi-tingginya Rp600.000.000 (diluar tanah dan bangunan yang ditempati). Contohnya Firma, CV, PT, dan Koperasi yakni dalam bentuk badan usaha. Sedangkan contoh dalam bentuk perorangan antara lain pengrajin industri rumah tangga, peternak, nelayan, pedagang barang dan jasa lainnya.

Keberadaan Usaha Mikro merupakan salah satu solusi permasalahan negara berkembang yang memiliki laju pertumbuhan lapangan pekerjaan. Usaha Mikro merupakan salah satu bentuk usaha yang memiliki peran besar dengan

kemampuannya menciptakan lapangan pekerjaan yang luas, mampu memberikan pelayanan ekonomi secara luas kepada masyarakat, berperan dalam proses pemerataan dan meningkatkan pendapatan masyarakat, mendorong pertumbuhan perekonomian, dan menjaga stabilitas perekonomian negara. Sebagai usaha yang fleksibel dan tahan terhadap kondisi apapun, hal ini mampu dibuktikan pada saat krisis yang melanda pasar Indonesia sekitar tahun 1997, UMKM mampu bertahan dibandingkan dengan usaha besar yang ada di Indonesia.

3.2 Tujuan dan Peran Usaha Mikro Kecil dan Menengah

Tujuan dari adanya Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) telah dijelaskan dalam Undang-Undang Nomor 20 tahun 2008, yaitu menumbuhkan dan mengembangkan usahanya dalam rangka membangun perekonomian nasional berdasarkan demokrasi ekonomi yang berkeadilan.

Menurut (Setyobudi,2007) eksistensi peran UMKM dalam membangun perekonomian nasional ditunjukkan melalui data-data empiris di lapangan yaitu:

- a. UMKM menduduki posisi teratas sebagai industri dengan jumlah besar yang terdapat dalam setiap sektor ekonomi.
- b. Setiap unit investasi pada sektor UMKM mampu menciptakan kesempatan kerja lebih banyak dibandingkan dengan investasi yang sama pada usaha besar.

4. Peer to Peer lending

Peer to peer lending atau P2P Lending merupakan inovasi pembiayaan yang berbasis *Financial Technology (Fintech)* yang belum lama dikembangkan di Indonesia. *Peer to peer lending* adalah kegiatan pinjam meminjam antar

perseorangan. Praktisi ini sudah lama berjalan dalam bentuk yang berbeda, seringkali dalam bentuk perjanjian informal. Berkembangnya teknologi *e-commerce*, kegiatan peminjaman turut berkembang dalam bentuk *online* dalam bentuk platform serupa dengan *e-commerce*. Seorang peminjam bisa mendapatkan pendanaan dari banyak individu. *Peer to peer lending* dalam kegiatannya dilakukan secara online melalui platform *website* dari berbagai perusahaan *peer lending*. Terdapat berbagai macam jenis platform, produk, dan teknologi untuk menganalisa kredit.

Otoritas Jasa Keuangan (OJK), sebagai regulator dari *FinTech* di Indonesia, menyebut P2P lending dengan sebutan “Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi”. Definisi lengkap berdasarkan POJK No 77 tahun 2016 menjelaskan, Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi adalah penyelenggaraan layanan jasa keuangan untuk mempertemukan pemberi pinjaman dalam rangka melakukan perjanjian pinjam meminjam dalam mata uang rupiah secara langsung melalui sistem elektronik dengan menggunakan jaringan internet.

Peminjam dan pendana tidak bertemu secara fisik dan seringkali tidak mengenal. *Peer lending* tidak sama dan tidak bisa dikategorikan dalam bentuk-bentuk institusi finansial tradisional: himpunan deposito, investasi, ataupun asuransi. Karena itu, *peer lending* dikategorikan sebagai produk finansial alternatif. Proses aplikasi pinjaman *peer lending* lazimnya mengikuti proses berikut. Peminjam masuk ke *website*, registrasi dan mengisi form aplikasi. Platform kemudian memverifikasi dan menganalisa kualifikasi pinjaman tersebut. Pinjaman yang berhasil lolos di posting di *website* dan pendana bisa memberikan komitmen dana untuk pinjaman itu. Beberapa cara yang di adopsi berbagai

platform *peer to peer lending* untuk mencocokkan peminjam dengan pendana berbagai macam *Platform* bahkan juga ada yang tidak melakukan analisa kredit dan memakai reputasi *online* sebagai kriteria utamanya, ada juga yang memakai jasa pihak ketiga untuk melakukan cek dan analisis terhadap peminjam. Terdapat tiga macam transaksi yang dipakai dalam *platform peer to peer* :

4.1 Marketplace

Model *marketplace* peminjam dan pendana bebas memilih suku bunga, pinjaman dibuka untuk proses lelang selama beberapa hari dan peminjam menemukan suku bunga indikatif. Pendanaan bebas untuk memasukkan tawaran dengan suku bunga dan jumlah tertentu. Pada akhir lelang, sistem akan mengambil total jumlah yang diinginkan oleh peminjam dengan prioritas bagi tawaran-tawaran yang terbaik, sisa tawaran lainnya dikembalikan ke pendana. Suku bunga yang dibayarkan oleh peminjam adalah rata-rata dari total tawaran yang diterima.

4.2 Bunga Tetap

Pada model ini platform menentukan suku bunga untuk setiap pinjaman berdasarkan tingkat risiko. Pendana bebas untuk membeli nominal pecahan dari pinjaman tersebut sampai terkumpul dana yang diminta. Model ini mengasumsi bahwa platform memiliki kemampuan yang lebih baik dari pendanaan untuk menganalisa risiko kredit peminjam.

4.3 Pengelola Dana

Pada model ini para pendana memberikan Platform kuasa untuk mengelola dana miliknya, yang dikelola sebagai salah satu kesatuan. Platform kemudian menentukan pinjaman yang layak mendapatkan pendanaan dan suku bunganya. Di Indonesia model ini hanya bisa dilaksanakan oleh Platform yang memiliki ijin

Perusahaan Manajer Investasi dari OJK. Keuntungan dari model ini adalah pendanaan bisa diselesaikan lebih cepat dan para pendana tidak perlu repot mengatur alokasi dana mereka.

B. Penelitian Terdahulu

TABEL 2.2 RINGKASAN PENELITIAN TERDAHULU

No	Nama	Judul Penelitian	Variabel	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
1.	Devin G. Pope, Justin R. Sydnor, 2009	<i>What's in a Picture? Evidence of Discrimination from Prosper.com (OLS Regression & Logit Regression)</i>	Variabel Dependen : Keputusan pemberian kredit Variabel Independen: <i>credit grade</i> , jumlah pembiayaan yang diajukan <i>loan term</i> , dan pendapatan	Menggunakan regresi OLS Menggunakan variabel DTI	Diskriminasi ras dalam keputusan pembiayaan sekalipun terdapat lenders potensial, itu natural muncul dari naluri masyarakat. Namun data menyebutkan bahwa pinjaman pada <i>peer to peer lending</i> lebih tidak diskriminatif.
2.	Gregor N.F. Weiss, Katharina Pelger, Andreas Hrch, 2010	<i>Mitigating Adverseselection P2P Lending Empirical Evidence From Prosper.com</i>	Variabel dependen: Menganalisa keputusan pemberian pembiayaan untuk UMKM melalui <i>website Peer to Peer lending</i>	Menggunakan regresi probit Dan menggunakan Statistikdeskriptif	Untuk mencegah kerugian dalam pinjaman <i>peer to peer lending</i> dapat dilakukan dengan <i>group membership</i> yaitu keterlibatan perusahaan dalam suatu asosiasi atau grup
3	Duarte J, Dkk, 2010	<i>Trust and Credit</i>	Variabel Dependen: Keputusan Investasi Variabel Independen: umur, gender, weight, foto collateral (rumah, mobil, dll) number of bids	Menggunakan teknik analisis dengan deskriptif statistik Menggunakan variabel <i>credit rating</i>	Hasil dari penelitian ini menyebutkan bahwa kepercayaan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keputusan investasi.

LANJUTAN TABEL 2.2

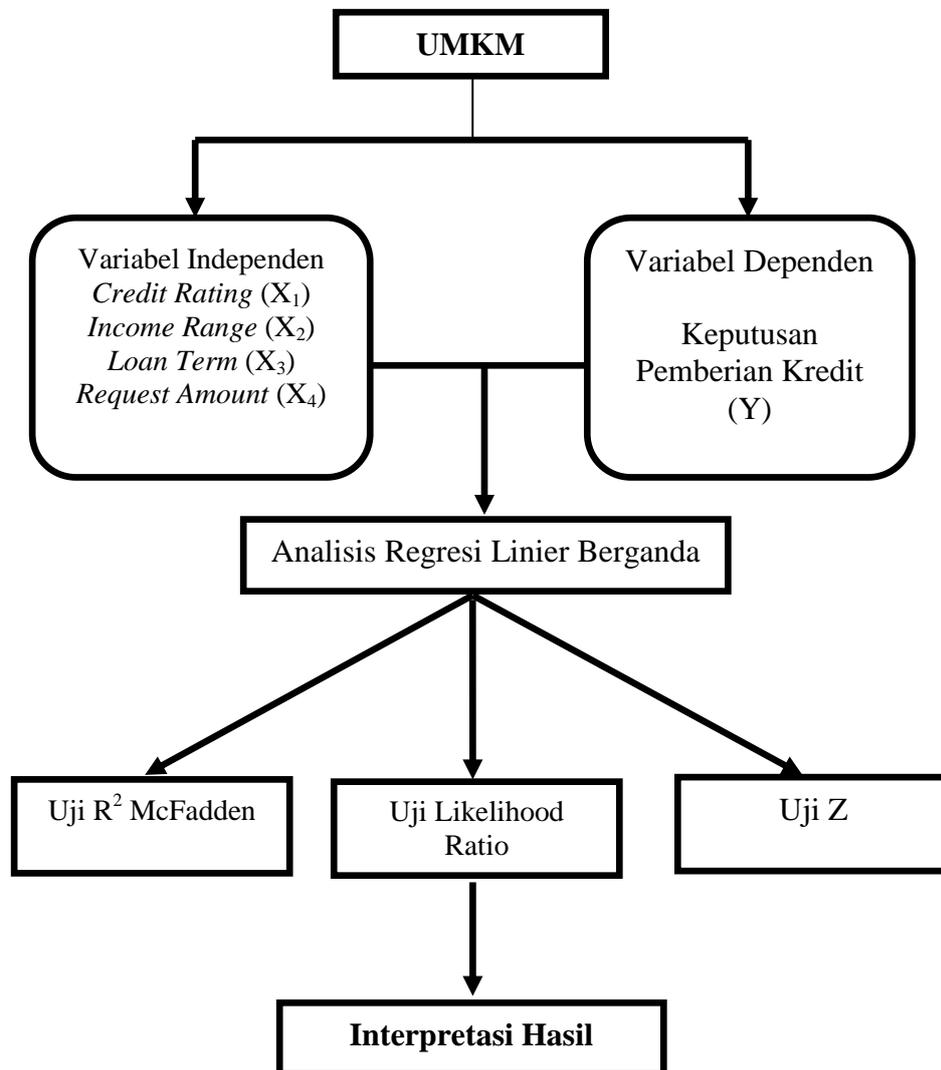
4.	Barasinska, 2011	<i>Does Gender Affect Investors Appetite For Risk? Evidence From Peer-to-Peer lending</i>	Variabel Dependen: keputusan pemberian pinjaman Variabel Dependen: Gender	Menggunakan variabel <i>dummy</i> dan <i>robustness checks</i>	Perbedaan gender antara laki-laki dan perempuan tidak mempengaruhi keputusan pemberian pinjaman dalam konteks
5.	Ravina, 2012	<i>Love & Loans The Effect of Beauty and Personal Characteristics in Credit Markets</i>	Variabel Dependen: Risikokredit Variabel Independen: sukses, interest rate, rating, jumlah biaya yang diajukan dan status pekerjaan	Menggunakan variabel <i>loss</i> , DTI, <i>delinquent</i> Menggunakan regresi logit dan regresi OLS	<i>Financial information</i> , status pekerjaan dan histori kredit sebelumnya memiliki pengaruh yang signifikan terhadap terpenuhinya pembiayaan pada <i>peer to peer lending</i>
6.	Reabetswe Kgoroea dira, 2014	<i>The Impact Of Commercial Peer-To-Peer lending Websites On the Finance Of Small Businnes Ventures</i>	Variabel Independen: <i>owner attributes, firm attributes, dan information attributes.</i> Variabel dependen: keputusan pemberian bunga.	teknik analisa data menggunakan statistik deskriptif dan uji t Menggunakan analisa probit dan tobit	Model pembiayaan <i>peer to peer lending</i> menjadi alternatif baru bagi UMKM untuk pembiayaan usahanya yang tidak memerlukan <i>collateral</i> . Dalam penelitian ini juga ditemukan perusahaan dengan <i>interest rate</i> tinggi lebih beresiko. Umur perusahaan juga dapat mengurangi informasi asimetris.

C. Rerangka Pemikiran dan Pengembangan Hipotesis

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisa faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi keputusan penerimaan pembiayaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) pada *website Peer to Peer lending*. *Credit Rating* (Peringkatkredit), *Income range* (kisaran penghasilan), *Loan Term* (Jangka waktu pinjaman) dan *Request Amount* (Jumlah pinjaman) merupakan faktor-faktor keputusan pemberian kredit.

Rerangka pemikiran tersebut menggambarkan tindakan yang harus dilakukan kreditur maupun debitur untuk melakukan kredit demi meminimalisir resiko kredit.

Berdasarkan latar belakang, rumusan masalah, serta tujuan dan manfaat penelitian, maka kerangka pemikiran dapat digambarkan sebagai berikut:



GAMBAR 2.1 RERANGKA PEMIKIRAN

1. Pengaruh *Credit Rating* terhadap Keputusan Pemberian Kredit Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

Kemampuan suatu usaha untuk melunasi pinjaman menjadi faktor penentu yang digunakan oleh *lenders* untuk memberikan pinjaman. Kebangkrutan yang dialami suatu usaha memicu pemilik usaha untuk lebih memperhatikan keadaan keuangan perusahaan sebelum mengeluarkan keputusan investasi.

Peringkat kredit merupakan penilaian dari risiko kredit dari seorang individu, perusahaan, ataupun suatu negara. Peringkat kredit dibuat berdasarkan riwayat finansial dan aset yang dimiliki sekarang serta kewajiban. Pada umumnya suatu peringkat kredit menggambarkan kepada kreditur atau investor tingkat kemungkinan dari subjek dalam melaksanakan pengembalian atau pembayaran utangnya.

Penelitian yang dilakukan Reabetswe (2014), Weib *et al* (2008), Pope *et al* (2011), Herzenstein *et al*(2011) jika penelitian tersebut menggunakan signifikan 0.05 *Credit Rating* tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pemberian kredit oleh *lenders*. Hal ini dikarenakan kurang dominannya variabel *credit rating* sehingga variabel tersebut belum cukup berperan sebagai penyeimbang pengambil keputusan dalam pemberian pembiayaan untuk UMKM.

H_1 : *Credit Rating* berpengaruh negatif terhadap keputusan penerimaan pembiayaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam pembiayaan *Peer to Peer lending*.

2. Pengaruh *Income range* terhadap keputusan Pemberian Kredit Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah

Menurut Ikatan Akuntan Indonesia (2010) Penghasilan didefinisikan sebagai peningkatan manfaat ekonomi selama periode akuntansi dalam bentuk arus masuk

atau peningkatan aset atau penurunan liabilitas yang mengakibatkan kenaikan ekuitas, yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal. Penghasilan (*income*) meliputi pendapatan (*revenue*) maupun keuntungan (*gain*). Menurut (Sukirno, 2000) pendapatan merupakan unsur yang sangat penting dalam sebuah usaha perdagangan, karena dalam melakukan suatu usaha tentu ingin mengetahui nilai atau jumlah pendapatan yang diperoleh selama melakukan usaha tersebut. Arti dalam ekonomi, pendapatan merupakan balas jasa atas penggunaan faktor-faktor produksi yang dimiliki oleh sektor rumah tangga dan sektor perusahaan yang dapat berupa gaji/upah, sewa, bunga serta keuntungan/profit (Hendrik, 2011).

Hasil penelitian Ravina (2012) menyebutkan bahwa *range* penghasilan akan mempengaruhi kemampuan peminjam (*borrowers*) dalam membayar cicilan kreditnya.

H₂ : *Income range* berpengaruh positif terhadap keputusan penerimaan pembiayaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam pembiayaan *Peer to Peer lending*

3. Pengaruh Loan Term terhadap Keputusan Pemberian Kredit Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)

Menurut Kasmir (2008), jangka waktu pinjaman dikelompokkan ke dalam tiga kategori yaitu jangka pendek, jangka menengah, dan jangka panjang. Jangka waktu pelunasan kredit diberikan berdasarkan jumlah uang yang dipinjam dan penggunaan uang yang dipinjam, dalam faktor penentu keputusan pemberian kredit, jangka waktu pinjaman merupakan peran penting, karena dengan adanya jangka waktu kredit perjanjian kredit itu adalah batas waktunya, baik bagi kreditur

maupun debitur.

Jangka peminjaman dapat diberikan secara individual, tetapi sering digunakan untuk pinjaman usaha kecil. Kemampuan untuk membayar dalam jangka waktu tertentu sangat menarik untuk usaha baru atau sedang berkembang, karena asumsinya adalah bahwa mereka akan meningkatkan laba mereka dari waktu ke waktu. Pinjaman berjangka adalah cara untuk meningkatkan modal dengan cepat dan untuk meningkatkan kemampuan atau jangkauan pasokan bisnis.

Baransika (2011) telah meneliti bahwa durasi kredit memberikan pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pemberian kredit pada *peer to peer lending* di Jerman.

H₃: *Loan Term* berpengaruh positif terhadap keputusan penerimaan pembiayaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam pembiayaan *Peer to Peer lending*.

4. Pengaruh *Request Amount* terhadap Keputusan Pemberian Kredit Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)

Pinjaman atau kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam-meminjam antara kreditur dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya sesuai jumlah pinjaman tertentu Kasmir (2008). Jadi, jumlah pinjaman yang diberikan adalah jumlah atau banyaknya uang yang diberikan oleh kreditur kepada debitur. Jumlah pinjaman yang diajukan oleh pemilik usaha kepada kreditur merupakan informasi yang sangat penting dalam keputusan pemberian kredit sebagai bahan pertimbangan kreditur untuk memberikan besaran modal kepada pemilik usaha, dalam konteks *Peer to Peer*

lending juga pemberi dana (*lenders*) adalah sekumpulan dari banyak orang tidak hanya satu pihak saja yang memberikan bantuan pinjaman, sehingga jumlah pinjaman yang diajukan oleh pelaku usahapun akan mempengaruhi keputusan mereka dalam memberikan pinjaman.

Penelitian yang dilakukan oleh Kumar (2007), Freedman *et al* (2008), Herzenstein *et al* (2011), dan Weib *et al* (2008) menjelaskan bahwa jumlah biaya yang diajukan oleh peminjam (*borrowers*) memiliki pengaruh terhadap keputusan pemberian pinjaman. Penelitian tersebut dijelaskan bahwa pinjaman yang berskala kecil sehingga ini cocok untuk menciptakan lembaga pembiayaan yang inklusif bagi UMKM.

H₄ : *Request Amount* berpengaruh positif terhadap keputusan penerimaan pembiayaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam pembiayaan *Peer to Peer lending*.

III. METODE PENELITIAN

A. Ruang Lingkup Penelitian

Penelitian ini dilakukan menggunakan data *cross section* dengan tujuan untuk menganalisa faktor-faktor penentu alokasi pemberian kredit untuk Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) pada website *Peer to Peer Lending* dengan mengukur faktor-faktor yang menentukan keputusan pemberian kredit pada UMKM dalam pembiayaan *Peer to Peer Lending*. Alat ukur sekaligus variabel dalam penelitian ini diukur dengan indikator *credit rating*, *income range*, *loan term*, dan *request amount*.

Objek dalam penelitian ini adalah perusahaan-perusahaan yang masuk kedalam kategori Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Perusahaan-perusahaan yang dipilih adalah mereka yang menggunakan fasilitas kredit untuk bisnis pada website *Koinworks.com*, alasan memilih *Koinworks.com* sebagai objek penelitian dikarenakan akses yang sangat mudah dalam mengumpulkan data dan situs *Peer to Peer Lending* sebagai penyedia layanan pembiayaan *Fintech* yang paling dominan.

B. Sumber Data

Data dalam penelitian ini menggunakan data primer dan sekunder. Data primer diperoleh dari observasi, beserta analisis secara langsung terhadap informasi ketentuan alokasi kredit dari perusahaan *Koinworks.com*, Kementerian

Koperasi dan Usaha Mikro Kecil dan Menengah, Otoritas Jasa Keuangan dan Bank Indonesia yang *download* melalui internet.

Observasi (*observation*), merupakan Metode atau pendekatan untuk mendapatkan data primer dengan cara mengamati langsung obyek datanya. Observasi bisa dilakukan dengan mengamati subjek, objek, maupun kejadian-kejadian yang terjadi pada responden tanpa mengajukan pertanyaan. Observasi bisa dilakukan terhadap catatan, Metode ini digunakan dengan maksud untuk mengamati secara cermat catatan-catatan yang dibuat oleh instansi pemerintah maupun swasta, seperti catatan dari Kementrian Koperasi dan UMKM Republik Indonesia, Bank Indonesia, dan Otoritas Jasa Keuangan.

C. Definisi Operasional Variabel

Menjelaskan cara yang digunakan oleh peneliti dalam mengukur variabel-variabel yang akan digunakan dalam penelitian. Berikut adalah definisi variabel-variabel yang digunakan dalam penelitian Brigham dan Houston(2012) :

1. Variabel Dependen (Y)

Penelitian ini menganalisa faktor-faktor apa saja yang memungkinkan pembiayaan dalam *peer to peer Lending* dapat didanai dalam pasar ini, seperti yang dilakukan dalam penelitian sebelumnya Reabetswe (2014), variabel dependen yang digunakan untuk mengukur alokasi kredit adalah dengan keputusan diterima atau tidaknya pembiayaan tersebut. Variabel *dummy* digunakan untuk mengukur keputusan alokasi kredit dalam penelitian ini; 1 untuk pengajuan pinjaman yang diterima (*approve*) dan 0 untuk pengajuan pinjaman yang tidak diterima.

2. Variabel Independen

Variabel Independen adalah variabel yang diduga berpengaruh terhadap variabel dependen. Pada penelitian ini variabel independennya adalah sebagai berikut:

a. Credit Rating(Peringkat Kredit)

Credit Rating (peringkat kredit) dalam penelitian ini melakukan analisis mengenai pemeringkatan kredit sebagai salah satu faktor yang menentukan keputusan pemberian kredit UMKM pada lembaga keuangan mikro *peer to peer lending* dengan pengklasifikasian rating kredit UMKM yang menggambarkan besaran bunga yang ditawarkan oleh usaha tersebut. Variabel ini menggunakan indikator besaran bunga :

TABEL 3.1 Indikator Credit Rating

Indikator	Keterangan (Besaran Bunga)
1	A (0,75-0,04%)
2	B (0,05-1.13%)
3	C (1,14-1,32%)
4	D (1,33-1,51%)
5	E (1,52-1,67%)

b. Income range (Pendapatan Hasil Penjualan)

Pendapatan hasil penjualan yang dimiliki suatu usaha merupakan informasi penting bagi pemilik dan sebagai bahan pertimbangan untuk nantinya dapat memberikan dananya sebagai modal usaha tersebut. Suatu usaha perdagangan, pendapatan diperoleh dari penjualan barang dagangan sesuai dengan harga beli barang tersebut ditambah dengan laba yang diharapkan. Penelitian ini ingin mengetahui pendapatan hasil penjualan juga merupakan faktor penentu keputusan kredit yang diberikan debitur menggunakan indikator jangka pinjaman:

TABEL 3.2 Indikator *Income Range*

Indikator	Keterangan
1	1 Juta-25 Juta
2	26 Juta-50 Juta
3	51 Juta-75 Juta
4	76 Juta-100 Juta
5	>100 Juta

c. *Loan Term (Jangka Waktu Kredit)*

Menurut Kasmir (2004), jangka waktu pinjaman dikelompokkan ke dalam tiga kategori yaitu jangka pendek, jangka menengah, dan jangka panjang. Jangka waktu pelunasan kredit diberikan berdasarkan jumlah uang yang dipinjam dan penggunaan uang yang dipinjam, maka dari teori tersebut ingin diketahui jangka waktu pinjaman yang merupakan faktor penentu keputusan kredit yang diberikan debitur menggunakan indikator jangka pinjaman:

TABEL 3.3 Indikator *Loan Term*

Indikator	Keterangan
1	6 Bulan
2	12 Bulan
3	18 Bulan
4	24 Bulan

d. *Request Amount (Jumlah Pinjaman)*

Jumlah pinjaman yang diberikan adalah jumlah atau banyaknya uang yang diberikan oleh kreditur oleh debitur. Pada penelitian ini, jumlah pinjaman yang diajukan oleh pemilik usaha kepada kreditur merupakan informasi yang sangat penting dalam keputusan pemberian kredit sebagai bahan pertimbangan kreditur untuk memberikan besaran modal kepada pemilik usaha. Pemberi dana merupakan sekumpulan dari banyak orang, Jumlah pinjaman dalam penelitian ini diukur menggunakan indikator sebagai berikut:

TABEL 3.4 Indikator *Request Amount*

Indikator	Keterangan
1	1 Juta-25 Juta
2	26 Juta-50 Juta
3	51 Juta-75 Juta
4	76 Juta-100 Juta
5	>100 Juta

D. Populasi dan Sampel Penelitian

Menurut Sanusi (2011) Populasi adalah seluruh kumpulan elemen yang menunjukkan ciri-ciri tertentu yang dapat digunakan untuk membuat kesimpulan. Kumpulan elemen tersebut menunjukkan jumlah, sedangkan ciri-ciri tertentu menunjukkan karakteristik dari kumpulan itu. Populasi dalam penelitian ini adalah Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang mengajukan pinjaman melalui *Peer to Peer Lending* yang terdaftar di *website* Koinworks berjumlah 233 usaha.

Sampel merupakan bagian dari populasi yang diteliti. Dalam penelitian ini menggunakan Metode *purposive sampling* atau pengambilan sampel dilakukan berdasarkan dengan tujuan tertentu, Arikunto (2010). Adapun pemilihan sampel dalam penelitian ini didasarkan pada pertimbangan-pertimbangan tertentu. Kriteria kriteria yang digunakan untuk menentukan sampel dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

- a. Perusahaan yang termasuk dalam kategori Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang mengajukan pinjaman melalui platform *Peer to Peer Lending* untuk keperluan bisnisnya.
- b. Mengajukan pinjaman bisnis yaitu sektor perdagangan melalui website Koinworks.com selambat-lambatnya hingga Desember 2018.
- c. Perusahaan yang termasuk dalam sektor perdagangan.
- d. Perusahaan memiliki data ringkasan mengenai informasi usaha dan data

pengajuan kredit yang diperoleh dari www.Koinworks.com.

Berikut adalah rincian sampel perusahaan pada penelitian ini :

TABEL 3.5 SAMPEL PENELITIAN

No.	Keterangan	Jumlah
1	Semua pinjaman (pinjamanbisnis, pendidikan, dan kesehatan) pada koinworks.com hingga Desember 2018	233
2	UMKM yang tidak mengajukan pinjaman bisnis pada koinworks.com hingga Desember 2018	(38)
3	UMKM yang tidak termasuk pada sektor perdagangan	(21)
4	UMKM yang tidak memiliki data lengkap terkait variabel yang diteliti	(5)
Jumlah Sampel Akhir		169

Sumber : Koinworks.com Data diolah peneliti.

Berdasarkan kriteria tersebut maka UMKM di Koinworks.com hingga Desember 2018 yang memenuhi kriteria sebagai sampel dalam penelitian ini sebanyak 169 Usaha.

TABEL 3.6 DAFTAR SAMPEL PENELITIAN

No	Nama Usaha	Industri
1	Amour Cake	Perdagangan
2	Ransel wanita	Perdagangan
3	Kiniku store	Perdagangan
4	Starla Grosir	Perdagangan
5	HNF Store	Perdagangan
6	GMT Harco Mangga Dua	Perdagangan
7	Felice Boulangerie	Perdagangan
8	Roy Shop	Perdagangan
9	Resinda Fashion	Perdagangan
10	Nuraeni's Store	Perdagangan
11	OMG Game Toys	Perdagangan
12	Bestway Online	Perdagangan
13	G	Perdagangan
14	Butikwangi Store	Perdagangan
15	Daymart	Perdagangan
16	Kedirimart	Perdagangan
17	Dections	Perdagangan
18	April Shop	Perdagangan
19	Abadi Jaya Shop	Perdagangan
20	Jaxine Sprei & Bedcover	Perdagangan
21	Batik Pelangi	Perdagangan
22	TUNTEX	Perdagangan
23	MAGUS	Perdagangan

LANJUTAN TABEL 3.6

24	Privat	Perdagangan
25	Kane-Kane	Perdagangan
26	Virgo shop	Perdagangan
27	Sentra kosmetik	Perdagangan
28	Istana Accesories	Perdagangan
29	Lbagstore	Perdagangan
30	J	Perdagangan
31	Lukisan Canvas Custom	Perdagangan
32	Giri Generation	Perdagangan
33	SOCCERSTORE	Perdagangan
34	Wallrosmart Cloth	Perdagangan
35	Jnanacrafts	Perdagangan
36	Gamotoys	Perdagangan
37	Onbuff	Perdagangan
38	Regina Footwear	Perdagangan
39	Privat	Perdagangan
40	Wearlookalive	Perdagangan
41	Club Roppang	Perdagangan
42	Perfect Beauty	Perdagangan
43	Node Kitchen	Perdagangan
44	Clique Corner Computer	Perdagangan
45	Plasa Mainan	Perdagangan
46	Kopikina	Perdagangan
47	Cantik Kerudung dan Word O	Perdagangan
48	Jo & Nic	Perdagangan
49	Private	Perdagangan
50	Privat	Perdagangan
51	Lucky Store	Perdagangan
52	Tanmar	Perdagangan
53	Livaza.com	Perdagangan
54	Lanjar Jaya	Perdagangan
55	JCM	Perdagangan
56	Tumaso Fashion Store	Perdagangan
57	Ozora Sprei Waterproof	Perdagangan
58	MacBear ID	Perdagangan
59	31Clan.ink	Perdagangan
60	Harga-Gila	Perdagangan
61	SR Shop	Perdagangan
62	Kontraktor Interior dan MEP	Perdagangan
63	Mapcomp Store	Perdagangan
64	Kliknbuy	Perdagangan
65	Privat	Perdagangan
66	Himmah Muslim Store	Perdagangan
67	Mama Nara Shop	Perdagangan
68	Alkasih	Perdagangan
69	Privat	Perdagangan
70	Privat	Perdagangan
71	Privat	Perdagangan
72	Privat	Perdagangan
73	Privat	Perdagangan

LANJUTAN TABEL 3.6

74	Privat	Perdagangan
75	Privat	Perdagangan
76	Privat	Perdagangan
77	Privat	Perdagangan
78	Vincci	Perdagangan
79	Celine Accessories	Perdagangan
80	Afalah	Perdagangan
81	smart ponsel	Perdagangan
82	Qiz Boutique	Perdagangan
83	Kimi Jewelry	Perdagangan
84	Tumaso Fashion Store	Perdagangan
85	Artisan Wath	Perdagangan
86	Ebray Store	Perdagangan
87	Privat	Perdagangan
88	Baku laris	Perdagangan
89	Karya Sukses Mandiri	Perdagangan
90	Umbre	Perdagangan
91	Alisha Shop	Perdagangan
92	Privat	Perdagangan
93	Gadget Addict Store	Perdagangan
94	Privat	Perdagangan
95	Privat	Perdagangan
96	Privat	Perdagangan
97	Anugerah Acc	Perdagangan
98	Underpego	Perdagangan
99	Anya-Living	Perdagangan
100	Hasta Creative	Perdagangan
101	Privat	Perdagangan
102	Smart Comp	Perdagangan
103	Juragan Mainan	Perdagangan
104	Fashion Watch Indo	Perdagangan
105	Jayashree Batik	Perdagangan
106	Privat	Perdagangan
107	Serba Serbi	Perdagangan
108	Warung Wisata	Perdagangan
109	Perdagangan dan Jasa Kurir mitra JNE	Perdagangan
110	Super Cemical ID	Perdagangan
111	iDeeva	Perdagangan
112	Privat	Perdagangan
113	Berkamera	Perdagangan
114	Tomoinc Store	Perdagangan
115	Gudang Grosir	Perdagangan
116	Strawberry Pacth	Perdagangan
117	Home Retail shop	Perdagangan
118	Privat	Perdagangan
119	Bagor Store	Perdagangan
120	Petshopku	Perdagangan
121	Armor Military	Perdagangan
122	IQ Mobile	Perdagangan

LANJUTAN TABEL 3.6

123	Cahaya Store	Perdagangan
124	Senang Bahagia	Perdagangan
125	Ninashop YN	Perdagangan
126	Privat	Perdagangan
127	Advance	Perdagangan
128	Tenda Murah	Perdagangan
129	Thefool_id	Perdagangan
130	Privat	Perdagangan
131	X Plus Pusat Grosir	Perdagangan
132	Y'NKERS MERCH	Perdagangan
133	Satuempatcom	Perdagangan
134	X-One	Perdagangan
135	Homiesstyle	Perdagangan
136	IJS Part	Perdagangan
137	Willyam Growing	Perdagangan
138	Toserba Naura	Perdagangan
139	Ondom Store	Perdagangan
140	Espro	Perdagangan
141	Razelta baby kids shop	Perdagangan
142	Galaxy Cellular	Perdagangan
143	Bakul Perdana	Perdagangan
144	Aremafood	Perdagangan
145	Libra Boys Bird Store	Perdagangan
146	Peng Teh & Kopi Tarik	Perdagangan
147	LICLAC	Perdagangan
148	tengku Longdrain	Perdagangan
149	Carbon Kevlar & Carbon water	Perdagangan
150	Promo diskon Bandung	Perdagangan
151	Pertanian	Perdagangan
152	The COD Store	Perdagangan
153	Sinar mbs	Perdagangan
154	Finnix Store	Perdagangan
155	Buys or Byes	Perdagangan
156	Orithings	Perdagangan
157	Krpet	Perdagangan
158	Joval Olshop	Perdagangan
159	RAN Collectibles	Perdagangan
160	Kutastore Otaku Indo	Perdagangan
161	Toto Suryo	Perdagangan
162	Importir Sepatu China	Perdagangan
163	Danratshop	Perdagangan
164	99 Shop	Perdagangan
165	Adidas	Perdagangan
166	39skcell	Perdagangan
167	Grosir Bandung	Perdagangan
168	El-Diablos	Perdagangan
169	Sewa Kamera	Perdagangan

E. Metode Analisis Data

Metode analisis data adalah mendeskripsikan Metode analisis apa yang akan digunakan oleh peneliti untuk menganalisis data yang dikumpulkan, termasuk pengujinya (Sanusi, 2011). Metode analisis data merupakan cara atau metode pengumpulan data atau pengukuran variabel yang didalamnya terdapat banyak muatan analisis yang penting dan harus dikuasai oleh peneliti. Sedangkan data yang dianalisis oleh peneliti berupa data kualitatif dan kuantitatif.

Analisis yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan analisis deskriptif dan regresi logistik. Analisis deskriptif dilakukan untuk menggambarkan hasil penelitian yang dilakukan dan model yang menjelaskan faktor-faktor yang menentukan kredit dalam penelitian ini menggunakan analisis dengan regresi logistik menggunakan *Eviews 9.0*.

1. Analisis Statistik Deskriptif

Analisis deskriptif merupakan analisa data yang digunakan untuk memberikan gambaran umum atau deskripsi suatu data yang dilihat dari nilai rata-rata (mean), standar deviasi, varian, maksimum, minimum, sum, range, kurtosis, dan skewness (kemencengan distribusi) (Ghozali, 2013). Statistik deskriptif adalah statistik yang berfungsi untuk mendeskripsikan atau memberi gambaran terhadap objek yang diteliti melalui data, sampel atau populasi sebagaimana adanya, tanpa melakukan analisis dan membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum.

2. Analisis Regresi Linier Berganda

Analisis regresi linear berganda (*Multivariate Regression*) merupakan suatu model dimana variabel terikat tergantung pada dua atau lebih variabel bebas. Analisis regresi berganda digunakan untuk mengukur pengaruh

lebih dari satu variabel bebas terhadap variabel terikat. Persamaan regresi linear berganda dapat dinyatakan dengan fungsi persamaan linear sebagai berikut :

Untuk menguji faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pemberian kredit UMKM pada platform *peer to peer lending* digunakan *software Eviews 9.0* untuk pengolahan data penelitian. Secara matematis model penelitian yang digunakan sebagai berikut:

$$Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4 + e$$

Keterangan :

Y = kredit diterima atau ditolak

α = Bilangan Konstanta

X_1 = *Credit Rating*

X_2 = *Income range*

X_3 = *Loan term*

X_4 = *Request amount*

e = *Error*

3. Uji Hipotesis

a. Uji Koefisien determinasi (R^2)

Koefisien determinasi (R^2) pada intinya mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel dependen. Nilai koefisien determinasi adalah antara nol dan satu. Nilai R^2 yang kecil berarti kemampuan variabel-variabel independen dalam menjelaskan variasi variabel dependen amat terbatas. Nilai yang mendekati satu berarti variabel-variabel independen memberikan variasi variabel dependen (Ghozali, 2013).

b. Uji Parsial (uji Z)

Tujuan dari uji parsial adalah untuk mengetahui seberapa jauh pengaruh dari variabel independen (X) terhadap variabel dependen (Y) secara parsial.

- a. Jika $t_{hitung} < t_{tabel}$ atau $-t_{hitung} > -t_{tabel}$, maka H_0 diterima dan H_a ditolak.
- b. Jika $t_{hitung} > t_{tabel}$ atau $-t_{hitung} < -t_{tabel}$, maka H_0 ditolak dan H_a diterima.

Kriteria pengambilan keputusan berdasarkan *p-value* pada tingkat kepercayaan 95% atau tingkat signifikan sebesar 0.05 adalah sebagai berikut:

1. Jika $p\text{-value} > 0.05$, maka H_0 diterima dan H_a ditolak. Artinya, tidak berpengaruh signifikan secara parsial.
2. Jika $p\text{-value} < 0.05$, maka H_0 ditolak dan H_a diterima.. Artinya, terdapat Pengaruh signifikan secara parsial.

c. Uji Simultan (Uji likelihood ratio)

Uji statistik *likelihood ratio* (LR) untuk menguji apakah semua variabel penjelas secara bersama-sama mempengaruhi variabel dependen. Uji statistik *likelihood ratio* (LR) sebagai mana uji F pada regresi model OLS. Uji LR dapat dilakukan dengan membandingkan nilai *chi-square* tabel, jika nilai *chi-square* hitung $>$ nilai *chi-square* tabel, maka menolak H_0 yang berarti semua variabel mempengaruhi variabel dependen, sedangkan jika sebaliknya, maka menerima H_0 yang berarti semua variabel penjelas secara bersama-sama tidak mempengaruhi variabel dependen.

V. SIMPULAN DAN SARAN

A. Simpulan

Penelitian ini memiliki tujuan untuk menganalisa faktor-faktor apa saja yang menentukan keputusan pemberian kredit pada lembaga keuangan mikro *peer to peer lending* bagi pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) yang mengajukan pinjaman melalui *website* Koinworks.com. berdasarkan analisis statistik deskriptif dan analisis regresi linier berganda, dilakukan pengujian terhadap variabel *credit rating*, *income range*, *loan term* dan *request amount*, maka peneliti memperoleh kesimpulan sebagai berikut :

1. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa *credit rating* berpengaruh negatif terhadap keputusan penerimaan pembiayaan UMKM dalam pembiayaan *peer to peer lending*, hal ini dapat disebabkan karena kurang dominanya variabel tersebut sebagai penyeimbang keputusan pendanaan, dapat disimpulkan bahwa hipotesis pertama yang menyatakan bahwa *credit rating* berpengaruh negatif terhadap keputusan penerimaan pembiayaan UMKM dalam pembiayaan *peer to peer lending* **terdukung**.
2. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa variabel *income range* tidak terbukti mempengaruhi keputusan penerimaan pembiayaan UMKM dalam pembiayaan *peer to peer lending*, hal ini disebabkan bahwa pemilik dana kurang melihat hasil pendapatan pemilik usaha, oleh karena itu dapat disimpulkan bahwa hipotesis kedua yang menyatakan bahwa *income range*

berpengaruh negatif terhadap keputusan penerimaan pembiayaan UMKM dalam pembiayaan *peer to peer lending* **tidak terdukung**.

3. Pada penelitian memperoleh hasil bahwa *loan term* berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan pemberian kredit pada *alpha* 5% Dan dapat menjadi acuan bagi pemberi pinjaman untuk mempertimbangkan perputaran uang yang dipinjamkannya. Disimpulkan bahwa hipotesis ketiga yang menyatakan bahwa *loan term* berpengaruh positif terhadap keputusan penerimaan pembiayaan UMKM dalam pembiayaan *peer to peer lending* **terdukung**.
4. Variabel *request amount* memiliki pengaruh positif signifikan terhadap keputusan pendanaan kredit, hal ini dikarenakan jumlah pinjaman pada *website peer to peer lending* menjadi pertimbangan bagi para pemilik dana (*lenders*) untuk memberikan pinjamannya. Pinjaman dalam konteks *peer to peer lending* cenderung kecil namun dilakukan secara kontinyu. Disimpulkan bahwa hipotesis keempat yang menyatakan bahwa *request amount* berpengaruh positif terhadap keputusan penerimaan pembiayaan UMKM dalam pembiayaan *peer to peer lending* **terdukung**.

B. Saran

1. Penelitian selanjutnya diharapkan dapat menambah variabel yang berpengaruh terhadap alokasi kredit pada pembiayaan *peer to peer lending* terhadap alokasi kredit pada pembiayaan *peer to peer lending*.
2. Menambah rentan periode penelitian, sehingga diperoleh hasil yang lebih representatif.

3. Meneliti mengenai *default* dalam pinjaman *peer to peer lending* untuk menilai seberapa besar resiko dalam pembiayaan ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Agrawal, A., Catalini, C., & Goldfarb, A. 2011. "Friends, family, and the flat world: The geography of crowdfunding". *NBER Working paper University of Toronto*. No. 16820.
- Arianto. 2009. "Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penyerapan Tenaga Kerja Provinsi Jawa Tengah tahun 1985-2007". *Universitas Sebelas Maret*.
- Arikunto, S. 2010. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Ashta, A. and Assadi, D. 2009. "Online or Offline: The Rise of Peer-to-Peer Lending in Microfinance". *Journal of Electronic Commerce in Organizations*. Vol. 8. No. 3. pp. 26-37.
- Barasinska, N. 2011. "Does Gender Affect Investors' Appetite for Risk? Evidence from Peer-to Peer Lending". *DIW Berlin Discussion*. Paper No. 1125.
- Brigham Dan Houston 2012. *Dasar-dasar Manajemen Keuangan*. Terjemahan Ali Akbar Yulianto. Edisi V. Jakarta: Salemba Empat.
- Duarte, J, Siegel, S and Young, L. 2012. "Trust and Credit". *Paper AFA Atlanta Meetings*. 3 April 2012.
- Freedman, S and Jin, G. Z. 2008. "Do Social Networks Solve Information Problems for Peer-toPeer Lending? Evidence from Prosper.com". *NET Institute Working Paper*. No. 08-43.
- Gede, Diva. 2009. "Mengembangkan UMKM Melalui Pemberdayaan Peran Pemerintah Daerah". *Bakrie School of Management*. Vol.2.
- Ghozali, Imam. 2013. *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program SPSS*. Edisi Ketujuh. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Gonsalves, J., Becker, T., Braun, A., Campilan, D., Chaves, H. De, Fajber, E., Vernooy, R. 2005. Participatory research and development for sustainable agriculture and natural resourch management. *International Potato Center-Users' Perspectives With Agricultural Research And Development, Laguna, Philippines And International Development Research Centre, Ottawa, Canada: A Sourcebook*. Vol.1

- Gregor, Weiss. N. F. and Pelger, Katharina and Horsch, Andreas. 2010. "Mitigating Adverse Selection in P2P Lending – Empirical Evidence from Prosper.com". July 29, 2010. Available at SSRN.
- Gujarati, D.N. 2012. *Dasar-dasar Ekonometrika*. Terjemahan Mangunsong, R.C. buku II. Edisi 5. Jakarta: Salemba Empat.
- Hendrik. 2011. Analisis Pendapatan dan Tingkat Kesejahteraan Masyarakat nelayan danau pulau besar dan danau bawah di kecamatan Dayun Kabupaten Siak, Provinsi Riau. *Jurnal Perikanan dan Kelautan* 16,1. Hal.21-32
- Herzenstein, M., Andrews, R. L., Dholakia, U. M and Lyandres, E. 2011. "The Democratization of Personal Consumer Loans? Determinants of Success in Online Peer-to-Peer Lending Communities". *Discussion paper, University of Delaware*. Vol.2.
- Ikatan Akuntan Indonesia. 2010. *Standar Akuntansi Indonesia*. Jakarta: Salemba Empat.
- Iyer, R., Luttmer, P and Shue, K. 2010. "Screening in credit markets: Can individual lenders infer borrower credit worthiness in peer to peer lending?", *Working Paper*.
- Kasmir, 2008. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- _____. 2012. *Manajemen Perbankan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Kumar, S. 2007. "Bank of one: Empirical analysis of Peer-to-peer marketplace", *Working Paper AMCIS 2007*. Proceedings. Paper 305.
- Lin, M., and Viswanathan, S. 2011. "Home Bias in Online Investments: An Empirical Study of an Online Crowd Funding Market". *Working Paper*. available on papers.ssrn.com.
- Mollick, E. 2013. "The Dynamics Of Crowdfunding: An Eploratory Study". *Journal Of Business Venturing*. Vol. 29.
- Pope, D and Sydnor, J. 2011. "What "s in a picture? Evidence from Prosper.com". *Journal of Human Resources*. Vol. 46. No.1. pp. 53-92.
- Ravina, Enrichetta. 2012. "Love & loans: the effect of beauty and personal characteristics in credit markets". *Working paper, New York University*.
- Race, Digby & Millar, Joanne. 2006. "Training Manual: Social and Community Dimensions of ACIAR Projects". *Australian Center for International*

Agricultural Research – Institute for Land, Water, and Society of Charles Sturt University, Australia. Vol.1

Reabetswe, Kgoroadira. 2014. “The Impact Of Commercial Peer-To-Peer Lending Websites On The Finance Of Small Business Ventures”. *Thesis Cranfield School Of Management*. February, 2014

Sanusi, Anwar. 2011. *Metodologi Penelitian Bisnis*. Jakarta: Salemba Empat.

_____. 2016. *Metodologi Penelitian Bisnis*. Cetakan Keenam. Jakarta: Salemba Empat.

Setyobudi, Andang. 2007. “Peran Serta Bank Indonesia Dalam Pengembangan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM)”. *Buletin Hukum Perbankan Dan Kebanksentralan*. Vol 5. No. 2. Agustus 2007.

Sukirno, Sadono. 2000. *Makro Ekonomi Teori Pengantar*. Jakarta: Raja Grafindo

Suroto, 2000. *Strategi pembangunan dan Perencanaan Kesempatan Kerja*. Yogyakarta: Gajah Mada University.

Undang Undang Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Pengertian dari Usaha, Mikro, Kecil dan Menengah.

Undang Undang Nomor 77 Tahun 1992 Tentang Pengertian dari Kredit

Weib, N, Pelger, K and Horsch, A. 2008. "Mitigating Adverse Selection in P2P Lending – Empirical Evidence from Prosper.com" *Journal SSRN*: <http://ssrn.com/1650774>. 2010

Widiatmoko, J, Sih Darmi Astuti. 2003. Profil Usaha Kecil Menengah (UKM) di Jawa. *Jurnal Ekonomi*. Vol. 2. No.3. 215-228.

<http://www.ojk.go.id> (diakses September 2018)

<http://www.depkop.go.id> (diakses September 2018)

<http://www.ekon.go.id> (diakses September 2018)

<http://www.Fintech.co.id> (diakses September 2018)

<http://www.koinworks.co.id> (diakses September 2018)

<http://www.businesscreditservice.co.id> (diakses Januari 2019)

<http://www.standardandpoors.com> (diakses Januari 2019)