

## **BAB V**

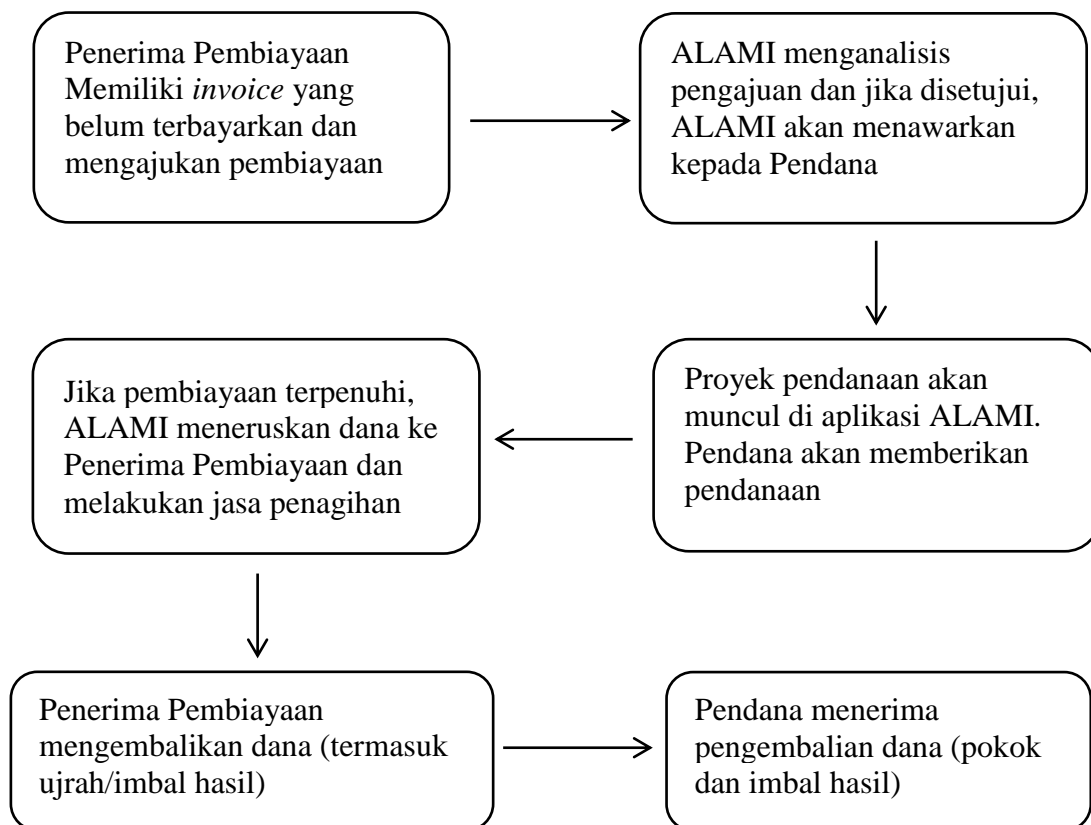
### **ANALISA DAN PEMBAHASAN**

Penulis akan melakukan analisis terhadap pembahasan dari data yang telah dikumpulkan. Metode yang pengumpulan data yang digunakan adalah observasi dan wawancara sebagai metode untuk mendapatkan informasi yang lebih akurat dan terpercaya langsung dari beberapa karyawan ALAMI SHARIA dan juga pengguna ALAMI SHARIA. Lalu dari data yang telah didapatkan, penulis akan merangkum jawaban dari para naraasumber dan hasil dari obeservasi yang telah dilakukan dan memfokuskan pada bagian yang berkaitan dengan fokus penelitian disebut juga sebagai reduksi data. Selanjutnya dengan dilakukannya reduksi data, akan diuraikan dalam bentuk tesk naratif sesuai dengan pokok permasalahan yang menghasilkan infomasi tersusun dan kemudian penarikan kesimpulan dari penelitian ini.

#### **V.1 Model Pembiayaan di ALAMI SHARIA**

##### **1. *Invoice Financing***

*Invoice Financing* yang merupakan model pembiayaan berdasarkan invoice yang sudah ditagihkan, dimana peminjam dana memiliki tanggungan untuk melunasi invoice dan tidak berkesanggupan untuk melunasinya, sehingga ALAMI SHARIA hadir untuk menalangi dana *invoice* tersebut. Akad yang digunakan pada invoice financing adalah Wakalah bil Ujrah dan Qard, lalu besaran Ujrah yang dapat diterima oleh pendana berkisar 14 – 18% per tahun, serta biaya untuk *market place fee* ALAMI SHARIA sekitar 2 – 4 % per pencairan Berikut ini adalah skema alur pembiayaan Invoice Financing :



## 2. *Purchase Order Financing*

*Purchase Order Financing* merupakan pembiayaan untuk membiayai pesanan atau surat perintah kerja pengadaan barang dari pihak ketiga, pembiayaan dari awal kerja dilakukan. Akad yang digunakan yaitu Musyarakah dan Murabahah, lalu besaran margin yang dapat diterima oleh pendana berkisar 14 – 18% per tahun, serta biaya untuk *market place fee* ALAMI SHARIA sekitar 2 – 4 % per pencairan, mengenai skema pembiayaan alurnya masih sama seperti dengan *invoice financing*, yang menjadi pembeda yaitu pembiayaan yang dilakukan dari awal proyek kerja dilakukan.

## 3. *Community Based Financing*

*Community Based Financing* merupakan pembiayaan yang diberikan kepada anggota komunitas dengan skema pembayaran dikoordinasikan melalui pengurus komunitas. Yang dimaksudkan oleh ALAMI SHARIA mengenai pembiayaan ini merupakan sebuah ekosistem untuk pembiayaan, terkait dengan model pembiayaan yang dipakai dalam *Community Based*

*Financing* ini tentunya dua produk pembiayaan yang tadi sudah dijelaskan yaitu *Invoice Financing* dan *Purchase Order Financing*.

## V.2 Mekanisme Penyaluran Pembiayaan Di ALAMI SHARIA

### V.2.1 Startegi Pemasaran

#### 1. Segmentasi Pasar

Pada penelitian yang telah dilakukan segmentasi pasar di ALAMI SHARIA yaitu perusahaan yang sudah berbentuk PT/CV maupun UMKM yang membutuhkan modal untuk menjalankan usaha mereka, dan pastinya usaha yang dijalankan tidak bertentangan syariah. Pernyataan yang disampaikan Bapak Rona Utama Yonanda selaku *Head of Commercial Financing & Watchlist* ALAMI SHARIA mengenai segmentasi pasar yaitu:

Segmentasi yang pasti harus berbentuk entitas perusahaan PT/CV, lalu yang tidak bertentangan dengan asas syariah terkait dengan industrinya maupun aktivitas keuangannya. Kemudian perusahaan yang kami anggap *preferable* bagi ALAMI.

Seperti yang sudah disampaikan oleh Bapak Rona bahwa segmentasi pasar yang ada pada ALAMI SHARIA adalah perusahaan yang telah berbentuk PT/CV yang tidak bertentangan dengan syariat islam

#### 2. *Targetting* atau Sasaran

Langkah berikutnya setelah adanya segmentasi pasar yaitu menentukan target. Target yang ingin dicapai oleh ALAMI SHARIA yaitu memperluas literasi fintech berbasis syariah dan diharapkan dapat memiliki kebermanfaatan menuju *Hijra Financial*, dan membentuk sebuah ekosistem yang saling berkesinambungan. Pertanyaan yang diberikan kepada Bapak Rio Chaniado Anggara dan Thufeil Muhammad Tyansyah selaku *Tim Strategic Community* ALAMI SHARIA mengenai target yaitu:

Sasaran tidak hanya perusahaan yang sudah besar saja namun perusahaan yang masih memulai bisnis. Dalam ALAMI SHARIA sendiri kita terdapat Arqam *Accelerator* sebagai wadah untuk menunjang terciptanya sebuah ekosistem yang dimana ingin menciptakan masyarakat untuk menjadi pengusaha yang berbasis syariah.

Berdasarkan jawaban yang disampaikan oleh Bapak Rio bahwa target yang ingin dicapai oleh ALAMI SHARIA memperluas literasi Fintech berbasis syariah dan diharapkan dapat memiliki kebermanfaatan menuju

Hijra *Financial*, dan membentuk sebuah ekosistem yang saling berkesinambungan.

### 3. *Positioning* atau Posisi Pasar

ALAMI SHARIA merupakan perusahaan P2P yang berbasis syariah, yang memiliki berbagai macam jenis produk pembiayaan. Pertanyaan yang diberikan kepada Bapak Syahadatan Beva Agdesuri selaku *Talent Management and People Development Manager* ALAMI SHARIA tentang posisi pasar yaitu:

Posisi pasar di pada dasarnya ALAMI SHARIA perusahaan yang memfasilitasi pembiayaan UMKM yang kurang terlayani melalui layanan keuangan inovatif untuk membantu mereka tumbuh, akses pembiayaan yang mendorong pertumbuhan ekonomi.

Berdasarkan pernyataan yang telah disampaikan oleh Bapak Beva dapat diidentifikasi bahwa ALAMI SHARIA sendiri dibentuk untuk memberikan pembiayaan dan memfasilitasi para pelaku UMKM yang ingin mengembangkan bisnis mereka, tidak hanya itu ALAMI SHARIA juga bertekad untuk membangun literasi keuangan syariah kepada masyarakat.

## V.2.2 Alur Pembiayaan

Pada ALAMI SHARIA memiliki 4 (empat) langkah/alur pembiayaan, yaitu:

### 1. Pendaftaran Akun ALAMI SHARIA

Langkah awal yang harus dilakukan oleh calon penerima pembiayaan yaitu mendaftarkan diri untuk membuat akun ALAMI SHARIA, bisa melalui *website* ataupun aplikasi ALAMI SHARIA. Setelah memiliki akun, selanjutnya ialah melengkapi persyaratan dokumen-dokumen yang dibutuhkan, antara lain adalah e-KTP dan NPWP pendiri perusahaan, dokumen tagihan (*invoice*) kepada pemberi kerja/*payor*, Berita Acara Serah Terima (BAST) Pekerjaan, Faktur Pajak atas *invoice* yang diajukan, *Invoice historis* dan faktur pajak yang sudah pernah terbayar, Berita Acara Uji teknis (jika dipersyaratkan dalam kontrak), Dokumen lainnya (jika dipersyaratkan dalam kontrak), Akta pendirian s.d. perubahan terakhir (berikut SK Kemenuhman), Nomor Induk Berusaha,

Laporan Keuangan 3 tahun terakhir, Mutasi rekening koran 6 bulan terakhir.

## 2. Validasi

Setelah mendaftar dan melengkapi dokumen-dokumen, tim *Risk Analyst* ALAMI SHARIA akan melakukan *assesment*. Seperti yang disampaikan langsung oleh bapak Rona yaitu:

*Assesment* yang dilakukan lengkap mulai dari kualitatif dan kuantitatif, yang kualitatif bisa dilihat dari background pemiliknya, dari industri yang seperti apa, saat ini akan ada beberapa industri yang kurang begitu bagus, alasan mengajukan pembiayaan logis atau tidak dan lain sebagainya.

Penjelasan mengenai proses analisis dari segi kuantitatif membahas mengenai keuangan, kondisi keuangan secara umum, proyek yang dibiayai *profitable* atau tidak, kemudian profil *borrower*, lalu pengecekan terhadap pemberi proyek. Lalu pada umumnya di fintech P2P *Lending* akan mengeluarkan *scoring* yang menghasilkan tingkat resiko jadi seperti ada *rating* hasil *assesment* calon *borrower* misalnya A sampai E dimana A itu bagus dan E yang kurang bagus, dampak yang dihasilkan adalah *return* yang akan ditawarkan kepada calon pendana

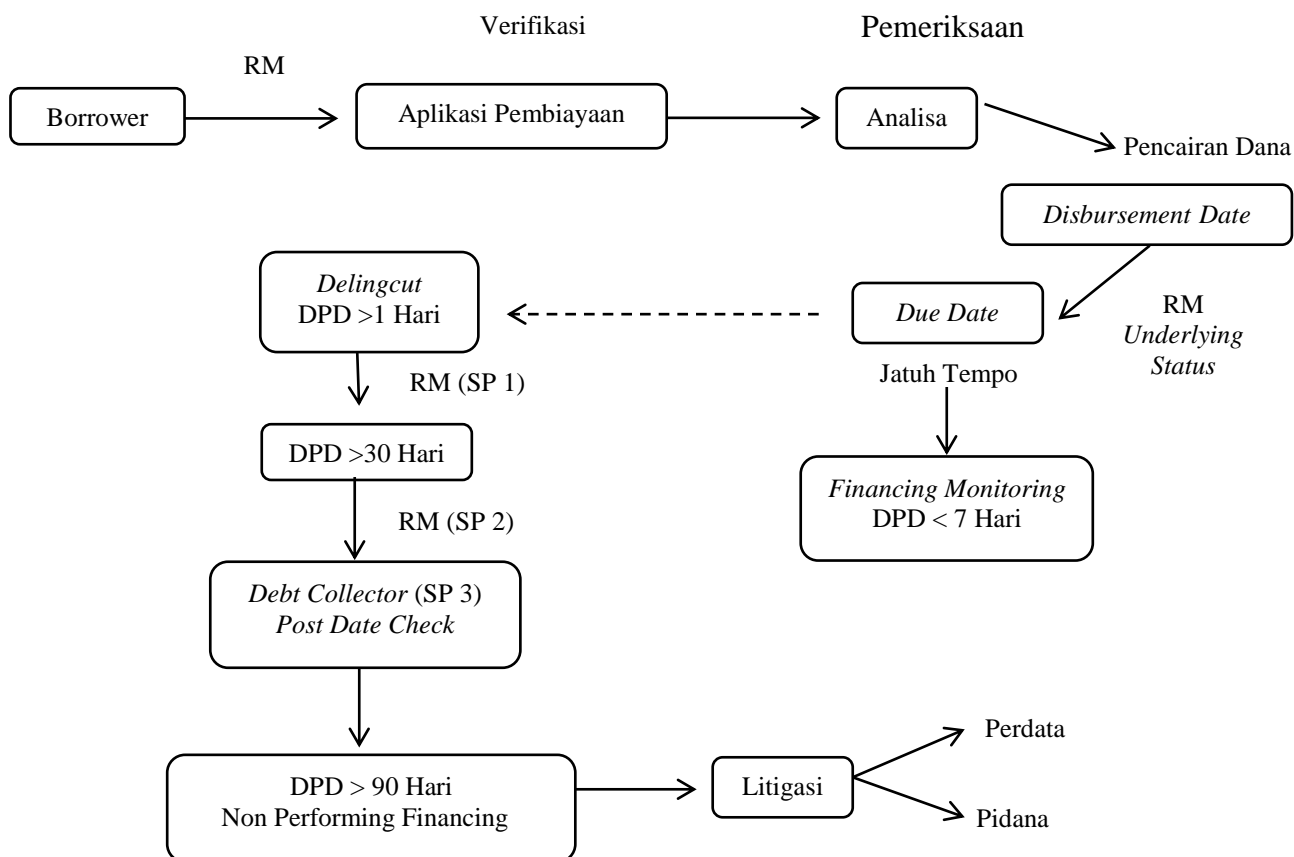
## 3. Penawaran

Setelah mendapatkan hasil *assesment* dari tim *Risk Analyst* dan mendapatkan Pendana, langkah selanjutnya adalah melakukan *campaign* dengan *borrower* mengirim hasil yang telah ditentukan berupa surat penawaran

## 4. Pencairan Dana

Apabila penawaran yang dilakukan oleh ALAMI SHARIA disetujui oleh *borrower*, maka langkah selanjutnya adalah pencairan dana. Sebelum dilakukan pencairan dana pihak ALAMI SHARIA dan pihak *borrower* akan melakukan akad secara digital sesuai dengan produk pembiayaan yang diajukan.

### V.2.3 Mekanisme Monitoring Pasca Pembiayaan



Keterangan:

- RM = *Risk Management*

- DPD = *Day Past Due*

## V.3 Efektivitas Penyaluran Dana

### V.3.1 Ketepatan Waktu

Pengaturan waktu dapat menentukan keberhasilan kegiatan yang dilakukan dalam suatu organisasi. Menggunakan waktu yang tepat akan meningkatkan efektivitas pencapaian tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya. Dari penjelasan tersebut, dapat dilihat langsung dari ketepatan waktu yang dijalankan oleh ALAMI SHARIA maupun UMKM yang menerima pembiayaan dalam proses penyaluran dan pengembalian dana. Pada penjelasan dari Bapak Mukti selaku

Sabrina Azzahra, 2023

ANALISIS EFEKTIVITAS MODEL PEMBIAYAAN SYARIAH DALAM PENGEMBANGAN UMKM:  
STUDI PADA FINTECH ALAMI SHARIA

UPN Veteran Jakarta, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Ekonomi Syariah  
[www.upnvj.ac.id-www.library.upnvj.ac.id-www.repository.upnvj.ac.id]

*Head of Risk Management*, beliau menjelaskan prosedur pengawasan terhadap borrower (penerima pembiayaan) dalam pengembalian dana, beliau menyampaikan:

Pada monitoring itu sendiri ada 3 (tiga) stream yang pertama adalah *before disbursement, after disbursement*, dan *due date* (jatuh tempo). Pada saat jatuh tempo nanti ada tim *Financing Monitoring* yang berfungsi pada DPD (*Due Past Date*) < 7 hari, jadi sebelum 7 hari menuju jatuh tempo tim *Financing monitoring* ini akan terus mengecek pekerjaan tim *Risk Management* apakah benar atau tidak dalam mengawasi borrower tersebut.

Penjelasan apabila terjadi telat pembayaran DPD > 1 hari maka akan diberikan Surat Peringatan 1 oleh tim *Risk Management*, apabila terjadi DPD > 30 hari maka akan diberikan Surat Peringatan 2, dan apabila lebih dari itu maka akan masuk *Collection (Debt Collector)* dan akan diberikan Surat Peringatan 3 dan eksekusi PDC (*Post Dated Check*) atau giro mundur. Dan apabila DPD > 90 hari akan masuk ke NPF (*Non Performing Financing*) dan akan dilakukan pendekatan melalui Litigasi (Jalur Hukum) ada yang masuk ke Perdata atau Pidana.

Lalu penulis juga mendapatkan penjelasan dari pihak UMKM sebagai borrower mengenai pengembalian dana, Bapak Geo Fikri dari PT. Mahaka Gemilang Indonesia menyatakan bahwa perusahaannya tidak pernah terjadi kegagalan atau telat dalam pengendalian dana karena bisnis usaha mereka yang berjalan dengan lancar. Kemudian penjelasan yang disampaikan oleh UMKM berikutnya yaitu bapak Marzuki juga menyampaikan bahwa perusahaannya juga tidak pernah terjadi kegagalan atau telat dalam pengendalian dana, dan semuanya berjalan lancar.

### **V.3.2 Ketentuan Biaya**

Ketentuan biaya berarti bahwa tidak akan ada kekurangan atau kelebihan dana sampai suatu kegiatan dapat dilakukan dan diselesaikan dengan baik. Penentuan parameter satuan biaya merupakan bagian dari efisiensi. Penjelasan yang didapat dari pihak ALAMI SHARIA mengenai ketentuan biaya yang diberikan oleh ALAMI SHARIA terhadap *borrower* yang disampaikan langsung oleh bapak Rona selaku *Head of Commercial Financing & Watchlist* beliau menyampaikan:

Sabrina Azzahra, 2023

**ANALISIS EFEKTIVITAS MODEL PEMBIAYAAN SYARIAH DALAM PENGEMBANGAN UMKM: STUDI PADA FINTECH ALAMI SHARIA**

UPN Veteran Jakarta, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Ekonomi Syariah  
[www.upnvj.ac.id-www.library.upnvj.ac.id-www.repository.upnvj.ac.id]

Apabila registrasi semua persyaratan dokumen sudah lengkap maka akan dilakukan *assesment*, yang dilakukan dimana misal projek A dari nilai kontrak 2 Miliar dengan kebutuhan pembiayaan 1 Miliar, lalu dari 1 Miliar tersebut kita *assesment*, kita (ALAMI SHARIA) bisa biayai umumnya 80% dari HPP (Harga Pokok Produksi) yaitu 800 juta.

### V.3.3 Penentuan dalam pengukuran

Dengan menentukan kriteria yang telah ditentukan sebelumnya menyatakan keefektifan kegiatan yang akan bertanggung jawab atas kinerja organisasi. Penjelasan yang penulis dapat dari ALAMI SHARIA dijelaskan oleh beberapa tim, salah satunya yang disampaikan langsung oleh Pak Rona selaku *Head of Commercial Financing & Watchlist* dimana pada ALAMI SHARIA itu sendiri tidak dapat menerima ajuan pembiayaan yang bertentangan dengan syariah seperti alkohol, rokok dan lain-lain. Pak Rona juga menyampaikan mengenai metode *assesment* yang dilakukan oleh ALAMI SHARIA yaitu:

Rating hasil *assesment* calon *borrower* misalnya A sampai E dimana A itu bagus dan E yang kurang bagus, *impact* yang dihasilkan adalah *return* yang akan ditawarkan kepada calon pendananya. Dan juga penjelasan yang disampaikan oleh Bapak Mukti selaku *Head of Risk Management*, beliau menyampaikan bagaimana tugas-tugas yang dilakukan oleh tim Risk Management yang dimulai sejak awal calon *borrower* mengajukan pendanaan hingga menjadi *borrower* dan melakukan pengawasan penuh sampai *Due Date* (jatuh tempo) pengembalian dana.

### V.3.4 Penentuan pikiran

Penentuan pikiran akan membawa efisiensi dan memaksimalkan efek kesuksesan yang telah lama ditunggu-tunggu. Penjelasan mengenai pemikiran dari ALAMI SHARIA yang ingin menciptakan sebuah Ekosistem dijelaskan oleh bapak Beva selaku *Talent Management and People Development Manager*, beliau menyampaikan:

Mengenai ekosistem ALAMI Group, itu di dalamnya ada Bank Hijra, ada ALAMI P2P, Arqam *Accelerator*, dan ALAMI *Institute*. Dari keempat ini semuanya saling berkesinambungan.





Gambar 10. Gambar penjelasan Ekosistem di ALAMI Group

Sumber : Company Profile ALAMI SHARIA (2023)

### V.3.5 Tekad untuk menyelesaikan tugas

Keberhasilan kegiatan organisasi sangat dipengaruhi oleh kemampuan pemimpin, salah satunya adalah kemampuan memberikan instruksi yang jelas dan mudah dipahami kepada karyawan, agar tidak merugikan organisasi. Untuk penjelasan mengenai tekad menyelesaikan tugas, penulis beruntung dapat mewawancarai dua *head* Tim yaitu bapak Rona selaku *Head of Commercial Financing & Watchlist* dan juga bapak Mukti selaku *Head of Risk Management* dari kedua sosok pemimpin dari masing-masing tim, penulis melakukan analisis dari latar belakang mereka yang sangat luar biasa, seperti bapak Rona selaku *Head of Commercial Financing & Watchlist* yang sudah memiliki pengalaman yang lumayan lama di Bank Syariah, dan beliau juga memiliki berbagai macam jenis sertifikasi mulai dari *financial accounting*, *risk management*, hingga *training leadership*.

Lalu penulis juga melakukan analisis latar belakang yang dimiliki oleh bapak Mukti selaku *Head of Risk Management* mulai dari pendidikan yang beliau tempuh, beliau mendapatkan gelar *Bachelor of Commerce (B.Com) International Finance* pada Bangalore University di India, dan mendapatkan gelar *Master of Management* di University of Melbourne. Dan pengalaman kerja beliau yang sudah bertahun-tahun di bidang *financial data analyst*.

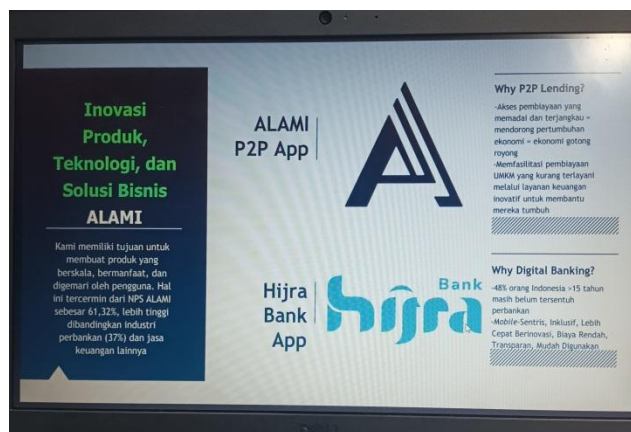
Sabrina Azzahra, 2023

ANALISIS EFEKTIVITAS MODEL PEMBIAYAAN SYARIAH DALAM PENGEMBANGAN UMKM:  
STUDI PADA FINTECH ALAMI SHARIA

UPN Veteran Jakarta, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Ekonomi Syariah  
[www.upnvj.ac.id-www.library.upnvj.ac.id-www.repository.upnvj.ac.id]

### V.3.6 Tujuan

Dalam tujuan yaitu kegiatan yang dilakukan oleh suatu organisasi untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan sebelumnya. Sasaran yang ditetapkan dengan jelas akan sangat mendukung efektivitas pelaksanaan kampanye, terutama yang berfokus pada jangka panjang. Dari seluruh narasumber ALAMI SHARIA yang diwawancarai oleh penulis, keseluruhan menjawab pertanyaan mengenai tujuan dari ALAMI SHARIA yaitu untuk membuat produk yang berskala, bermanfaat, dan digemari pengguna, lalu sudah pasti ingin *support* UMKM untuk mendapatkan modal dan mampu membuat *scale up* UMKM di Indonesia, dan juga ingin menciptakan ekosistem Hijra atau juga menambahkan literasi keuangan syariah kepada masyarakat Indonesia.



Gambar 11. Gambar penjelasan Tujuan ALAMI SHARIA

Sumber : Company Profile ALAMI SHARIA (2023)

### V.3.7 Penetapan Tujuan

Penetapan tujuan dapat ditentukan oleh individu atau organisasi dan akan menentukan berhasil tidaknya kegiatan organisasi tersebut. Demikian pula, jika tujuan tidak ditetapkan secara tepat, juga akan menghambat perkembangan berbagai aktivitas dalam organisasi. Dari hasil wawancara dengan tim *Strategic Community* yang disampaikan oleh bapak Thufeil yaitu:

Kita (ALAMI SHARIA) memiliki tim khusus yaitu *Strategic Community*, jadi market tidak hanya ditawarkan *hard selling* tetapi juga *soft selling* dengan cara aktif kegiatan, keliling ke berbagai komunitas, jadi tidak hanya jualan saja namun juga ada aktivasi pemberdayaan yang kita lakukan.

Sabrina Azzahra, 2023

ANALISIS EFEKTIVITAS MODEL PEMBIAYAAN SYARIAH DALAM PENGEMBANGAN UMKM:  
STUDI PADA FINTECH ALAMI SHARIA

UPN Veteran Jakarta, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Ekonomi Syariah  
[www.upnvj.ac.id-www.library.upnvj.ac.id-www.repository.upnvj.ac.id]

Penjelasan dari pihak *borrower* yaitu PT. Mahaka Gemilang Indonesia mengenai alasan memilih ALAMI SHARIA itu karena sebelum menggunakan ALAMI SHARIA bapak Geo Fikri selaku bagian *Finance* pada PT. Mahaka Gemilang Indonesia sudah mengetahui mengenai pembiayaan syariah karena beliau sebelumnya pernah bekerja di Bank Syariah. Alasan utama PT. Mahaka Gemilang Indonesia mengajukan pembiayaan yaitu membutuhkan support dana, alasan lainnya karena perusahaan ini belum berusia 2 tahun sehingga tidak dapat mengajukan pembiayaan pada bank, lalu memilih pembiayaan pada ALAMI SHARIA karena tidak menggunakan jaminan *fix* aset.

Penjelasan berikutnya dari *borrower* yaitu bapak Marzuki yang menyampaikan alasannya menggunakan ALAMI SHARIA karena sebelumnya beliau merupakan penerima pembiayaan dari bank, beliau mengetahui ALAMI SHARIA dari pegawai Bank yang sudah beliau percayai, kemudian pegawai tersebut pindah kerja dan menawarkan pembiayaan di ALAMI SHARIA yang ternyata lebih ringkas dan prosesnya lebih cepat dibandingkan melalui bank.