

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### A. Latar Belakang Penelitian

Perkembangan teknologi yang berkemajuan meningkatkan kualitas masyarakat pada perubahan gaya hidup seperti komunikasi, pekerjaan dan transaksi. Hal ini, disebabkan oleh adanya kemajuan *Fintech* yang dapat memberikan pelayanan kebutuhan secara *Invoismen*, produktif, asuransi dan konsumtif. *Fintech Syariah* mendukung pergerakan dan pertumbuhan pada sektor jasa keuangan dengan memberikan kontribusi secara signifikan terhadap perekonomian Indonesia (Baihaqi, 2018). Pinjaman *peer to peer syariah* adalah penyediaan layanan keuangan berdasarkan prinsip syariah yang mempertemukan pemberi pinjaman dan penerima pinjaman dengan menggunakan perjanjian dalam bentuk akad pembiayaan melalui sistem elektronik. Hal ini berpotensi membuka peluang baru bagi UMKM Indonesia untuk meningkatkan akses permodalan (Wulandari, 2018).

Pembiayaan platform Alami Sharia *peer to peer lending Syariah* merupakan jenis pembiayaan usaha yang berbasis Syariah Alami Sharia menggunakan sistem *invoice financing* yang dimana calon penerima dana (*beneficiary*) harus memiliki bukti tagihan sehingga dapat mengajukan pendanaan ke perusahaan *alami Sharia* serta di dalam tenor yang telah ditentukan. Di dalam pembiayaan usaha menggunakan fitur pinjaman *invoice financing* yang minimal Rp.50.000.000 dan maksimal Rp.2.000.000.000, dengan nilai pembiayaan yang disalurkan berdasarkan pada nilai *invoice* yang dimiliki calon penerima pembiayaan maksimal 80% yang dapat mendanai dari nilai *invoice* yang dimiliki. Berdasarkan bukti tagihan *invoice alami Sharia* memberikan pembiayaan dengan akad *wakalah bil ujah* yang disertai dengan dana talangan yang menggunakan akad *qardh* (Dwi Wahyudi, 2020).

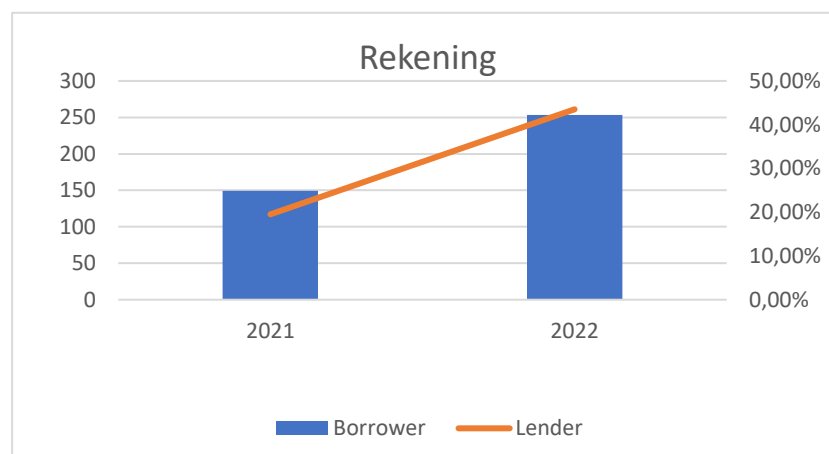
Pembiayaan usaha *peer to peer lending* Syariah ini, diatur oleh peraturan Otoritas Jasa Keuangan (POJK) No.77/POJK.01/2016 tentang peraturan layanan peminjaman uang berbasis online. Peraturan ini, untuk melindungi keamanan data dan privasi data pada konsumen. Hal ini, mencegah dari tindakan pencucian uang dan pendanaan kelompok teroris kemudian menstabilkan sistem layanan keuangan dan koordinasi manajemen perusahaan *Financial Technology* (Otoritas Jasa Keuangan, 2016). Pinjaman *peer to peer lending* Syariah dapat didefinisikan sebagai sarana alternatif yang berpotensi menjadi sumber pembiayaan bagi masyarakat, khususnya usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM).

Pada pembiayaan *Fintech peer to peer lending* Syariah sehingga, *lender* (peminjam) dapat memperhatikan enam resiko dan cara mitigasi resiko diantara lainnya; resiko kredit, resiko investasi, ekuitas, resiko pasar, resiko likuiditas, resiko tingkat bagi hasil dan resiko operasional. Sedangkan mitigasi resiko pembiayaan *Fintech Syariah* ada beberapa antara lain: a). melakukan penjadwalan pembayaran (*reschedulling*); b) restrukturisasi pembiayaan (*restructuring*); c) eksekusi jaminan atau bahkan penghapusan (*whrite-off*) pembiayaan (R. Muhammad & Nissa, 2020).

Kemudahan merupakan penggunaan layanan *peer to peer lending* yang sangat mudah diakses, baik secara pembiayaan. Hal ini, menimbulkan resiko tersendiri pada layanan *peer to peer lending* untuk melindungi kepentingan konsumen dengan memberikan jaminan berupa keamanan dana serta menjaga stabilitas sistem keuangan maka pemberian pembiayaan *peer to peer lending*, dibatasi paling banyak Rp.2.000.000 (Dua Miliar Rupiah). Pada *Theory of Consumer Choice and Demand* menyatakan bahwa konsumen akan memilih berdasarkan kepuasan dan kenyamanan layanan, kemudahan dalam penggunaan dan aksesibilitas serta manfaat yang diperoleh pengguna (Au & Kauffman, 2008) . Hal ini, sesuai dengan penelitian (Davis, 1989) tentang perilaku pengguna (*user behaviour*) dan penerima pengguna (*user acceptance*) terhadap teknologi informasi yang berdasarkan

kegunaan (*usefulness*) dan kemudahan dalam pemakaian (*ease of use*) atau TAM (*Technology acceptance model*).

Menurut Sri Susilo (2005; Anonim, 2004) dalam (Susilo, 2010)), ada beberapa masalah yang dihadapi oleh UMKM, termasuk rendahnya produktivitas. Kualitas sumber daya manusia yang rendah dan kemampuan kewirausahaan yang rendah dari bisnis skala mikro. Selain itu, UMKM menghadapi tantangan dalam meningkatkan daya saing dan produktivitas mereka. Sedangkan menurut (Sri Susilo, 2007) menyatakan bahwa terdapat permasalahan UMKM terkait dengan keterbatasan akses permodalan, keterbatasan akses pasar, dan keterbatasan terhadap akses informasi sumber daya. Demikian permasalahan yang dihadapi oleh para UMKM dengan adanya perkembangan Teknologi *Financial* sebagai sarana untuk mendapatkan modal. Sehingga, dapat memudahkan UMKM dalam menjalankan usahanya dan memberikan modal usaha kepada nasabah UMKM berupa kelayakan jaminan yang cukup kredibel melalui pengajuan pinjaman di perusahaan *peer to peer lending Syariah* yang sesuai dengan prinsip Syariah. Pengajuan modal usaha ini, tidak mengharuskan nasabah melakukan transaksinya ke bank akan tetapi dapat diakses melalui aplikasi *smartphone*; manfaat lain yang dirasakan pelaku UMKM adalah proses pencairan dana pinjaman yang cepat (Syafitri & Latifah, 2023).



Sumber: (OJK, 2022)

Diagram 1.1 Jumlah penyaluran Pinjaman Fintech 2021-2022

Pada diagram 1.1 menunjukkan bahwa jumlah penyaluran pinjaman *Fintech Lending* sebesar 19,52% dan dari tahun sebelumnya sebesar Rp.13,60 triliun, mengalami peningkatan sebesar 43,52% pada Desember 2022. Hal ini, menunjukkan bahwa adanya kegiatan *peer to peer lending Syariah* memberikan manfaat dan kemudahan bagi masyarakat yang membutuhkan dana pinjaman. Sehingga, keuntungan yang didapat peminjam (*lender*) satu hal yang menarik minat masyarakat untuk menggunakan pembiayaan *peer to peer lending Syariah*. Tingkat resiko dan keamanan di dalam meminjam pada layanan *peer to peer lending Syariah* mempengaruhi masyarakat untuk melakukan pinjaman tersebut (Khoirun Nisa & Aslamatis Solekah, 2022). Hal ini, dapat dilihat dari tingkat jumlah rekening dalam pemberi pinjaman (*lender*) dan penerima pinjaman (*borrower*) disetiap bulan desember tahun 2021 berjumlah rekening (*lender*) sebanyak 241,672 di provinsi DIY. Sedangkan pada Desember tahun 2022 rekening (*lender*) mengalami penurunan 1,04%, jika dibandingkan dengan tahun sebelumnya lebih unggul dibandingkan ditahun 2022. Berdasarkan jumlah rekening penerima pinjaman (*borrower*) bulan Desember 2021 mengalami penurunan sejumlah 149,31 akan tetapi pada bulan Desember tahun 2022 mengalami kenaikan sejumlah 253,39 sehingga dalam selama satu tahun jumlah rekening *borrower* meningkat sebesar 58% (OJK, 2022).

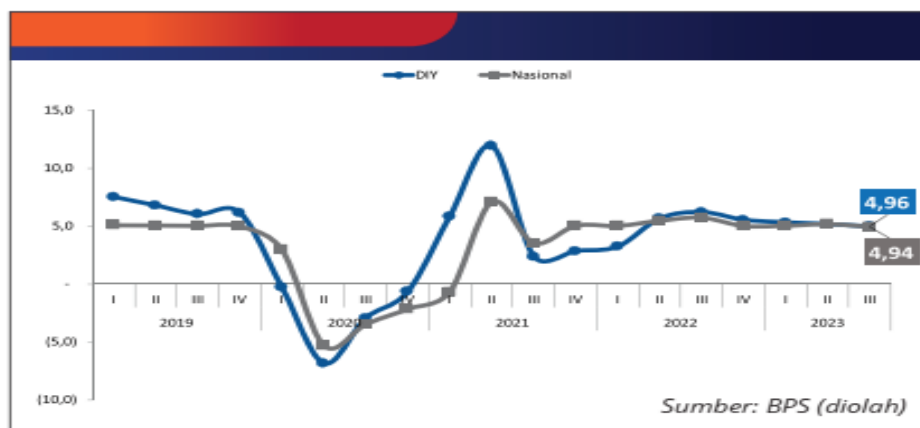
Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) merupakan salah satu jenis kegiatan perekonomian yang dilakukan oleh perorangan maupun badan usaha yang bergerak di bidang perekonomian. Kelompok UMKM merupakan kelompok-kelompok usaha kecil sampai dengan menengah di DIY, menurut Bappeda DIY menunjukkan peningkatan jumlah UMKM di Yogyakarta dari tahun ke tahun, mulai tahun 2016 sebanyak 226.211 UMKM menjadi 342.924 pada tahun 2022, dan meningkat secara signifikan UMKM Yogyakarta sebanyak 331.241 pada tahun 2023. Hal ini berdasarkan data Tabel tahunan Dinas Koperasi dan UKM DIY Tabel 1.1 sebagai berikut:

**Tabel 1. 1 Data Tahunan Dinas Koperasi dan UKM Tahun 2019-2023**

No	Bidang Urusan	Elemen	Tahun					Satuan
			2019	2020	2021	2022	2023	
1	Koperasi dan UKM	Usaha Mikro	143.385	188.033	318.892	324.745	329.132	Unit
2	Koperasi dan UKM	Usaha Kecil	65.533	58.980	16.061	16.069	16.069	Unit
3	Koperasi dan UKM	Usaha Menengah	39.581	30.664	2.107	2.110	2.109	Unit
4	Koperasi dan UKM	Jumlah UKM	248.499	277.677	337.060	342.924	347.310	Unit

Sumber : Bappeda DIY

Dilihat dari data tersebut UMKM memiliki peranan yang besar di dalam meningkatkan produktivitas dan memajukan laju pertumbuhan ekonomi sebagai sumber pendapatan bagi masyarakat dan penyedia lapangan pekerjaan untuk banyak tenaga kerja (Fadhilah & Pratiwi, 2021).



**Grafik 1.1. Pertumbuhan Ekonomi Triwulan III 2023 DIY dan Nasional**

Sumber: (Informasi Bank Indonesia DIY, 2016)

Berdasarkan data Dinas Koperasi dan UKM DIY kondisi perekonomian nasional dan juga kondisi perekonomian wilayah DIY menunjukkan bahwa dari tahun 2019-2023 jumlah UMKM terus meningkat maka keadaan perekonomian semakin baik. Pertumbuhan UMKM di DIY didorong oleh faktor Yogyakarta sebagai kota pelajar, budaya, pariwisata dan kota kreatif sehingga di dalam industri kreatif dapat berkembang sebagai pelengkap wisata dan objek wisata yang menghasilkan kerajinan

industri sebagai alat magnet yang kuat untuk para wisatawan baik dari lokal maupun mancanegara (Razak, 2022).

Pada grafik 1.1 pada triwulan III tahun 2023 menunjukkan pertumbuhan ekonomi sebesar 4,96% (*yoy*) pertumbuhan ekonomi di DIY pada tahun 2023 masih mampu untuk melanjutkan pertumbuhan secara positif. Akan tetapi, Pertumbuhan PRDB DIY pada triwulan III tahun 2023 relatif melambat dari triwulan II tahun 2023 sebesar 5,16% (*yoy*). Sehingga dapat diperkirakan mengalami penguatan konsumsi rumah tangga secara bertahap dengan seiringnya waktu maka akan pulih mobilitasnya. Penyebab, dari perlambatan perekonomian DIY yaitu berkelanjutannya ketegangan geopolitik yang memicu fregmentasi perekonomian sehingga pada kebijakan moneter menjadi agresif, isu ketahanan pangan yang diakibatkan oleh *cost-push*, krisis iklim berpengaruh terhadap inflasi pangan jenis impor, menjaga daya beli masyarakat dan mendorong penguatan *social finance*.

Penelitian sebelumnya mengenai penerimaan teknologi informasi sudah banyak yang dilakukan. Teori yang dikemukakan oleh Davis (1986) menyatakan bahwa TAM merupakan adaptasi dari TRA yang dirancang khusus untuk memodelkan penerimaan pengguna terhadap sistem informasi. Tujuan dari TAM adalah untuk memberikan penjelasan mengenai faktor-faktor penentu adopsi komputer secara umum, menjelaskan perilaku pengguna dalam teknologi informasi yang berbeda dengan komputer pengguna yang beragam. Namun, dalam fokus utamanya, TAM memberikan dasar untuk mengeksplorasi dampak faktor eksternal terhadap keyakinan, sikap, dan niat internal. Dengan cara ini, TAM dapat dibangun sebagai cara untuk mengidentifikasi masalah pada sejumlah kecil variabel mendasar yang berkaitan dengan faktor kognitif dan afektif yang menentukan penerimaan dan penggunaan komputer TRA. TRA sebagai konteks dimodelkan untuk konteks teoritis dengan beberapa adaptasi melalui pendekatan TRA berdasarkan teori dan bukti tujuan TAM.

Teori TAM berpendapat bahwa ada dua keyakinan spesifik, persepsi kegunaan dan persepsi kemudahan penggunaan. Menurut perspektif TAM yang kedua, fungsi utilitas yang dirasakan adalah probabilitas subjektif bahwa calon pengguna akan menggunakan produk tertentu dalam suatu sistem aplikasi yang dapat meningkatkan kinerja pekerjaannya dalam posisi organisasi. Hubungan antara sikap terhadap penggunaan dan niat berperilaku (*Attitude toward using & Behavioral Intention to use*) dalam TAM dianggap semua manusia membentuk niat untuk melakukan perilaku yang mempunyai pengaruh positif (Davis, 1989).

Integrasi TAM dan TPB merupakan teori pengintegrasian dua elemen TPB ke dalam model TAM untuk mengatasi kelemahan model TAM yaitu ketidakmampuan mengendalikan perilaku pengguna sistem informasi. Penelitian sebelumnya, Lu (2010), menggabungkan TPB dan TAM untuk menguji model adopsi pembayaran pajak online di Taiwan. Integrasi bertujuan untuk menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku manusia (tujuan TPB) serta menganalisis penerimaan teknologi (tujuan TAM). Hasilnya menunjukkan bahwa integrasi TAM dan TPB cocok untuk penelitian penerimaan sistem (Lu et al., 2010), hasil dalam penelitiannya menunjukkan positif dan dapat mempengaruhi minat di dalam pinjaman antara sesama. Namun, pengaruh sosial tidak mempengaruhi minat pada pinjaman antara sesama Syariah (Shomad & Purnomosidhi, 2012).

Faktor yang mempengaruhi minat pelaku UMKM berasal dari sikap religious pengguna layanan *peer to peer lending* syariah yang tidak menginginkan adanya unsur riba dalam pinjaman tersebut. Hasil penelitian ini sejalan dengan hasil penelitian (Nuriska et al., 2018), Faridha (2019) dalam (Hasibuan, 2021) yang menyatakan bahwa variabel *social influence* tidak berpengaruh terhadap *behavior intention*. Hasil penelitian ini juga tidak sejalan dengan model UTAUT2 yang menyatakan *social influence* merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi minat menggunakan layanan *Fintech peer to peer lending* Syariah. Sedangkan menurut

Maysaroh & Diansyah (2022) mengatakan bahwa *peer to peer lending* berpengaruh positif dan signifikan pada kinerja UMKM hal ini, dapat meningkatkan efisiensi transaksi pembayaran sehingga dapat meningkatkan daya serap tenaga kerja dan dapat mengembangkan tingkat perekonomian Indonesia.

Berdasarkan latar belakang diatas, dapat disimpulkan bahwa *Fintech peer to peer lending* Syariah telah meningkatkan kualitas hidup di Indonesia dengan menyediakan akses permodalan untuk UMKM dan kontribusi yang positif pada perekonomian. Regulasi telah diterapkan untuk melindungi konsumen. Tetapi, ada risiko yang perlu dikelola pada penggunaan *peer to peer lending* memberikan manfaat cepat dan pengaruh sosial positif. Tetapi, ada batasan jumlah pembiayaan dalam integrasi antara TAM dan TPB membantu memahami faktor penerimaan teknologi. Keseluruhannya, ini membawa perubahan positif dan perlu manajemen risiko yang baik serta pemahaman adopsi teknologi.

Minat di dalam penelitian ini tertuju pada minat hanya sebatas dengan minat seseorang yang sekedar ingin tahu dan bisa dilakukan untuk berkelanjutan. Minat adalah kecenderungan mental yang konsisten untuk memperhatikan dan mengingat beberapa aktivitas atau kegiatan (Slameto, 1995). Oleh karena itu, seseorang harus merasa senang saat memperhatikan dan melakukan suatu aktivitas. Jika membuat seseorang senang, mereka akan terus menggunakannya di masa yang akan datang. Fungsi minat sangat berhubungan dengan pikiran dan perasaan. Orang akan menilai, memeriksa, dan secara langsung mengambil keputusan. Minat, menurut Saraswati (2013), didefinisikan sebagai kecenderungan yang kuat untuk melakukan sesuatu karena kebutuhan, yang dirasa atau tidak dirasakan, atau keinginan tertentu.

Sebagai objek penelitian pada pelaku UMKM *Fintech Peer to peer Syariah* di Yogyakarta terdapat permasalahan diatas dengan menunjukkan adanya perbedaan hasil dan variabel yang digunakan para penelitian yang satu dengan penelitian lainnya. Sehingga, menjadikan penelitian baru ini



pentingnya mengevaluasi dan memverifikasi hasil penelitian yang telah selesai dilakukan oleh para peneliti sebelumnya, oleh karena itu setiap penelitian baru dapat memberikan kritik yang jelas terhadap penelitian sebelumnya. Mengingat terdapat suatu (*research gap*) yang ada di atas, perlu dilakukan dalam penelitian ini, dapat menjelaskan faktor yang mempengaruhi minat UMKM dalam menggunakan pembiayaan alami sharia *peer to peer lending* Syariah, sehingga dengan begitu dapat menjadi referensi saat menggunakan *peer to peer lending* Syariah dalam penelitian selanjutnya.

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan tersebut, maka peneliti akan mengangkat judul penelitian yaitu: **“Pengaruh Persepsi Kemudahan, *Perceived Usefulness* Dan *Social Influence* Terhadap Minat Pelaku Umkm Menggunakan Pembiayaan Alami Sharia *Peer To Peer Lending* Syariah Di Yogyakarta (Studi Empiris pada Usaha Mikro dan Kecil Menengah (UMKM))”**.

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang, terdapat beberapa pertanyaan yang terkait dengan komponen yang mempengaruhi minat pelaku UMKM dalam menggunakan *peer to peer lending* Syariah terhadap *peer to peer lending*, seperti berikut:

1. Apakah persepsi kemudahan berpengaruh secara positif signifikan terhadap minat pelaku UMKM dalam menggunakan *peer to peer lending* di Yogyakarta?
2. Apakah *perceived usefulness* berpengaruh positif signifikan terhadap minat menggunakan pembiayaan *alami sharia peer to peer lending* pelaku UMKM di Yogyakarta?
3. Apakah *social influence* berpengaruh positif signifikan terhadap minat menggunakan pembiayaan *alami sharia peer to peer lending* pelaku UMKM di Yogyakarta?

### C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian dari rumusan masalah diatas adalah sebagai berikut:

1. Menganalisis dan membuktikan bahwa persepsi kemudahan dapat berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat menggunakan pembiayaan *alami sharia peer to peer lending* Syariah pelaku UMKM di Yogyakarta
2. Menganalisis dan membuktikan bahwa *perceived usefulness* berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat menggunakan pembiayaan *alami sharia peer to peer lending* Syariah pelaku UMKM di Yogyakarta
3. Menganalisis dan membuktikan *social influence* berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat menggunakan pembiayaan *alami sharia peer to peer lending* Syariah pelaku UMKM di Yogyakarta

### D. Manfaat Penelitian

Berdasarkan tujuan penelitian diatas, diharapkan penelitian ini dapat memberikan manfaat baik dari segi teoritis maupun praktisnya. Sehingga, manfaat yang dapat diperoleh dari studi ini sebagai berikut:

#### 1. Manfaat Teoritis

Hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai acuan penelitian terdahulu bagi peneliti selanjutnya dimana membahas mengenai pengaruh kemudahan, *perceived usefulness*, dan *social influence* terhadap minat menggunakan pembiayaan *alami sharia peer to peer lending* Syariah di Yogyakarta.

#### 2. Manfaat Praktis

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi kepada masyarakat dalam melakukan pembiayaan pinjaman pada *fintech peer to peer lending* Syariah sehingga, dapat memberikan bantuan modal usaha. Sehingga, dapat

memberikan solusi permasalahan keuangan dengan kemudahan, *perceived usefulness* dan minat dalam menggunakan *peer to peer lending syariah*.