

BAB I

PENDAHULUAN

I.1 Latar Belakang

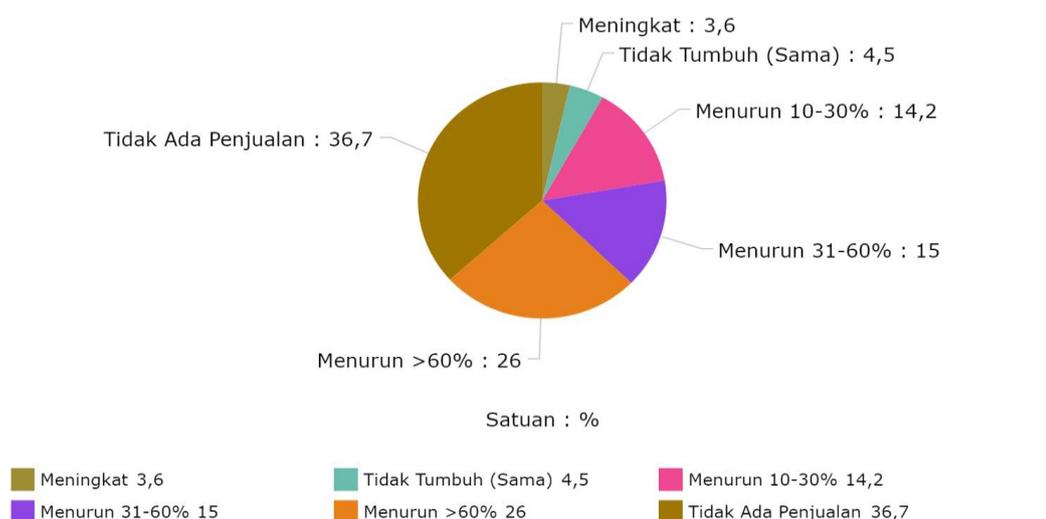
Usaha Kecil Menengah (UKM) mendapatkan tempat dalam pertumbuhan ekonomi suatu negara, salah satunya Indonesia. Jumlah UKM di Indonesia setiap tahunnya mengalami peningkatan, menurut informasi yang diperoleh dari *website* KEMENKOPUKM per 2019 total Usaha Kecil sebanyak 798.679 dan Usaha Menengah sebanyak 65.465 yang mana total dari Usaha Kecil dan Menengah sebanyak 864.144 unit usaha (Depkop, 2019). Pada perkembangannya, sektor UKM memberikan tujuan seperti, mewujudkan pertumbuhan ekonomi nasional, penciptaan lapangan kerja serta dapat menurunkan angka kemiskinan di suatu negara.

Perkembangan sektor UKM di Indonesia didorong oleh banyak faktor antara lain penggunaan fasilitas dan teknologi yang terus berkembang, dukungan akses informasi yang lebih cepat dan terbangunnya komunikasi yang lebih aktif, sehingga dapat memudahkan perkembangan UKM di Indonesia (Muheramtohad, 2017). Perkembangan UKM di setiap tahunnya mengalami peningkatan, meskipun seringkali sulit bertahan lama karena keterbatasan permodalan. Penyebab tidak meratanya penyaluran keuangan dari orang yang kelebihan dana, dengan orang yang ingin membuat usaha tetapi tidak memiliki kelebihan dana, baik dalam kalangan usaha yang perorangan maupun perusahaan yang mengalami kesulitan dalam mendapatkan pembiayaan, terutama dari segi informasi dan juga regulasinya.

Dalam pertumbuhannya sektor UKM melambat di awal tahun 2020 sehingga kinerja UKM belum begitu optimal. Munculnya wabah Covid-19 yang telah dikonfirmasi pertama kalinya di Indonesia yang berlangsung sejak Maret 2020, kembali menguji situasi UKM Indonesia yang masih belum begitu optimal. Sehingga selama pandemi berlangsung, pemerintah membuat kebijakan karena adanya pandemi Covid-19 seperti penerapan sistem *lockdown* atau PSBB (Pembatasan Sosial Berskala Besar). Akibat dampak dari penerapan PSBB perekonomian Indonesia mengalami kontraksi yang sangat serius, laju ekonomi

pada kuartal pertama tahun 2020 turun menjadi 2,97% dan pada kuartal kedua tahun 2020, laju pertumbuhan ekonomi kian melemah hingga menyentuh angka minus 5,32% (Pradipta, 2021). Pada kuartal tiga dan empat Indonesia mengalami resesi yang kembali minus 3,49% pada kuartal tiga (Madrin, 2020), dan pada kuartal empat laju ekonomi Indonesia masih tumbuh minus 2,19% (Julita S, 2021). Dengan adanya kebijakan PSBB tersebut memberikan dampak terhadap UKM.

Salah satu dampaknya adalah hampir semua UKM mengalami penurunan penjualan, karena semua sektor ekonomi terkena imbasnya (Handayani, Rahmi, & Fathoni, 2020, p. 7). Menurut survei yang dilaksanakan oleh Asosiasi *Business Development Services* Indonesia (ABDSI) terhadap 6.405 responden yang berada di daerah Jawa dan Bali yang sebanyak 50% serta sisanya tersebar diseluruh Indonesia. Sebanyak 36,7% responden mengaku tidak ada penjualan, 26% responden mengakui penurunan lebih dari 60%, 15% responden mengaku mengalami penurunan 31-60%, 14,2% responden mengaku mengalami penurunan 10-30%, 4,5% mengaku tidak ada perubahan dalam penjualan sebelum dan sesudah adanya pandemi dan sebanyak 3,6% mengaku ada yang penjualannya meningkat (Jayani, 2020b).



katadata.co.id

databoks

Gambar 1. Penurunan Penjualan Sektor UMKM Akibat Pandemi Covid-19

Sumber: Databoks dari *Asosiasi Business Development Services* Indonesia, Kementerian Perencanaan Pembangunan Nasional (Bappenas), 13 April 2020

Setia Ningsih, 2021

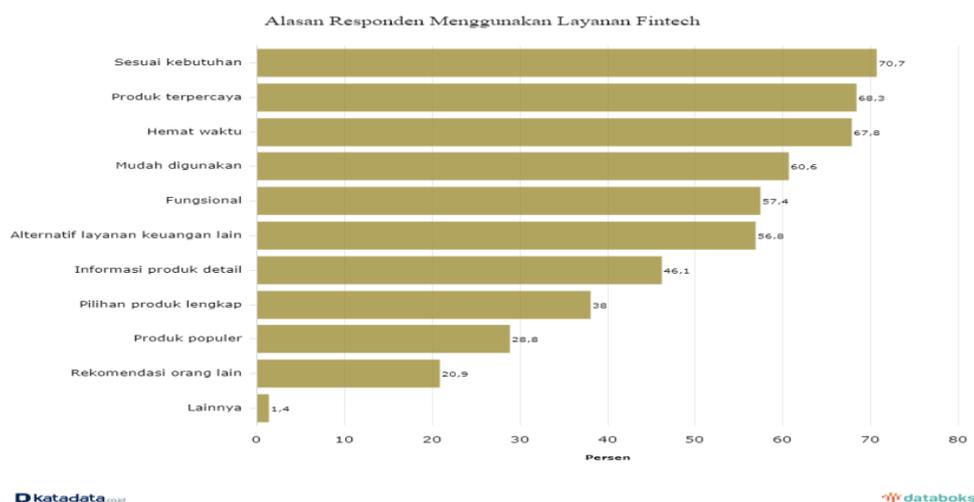
ANALISIS STRATEGI DAN EFEKTIVITAS PENGEMBANGAN UKM MELALUI PEMBIAYAAN INVOICE SYARIAH PADA PT. INVESTREE DI MASA PANDEMI COVID-19

UPN Veteran Jakarta, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Ekonomi Syariah

[www.upnvj.ac.id – www.library.upnvj.ac.id – www.repository.upnvj.ac.id]

Oleh karena itu, hadirnya jasa pemberi layanan keuangan yaitu lembaga keuangan bank atau non-bank sangat berperan penting dalam memberikan bantuan seperti pembiayaan. Jasa pemberi layanan keuangan dalam hal pembiayaan seperti bank atau non-bank mengalami perkembangan inovasi. Munculnya inovasi baru di bidang industri keuangan di Indonesia, yaitu ditandai dengan munculnya *financial technology* yang selanjutnya disingkat *fintech*, ialah suatu kata yang dapat dijuluki sebagai inovasi baru di bidang jasa keuangan non-bank. Inovasi baru yang dikatakan ialah inovasi finansial yang diberikan dengan sentuhan teknologi modern. Oleh sebab itu, berkat penggunaan teknologi modern, dimulai dari tata cara pembayaran seperti pengiriman uang, pinjaman dan penggalangan dana hingga pengelolaan aset dapat dituntaskan dengan cepat (Maulida, 2019).

Mengenai potensi pemanfaatan teknologi modern di masyarakat, *fintech* sebenarnya berpotensi untuk membantu UKM atau usaha masyarakat. Menurut hasil survei dari DailySocial, responden Indonesia menggunakan layanan *fintech* karena beberapa alasan. Alasan utamanya adalah sekitar 70,7% pengguna berdasarkan kebutuhannya, kemudian sekitar 60% dari mereka menganggap bahwa layanan *fintech* dapat diandalkan, hemat waktu, dan mudah digunakan. Inilah faktor yang memungkinkan mereka memanfaatkan layanan ini. Mereka mengevaluasi 50% dari fungsi dan alternatif jasa keuangan lainnya (Lidwina, 2020).



Gambar 2. Persentase Alasan Responden Menggunakan Layanan *Fintech*

Sumber: Databoks dari DailySocial.id

Setia Ningsih, 2021

ANALISIS STRATEGI DAN EFEKTIVITAS PENGEMBANGAN UKM MELALUI PEMBIAYAAN INVOICE SYARIAH PADA PT. INVESTREE DI MASA PANDEMI COVID-19

UPN Veteran Jakarta, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Ekonomi Syariah

[www.upnvj.ac.id – www.library.upnvj.ac.id – www.repository.upnvj.ac.id]

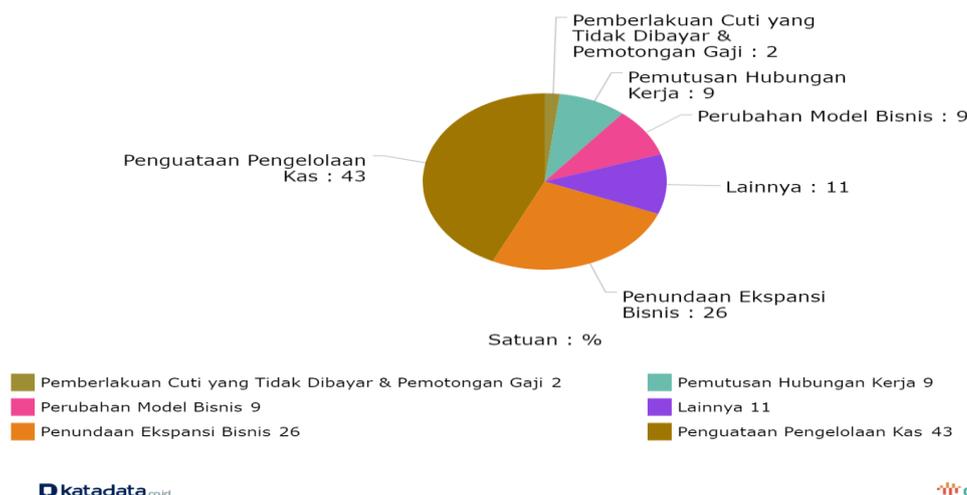
Fintech bisa disebut sebagai inovasi baru dalam dunia *start-up*, yang dapat membantu memanfaatkan teknologi untuk mengubah, mempercepat dan meningkatkan semua aspek layanan keuangan. Kini semakin banyak perusahaan *start-up* yang mulai mengembangkan layanan *fintech*. Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menyadari bahwa ini adalah bagian dari pemanfaatan teknologi yang semakin memudahkan masyarakat dalam mengakses layanan keuangan, dikarenakan distribusi jaringan lembaga jasa keuangan formal yang belum merata, struktur geografis dan penyebaran penduduk yang tidak merata, kurangnya agunan, dan tingkat pengetahuan masyarakat tentang layanan keuangan yang rendah, menjadikan layanan *fintech* sebagai solusi untuk mempermudah masyarakat dalam mengakses layanan keuangan.

Dalam kasus lain, keberadaan layanan keuangan berbasis teknologi harus diawasi agar tidak merugikan masyarakat. Banyaknya jenis layanan *fintech* yang biasa digunakan oleh pengguna layanan *fintech* yaitu untuk penggalangan dana, pembiayaan, pembayaran, manajemen resiko dalam investasi, investasi ritel, dan perencanaan keuangan. Dengan adanya layanan *fintech* memudahkan masyarakat salah satunya yang memiliki usaha kecil dan menengah dapat mengajukan pembiayaan dengan mudah dari segi prosesnya dibandingkan mengajukan pembiayaan ke bank. Aspek pembiayaan dalam UKM selalu menarik untuk dikaji, meskipun aspek pembiayaan bukanlah satu-satunya masalah, tetapi dukungan dalam penyaluran pembiayaan terhadap perkembangan UKM ini masih sangat krusial untuk dikaji.

Adapun para pelaku UKM tersebut yang meminjam pembiayaan dari lembaga keuangan non-bank seperti perusahaan rintisan *fintech*. Para pelaku usaha tersebut menyalurkan pembiayaan kepada perusahaan rintisan *fintech* salah satunya untuk pembiayaan modal kerja. Pembiayaan modal kerja biasanya diperuntukan kepada UKM-UKM yang sedang mengalami perkembangan atau para pelaku UKM yang membutuhkan pembiayaan bisa menjaminkan *invoice* sedang berjalan mereka atas sebuah perusahaan untuk memperoleh pembiayaan. Salah satu produk pembiayaan modal kerja yang menggunakan *invoice* sebagai jaminannya pada perusahaan *fintech* di Indonesia salah satunya yaitu di PT. Investree.

PT. Investree merupakan sebuah perusahaan rintisan *fintech* yang bergerak dibidang *peer to peer lending* atau pembiayaan. Salah satu produk unggulan dari PT. Investree yaitu produk pembiayaan *invoice* syariah, yang mana produk pembiayaan *invoice* syariah ini merupakan produk untuk pembiayaan modal kerja yang ditujukan kepada UKM-UKM berkembang yang memiliki hubungan bisnis dengan perusahaan-perusahaan besar seperti BUMN, terbuka, multinasional, dan lembaga pemerintahan, sesuai dengan cara kerja, prinsip, dan ketetapan Islam (Investree, n.d.). Namun, sejak merebaknya virus Covid-19, perusahaan *fintech* juga mulai mengalami penurunan dikarenakan adanya perubahan produktivitas dan efisiensi kerja yang tidak optimal, karena adanya program Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) (A. Fadila, 2020).

Penurunan perusahaan *fintech* ini juga dikarenakan banyak UKM di masa pandemi Covid-19 yang pendapatannya menurun sehingga terjadinya keterlambatan pembayaran pada perusahaan *fintech* yang mereka ajukan pembiayaan. Banyaknya perusahaan yang melakukan pemutusan hubungan kerja, mengakibatkan banyaknya pengangguran, perubahan perilaku publik, kebijakan yang membatasi baik skala sosial kecil maupun skala besar akan melemahkan daya beli masyarakat (Handayani et al., 2020, p. 7). Menurut Asosiasi *Fintech* Indonesia, sebagian besar perusahaan *fintech* terkena pandemi Covid-19. Untuk itu, sebanyak 43% perusahaan *fintech* telah memperkuat cash management. Kemudian, sebanyak 26% perusahaan *fintech* juga menunda ekspansi bisnisnya, sedangkan dari sisi karyawan, hanya 2% perusahaan *fintech* yang menerapkan cuti dan pemotongan gaji yang tidak dibayar. Adapun persentase perusahaan *fintech* yang memecat karyawannya sebanyak 9% (Jayani, 2020a).



Gambar 3. Persentase Langkah Mitigasi Perusahaan *Fintech* Saat Pandemi Covid-19

Sumber: Databoks dari Asosiasi *Fintech* Indonesia 2020

Adanya kondisi Covid-19 yang seperti sekarang ini, membuat perusahaan *fintech* mempunyai strategi untuk memitigasi dampak dari adanya Covid-19 yang berpengaruh pada internal perusahaan, perusahaan *fintech* juga perlu adanya strategi yang dikhususkan untuk UKM dalam mengembangkan usahanya lagi akibat kebijakan PSBB yang telah dilakukan oleh pemerintah selama pandemi Covid-19 dan untuk meminimalisir resiko terjadinya gagal bayar dikemudian hari. Perusahaan *fintech* perlu memperhatikan lagi strategi yang dibuat untuk tetap mempertahankan UKM ditengah masa pandemi Covid-19, agar meminimalisir terjadinya gagal bayar oleh UKM yang telah mengajukan pembiayaan kepada perusahaan *fintech* tersebut.

Dalam penelitian sebelumnya oleh (Muhamad Rizal, Erna Maulina, 2018) menemukan bahwa masalah yang menjadi penghambat pertumbuhan UKM yaitu masalah pembiayaan yang tidak bisa didapatkan dari industri perbankan. Minimnya dana modal membuat UKM tidak bisa mengembangkan inovasi pada produknya. Namun, pertumbuhan pinjaman *peer to peer* yang tinggi dari layanan teknologi keuangan dapat menjadi pilihan lain bagi UKM. Pinjaman *peer to peer* adalah bisnis keuangan yang berfokus pada pasar kelas bawah. Kemudian hasil penelitian yang sama dari (Mukhtar & Rahayu, 2019) menemukan bahwa peran perusahaan *fintech* berbasis pinjaman *peer to peer* dapat sebagai alternatif pinjaman modal

sederhana, cepat dan aman bagi UMKM dan penerapan laporan keuangannya juga telah sesuai dengan SAK EMKM yang berlaku.

Pada penelitian lain menunjukkan selain pada lembaga keuangan non-bank terdapat skema pembiayaan untuk para pelaku UKM pada lembaga perbankan yaitu pada penelitian (Budiantoro, Larasati, & Herianingrum, 2018) menemukan bahwa adanya kolaborasi antara PT. BPRS Kota Mojokerto dengan Badan Amil Zakat Nasional Kota Mojokerto menyusun rencana pembiayaan untuk perkembangan UKM di Kota Mojokerto, yaitu melalui pengembangan Usaha Syariah. Rencana Pembiayaan (Pusyar) yaitu memberikan pembiayaan kepada UKM, Badan Zakat Nasional Kota Mojokerto telah meringankan para pelaku UKM yang ingin mengajukan pembiayaan yaitu dengan tidak ada biaya administrasi, biaya margin dan juga biaya asuransi karena sudah diambil dari *Infaq dan Charity Fund*.

Berdasarkan penelitian terdahulu di atas, peneliti belum menemukan kajian yang membahas secara mendalam tentang strategi pengembangan UKM di masa pandemi Covid-19 melalui pembiayaan *invoice* syariah pada lembaga keuangan non-bank yaitu perusahaan rintisan *fintech*. Penelitian ini akan dilakukan pada suatu perusahaan rintisan baru yaitu PT. Investree. Peneliti memilih tempat tersebut karena PT. Investree merupakan salah satu perusahaan *fintech* yang mempunyai produk pembiayaan modal kerja yang menggunakan *invoice* sebagai jaminannya. Dengan demikian, penelitian ini ingin memfokuskan dan mengkaji lebih dalam bagaimana strategi dan efektivitas dari suatu perusahaan rintisan *fintech* yaitu PT. Investree dalam mengembangkan UKM di masa pandemi Covid-19 melalui produk pembiayaan *invoice* syariah yang mereka miliki.

I.2 Fokus Penelitian

Pada penelitian ini berfokus pada Strategi dan Efektivitas Pengembangan UKM melalui produk Pembiayaan *Invoice* Syariah yang dilakukan oleh PT. Investree di Masa Pandemi Covid-19.

I.3 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka peneliti akan merumuskan masalah penelitian sebagai berikut:

1. Bagaimana Strategi Pengembangan UKM Melalui Pembiayaan *Invoice* Syariah pada PT. Investree di Masa Pandemi Covid-19?
2. Bagaimana Efektivitas Pemberian Pembiayaan *Invoice* Syariah kepada *Borrower* UKM pada PT. Investree di Masa Pandemi Covid-19?

I.4 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang ada dalam penelitian, adapun yang dijadikan sebagai tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk menganalisa dan mengetahui Strategi Pengembangan UKM Melalui Pembiayaan *Invoice* Syariah pada PT. Investree di Masa Pandemi Covid-19.
2. Untuk menganalisa dan mengetahui Efektivitas Pemberian Pembiayaan *Invoice* Syariah kepada *Borrower* UKM pada PT. Investree di Masa Pandemi Covid-19.

I.5 Manfaat Hasil Penelitian

Berdasarkan dari tujuan penelitian, peneliti berharap bahwa penelitian ini memiliki manfaat dalam literasi untuk ilmu pengetahuan baru. Berikut ini merupakan manfaat yang didapatkan dalam penelitian baik dilihat secara aspek teoritis dan aspek praktisi, antara lain:

I.5.1 Aspek Teoritis

- a. Bagi Peneliti Selanjutnya

Sebagai bahan referensi yang bersifat menambah wawasan serta pengetahuan khususnya mengenai strategi dan efektivitas pengembangan UKM melalui pembiayaan *invoice* syariah pada PT. Investree di masa pandemi Covid-19.

- b. Bagi Pembaca

Sebagai bahan literasi dan edukasi khususnya mengenai strategi dan efektivitas pengembangan UKM melalui pembiayaan *invoice* syariah pada PT. Investree di masa pandemi Covid-19.

1.5.2 Aspek Praktis

Dilihat dari aspek praktis, hasil penelitian ini diharapkan dapat memberi kemanfaatan untuk berbagai pihak, yaitu:

a. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat berguna bagi perusahaan dalam merancang strategi untuk mengembangkan UKM di masa pandemi Covid-19 serta mempertimbangkan efektivitas pemberian pembiayaan *invoice syariah* untuk UKM pada PT. Investree di masa pandemi Covid-19.

b. Bagi Regulator

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat menjadi masukan dan pertimbangan ketika merancang kebijakan mengenai strategi pengembangan UKM melalui pembiayaan *invoice syariah* di masa pandemi Covid-19, serta mengetahui efektivitas pemberian pembiayaan *invoice syariah* untuk UKM pada PT. Investree di masa pandemi Covid-19.

c. Bagi Para *Lender* dan *Borrower*

Memberikan informasi yang dapat digunakan sebagai rujukan serta pertimbangan bagi para *Lender* sebelum memberikan pembiayaan dan *Borrower* sebelum mengajukan pembiayaan kepada PT. Investree dengan memperhatikan apakah di masa pandemi Covid-19 ini PT. Investree mempunyai strategi dalam pengembangan UKM melalui pembiayaan *invoice syariah*, serta mengetahui efektivitas pemberian pembiayaan *invoice syariah* untuk UKM pada PT. Investree di masa pandemi Covid-19.