

# Model Financial Dan Teknologi (Fintech) Membantu Permasalahan Modal Wirausaha UMKM Di Indonesia

Tedy Ardiansyah

Universitas Indraprasta PGRI Jakarta  
Email: teddyappi@gmail.com

---

## ARTICLE INFO

## ABSTRACT

### Keywords:

Financial and technology,  
Entrepreneur,  
Capital,  
UMKM.

*The objectives of this study are (1) to find out the effect of technology-based financing models in helping entrepreneurial capital problems in society, Indonesia, (2) Knowing the types of technology-based financing models to help entrepreneurial capital problems in society, Indonesia, (3) Helping MSMEs capital in the future, (4) Helping solutions to business capital problems in entrepreneurial activities. Qualitative descriptive research is aimed at describing and describing existing phenomena, both natural and human engineering, which pay more attention to the characteristics, quality, and interrelationship between activities. In addition, this study does not provide treatment, manipulation or alteration on the variables studied, but describes a condition that is. Data collection techniques are derived from secondary data while the research instrument utilizing the results of the research that has been done both comes from journals, the Internet and books. From several research results illustrate that: (1) activities related to finance and technology are indeed needed by MSMEs with the current situation, (2) There is a relationship between financial and technological models (fintech) in helping MSME entrepreneurial capital problems, (3) Models financial and technology (fintech) consists of several kinds, among others: (a) crowd funding and peer to peer lending, (b) Market aggregator, (c) Risk and Investment Management and (d) Payment, settlement and clearing. (4) The results of research that greatly help MSME entrepreneurs in obtaining capital to maintain and improve business are financial and technology models (fintech) which lead to Crowd funding and Peer to Peer (P2P) lending, (5) in Indonesia are more familiar with P2P where has been implemented in activities including: (a) Agricultural Capital Startup, (b) Livestock Capital Startup and (c) Fisheries Capital Startup, (6) Future capital challenges have definite answers to the development of alias finance and technology fintech.*

---

## I. PENDAHULUAN

### 1. Latar Belakang

Beberapa permasalahan wirausahawan dalam melakukan kegiatan kewirausahaan seringkali menjadi batu sandungan, antara lain: Permodalan, distribusi barang, perizinan, pembukuan yang masih manual, pemasaran, produk, harga, sumber daya manusia, promosi serta hal lainnya yang sering menghambat proses kegiatan kewirausahaan. Beberapa hal diperkuat dari beberapa penelitian antara lain: Kegiatan pedagang kecil atau usaha mikro dan sejenisnya (UMKM) adalah kegiatan usaha yang tahan banting akan kegagalan usahan. Namun disisi lain, UMKM mempunyai masalah utama yaitu untuk mendapatkan finansial berupa kucuran kredit untuk memiliki modal usaha. Kegiatan mereka adalah kegiatan usaha kecil (UMKM) sunkan mereka menghadapi birokrasi perbankan atau mengenai administrasi bank hingga mereka kesulitan untuk mendapatkan kucuran pinjaman dari bank. Masalah diatas harus dapat diantisipasi dalam bentuk program kepada usaha kecil (UMKM) guna untuk mempermudah mereka mendapatkan kucuran modal dari bank hingga mereka tidak mempunyai kendala lagi mengenai finansial pinjaman dari Bank.(www.bi.go.id, 20017)

Modal yang tidak tercukupi dari kegiatan usaha pedagang kecil (UMKM) merupakan bagian pokok masalah hingga mereka tidak tumbuh dengan baik dari hasil kegiatan usaha mereka walaupun disisi lain bank menyatakan pertumbuhan kredit terus meningkat. Permasalahan tadi membuat setiap orang dalam melakukan

kegiatan beralih pada sektor lain agar mereka dapat tetap hidup dan mempunyai pemasukan yang layak dari kegiatan tersebut. Hal yang sering ditemui dilapangan bahwa umumnya pelaku usaha kecil (UMKM) sangat buta terhadap sisi administrasi perbankan atau yang disebut birokrasi dan administratif bank. Hampir semua pelaku usaha kecil sering gagal untuk mendapatkan kucuran pinjaman dari bank karena hal – hal yang bersifat birokrasi dan administratif. Bank mempunyai hak untuk melakukan klasifikasi pelaku usaha untuk meminjam uang dari bank untuk mempertimbangkan resiko atas dana tersebut dan itu sudah menjadi standar makannya para wirausahawan tidak bisa langsung meningkatkan kapasitasnya(finansial.bisnis.com, 2018).

Usaha mikro kecil dan menengah umkm di kota malang bervariasi mulai dari bidang pakaian, food & beverage, handicraft setelah didata oleh pemda daerah bahwa pelaku usaha kecil (UMKM) di kota malang dari 70000 umkm ternyata hanya 30% yang telah melakukan penjualan secara daring. Namun hal tersebut seringkali dihadapi oleh beberapa rintangan yang dialami oleh umkm saat ini antara lain permodalan, distribusi barang, perizinan, pembukuan yang masih manual dan pemasaran online, saat ini yang lebih difokuskan adalah: Permodalan.

Secara umum bila dilakukan survey pedangan kecil (UMKM), mereka percaya bahwa usaha mereka akan meningkat dan berhasil, tetapi masalah yang terus melekat pada mereka adalah terbatas sisi finansial usaha yaitu modal usaha. Bila dipetakan secara detail, bahwa pelaku usaha kecil masih banyak belum terjamah oleh bank-bank penyalur usaha kecil atau mikro dan sejenisnya, hingga mereka sering mengambil jalur cepat yaitu mendapatkan pinjaman dari lembaga keuangan lain yang berisiko lebih besar dalam membayar cicilan tersebut.(pahlawandigital.com, 2018).

Lima tantangan besar yang sering dihadapi bisnis umkm, dalam menjalankan sebuah bisnis untung rugi adalah hal yang harus diterima. Hampir semua pebisnis mikro kecil menengah ataupun besar pasti menerima banyak tantangan yang tidak ringan. Untuk menghadapi tantangan tersebut butuh dedikasi dan kerja keras dari pebisnis itu sendiri. Masalah yang sering dihadapi antara lain: Merekrut karyawan ber talenta, Mendapat model bisnis, Mendapatkan pelanggan, Strategi bisnis dan manajemen arus kas. Manajemen arus kas tentunya sangat berpengaruh dengan modal yang ada. Percaya atau tidak 82 persen bisnis gagal karena manajemen arus kas yang kurang baik. Sebuah reality show tentang entrepreneurial menemukan fakta bahwa 51 persen dari ribuan pebisnis mengatakan bahwa arus kas adalah salah satu tantangan terbesar dalam bisnis. Selain itu penelitian seputar umkm di berbagai negara yang disajikan juga menunjukkan bahwa arus kas menjadi tantangan besar bagi pebisnis di dunia.(www.jurnal.id, 2017)

76% umkm jateng sulit dapat modal. Masalah permodalan masih menjadi kendala utama bagi pelaku usaha mikro kecil dan menengah di jawa tengah. Bahkan 76% pelaku umkm ini di tenggara kesulitan mengakses perbankan untuk mendapat pinjaman modal. Banyak pelaku umkm di jateng yang kesulitan saat mengajukan pinjaman ke lembaga keuangan karena dianggap belum bankable meskipun dari sisi usaha sudah layak atau feasible. Sekitar 3 juta pelaku umkm di jateng yang mampu mengajukan pinjaman ke perbankan atau yang memiliki akses ke perbankan tidak lebih dari 24%. Sementara sisanya yakni 76 persen tidak dapat mengajukan pinjaman karena dianggap tidak memenuhi syarat(Okezone.com, 2016).

Modal Menjadi kendala bagi umkm, jaminan untuk mendapatkan kredit modal merupakan salah satu hambatan bagi perkembangan usaha mikro dan kecil di indonesia. Untuk pengusaha menengah, mungkin masalah mendapatkan kredit modal tidak ada lagi, karena aset mereka yang sudah diagunkan kepada pemberi kredit. Banyak dari pengusaha mikro dan kecil yang sebenarnya yakin bisa memperluas pasar namun terhambat keterbatasan modal. Namun mereka terbentur pada jaminan atau agunan karena tidak sedikit pengusaha mikro dan kecil yang masih meng kontrak rumah. Contohnya pengusaha keripik nangka di perumahan palem mas medan mengaku sudah mendapat tawaran dari jaringan supermarket untuk memasok keripik nangka ke seluruh toko besar tersebut di indonesia bukan hanya di medan saja. Akontrak toko besar tersebut dibawa ke 5 bank tapi semuanya menolak memberikan kredit. Sama halnya dengan pengusaha wingko babat di mana mereka mendapatkan kredit ama terbatas karena hanya sepeda motor mereka saja yang bisa dijadikan agunan. Rumah tempat tinggal mereka yang sebagai you digunakan tuk dapur bisa guna memasak wingko babat masih bersifat kontrakan sehingga tidak bisa diam gunakan untuk menjadi agunan pinjaman kredit modal. Ada contoh lain sejumlah pengusaha mikro memerlukan kredit untuk modal kerja sehari-hari yaitu pengusaha tas kulit. Pengusaha tas kulit tersebut mendapatkan pesanan 500 tas laptop dari pesanan dpr ri, mengerjakan hal tersebut memerlukan modal karena sistemnya adalah dia mendapat bayaran setengah dari nilai total pesanan di depan sedangkan sisanya dibayar setelah pekerjaan selesai. Biasanya uang muka yang diberikan pemesanan tidak cukup untuk mendapatkan modal kerja dan biaya kehidupan sehari-

hari. Miris nya mereka meminjamkan uang ke rentenir karena prosesnya cepat tidak lama dalam hitungan jam sudah bisa langsung cair.(www.bbc.co.uk, 2009)

Permodalan masih menjadi masalah utama dalam perkembangan umkm di kota tangerang. permodalan yang tidak mendapat pengawalan ketat menjadi permasalahan inti. Dinas koperasi dan ukm kota tangerang sedang melakukan MOU dengan bidang keuangan. Gambaran ke depan untuk permodalan di bidang umkm yang meminjam modal di bank itu dikawal oleh dinas koperasi dan ukm tentu dengan syarat kata dia seluruh umkm yang ada di kota harus memiliki izin usaha.(Republika.co.id, 2018).

Umkm masih menghadapi kendala dalam hal akses modal dan pendanaan akibatnya umkm kesulitan dalam meningkatkan kapasitasnya usaha atau mengembangkan produk produk yang mampu bersaing. Sebagian besar umkm belum cukup tersentuh oleh pelayanan lembaga keuangan formal atau bank. Sehingga tidak sedikit dari umkm terpaksa memanfaatkan jasa lembaga keuangan mikro yang tradisional meskipun dengan beban dan resiko yang cukup memberatkan guna mempertahankan kelangsungan hidup usahanya. Pada berbagai bidang usaha yang menyentuh kepentingan masyarakat. Di indonesia usaha umkm saat ini dianggap sebagai cara yang efektif dalam pengentasan kemiskinan. Dari statistik dan riset yang dilakukan umkm mewakili jumlah kelompok usaha terbesar. Umkm merupakan kelompok pelaku ekonomi terbesar dalam perekonomian indonesia dan terbukti menjadi kartu pengaman perekonomian nasional dalam masa krisis serta menjadi dinamisator pertumbuhan ekonomi pasca krisis ekonomi. Selain menjadi sektor usaha yang paling besar kontribusi nya terhadap pembangunan nasional umkm juga menciptakan peluang kerja yang cukup besar bagi tenaga kerja dan negeri sehingga sangat membantu upaya mengurangi pengangguran. Oleh karena itu perlu adanya kesadaran kita untuk mengembangkan umkm di indonesia agar terciptanya kesejahteraan masyarakat. Namun sayangnya banyaknya problematika yang dihadapi umkm, timbulnya beragam permasalahan sangat berkaitan erat dengan keberadaan pendamping atau fasilitator dalam mendampingi umkm. Misalnya bimbingan menjadikan umkm sulit untuk berkembang karena faktor-faktor tersebut di atas, dengan kata lain kemajuan umkm sangat ditentukan oleh besar kecilnya peran pendamping di lapangan. Berdasarkan pengamatan dan pengalaman dalam memberikan konsultasi atau pendampingan beberapa jenis kendala atau permasalahan yang sering dikeluhkan oleh umkm adalah permasalahan modal yang menjadi momok utama.(www.kompasiana.com, 2018).

Persoalan modal masih menjadi suatu kendala bagi pelaku usaha mikro kecil dan menengah atau umkm untuk berkembang. Mereka tidak dapat memenuhi jumlah pesanan atau permintaan konsumen karena kekurangan biaya untuk produksi. Suatu usaha tidak akan tercapai keberhasilan yang optimal apabila tidak didukung oleh struktur permodalan yang kuat. Untuk mengatasi masalah permodalan pelaku usaha sebenarnya dapat memperoleh akses kredit ke perbankan. Namun tak mudah dilakukan karena pelaku umkm kadang kesulitan membuat catatan keuangan atau pembukuan yang baik. Saat ini 87 koma 80 2% total kredit yang ada di perbankan syariah aceh masih berkonsentrasi untuk kredit konsumsi. Ke depan perbankan syariah aceh diharapkan dapat meningkatkan penyaluran kredit modal kerja keplak usah kecil melalui skema kur atau kredit umkm.(finance.detik.com, 2017)

Hasil riset menyatakan bahwa perkembangan umkm di tanah air mengalami 2 hambatan utama yaitu kesulitan modal dan pemasaran. Pemasangan modal menghambat para pelaku umkm untuk melakukan ekspansi usaha dan ikhlas permasalahan ini sangat terkait dengan urusan akses pembiayaan. Saat ini menunjukkan akses pembiayaan umkm mayoritas bertumpu pada sektor perbankan. Padahal potensi pembiayaan melalui sektor lain masih terbuka luas dengan jangkauan akses yang lebih luas. Pembiayaan melalui sektor non perbankan seperti koperasi leasing, factory, gadai, pasar modal dan jenis-jenis pembiayaan non kredit seperti hibah, equity, asuransi masih belum di maksimalkan oleh pemerintah. Kedepannya trend pembiayaan ini akan mengarah ke fintech dimana dalam penyaluran pembiayaan tidak memerlukan tenaga manusia dan lokasi tertentu langsung disalurkan ke gawai masing-masing.(www.ui.ac.id, 2018)

## **2. Rumusan Masalah dan Tujuan**

Maka untuk itu permasalahan yang utama secara garis besar adalah permodalan. Hipotesis Masalah permodalan kedepan dapat akan diatasi dengan suatu model pembiayaan berbasis teknologi untuk membantu para wirausahawan dalam melakukan kegiatan wirausahanya.

### **2.1 Rumusan Masalah**

Adapun Rumusan Masalah yang akan dijawab dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Adakah pengaruh model financial dan teknologi (fintech) dalam membantu permasalahan modal wirausaha UMKM di masyarakat, Indonesia
2. Bagaimana model finansial dan teknologi (fintech) dalam membantu permasalahan modal wirausaha UMKM di masyarakat, Indonesia

## 2.2 Tujuan penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah

1. Mengetahui pengaruh model model financial dan teknologi (fintech) dalam membantu permasalahan modal wirausaha UMKM di masyarakat, Indonesia
2. Mengetahui jenis model financial dan teknologi (fintech) guna membantu masalah modal wirausaha UMKM di masyarakat, Indonesia
3. Membantu UMKM dalam permasalahan permodalan di masa akan datang
4. Membantu solusi permasalahan modal usaha dalam kegiatan wirausaha UMKM

## II. METODOLOGI PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan metode penelitian deskriptif kualitatif, bahwa penelitian kualitatif dilakukan karena peneliti ingin mengeksplor fenomena-fenomena yang tidak dapat dikuantifikasikan yang bersifat deskriptif (Satori, 2011). Riset deskriptif kualitatif dimaksudkan untuk deskripsi dan gambaran fenomena pada saat ini, apakah jenis alamiah ataupun rekayasa manusia, fokus pada mengenai karakteristik, kualitas, hubungan setiap kegiatan. Hal lain pada penelitian seringkali tidak diberikan perlakuan, manipulasi atau merubah bagian variable-variabel yang saat diteliti, namun juga mendeskripsikan pada kondisi yang bersifat alamiah. Pengumpulan data berdasarkan teknis bersumber pada data sekunder sedangkan instrument penelitian memanfaatkan hasil penelitian yang telah dilakukan baik itu bersumber dari Jurnal, Internet maupun buku.

## III. KAJIAN LITERATUR

Kewirausahaan adalah suatu proses bersifat fleksibel dimana untuk meningkatkan kesejahteraan dibuat oleh pihak dimana untuk menanggung resiko yang begitu banyak untuk menerima waktu ataupun karir dimana dapat memberikan nilai dari beberapa produk ataupun jasa produk atau jasa dimana tidak menjadi suatu yang baru atau unik guna untuk mendapatkan suatu lebih bernilai dari para wirausahawan dengan menggunakan keterampilan dan variasi sumber rata-rata yang telah dimiliki.

Klasifikasi umkm ditetapkan pada pasal 6 dengan dukungan penjelasannya pada uu nomor 20 tahun 2008 mengenai umkm kriteria umkm yaitu: (1) Klasifikasi usaha mikro antara lain merupakan: a. kekayaan bersih paling banyak sejumlah 50.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau b. Hasil penjualan tahunan maksimal sejumlah 300.000.000, (2) Klasifikasi usaha kecil adalah sebagai berikut: a. kekayaan yang didapatkan maksimal sejumlah 50.000.000 sampai dengan paling maksimal 500 juta tidak termasuk tanah dan bangunan tempat kegiatan usaha atau b. Memiliki nilai penjualan tahunan maksimal dari sejumlah 300.000.000 sampai dengan maksimal setengah milyar (3) Kriteria usaha menengah adalah sebagai berikut: a. Memiliki kekayaan lebih dari 500.000.000 sampai dengan paling banyak 10 miliar tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari dua setengah miliar sampai dengan paling banyak 50 miliar. (Leonardo Saiman, 2014).

Ada lima tingkah laku berkualitas dari wirausaha: (1) purposefull, menetapkan tujuan dan mencapainya, (2) Persuasif, mempengaruhi orang lain untuk membantunya dalam mencapai tujuan, (3) Per sisten, mencapai tujuan secara bertahap walau kadang melewati masa sulit, (4) perkumpulan, berani bertindak sesuai keinginannya disaat orang lain masih ragu, (5) perceptive, mampu mengerti kaitan antara serangkaian pilihan dalam pencapaian tujuan. Serta Karakteristik atau sifat wirausaha, antara lain: (a) sifat instrumental, (b) sifat prestatif, (c) sifat keluwesan bergaul, (d) sifat kerja keras, (e) sifat keyakinan diri, (f) sifat pengambil risiko, (g) sifat swa kendali, (h) sifat inovatif dan (i) sifat kemandirian (Lupiyoadi, 2007).

Bagian dari entrepreneur adalah change atau rubah model produksi dengan cara menemukan suatu temuan baru atau riset dimana cara lebih umum menggunakan alat teknologi call untuk mendapatkan produksi sebuah komoditi baru baik untuk produksi sebuah komoditi lama dengan model atau cara baru baik untuk membuka persediaan suplai bahan bahan baru ataupun cara penyaluran atau distribusi baru (Prof dr. J. Winardi, 2017).

Paling pokok dari pelaku usaha digitalpreneur adalah melakukan penawaran dan pembelian yang merupakan bagian dari kesuksesan perusahaan dimana selalu menggunakan bisnis berbasis teknologi informasi. Bagian yang harus diketahui oleh pelaku digitalpreneur dalam melakukan kegiatan usahanya adalah harus cepat mengerti dan mempelajari penjualan dengan cara ATM (amati, tiru dan modifikasi) dari para digitalpreneur yang telah berhasil, yaitu (1)Kreativitas untuk content atau isi atau fitur yang tersedia untuk dijual, baik itu berupa solusi kebutuhan untuk kelompok atau jasa agar dapat membantu kelompok atau komunitas khusus mengantisipasi masalah, (2)Inovasi berkelanjutan, (3)Produk atau jasa terbaru dan sisi keterbaruan teknologi, (4)Ciptakan tren baru, (5)Menjual keterampilannya, (6)Informasi yang terbaru, (7)Keunikan dan perbedaannya(Hendro, 2013). Pemahaman Fintech, pada saat ini adalah masa suatu kegiatan dimana segala kegiatan menjadi mudah untuk mendapatkan atau memberikan dengan bantuannya adanya teknologi. Saat ini yang dirasakan sangat membantu dalam kegiatan usaha ataupun lainnya adalah kegiatan yang dibantu oleh Fintech. Fintech merupakan akronim dari penggalan kata ‘financial’ dan ‘technology’ dimaksudkan, yaitu suatu inovasi di suatu kegiatan yang menyangkut finansial. Inovasi yang ditawarkan Fintech begitu banyak menyebar dalam segala peran, apakah B2B (Business to Business) hingga B2C (Business to Consumer). Contoh sampel aktivitas keuangan yang menyangkut Fintech adalah: (a)sell & buy saham, (b)Payment keuangan, (c)Pinjaman uang, pemberian kredit secara peer to peer, (d)Transfer uang, (e)Investasi usaha kecil, (f)Rencana keuangan (keuangan pribadi) Dan lainnya. Fintech sangat berpengaruh dalam kegiatan aktivitas keuangan masyarakat menjadi lebih mudah dan ringkas. Fintech mendukung kegiatan keuangan masyarakat untuk mendapatkan beberapa produk keuangan serta memahami knowledge keuangan hingga masyarakat merasakan kegunaan fintech tersebut. Jenis Fintech: harus dipahami terdahulu kegunaan dan manfaat dari keberadaan Fintech, Bank Indonesia mengkategorikan atau mengklasifikasikan jenis-jenis Fintech, yaitu antara lain sesuai ketentuan Bank Indonesia sebagai berikut: (1)Peer to peer lending & Crowdfunding. klasifikasi ini, Fintech akan berperan sebagai pembanding produk keuangan, dimana Fintech tersebut akan mengumpulkan dan mengoleksi data finansial untuk dijadikan referensi oleh pengguna.(2)Market aggregator, bagian ini fintech berperan membandingkan dari berbagai produk keuangan, Fintech bertugas untuk kolek data dan seleksi data sebagai referensi pengguna (3)Risk and Investment Management. Rencana yang diberikan Fintech pada klasifikasi ini mempunyai fungsi yaitu financial planner dalam bentuk aplikasi digital. (4) Payment, settlement dan clearing. Fintech ini merupakan kolaborasi dalam klasifikasi antara lain adalah pembayaran (payments) seperti payment gateway dan e-wallet(Elle chandra, 2018).

Pengertian dan jenis startup fintech di Indonesia, (1)Manajemen asset, (2)Crow funding, (3)e-money, (4)Insurance, (5)P2P Lending, Peer to peer (P2P) Lending adalah startup yang menyediakan platform pinjaman secara online, (6)Payment gateway,(7)Remittance.(Sintha Rosse, 2018).

P2P adalah akronim bagian dari Peer-to-Peer atau teknologi didasarkan “ujung” ke “ujung” kali pertama di terbitkan dan diperkenalkan oleh software “berbagi-berkas” (file sharing) antara lain Napster dan KaZaA. Konteks bagian ini teknologi berbasis P2P mendapatkan para pengguna untuk sharing, search dan mengunduh atau download berkas. Selanjutnya beberapa aplikasi proses pelaksanaan menerapkan konsep antara lain: eDonkey, Kazaa, BitTorrent, dan lain-lainnya. Berdasarkan variasi aplikasi peer-to-peer umumnya dilakukan para pengguna rumahan, dimana sistem ini seringkali digunakan oleh beberapa perusahaan. (Wikipedia, 2018)



Gambar 1. Cara kerja Peer to peer (P2P) Lending

Peer-to-peer lending (P2PL) ada untuk memecahkan masalah tersebut. Tanpa perantara bank atau lembaga finansial lainnya, P2PL merupakan praktik meminjam dan memberikan pinjaman secara online melalui sebuah wadah yang disebut marketplace. Mengajukan pinjaman atau mendanai dengan orang lain yang bukan teman menjadi poin penting dari keberadaan kami. P2p market akan membantu mengamankan hubungan antara Borrower dan Lender sehingga keduanya dapat sama-sama menikmati keuntungan; pinjaman berbunga kompetitif untuk Borrower dan return terbaik untuk Lender. (www.investree.id, 2018)



Gambar 2. Detail proses Peer to Peer (P2P) Lending

#### IV. PEMBAHASAN

Dari beberapa hasil penelitian mengenai finansial dan teknologi yang ada diseluruh dunia yang menyangkut kegiatan wirausaha antara lain: penelitian yang didasarkan dari Negara finlandia, mengenai shareconomy diartibebaskan berbagi kegiatan di kewirausahaan seperti berikut: Shareconomy merupakan peluang baru dan beragam bagi pengusaha. Yang penting, itu tidak terikat pada 'batas pertumbuhan'. Kegiatan inovatif dan mengisi ceruk dan peluang bisnis di bidang berbagi adalah pilihan untuk kesuksesan kewirausahaan. Pernyataan yang sejauh ini belum dieksplorasi dan tidak didukung sekarang dapat dikonfirmasi sesuai dengan asumsi yang dijelaskan dalam artikel ini. Berbagi dan dengan demikian mengurangi konsumsi individu pelanggan potensial sebagai model bisnis sejauh ini relatif masih belum diketahui, dengan penerapan berbagi dijelaskan hanya dalam kasus yang paling langka. Pesatnya pertumbuhan aplikasi di bidang ekonomi syariah dan banyak laporan tahunan positif dari perusahaan pemula khususnya menunjukkan pasar pertumbuhan prospektif dan peluang ekonomi. Basis pengguna potensial meningkat karena misalnya 85% orang Jerman bersedia berbagi barang fisik mereka secara online dan dengan demikian menawarkan peluang untuk menghasilkan pendapatan di masa depan. Selain itu, kemungkinan mengurangi konsumsi individu dengan berbagi akan membuka peluang baru untuk kewirausahaan yang didorong oleh keberlanjutan. Pertumbuhan model pembagian yang saat ini sangat jarang diterapkan dalam tiga dimensi diharapkan akan kuat di masa mendatang, mis. dengan segala jenis mobilitas (kapal, pesawat, skuter, kereta api, bersama dengan mobil dan sepeda yang sudah sangat populer), peralatan rumah tangga (alat dapur atau alat kerja); dan olahraga (peralatan olahraga seperti papan selancar atau peralatan golf). (Richter, C., Kraus, S., and Syrjä, 2015).

Penelitian lain yaitu menyatakan bahwa crowdsourcing merupakan bagian bisnis masa yang akan datang terkhusus menyangkut shareconomy, Crowdsourcing, dimensi penciptaan kerumunan secara khusus, mewakili bidang muda penelitian akademis. Studi sebelumnya terutama berkonsentrasi pada elemen dasar, seperti crowdsourcing secara umum. (lutpub.lut.fi, 2015). Namun, tidak ada konsensus yang berbeda mengenai definisi, dimensi atau karakteristik (Estellés-Arolas and González-Ladrón-de-Guevara, 2012). Secara keseluruhan, studi ini konseptual dan perlu dibuktikan secara empiris. Para kepala sekolah atau pengagas

crowdsourcing sejauh ini hanya mendapat sedikit perhatian ilmiah. Koneksi ke kewirausahaan untuk keduanya, crowdsourcing dan penciptaan kerumunan secara luas tak terduga. Blog untuk pengusaha membahas kondisi, yang sejauh ini belum dibuktikan secara empiris oleh para ilmuwan ilmiah, kecuali crowdfunding (e.g., Mollick, 2014). Langkah selanjutnya membutuhkan pemeriksaan karakteristik pengusaha menerapkan dimensi crowdsourcing. Crowdsourcing dan penciptaan kerumunan menyiratkan risiko kewirausahaan seperti peningkatan transparansi dan kehilangan kualitas potensial.(CeBIT, 2013).(Richter, 2015).

Penelitian lain, justru lebih mengarah pada kampanye crowdfunding alias kewirausahaan berbasis sosial, dengan hasil yang kami pikirkan, kami mengusulkan tipologi kampanye crowdfunding untuk dipertimbangkan di masa mendatang: (a) Communicator: tipe ini menghasilkan jaringan sosial dan penggemar yang kuat, menggunakan pemasaran online dan hubungan masyarakat. Ini membantu proyek untuk “menoleh.” (b) Networker: penyandang dana mulai membangun viralitas melalui jaringan pribadi mereka dan komunitas mereka, dan proyek tersebut secara bertahap menarik lebih banyak perhatian ketika para pendiri mengatur untuk mempersembahkan penawaran mereka kepada apa yang kutu dengan audiens mereka melalui blog dan pembaruan. (c) Pelari mandiri: produk yang menarik adalah pendorong viralitas dengan komunitas pendukung yang aktif; keberhasilan peluncuran media, sejumlah besar komentar, dan membawa penggemar tambahan untuk proyek di samping untuk pelanggan potensial. (Kraus, S., Richter, C., Brem, A., Chang, M.-L., and Cheng, 2016).

Penelitian lain, Singkatnya, pasar keuangan kewirausahaan telah berubah dengan cepat selama beberapa tahun terakhir. Banyak pemain baru telah memasuki arena. Penelitian ilmiah dalam pembiayaan kewirausahaan tampaknya bias terhadap pemain tertentu dan instrumen pembiayaan seperti VC dan, baru-baru ini, crowdfunding dan telah mengabaikan orang lain. (Block, Colombo, Cumming, & Vismara, 2017). Penelitian lain dari china, yang menggambarkan P2P, sebagai berikut: Kemampuan untuk menilai tingkat kewirausahaan platform pinjaman P2P online adalah alat manajemen penting untuk platform itu sendiri dan untuk organisasi lain. Ini menjelaskan status persetujuan orientasi kewirausahaan platform pinjaman P2P online. Meskipun banyak langkah-langkah informasi telah dikembangkan, masih ada ruang lingkup bahwa langkah-langkah yang lebih baik dapat dikembangkan, yang akan menemukan penerapan dalam berbagai hasil.(Chen, Yang, Wang, & Yue, 2013).

Penelitian lain dari cina, menginsyaratkan bahwa P2P dapat beradaptasi dengan baik dengan wirausahaan dan ibu rumahtangga, Cina adalah negara di mana pembayaran seluler dan pinjaman P2P sudah sangat populer dan akan segera memperoleh pangsa pasar dengan cepat. Makalah ini menunjukkan bahwa pembayaran seluler sudah menjadi alternatif nyata untuk pembayaran elektronik dan uang tunai lainnya. Meluasnya penggunaan Internet dan telepon seluler mendukung perkembangan ini. Ketika datang ke pasar pinjaman di Cina kita dapat mengamati situasi yang sangat istimewa di mana pasar keuangan didominasi oleh bank-bank besar milik negara. Kekurangan pasokan dari perusahaan dan rumah tangga pribadi dengan pinjaman menyebabkan pengembangan sistem perbankan bayangan. Dalam lingkungan ini, platform pinjaman P2P mulai menjamur di Cina. Jumlah platform yang beroperasi di negara ini memuncak akhir tahun 2015 dengan 3.477. Karena berbagai alasan (mis. Penipuan) banyak platform gagal. Akibatnya, regulator Tiongkok memberlakukan aturan yang lebih ketat pada pemberi pinjaman P2P pada tahun 2016 (Stern, Mäkinen, & Qian, 2017).

Penelitian lain menyimpulkan, dalam artikel pengantar ini, kami telah mengembangkan suatu kerangka kerja untuk menganalisis alternatif-alternatif keuangan baru untuk seedentrepreneurship. Kami menggunakan kerangka kerja ini untuk mengembangkan suatu agendaforor penelitian di masa depan dan di mana kami telah menempatkan kontribusi untuk masalah khusus ini. artikel ini dan masalah khusus akan memberikan dasar bagi upaya ilmiah lebih lanjut substansial pada peran alternatif keuangan baru dalam penyediaan kewirausahaan.(Bruton, 2015) Hasil penelitian dari Amerika serikat sebagai berikut: Ringkasan masalah ini berfokus pada penggunaan pinjaman P2P oleh usaha kecil di Amerika Serikat. Data menunjukkan bahwa pinjaman peer-to-peer mungkin menjadi alternatif pembiayaan yang layak untuk usaha kecil, terutama mengingat pasar kredit pasca-resesi, meskipun peraturan keuangan berdampak pada potensi ini; misalnya, pinjaman peer-to-peer hanya tersedia untuk investor di negara-negara tertentu karena batasan peraturan. Laporan singkat ini membahas data pinjaman P2P untuk usaha kecil, menawarkan penjelasan tentang industri pinjaman peer-to-peer, membandingkannya dengan opsi pembiayaan usaha kecil tradisional, dan membahas implikasi mengenai masa depannya.(MIRIAM SEGAL, 2015).

Penelitian lain, memastikan bahwa P2P mempunyai signifikansi terhadap kegiatan wirausaha. Meskipun platform penjualan peer-to-peer (P2P) memungkinkan wirausahawan untuk mengatur bisnis virtual dengan relatif mudah, model bisnis dalam platform P2P tetap merupakan area yang belum diteliti. Untuk mengatasi kesenjangan ini, kami menggunakan teori lintas-disiplin dari pemasaran, manajemen strategis, dan model bisnis untuk mengidentifikasi pendorong nilai baru dalam konteks ini. Dengan demikian, penelitian ini memberikan kontribusi orisinal dengan mengembangkan dan menguji secara empiris komponen model bisnis yang relevan dengan platform P2P. Data dari 366 perusahaan wirausaha virtual dianalisis menggunakan pemodelan persamaan struktural. Hasil menyoroti pentingnya model bisnis holistik, yaitu, daripada kontribusi independen mereka, kombinasi sinergis dari empat penggerak nilai (IPIN: Kemampuan pemrosesan informasi, kompleksitas portofolio produk, praktik inovatif dan keanggotaan jaringan) sangat penting untuk kinerja dan kepuasan perusahaan. Kebaruan terletak pada menjadi yang pertama untuk mengidentifikasi model bisnis yang menonjol dalam konteks P2P yang memiliki implikasi praktis dan teoritis untuk kewirausahaan virtual (Chandna & Salimath, 2018). Penelitian lain juga menyimpulkan, P2P pinjaman bukanlah eksperimen rekayasa sosial untuk memberantas kemiskinan, tetapi model bisnis nirlaba yang menawarkan opsi kredit alternatif bagi para peminjam yang dapat membuktikan kelayakan kredit mereka dan peluang investasi yang baik untuk pemberi pinjaman yang memahami internet. Mereka yang menggunakan platform P2P bukanlah mereka yang dikecualikan dari pasar kredit arus utama. Untuk kategori ini, satu-satunya alternatif untuk mendapatkan pinjaman sering beralih ke pasar perbankan pinggiran (periksa outlet pencairan, pemberi pinjaman bayaran, pegadaian, dll.) Yang juga telah mengembangkan dan mengkonsolidasikan sangat cepat selama lima belas tahun terakhir. Dengan kata lain, kita tidak menyaksikan munculnya wirausaha sosial jenis Yunus, yang didasarkan pada solidaritas, bantuan bagi yang termiskin dengan mengumpulkan sumber daya, tetapi sebuah model baru dari profitabilitas yang didasarkan pada menangkap energi baru ini, inovasi sumber terbuka ini dan menyalurkannya untuk tujuan yang tidak memiliki motif tersembunyi. Ada komodifikasi tautan online (Marie-Christine Pauwels, 2013).

Dari informasi yang didapatkan bahwa Indonesia juga telah mulai merambah P2P antara lain: (1)Startup Permodalan Pertanian. Startup permodalan pertanian adalah startup yang layanan utamanya berupa layanan permodalan untuk usaha pertanian. Kelompok startup ini mengusung konsep P2P lending atau investment, dengan skema bagi hasil dan pinjaman. Startup yang masuk kelompok startup ini diantaranya Crowde, TaniFund, VestiFarm, dan Igrow. Empat startup ini tidak hanya menasar pertanian dan perkebunan, tetapi juga budidaya perikanan dan peternakan. (2)Startup Permodalan Peternakan. Startup permodalan peternakan adalah startup yang layanan utamanya berupa layanan permodalan untuk usaha peternakan. Kelompok startup ini menghadirkan layanan penggemukan dan pemesanan atau pengadaan hewan kurban. Startup yang masuk kelompok startup ini diantaranya ternaknesia, kandang.in, bantuternak, fresh-farm, dan angon. (3)Startup Permodalan Perikanan Startup permodalan perikanan adalah startup yang layanan utamanya berupa layanan permodalan untuk usaha perikanan. Kelompok startup ini mmenghadirkan layanan P2P landing atau investment untuk bidang usaha akuakultur. (genagaris, 2018)

## V. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis yang dilakukan mengenai model financial dan teknologi (fintech) dalam membantu permasalahan modal wirausaha UMKM di masyarakat Indonesia adalah:

1. Bahwa kegiatan yang menyangkut keuangan dan teknologi memang sangat dibutuhkan oleh UMKM dengan situasi saat sekarang ini
2. Ada hubungan model financial dan teknologi (fintech) dalam membantu permasalahan modal wirausaha UMKM
3. Model financial dan teknologi (fintech) terdiri dari beberapa macam antara lain: (a)crowdfunding dan peer to peer lending, (b)Market aggregator, (c)Risk and Investment Management dan (d) Payment, settlement dan clearing.
4. Secara universal hasil dari penelitian yang sangat membantu wirausahawan UMKM dalam mendapatkan modal guna mempertahankan dan meningkatkan usahanya adalah Model Finansial dan Teknologi (fintech) yang mengarah pada Crowdfunding dan Peer to Peer (P2P) lending

5. di Indonesia lebih familiar kearah P2P dimana telah di implementasikan pada kegiatan-kegiatan antara lain: (a)Startup Permodalan Pertanian, (b)Startup Permodalan Peternakan dan (c)Startup Permodalan Perikanan
6. Tantangan permodalan di masa akan datang mempunyai jawaban yang pasti dengan pengembangan keuangan dan teknologi alias fintech.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Block, J. H., Colombo, M. G., Cumming, D. J., & Vismara, S. (2017). New players in entrepreneurial finance and why they are there. *Small Business Economics*, 1. <https://doi.org/10.1007/s11187-016-9826-6>
- Bruton, G. (2015). New Financial Alternatives in Seeding Entrepreneurship: Microfinance, Crowdfunding, and Peer-to-Peer Innovations. *E T & P Entrepreneurship : Peer-to-Peer Innovations*, 1(December), 9–26. <https://doi.org/10.1111/etap.12143>
- Chandna, V., & Salimath, M. S. (2018). Peer-to-peer selling in online platforms : A salient business model for virtual. *Journal of Business Research*, 84(April 2017), 162–174. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2017.11.019>
- Chen, X., Yang, L., Wang, P., & Yue, W. (2013). An Effective Interval-Valued Intuitionistic Fuzzy Entropy to Evaluate Entrepreneurship Orientation of Online P2P Lending Platforms. *Hindawi Publishing Corporation Advances inMathematical Physics, Volume 201*(1).
- Ellen chandra. (2018). Fintech. Retrieved November 5, 2018, from <https://www.finansialku.com/definisi-fintech-adalah/>
- finansial.bisnis.com. (2018). umkm keterbatasan modal jadi.pdf. Retrieved from <https://finansial.bisnis.com>
- genagaris. (2018). 11 Startup Ini Membantu Permodalan Petani, Petenak & Nelayan. Retrieved November 5, 2018, from <https://genagraris.id>
- Hendro. (2013). *Sumber dasar-dasar kewirausahaan (Pertama)*. Jakarta: Salemba Empat.
- Jurnal.id. (2017). 5 tantangan besar yg sering dihadapi bisnis uMKm.pdf. Retrieved from <https://www.jurnal.idf>
- Kraus, S., Richter, C., Brem, A., Chang, M.-L., and Cheng, C.-F. (2016). Strategies for reward-based crowdfunding campaign. *Journal of Innovation & Knowledge, Vol. 1, No(1)*, 13–23.
- leonardo saiman. (2014). *Kewirausahaan teori praktik dan kasus-kasus* (Edisi 2). Jakarta: Salemba Empat.
- Lupiyoadi, R. (2007). *Kewirausahaan* (pertama). Jakarta: Fakultas Ekonomi, Universitas Indonesia.
- Marie-Christine Pauwels. (2013). *Peer-to-peer Lending in the USA: An Entrepreneurial Approach to Credit through Social Networks*. paris, france. Retrieved from <http://www.openedition.org/6540>
- MIRIAM SEGAL. (2015). *Peer-to-Peer Lending: A Financing Alternative for Small Businesses*. washington dc. Retrieved from [www.sba.gov/advocacy/issue-brief](http://www.sba.gov/advocacy/issue-brief)
- Okezone.com. (2016). 76 5 UMKM jateng sulit dapat modal.pdf. Retrieved from <https://economy.okezone.com>
- Prof dr. J. Winardi. (2017). *Kewirausahaan* (Pertama). Depok: prenada media group.
- Republika.co.id. (2018). permodalan masih jadi finance.detik.com. (2017). umkm sulit dapat modal usaha ini solusi BI.
- finance.detik.com. (2017). umkm sulit dapat modal usaha ini solusi BI.
- lutpub.lut.fi. (2015). The shareconomy & crowdcreation.
- pahlawandigital.com. (2018). 5 Permasalahan Utama yang Dihadapi Para Pelaku UMKM.
- www.bbc.co.uk. (2009). Modal jadi kendala UMKM. Retrieved from [bbc news indonesia website: www.bbc.com/indonesia](http://bbcnewsindonesia.com)
- www.bi.go.id. (20017). Penjaminan kredit sebagai solusi permasalahan UMKM mengakses kredit perbankan di provinsi Jambi.
- www.investree.id. (2018). Bagaimana cara kerja peer to peer lending?
- www.jurnal.id. (2017). 5 Tantangan besar yang sering dihadapi bisnis UMKM. Retrieved September 23, 2019, from [jurnal id website: www.jurnal.id](http://jurnal.id)
- www.kompasiana.com. (2018). problematika apa saja yang dihadapi umkm di Indonesia.
- www.ui.ac.id. (2018). Isu akses pembiayaan.