



**UMN**  
UNIVERSITAS  
MULTIMEDIA  
NUSANTARA  
**PRESS**

# **KAJIAN TRANSFORMASI DIGITAL PADA INDUSTRI *PEER-TO-PEER LENDING* UNTUK MENINGKATKAN KINERJA DAN INKLUSI KEUANGAN DI INDONESIA**

Dr Florentina Kurniasari T., S.Sos., MBA  
Farica Perdana Putri, S.Kom., M.Sc.

KAJIAN TRANSFORMASI DIGITAL PADA INDUSTRI *PEER-TO-PEER LENDING* UNTUK  
MENINGKATKAN KINERJA DAN INKLUSI KEUANGAN DI INDONESIA

**Penulis**

Dr Florentina Kurniasari T., S.Sos., MBA  
Farica Perdana Putri, S.Kom., M.Sc.

ISBN 978-623-6088-04-3

**Desain & Tata Letak** Agatha

copyright UMN Press 2021

50 hlm, 29.7 x 21 cm  
cetakan pertama Juli 2021

**Penerbit & Redaksi**

UMN Press  
Kampus UMN, Scientia Garden  
Jl. Boulevard Gading Serpong  
Tangerang-Banten

Hak cipta dilindungi undang-undang Republik Indonesia Nomor 19 tahun 2002  
tentang HAK CIPTA pasal 72

**KAJIAN TRANSFORMASI DIGITAL PADA  
INDUSTRI *PEER-TO-PEER LENDING*  
UNTUK MENINGKATKAN KINERJA  
DAN INKLUSI KEUANGAN DI INDONESIA**



Dr Florentina Kurniasari T., S.Sos., MBA  
Farica Perdana Putri, S.Kom., M.Sc.

## KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Tuhan atas segala penyertaanNya sehingga memungkinkan kami untuk merampungkan buku ini. Buku ini disusun sebagai wujud karya ilmiah dari diterimanya hibah penelitian terapan unggulan perguruan tinggi (PTUPT) dari Kementerian Ristek Dikti di tahun 2019.

Buku Kajian Transformasi Digital Pada Industri *Peer-to-Peer Lending* Untuk Meningkatkan Kinerja dan Inklusi Keuangan ini disusun berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan baik secara kualitatif maupun kuantitatif selama periode 2019-2021. Buku ini memberikan masukan terkait pentingnya pemanfaatan teknologi digital yang berkembang sangat cepat di Indonesia untuk dapat mendukung kebijakan pemerintah dalam meningkatkan inklusi keuangan guna pemerataan kesejahteraan bagi seluruh masyarakat Indonesia. Pemanfaatan teknologi digital berupa implementasi *Sales Productivity Apps* juga berperan dalam membentuk tatan hidup di era *new normal* pasca pandemik Covid-19

Pada kesempatan ini, penulis menghaturkan terima kasih yang sebesar-besarnya atas segala dukungan dan bantuan dari semua pihak termasuk di dalamnya Kemenristek Dikti, Universitas Multimedia Nusantara, Modalku, Bank Indonesia, Otoritas Jasa Keuangan serta pihak-pihak terkait lainnya.

Biarlah buku ini dapat memberikan manfaat bagi seluruh pembaca.

Gading Serpong, 10 Mei 2021

Penulis,

Dr Florentina Kurniasari T., S.Sos., MBA

Farica Perdana Putri, S.Kom., M.Sc.

## DAFTAR ISI

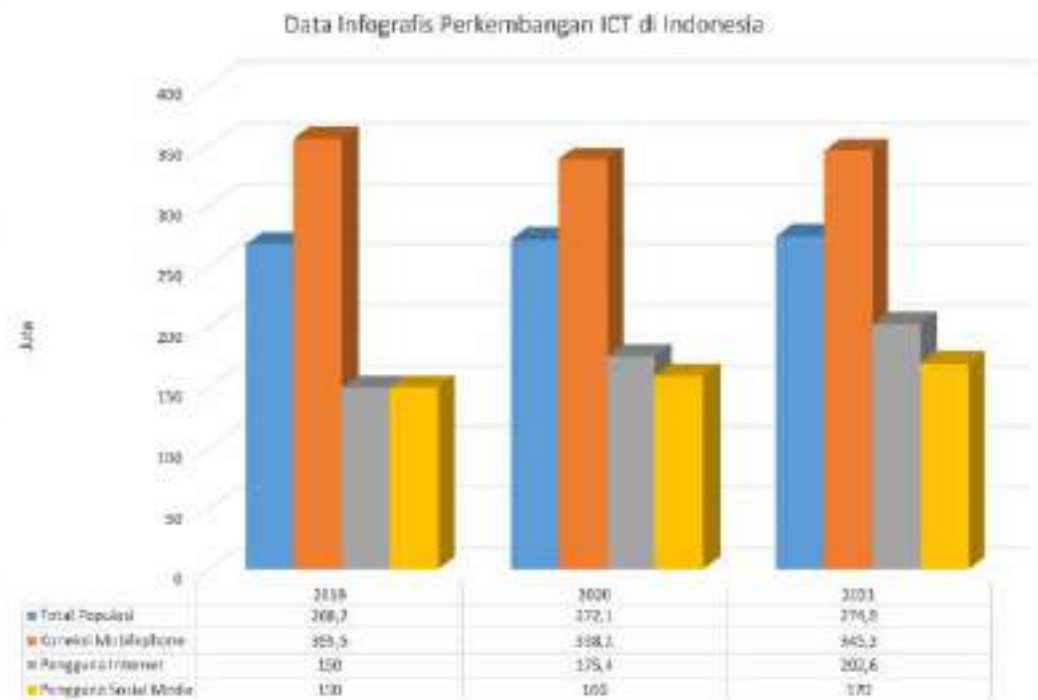
2	Kata Pengantar
4	Perkembangan <i>Information Communication &amp; Technology</i> di Indonesia (2018-2021 Q1)
6	Perkembangan <i>Financial Technology</i> di Indonesia (2019-2021 Q1)
17	Kinerja Bisnis <i>Peer-to-Peer Lending</i> di Indonesia (2018-2020)
25	Kinerja Bisnis Modalku (2019-2021 Q1)
50	Implementasi <i>Sales Productivity Apps</i> “the Worm”
	Kinerja Bisnis Modalku (Segmen Micro) (2019-2021 Q1)
	Kesimpulan

# 01

**Perkembangan  
Information Communication  
& Technology di Indonesia  
(2019–2021 Q1)**

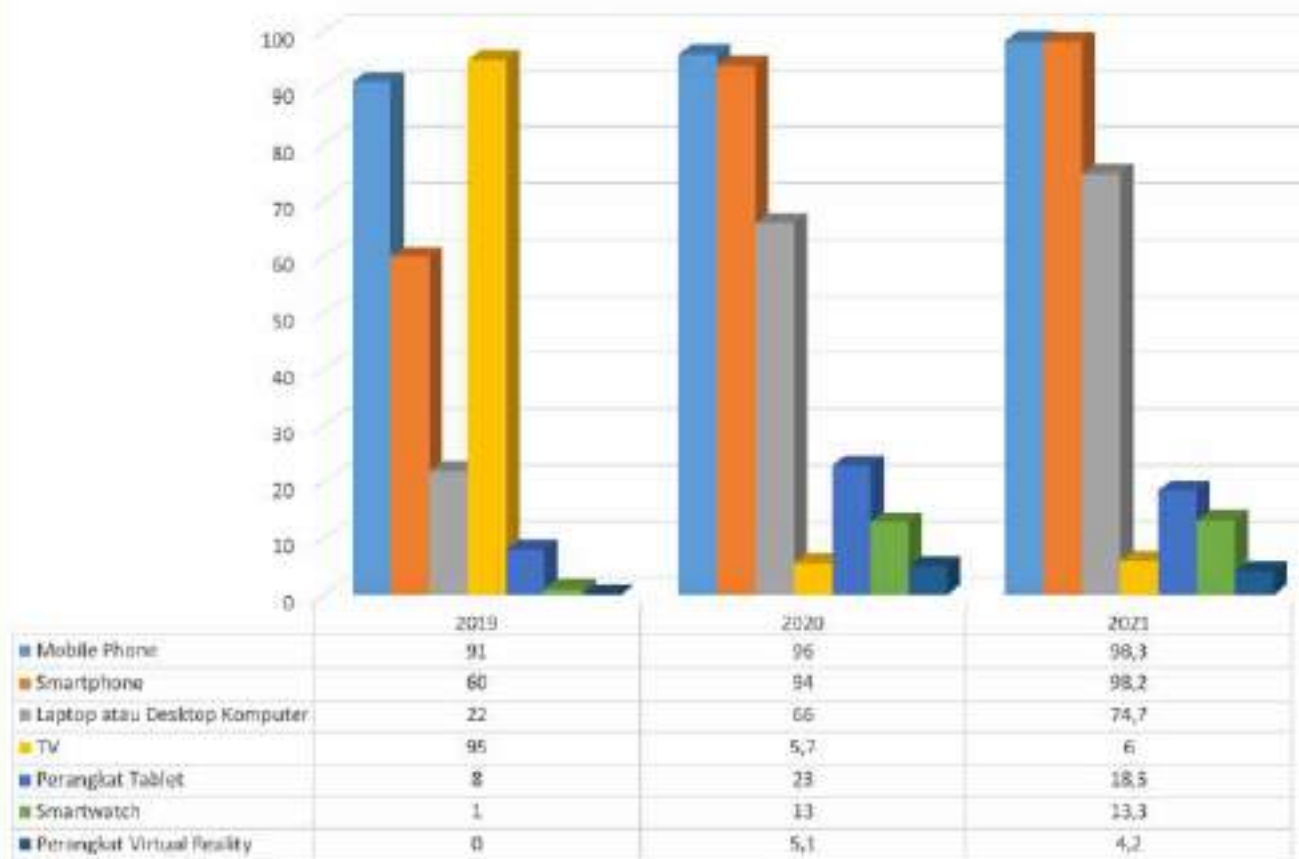
Perkembangan teknologi informasi di Indonesia meningkat pesat dari tahun ke tahun. Hal ini dipengaruhi oleh berbagai macam faktor mulai dari perluasan area cakupan internet, peningkatan *bandwidth* internet, penggunaan teknologi internet dan komunikasi terbaru yang lebih cepat dan efisien, perkembangan *smart phone*, munculnya berbagai macam media sosial dan *e-commerce*, serta semakin banyaknya masyarakat yang paham dan aktif menggunakan internet. (<https://websindo.com/indonesia-digital-2019-tinjauan-umum/>)

Dari infografis terlihat peredaran *smartphone* dan tablet lebih banyak dari jumlah penduduk di seluruh Indonesia. Bisa terjadi jika satu orang memiliki 2 atau lebih gawai. Beralih ke pengguna internet, tercatat mengalami peningkatan kurang lebih 25 juta orang setiap tahun dari 2019-2021. Ini berarti rata-rata sekitar 56% dari total jumlah penduduk Indonesia sudah menggunakan internet. Demikian pula dengan media sosial, rata-rata 50% lebih penduduk Indonesia aktif menggunakan media sosial. (Dari infografis tahun 2019-2021).



Sumber: Hootsuite (2021)

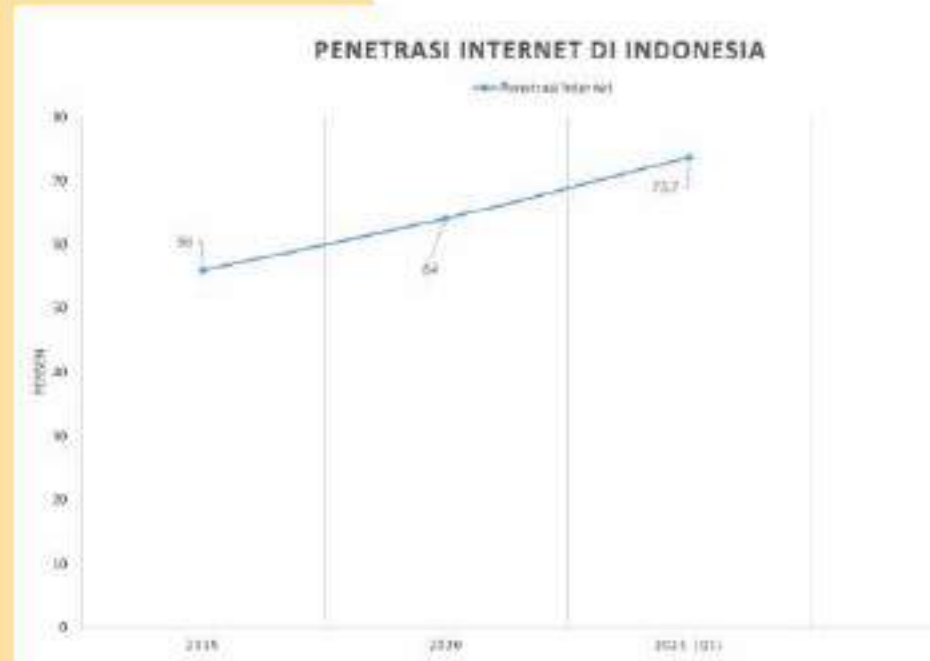
Persentase Penggunaan Gawai di Indonesia



Sumber: Hootsuite (2021)

Apabila dilihat dari trennya, penggunaan perangkat *mobile*, seperti *smartphone*, *tablet*, *smartwatch*, semakin digemari oleh masyarakat Indonesia. Terkhusus *smartphone*, dalam kurun waktu 2 tahun, pengguna *smartphone* mengungguli pengguna *mobile phone* (manual) dengan adopsi hampir mendekati 100%. Adopsi *smartphone* inilah yang kemudian menjadi peluang bagi *P2P Landing Platform* karena akses kepada *lenders* dan *borrowers* semakin dipermudah dengan internet.





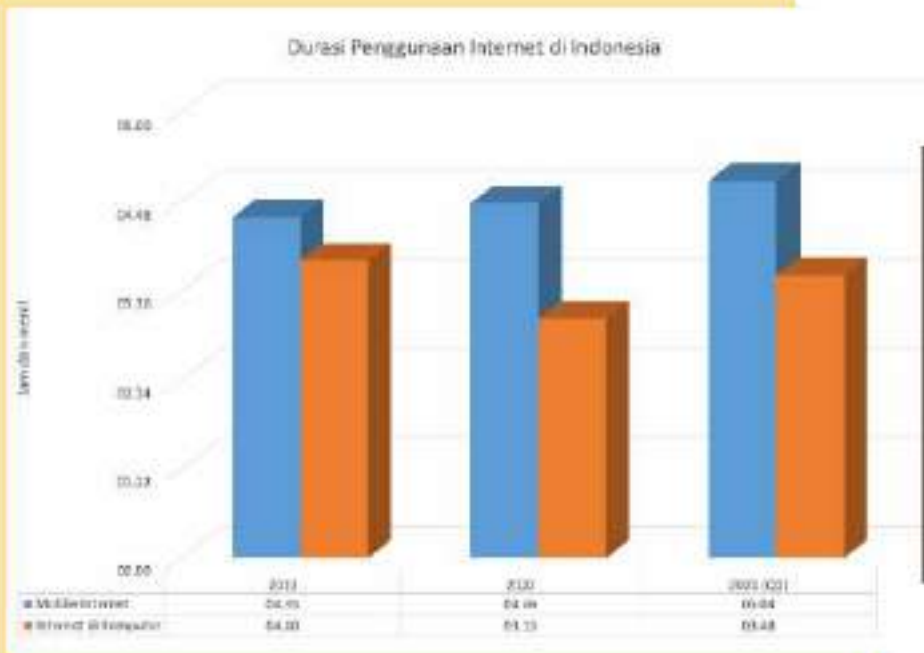
Sumber: Hootsuite (2021)

Perkembangan teknologi dan informasi di Indonesia dari tahun ke tahun mengalami peningkatan, terutama pada penggunaan internet. Saat pandemic ini, peran internet menjadi semakin penting dalam berbagai aspek kehidupan, seperti edukasi, sosial, dan ekonomi. Ini ditunjukkan dengan persentase pengguna internet terhadap populasi meningkat sejak tahun 2019 – 2021 (Q1).

Penggunaan aplikasi mobile berdasarkan kategori *banking and financial services*

**(Hootsuite, 2019-2021)**

	2019	2020	2021
<b>Banking and financial services</b>	61%	33%	39.2%



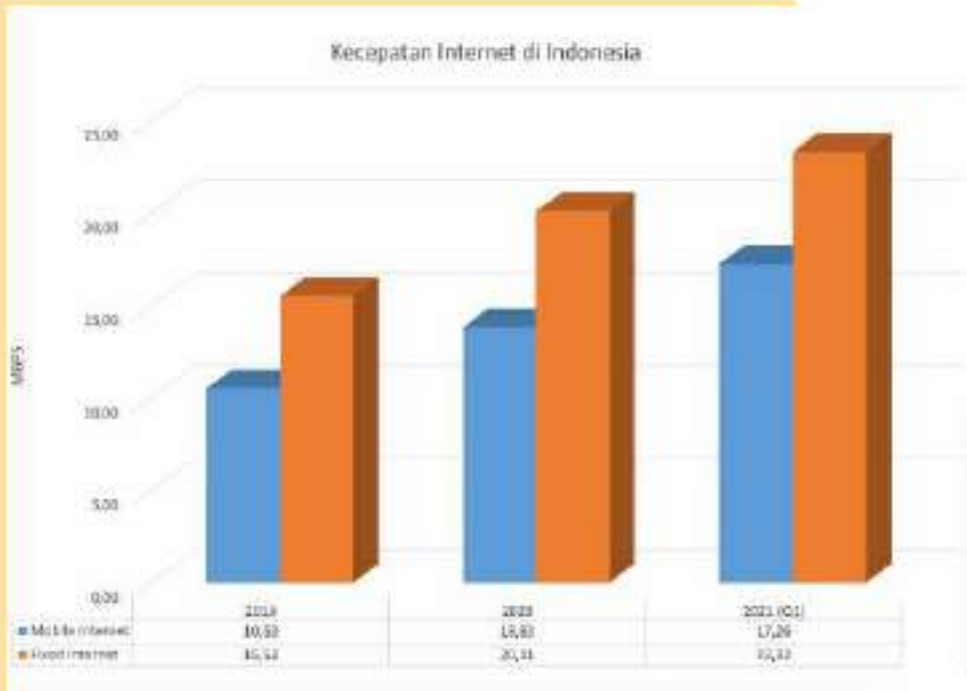
Sumber: Hootsuite (2021)



Financial inclusion factors 2021

Sumber: Hootsuite (2021)

Penggunaan internet terbagi menjadi dua, yaitu penggunaan internet melalui perangkat mobile dan juga melalui komputer atau laptop. Banyaknya jumlah penggunaan *handphone*, *smartphone*, maupun tablet, dilihat dari grafik sebelumnya, menjadi alasan durasi penggunaan mobile internet mengalami peningkatan dari tahun ke tahun dibandingkan dengan penggunaan internet melalui komputer maupun laptop.



Sumber: Hootsuite (2021)

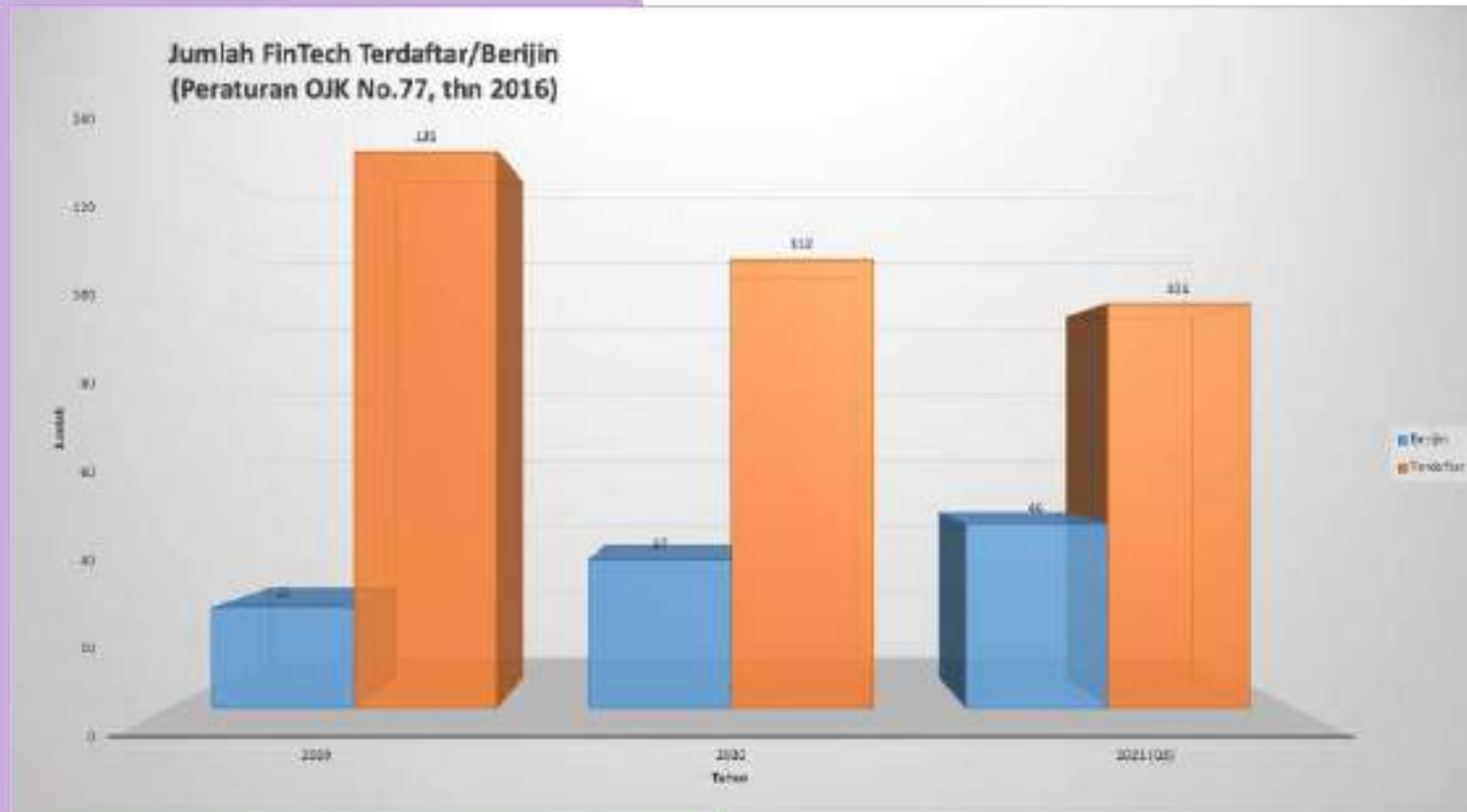


e-commerce activity overview 2021  
Sumber: Hootsuite (2021)

Kecepatan internet, baik mobile internet maupun fixed internet, di Indonesia mengalami peningkatan sejak tahun 2019 sampai 2021 kuartal I. Meskipun penggunaan mobile internet mengalami peningkatan yang kecil di tahun 2020, namun pada 2021 ini kenaikan penggunaan mobile internet lebih besar dibandingkan dengan fixed internet.

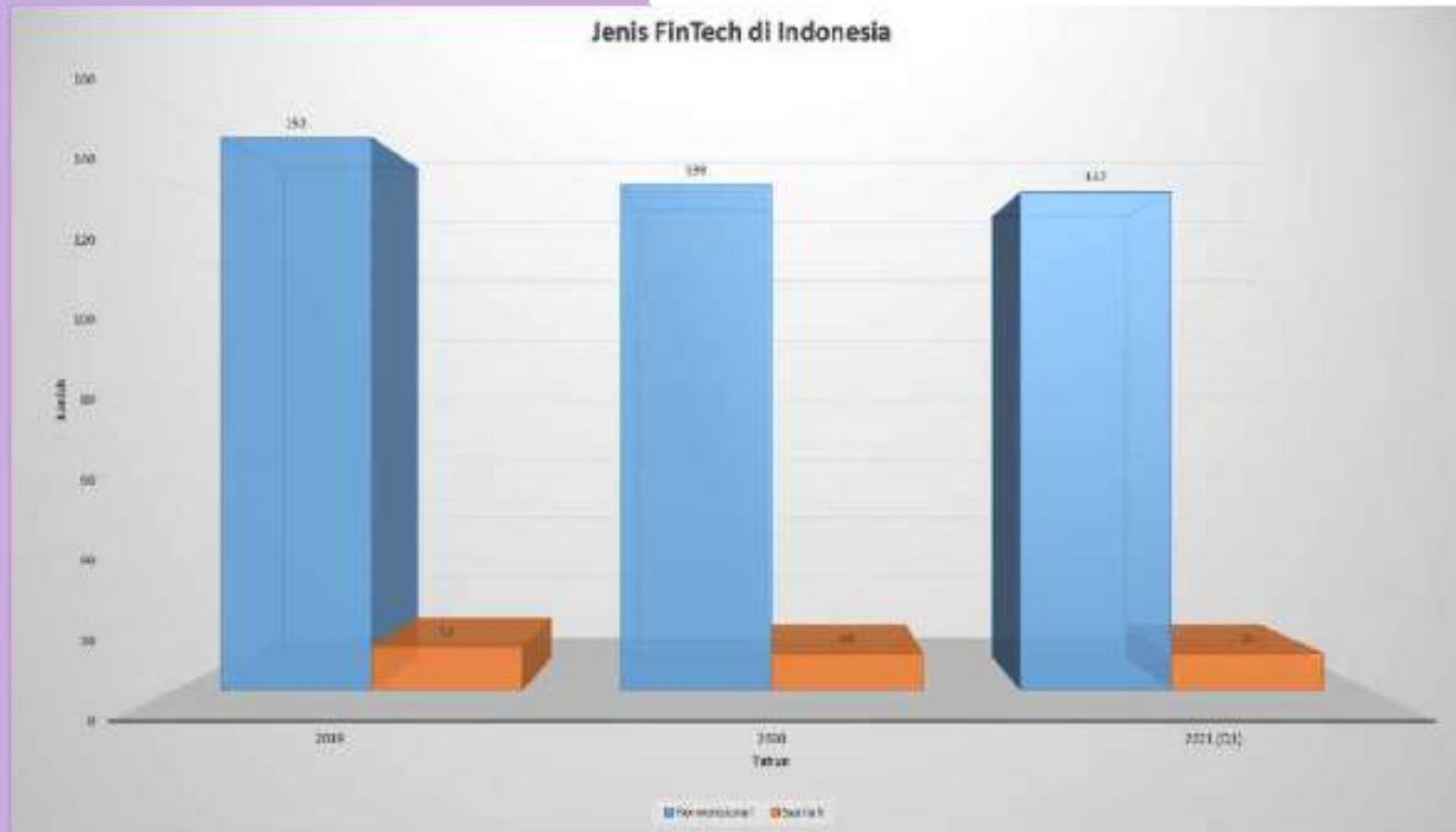
# 02

**Perkembangan  
Financial Technology  
di Indonesia  
(2019–2021 Q1)**



Sumber: (OJK, 2021)

Untuk menjamin keamanan dan kenyamanan bagi seluruh konsumen, pemerintah melalui Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mendorong agar perusahaan FinTech mengajukan ijin dan selanjutnya menjadi perusahaan FinTech yang terdaftar secara resmi di OJK. OJK mengeluarkan Regulatory Sandbox untuk mempersiapkan perusahaan-perusahaan FinTech baru agar dapat lolos proses dan dapat memenuhi persyaratan yang berlaku. Selama periode 2019 hingga kuartal 1 2021, jumlah perusahaan FinTech yang terdaftar terus mengalami peningkatan. OJK mendorong agar perusahaan-perusahaan FinTech yang berijin ini dapat meningkatkan statusnya menjadi perusahaan FinTech terdaftar



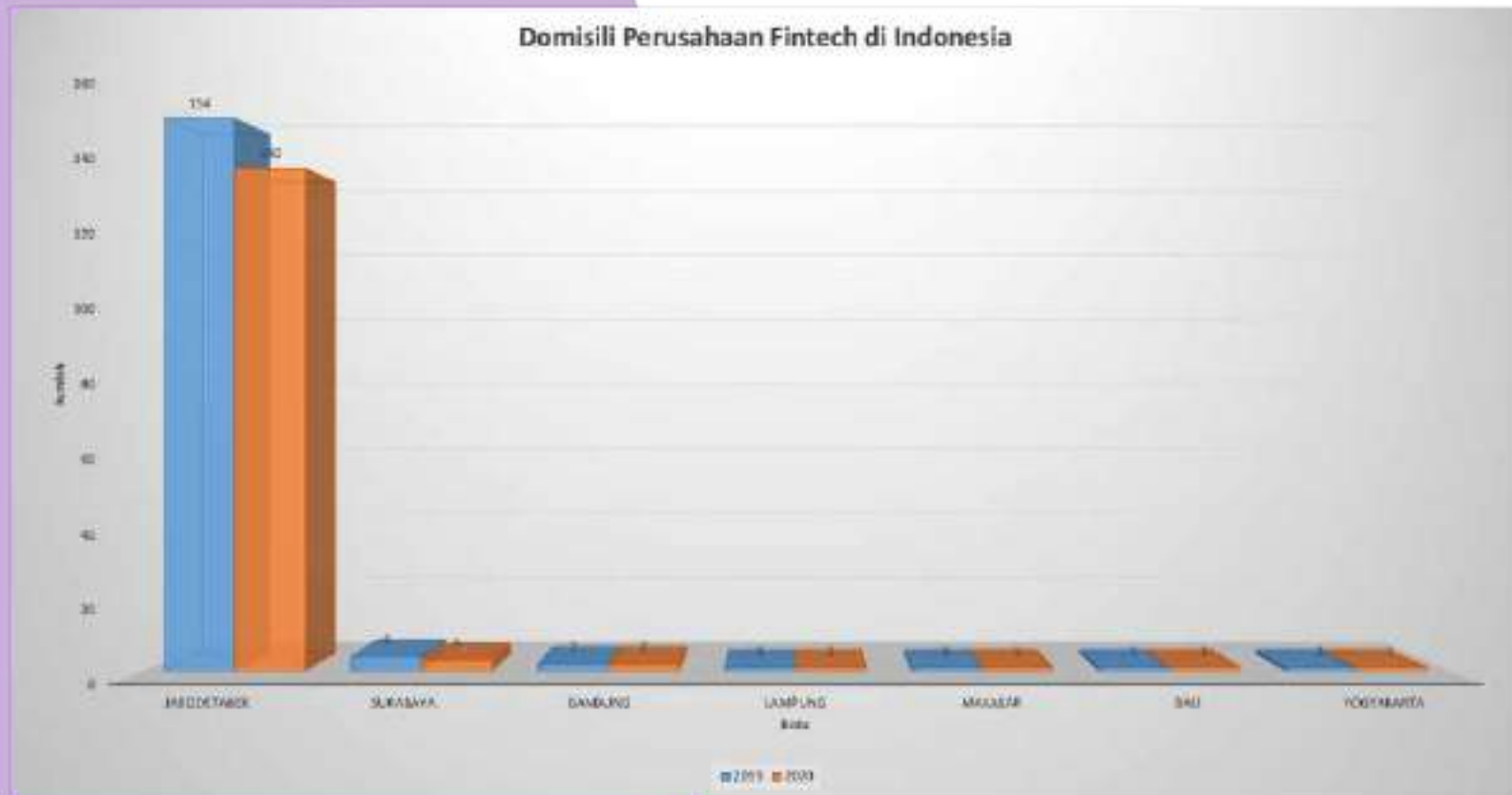
Sumber: (OJK, 2021)

Jenis perusahaan FinTech di Indonesia terdiri dari konvensional dan syariah, dimana lebih dari 90% jenis perusahaan FinTech berbentuk konvensional. Fintech konvensional memiliki lebih banyak pangsa pasar yang luas dibandingkan dengan FinTech Syariah. Terlebih adanya aturan-aturan keuangan berbasis syariah yang belum banyak dipahami oleh masyarakat di Indonesia.



Sumber: (OJK, 2021)

Status kepemilikan FinTech di Indonesia masih didominasi oleh kepemilikan *local* (*domestic*). Status Indonesia sebagai salah satu negara dengan jumlah penduduk terbesar di dunia, membuat pangsa pasar keuangan terutama pinjaman menjadi semakin menarik. Terlihat bahwa jumlah minat asing untuk berinvestasi di layanan FinTech dari tahun ke tahun mengalami peningkatan. Salah satu persyaratan yang harus dipenuhi adalah dukungan modal yang kuat dan paham budaya masyarakat Indonesia. Karenanya, banyak investor asing Fintech yang berkolaborasi dengan cara menggandeng mitra lembaga keuangan yang sudah ada di Indonesia.



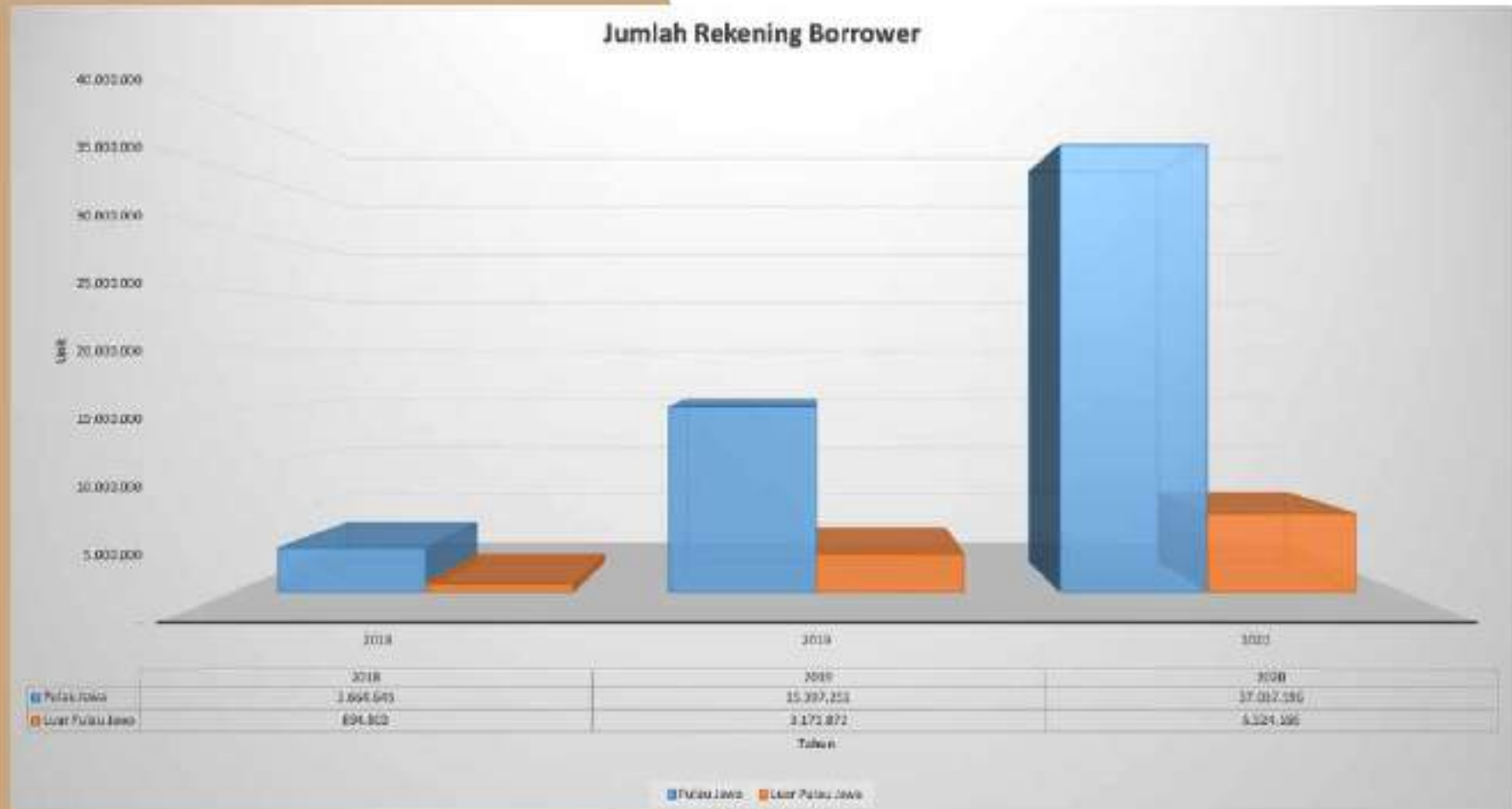
Sumber: (OJK, 2021)

Bila dilihat dari sebaran domisili pengguna FinTech di Indonesia, maka mayoritas domisili perusahaan FinTech di Indonesia berada di wilayah kota-kota besar di Indonesia. Jakarta sebagai ibukota negara merupakan pilihan utama bagi para pelaku FinTech dalam menjalankan bisnisnya. Jumlah penduduk yang padat di Jakarta pun membuat ibukota negara ini menjadi pilihan utama bagi pelaku FinTech dalam menjalankan bisnisnya. Kota besar lainnya yang menjadi pilihan domisili perusahaan FinTech didasarkan pada pertimbangan adanya prospek pangsa pasar yang besar termasuk di kota Surabaya, Bandung, Lampung, Makassar, Bali dan Yogyakarta.



# 03

## **Kinerja Bisnis Peer-to-Peer Lending di Indonesia (2018–2020)**



Sumber: (OJK, 2021)

Jumlah rekening borrower di Pulau Jawa di akhir tahun 2019 mengalami kenaikan sebesar 320% dibanding pada tahun sebelumnya 2018. Meskipun pada tahun 2020 tetap terjadi kenaikan jumlah rekening borrower, namun prosentase kenaikannya hanya 140% (lebih rendah dibanding prosentase kenaikan di tahun sebelumnya). Terjadinya penurunan prosentasi kenaikan jumlah borrower tidak terlepas karena adanya Pandemi Covid 19. Demikian pula kondisi yang terjadi di luar Pulau Jawa, dimana terjadi kenaikan jumlah rekening borrower sebesar 357% di tahun 2019 dan sedikit menurun dengan kenaikan hanya sebesar 106% di akhir tahun 2020.



Sumber: (OJK, 2021)

Jumlah penyaluran pinjaman di Pulau Jawa di akhir tahun 2019 mengalami kenaikan sebesar 2560% dibanding pada tahun sebelumnya 2018. Meskipun pada tahun 2020 tetap terjadi kenaikan jumlah penyaluran pinjaman di Pulau Jawa, namun prosentase kenaikannya hanya 90% (lebih rendah dibanding prosentase kenaikan di tahun sebelumnya). Terjadinya penurunan prosentasi kenaikan penyaluran pinjaman di tahun 2020 ini tidak terlepas karena adanya Pandemi Covid 19, yang berdampak pada kehati-hatian pihak perusahaan FinTech dalam memberikan persetujuan pinjaman untuk menghindari terjadinya potensi gagal bayar.

Demikian pula kondisi yang terjadi di luar Pulau Jawa, dimana terjadi kenaikan jumlah penyaluran pinjaman sebesar 283% di tahun 2019 dan sedikit menurun dengan kenaikan hanya sebesar 101% di akhir tahun 2020.

## Akumulasi Pinjaman dan *Outstanding* P2P di Indonesia tahun 2019-2020

2019	2020
<b>Akumulasi Jumlah Pinjaman</b>	
Rp 81,50 triliun	Rp 155,90 triliun
<b>Outstanding Jumlah Pinjaman</b>	
Rp 13,16 triliun	Rp 15,32 triliun

Sumber: (OJK, 2021)

Akumulasi jumlah pinjaman tahun 2019 naik sebesar 260% dibanding tahun 2018, namun meskipun secara nominal terjadi kenaikan akumulasi jumlah pinjaman di tahun 2020, namun kenaikannya sedikit menurun hanya sebesar 91%.

Akumulasi *outstanding* jumlah pinjaman tahun 2019 naik sebesar 161% dibanding tahun 2018, namun meskipun secara nominal terjadi kenaikan akumulasi jumlah pinjaman di tahun 2020, namun kenaikannya menurun hanya sebesar 16%.

## TKD P2P di Indonesia Tahun 2018-2020

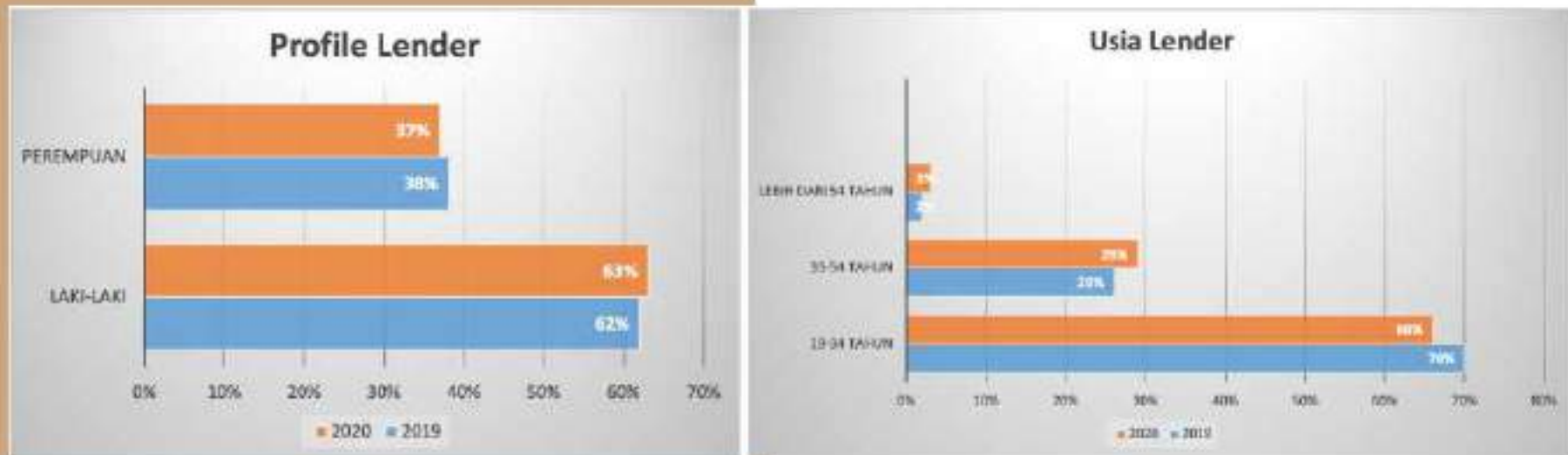
2018	2019	2020
98.55%	96.35%	95.22%

Sumber: (OJK, 2021)

TKD 90 hari dari tahun ke tahun mengalami penurunan. Sampai dengan Desember 2019, terjadi penurunan TKD sebesar -2,23% dan sampai dengan Desember 2020, terjadi penurunan sebesar -1,17%. Hal ini menunjukkan bahwa banyak *borrower* yang mengalami kesulitan melakukan pembayaran pinjamannya sampai dengan maximum 90 hari.

Selama Quartal I, 2021: \* Nilai pinjaman terendah = Rp 1.020,- \* Rata-rata nilai pinjaman terendah = Rp 34.130.705,-  
Rata-rata nilai pinjaman yang disalurkan = Rp 99.708.208,-

## Profil Lender P2P di Indonesia Tahun 2018-2020



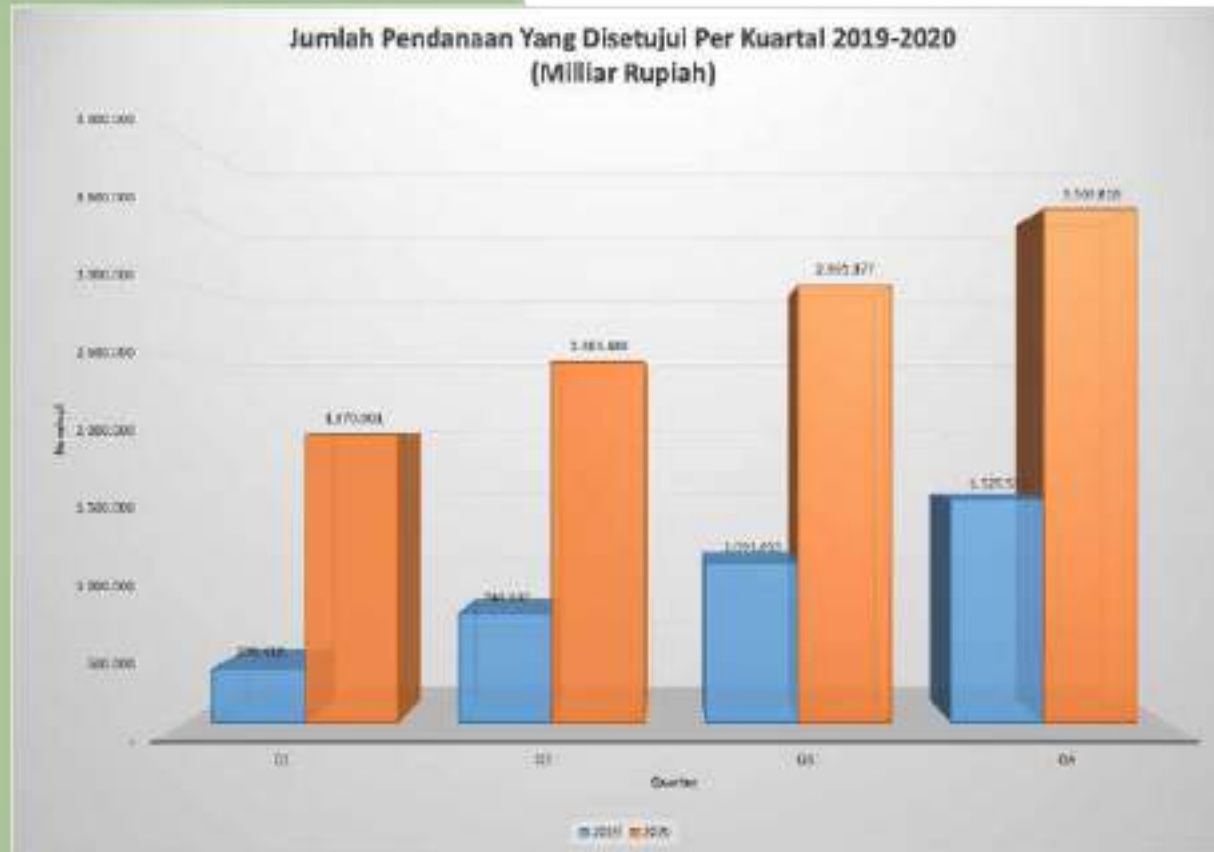
Sumber: (OJK, 2021)

Dilihat dari *profile* Lender pada bisnis FinTech di Indonesia terlihat bahwa sekitar 60% adalah laki-laki dengan rentang usia pada umur 19-34 tahun.

04

**Kinerja Bisnis Modalku  
(2019–2021 Q1)**

Pandemic Covid-19 yang terjadi di tahun 2020, membuat minat masyarakat terhadap pendanaan melalui P2P Lending meningkat. Pendanaan yang disetujui selama tahun 2020 meningkat sebesar 193% dibandingkan dengan tahun sebelumnya dengan jumlah pendanaan yang berhasil disetujui selama tahun 2020 adalah Rp 10.936.782 Miliar.



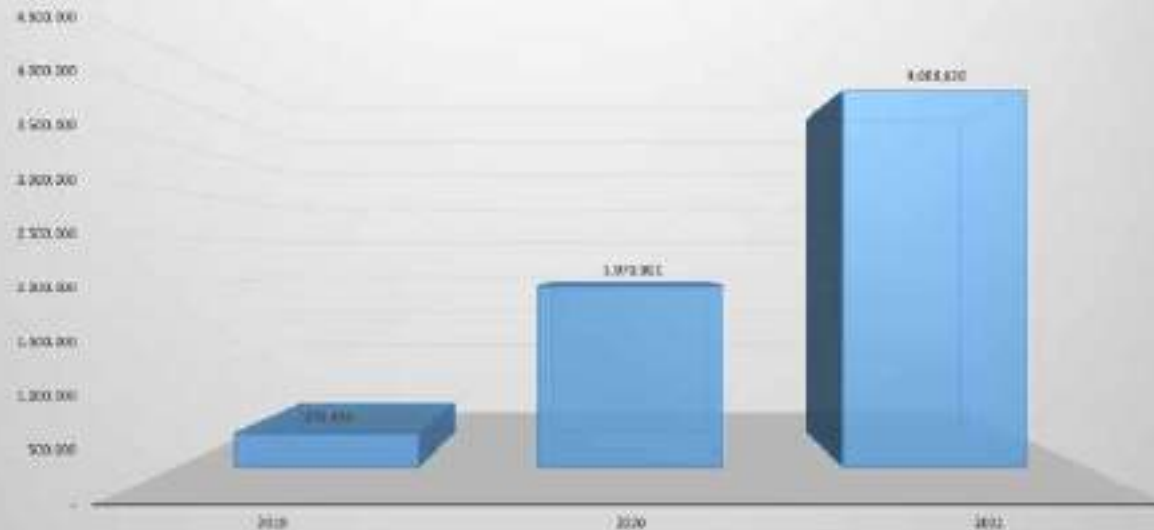
Sumber: (Modalku, 2021)

Jumlah Pendanaan Yang Disetujui (Miliar Rupiah):  
 2019: 3.731.031  
 2020: 10.936.782

% Kenaikan YoY: 193%



Jumlah Pendanaan Yang Disetujui periode Q1 2019-2021 year-to-year (Milliar Rupiah)



Jumlah Pendanaan Yang Disetujui Selama Q1 (Miliar Rupiah):

2019: 370.410  
2020: 1.970.901  
2021: 4.088.626

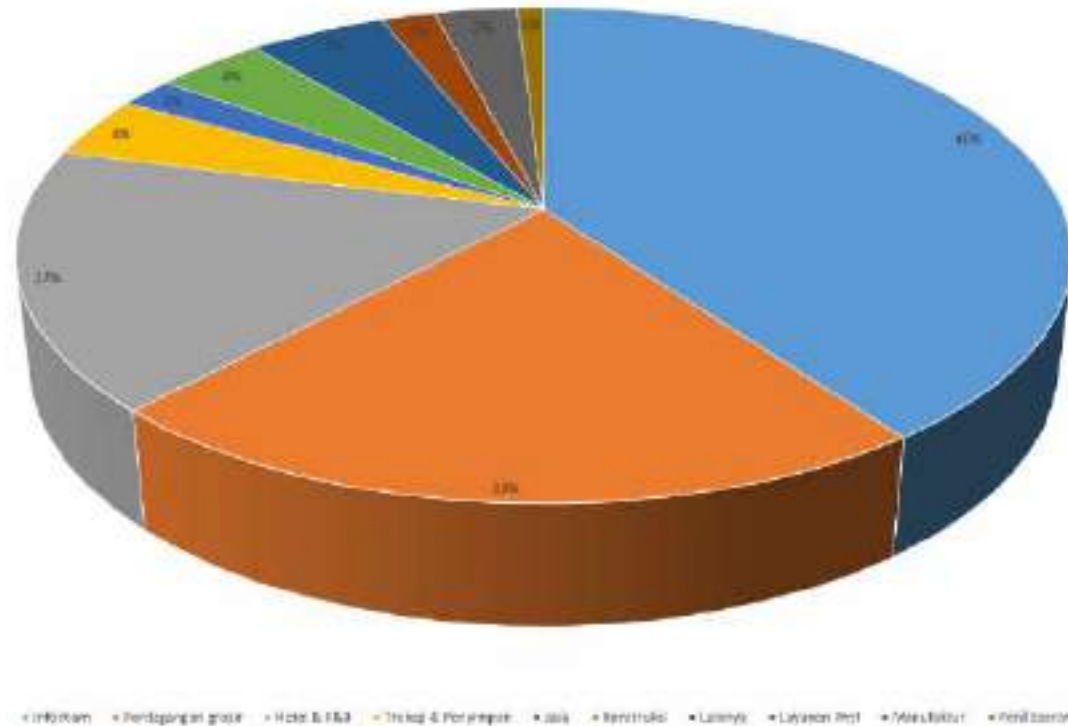
% Kenaikan 2019-2020: 432%  
% Kenaikan 2020-2021: 107%

Sumber: (Modalku, 2021)

Jika dibandingkan secara kuartalan, maka jumlah pendanaan yang berhasil disetujui selama kuartal 1 2021 adalah sebesar Rp. 4.088.626,- (miliar), dimana terjadi peningkatan sebesar 107%. Jumlah prosentase kenaikan ini lebih rendah dibandingkan tahun sebelumnya, yang mencapai 432%. Pendanaan yang sudah disetujui selama Kuartal 1 ini sudah mencapai 37% dari total pendanaan selama tahun 2020. Namun demikian, dari data ini terlihat bahwa minat masyarakat terhadap pinjaman melalui P2P Lending tetap meningkat. Sehingga diharapkan total pendanaan di tahun 2021 pun dapat meningkat. Pinjaman melalui platform P2P Lending merupakan alternative solusi yang cepat bagi borrower untuk mengatasi masalah kesulitan keuangan akibat pandemic Covid-19.

## Segmentasi Bisnis Peminjam

Segmentasi Bisnis Peminjam (per Maret 2021)

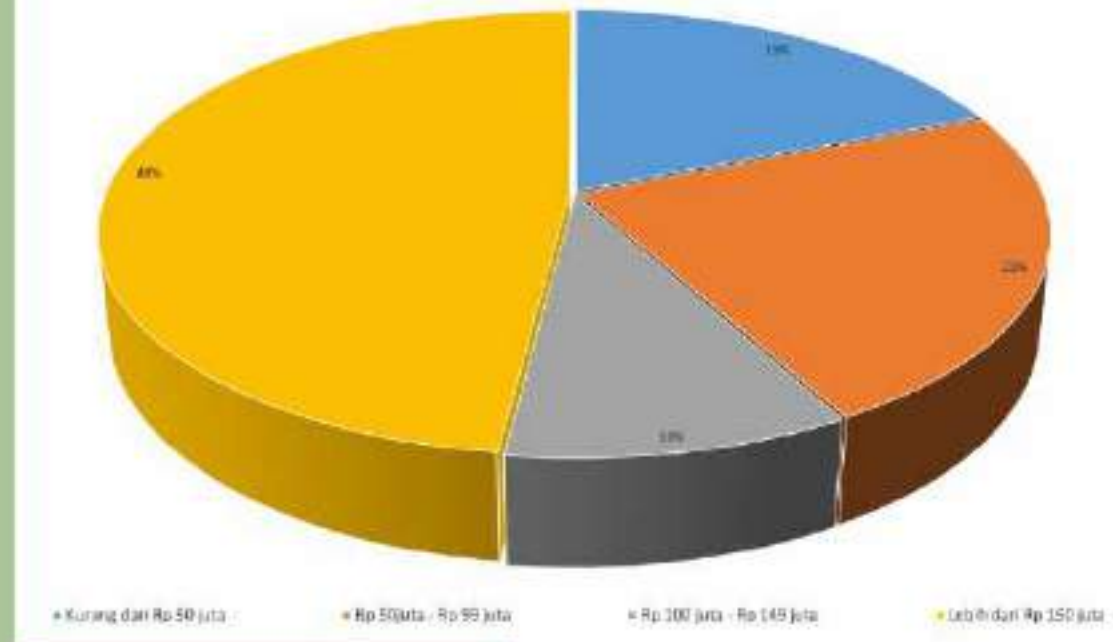


Sumber: (Modalku, 2021)

Tiga segmentasi bisnis terbesar peminjam (Borrower) Modalku per Maret 2021, didominasi oleh sector Informasi dan Komunikasi (40%), yang selanjutnya diikuti oleh segmen perdagangan grosir (22%) serta segmen Hotel dan Food&Beverage (17%). Sedangkan sisanya dibagi menjadi segmentasi transportasi dan penyimpanan (4%); konstruksi (4%), lainnya (5%), layanan profesional (2%), manufaktur (3%) dan 1% segmen perdagangan eceran.

## Jumlah Pinjaman Dalam Rp (Q1 2021)

Nominal Jumlah Pinjaman (Q1-2021)

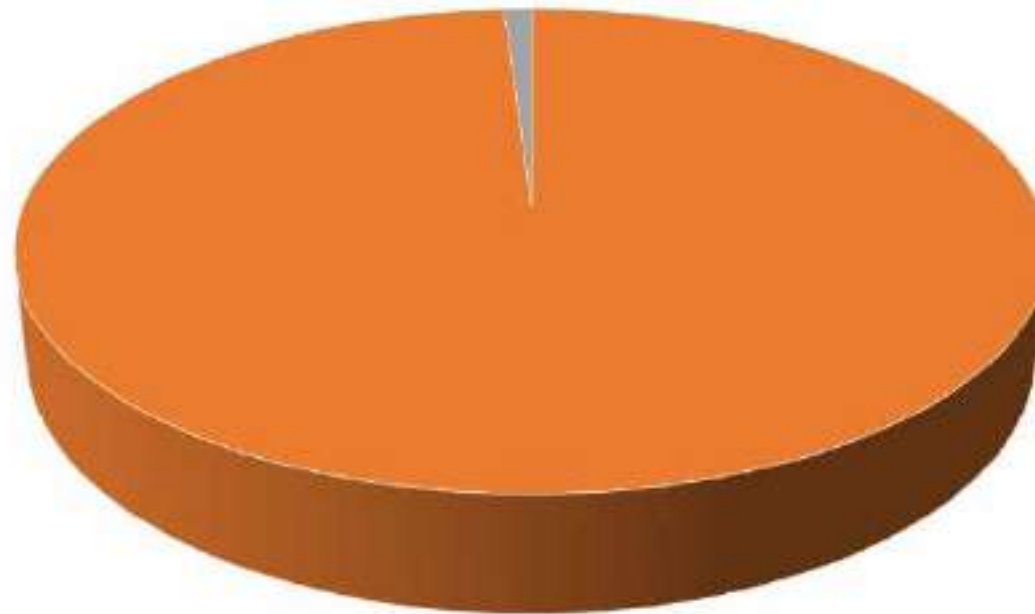


Sumber: (Modalku, 2021)

Dilihat dari jumlah pinjaman yang disalurkan, mayoritas (48%) berkisar pada nominal pinjaman lebih dari Rp 150 juta (48%) dan maksimal Rp 2 miliar sesuai dengan ketentuan Bank Indonesia. Hal ini menunjukkan bahwa Modalku selaku P2P Lending memiliki kontribusi untuk mendukung bisnis para pelaku UMKM di Indonesia, dimana pinjaman yang diajukan dapat digunakan untuk mendukung pengembangan usahanya. Jumlah pinjaman antara Rp 50–99 juta menduduki peringkat kedua sebesar 23%. Sebagai bagian dari komitmen untuk mendukung usaha mikro sekaligus mensukseskan program pemerintah untuk meningkatkan literasi keuangan, Modalku juga memberikan pinjaman dengan nilai nominal kurang dari Rp 50 juta (19%).

## Jangka Waktu (Tenor) Pinjaman (Q1 2021)

Jangka Waktu Pinjaman  
(Tenor-Q1 2021)



• Kurang dari 7 bulan • 7-12 bulan

Sumber: (Modalku, 2021)

Dilihat dari jangka waktu pinjaman, maka 99% tenornya adalah kurang dari 7 bulan. Sedangkan hanya 1% pinjaman yang memiliki tenor 7-12 bulan. Hal ini menunjukkan bahwa mayoritas borrower membutuhkan pinjaman untuk keperluan darurat jangka pendek. Hal ini sejalan dengan karakteristik P2P Lending, dimana salah satunya adalah penggunaan teknologi untuk mempercepat persetujuan pinjaman tanpa proses administrasi yang berbelit-belit. Inilah kelebihan P2P lending dibandingkan dengan perbankan konvensional, sehingga pangsa pasar P2P Lending pun semakin besar karena banyak diminati oleh masyarakat.

## Kinerja TKB Pinjaman Q1 2021

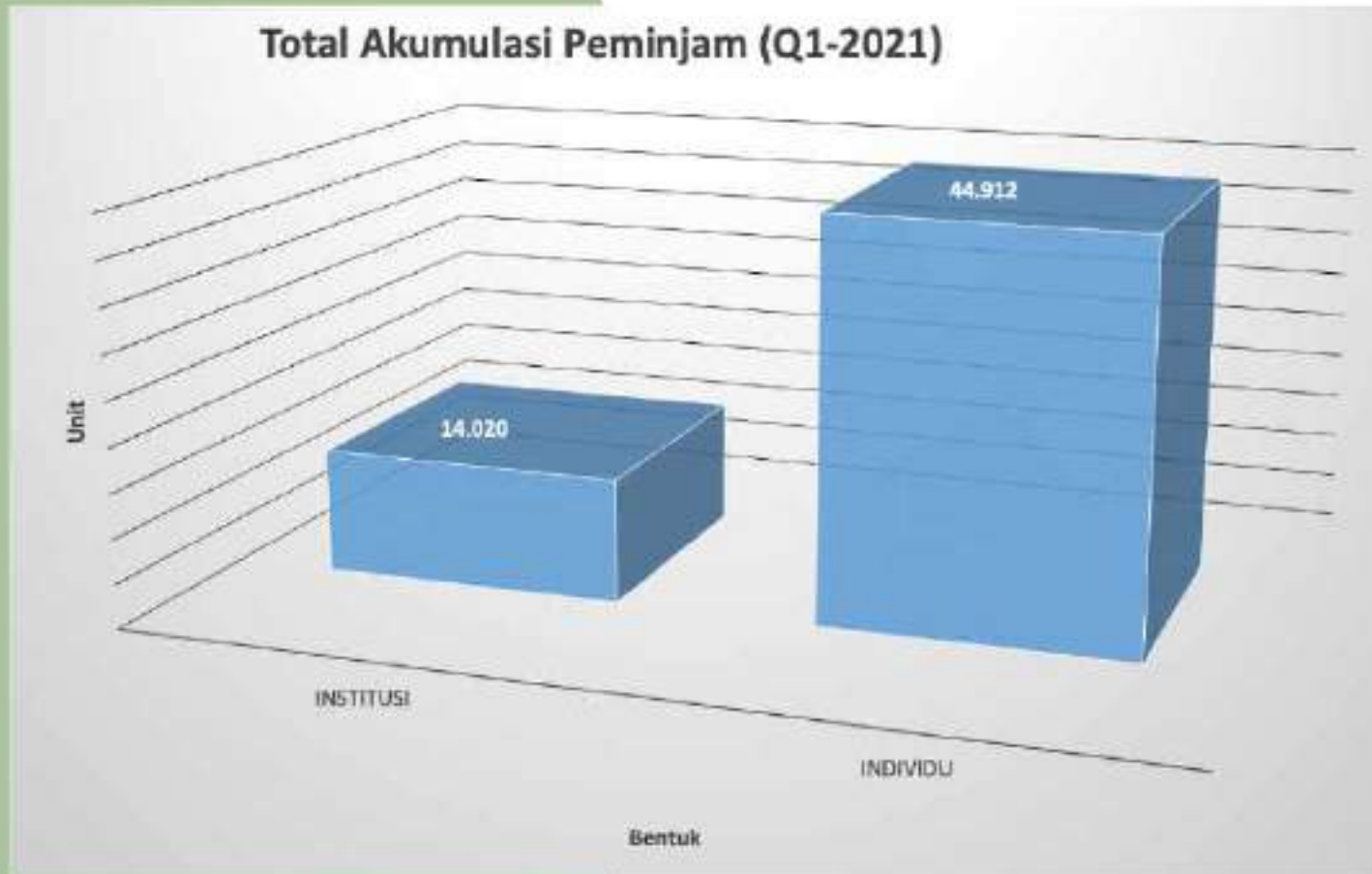
### Kinerja Kuartal 1 (Q1) 2021

TKB 90 = 98.26% (tingkat keberhasilan pembayaran sampai dengan 90 hari mencapai angka 98.26%)

Total Akumulasi Pinjaman Sejak Modalku berdiri = Rp 4,18 Triliun

Total Akumulasi Pinjaman Q1 2021 = Rp 298,33 Miliar

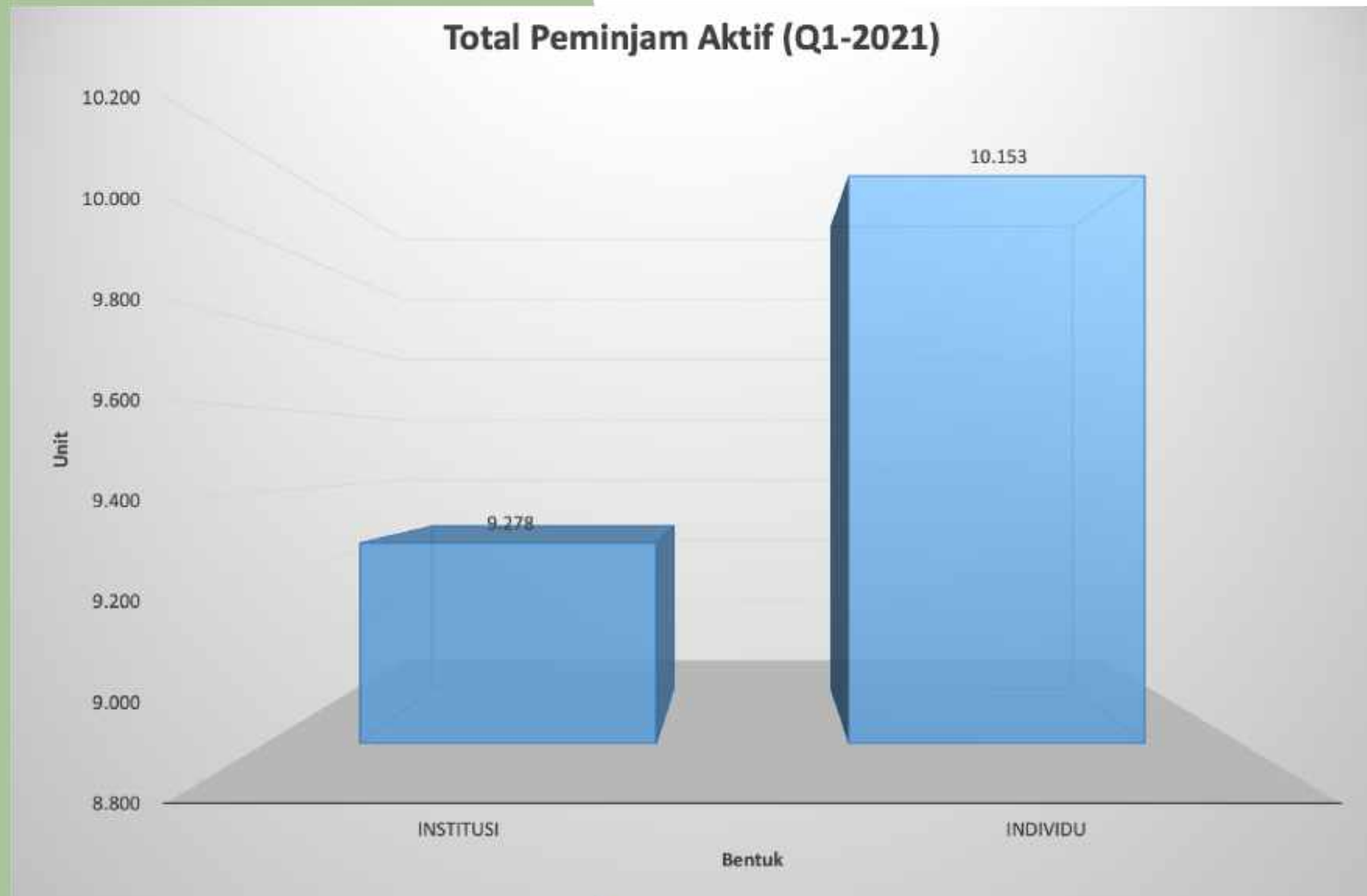
## Profil Borrowers Modalku Q1 2021



Sumber: (Modalku, 2021)

Profil borrower Modalku mayoritas selama kuartal I 2021 adalah individu sebesar 44.912 orang (76%) sedangkan sisanya sebanyak 24% adalah kelompok institusi (14.020).

## Profil Borrowers Aktif Modalku Q1 2021



Sumber: (Modalku, 2021)

Kedua bentuk profil borrower aktif Modalku bisa dikatakan berimbang dari segi keaktifannya, meskipun peminjam individu lebih aktif sebesar 10.153 orang (52%) dibandingkan dengan peminjam institusi sebesar 9.278 (48%).

## Lama persetujuan Kredit Modalku Q1 2021



Sumber: (Modalku, 2021)

Proses persetujuan untuk pengajuan pinjaman di Modalku bisa diselesaikan dalam waktu kurang dari 5 hari selama seluruh dokumen dapat dilengkapi. Proses persetujuan juga sangat cepat, terlebih sejak diimplementasikannya system Direct Sales Activity the Worm. Sistem the Worm berbasis website dan aplikasi yang terintegrasi memudahkan pihak Modalku dalam melakukan monitoring di lapangan sekaligus memberikan persetujuan pendanaan berdasarkan aplikasi dan dokumen yang diunggah secara online melalui aplikasi the Worm tersebut.



# 05

**Implementasi  
Sales Productivity  
Apps "the Worm"**

## Logo The Worm



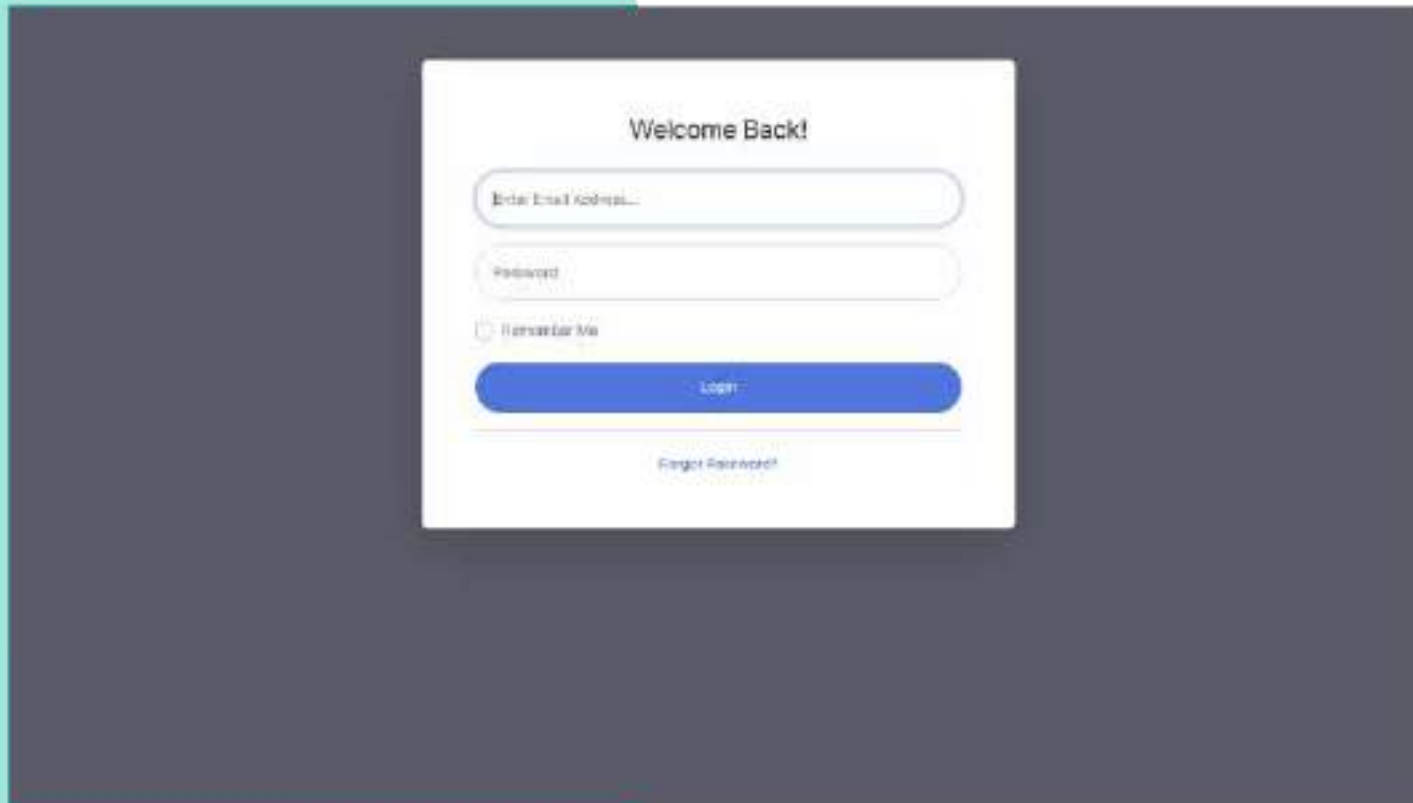
The Worm merupakan sebuah aplikasi yang digunakan oleh Modalku untuk melakukan pemantauan kinerja dari sales dan meningkatkan produktivitas kerja.

Aplikasi ini mulai diimplementasikan oleh Modalku untuk melayani segment Mikro pada tahun 2019.

Terdiri dari dua bagian: website untuk Content Management System dan aplikasi mobile untuk Direct Sales.

## Tampilan Awal Aplikasi The Worm

### LOGIN



Welcome Back!

Enter Email Address...

Password

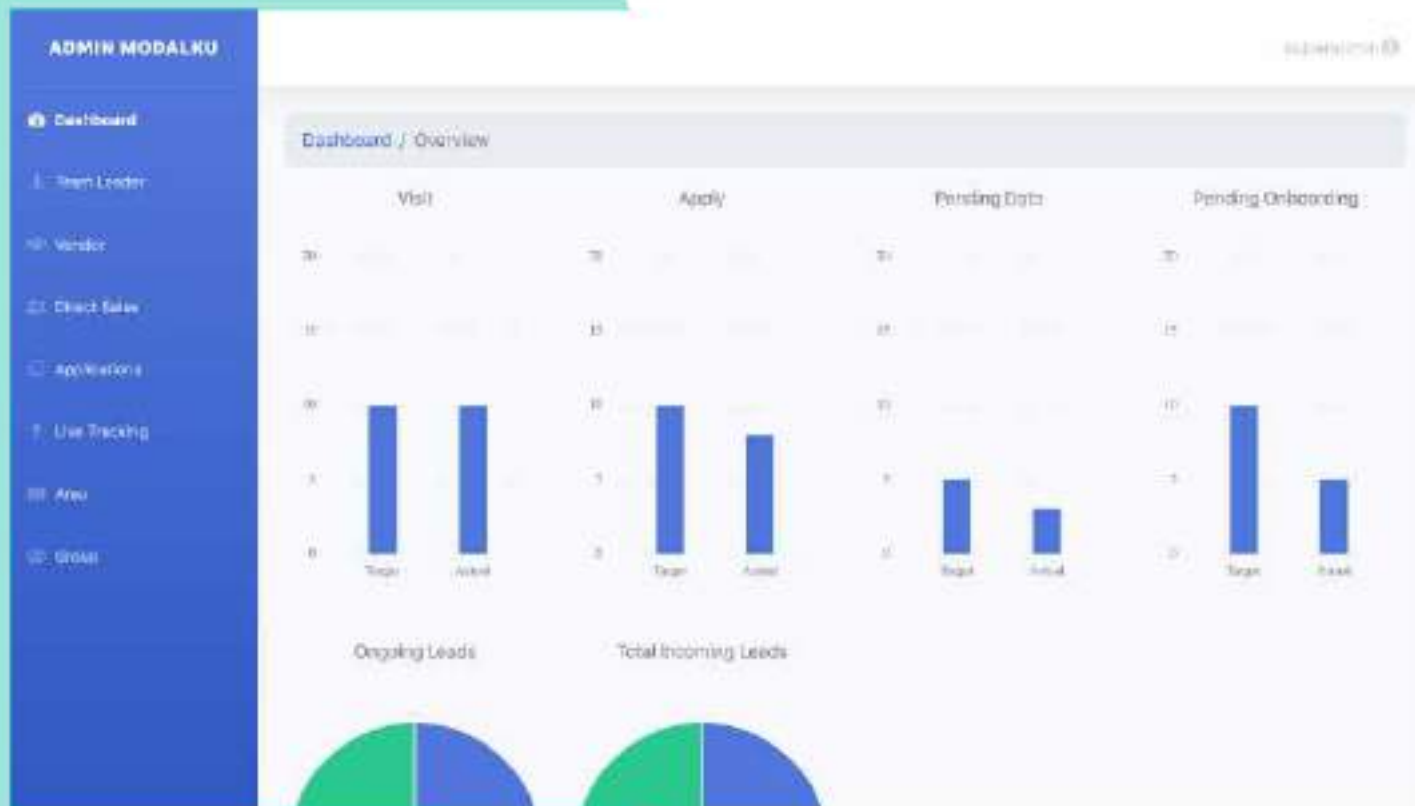
Remember Me

Login

[Forgot Password?](#)

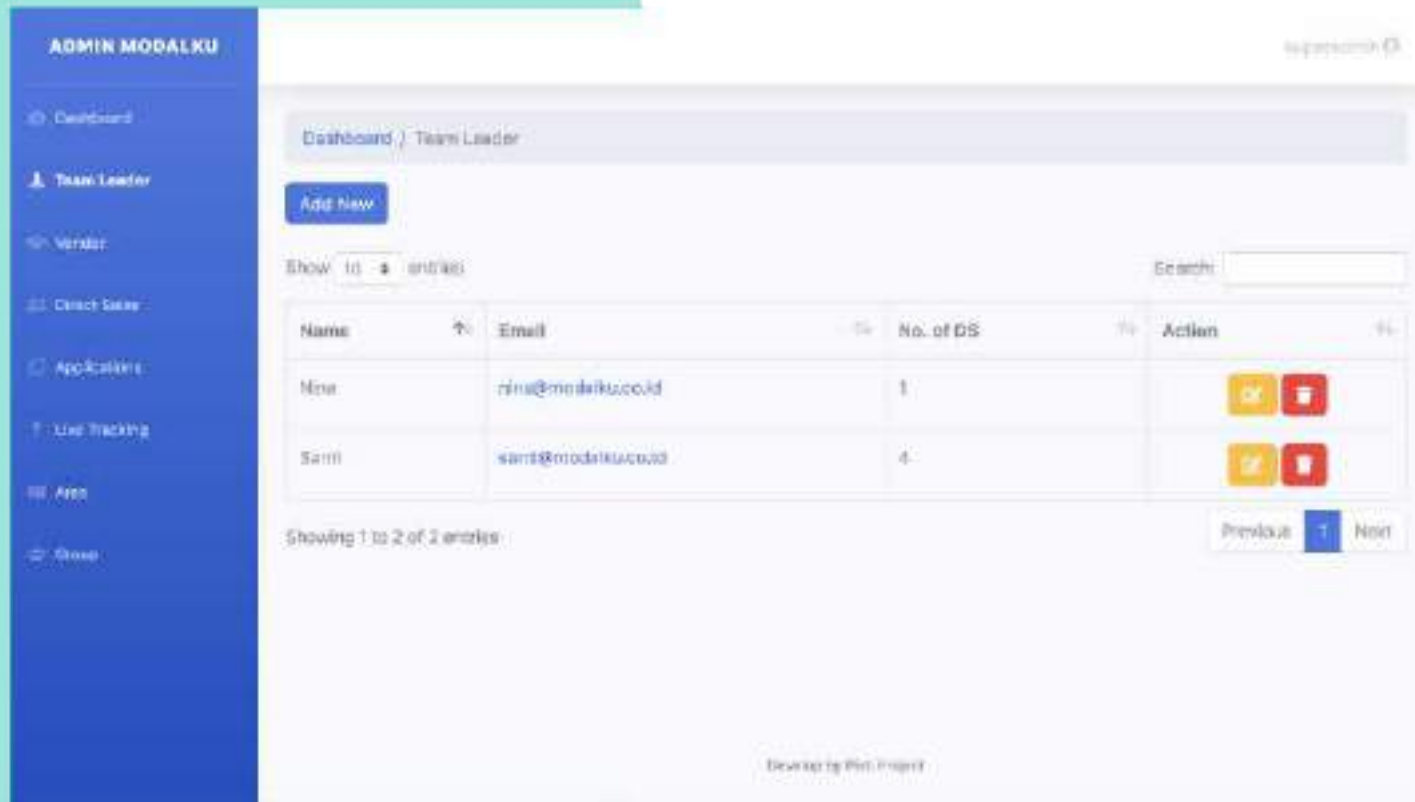
Sebelum dapat masuk ke halaman dashboard dari The Worm, pengguna harus melakukan login terlebih dahulu untuk memastikan pengguna memiliki otorisasi penuh pada aplikasi.

# HALAMAN DASHBOARD



Setelah kredensial berhasil divalidasi, halaman dashboard akan ditampilkan kepada pengguna. Pada halaman ini, terdapat beberapa grafik yang berhubungan dengan performa atau kinerja dari sales. Data yang ditampilkan merupakan data seluruh sales pada hari sebelumnya.

# HALAMAN TEAM LEADER



Halaman ini digunakan sebagai sarana untuk melakukan pengelolaan data mengenai team leader, seperti melihat, menambahkan, mengubah, dan menghapus data.

Melakukan pemetaan terhadap sales dengan team leader juga dapat dilakukan pada halaman ini.

# HALAMAN DIRECT SALES

ADMIN MODALKU

Dashboard / Direct Sales









Add Now

Filter Data

Choose Team Leader Choose Vendor Choose Group Choose Area

Apply

Show 10 entries Search

DS Code	DS Name	Vendor	Team Leader	Group	Area	Address	Action
D5001	Andi	XYZ	Santi	Vendor XYZ	Tangerang	Alam Sutra	 
D5002	Budi	XYZ	Santi	Vendor XYZ	Tangerang	Gading Serpong	 
D5003	Toto	XYZ	Santi	Vendor XYZ	Jakarta Barat	Cengkareng	 
D5004	Felix	XYZ	Santi	Vendor XYZ	Jakarta Utara	Kelapa Gading	 

Terdapat dua level pengaksesan pada halaman ini, yaitu superadmin dan team leader. Superadmin dapat melakukan penambahan, perubahan, dan penghapusan data direct sales. Superadmin dapat melihat seluruh daftar direct sales, tetapi team leader hanya dapat melihat daftar direct sales yang berada di bawah supervisi masing-masing.

# HALAMAN APPLICATIONS

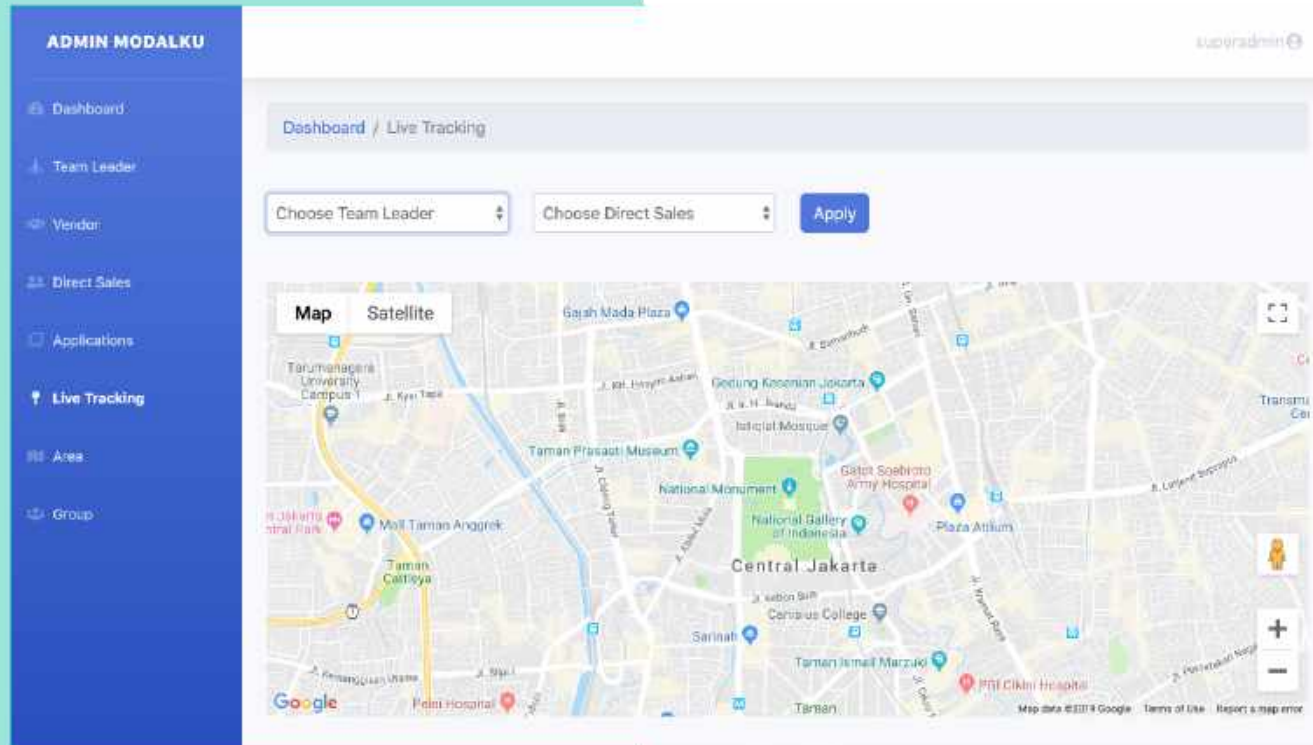
The screenshot displays the 'ADMIN MODALKU' interface. The left sidebar contains the following menu items: Dashboard, Team Leader, Vendor, Direct Sales, Applications (highlighted), Live Tracking, Area, and Shop. The main content area shows the 'Applications' page with a breadcrumb trail 'Dashboard / Applications'. A blue 'Upload List' button is present. Below it is a 'Filter Data' section with three dropdown menus: 'Choose Direct Sales', 'Choose Area', and 'Choose Status', followed by an 'Apply' button. A 'Show 10 entries' control and a search input are also visible. The data table has the following structure:

DS Code	DS Name	Area	Loan ID	Outlet	Borrower	Status	Remark	Download
DS001	Andi	Tangerang	BBR-1234	Gia Shop	Gisomo	Pending Data		
DS002	Budi	Tangerang	BBR-1235	Budi Jaya	Gisomo	Unloaded		KTP.jpg

At the bottom of the table, it says 'Showing 1 to 2 of 2 entries' and includes 'Previous', '1', and 'Next' navigation buttons. The footer of the page reads 'Developed by Red Project'.

Halaman ini dibuat dengan tujuan untuk mengunggah dan melihat file excel yang berisi data aplikasi para sales.

# HALAMAN LIVE TRACKING



Halaman ini digunakan untuk memantau pergerakan dari sales. Terdapat dua level pengaksesan pada halaman ini, yaitu superadmin dan team leader. Superadmin dapat melihat seluruh data pergerakan sales selama satu hari dan dicari berdasarkan nama team leader atau nama sales. Namun, team leader hanya dapat melihat data pergerakan sales yang bekerja di bawah supervise masing-masing.



# LOGIN

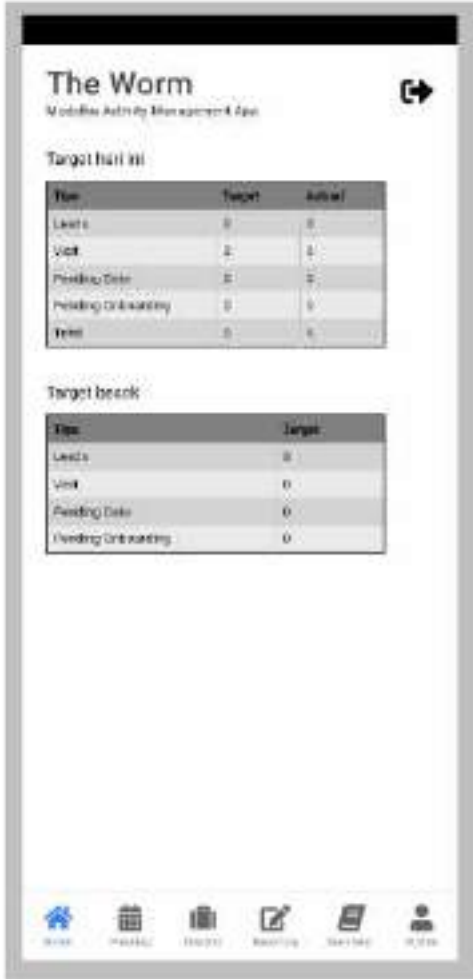
Sebelum dapat masuk ke halaman dashboard dari The Worm, pengguna harus melakukan login terlebih dahulu untuk memastikan pengguna memiliki otorisasi penuh pada aplikasi. Pengguna juga dapat melakukan reset password apabila lupa dengan passwordnya dengan memilih "Forgot Password".



# Halaman Dashboard

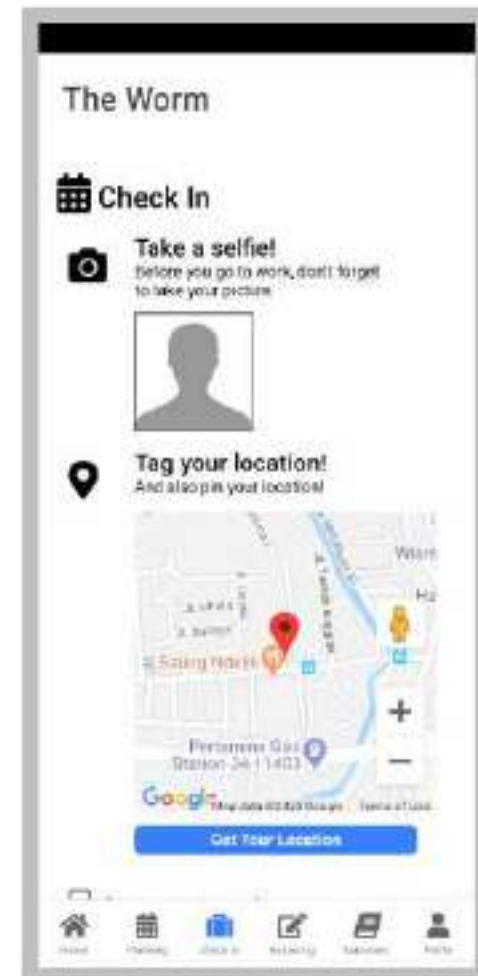
Setelah kredensial berhasil divalidasi, halaman dashboard akan ditampilkan kepada pengguna.

Pada halaman ini, terdapat beberapa grafik yang berhubungan dengan performa atau kinerja dari masing-masing sales. Data yang ditampilkan merupakan data masing-masing sales pada hari sebelumnya.



# Halaman Check In

Halaman ini digunakan sebagai sarana untuk absensi setiap hari dengan melakukan selfie dan menandai lokasi masing-masing Sales. Apabila Sales yang bersangkutan berhalangan untuk bekerja, Sales tersebut tetap harus melakukan proses checkin di pagi hari dan memberikan keterangan alasan tidak dapat masuk kerja.

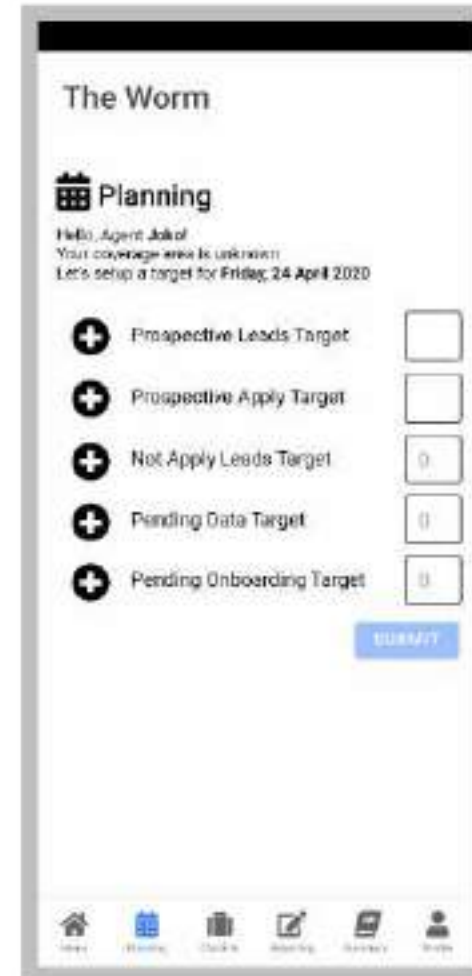


# Halaman Planning

Pada hari pertama bekerja, seorang Sales akan melakukan perencanaan mengenai target yang ingin dicapai di hari berikutnya. Data target yang harus diisi adalah:

1. Prospective Leads Target - Input number
2. Prospective Apply Target - Input number
3. Not Apply Leads Target - Select from table
4. Pending Data Target - Select from table
5. Pending Onboarding Target - Select from table

Setelah pekerjaan Sales selesai dan Sales melakukan absensi di pagi hari, aplikasi akan menampilkan rekapitulasi pekerjaan Sales tersebut selama satu hari dan menetapkan targetnya kembali untuk hari berikutnya. Apabila Sales berhalangan untuk kerja, aplikasi akan menampilkan alasan ketidakhadiran dan Sales harus mengunggah surat dokter apabila yang bersangkutan ijin



# Halaman Reporting

Halaman ini dibuat dengan tujuan agar sales dapat memberikan laporan mengenai hasil kunjungan ke nasabah selama satu hari. Sales dapat mengunggah foto dan beberapa file.

Terdapat juga fitur geo location yang secara otomatis akan dilakukan untuk menandai lokasi pergerakan Sales setiap 15 menit.



# Halaman New Lead

Halaman ini digunakan untuk menambahkan data calon nasabah baru yang belum pernah dikunjungi dengan menyertakan beberapa data dan tag lokasi calon nasabah tersebut.



# Halaman Not Apply Lead

Halaman ini digunakan untuk menambahkan data calon nasabah baru yang sudah pernah dikunjungi, tetapi tidak ingin melakukan pinjaman kredit.

The Worm

**Not Apply Lead**

Lead

Outlet	Name	Address	Lead	Result
				Success

Outlet

Name

Address

Visit Result

Home Profile Outlet Booking Settings Profile

# Halaman Pending Data Lead

Halaman ini digunakan untuk memperbarui data calon nasabah baru yang telah melakukan pinjaman kredit, tetapi dokumen dan informasi yang dibutuhkan masih belum lengkap. Sales dapat mengunggah seluruh dokumen melalui aplikasi The Worm.





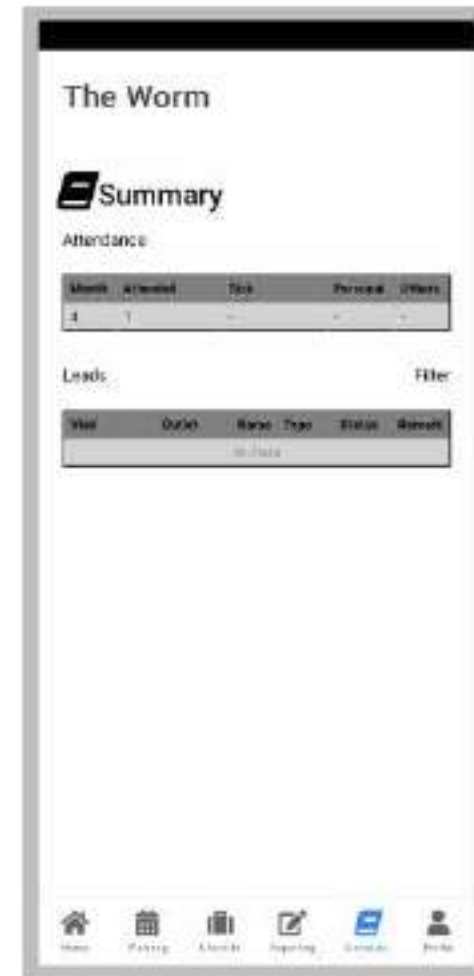
# Halaman Pending Onboarding Lead

Calon nasabah baru yang syaratnya telah terpenuhi dan disetujui, tetapi tidak meneruskan proses pinjamannya.  
Sales diwajibkan untuk mengunggah foto bersama dengan nasabah sebagai bukti kunjungan.



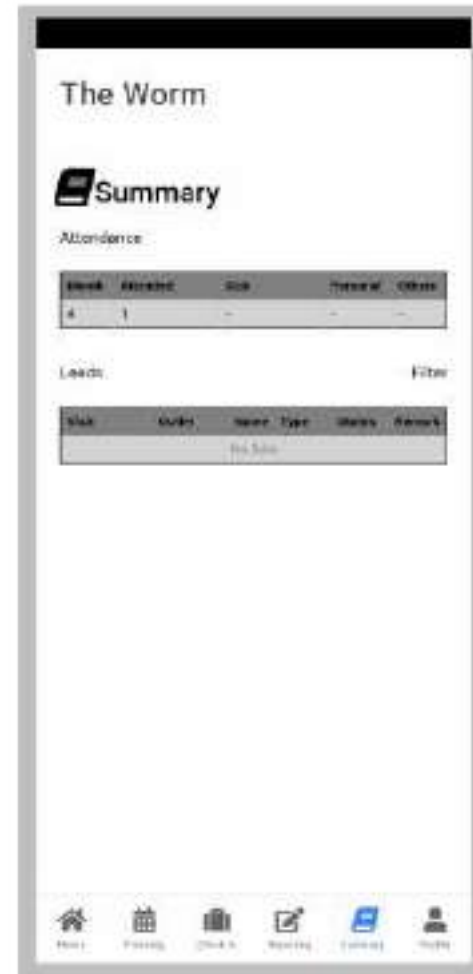
# Halaman Summary

Halaman ini akan menampilkan rangkuman keseluruhan laporan yang dilakukan oleh masing-masing Sales, seperti kehadiran, data kunjungan nasabah, dan performa Sales.



# Halaman Profile

Halaman ini digunakan untuk melakukan perubahan profil masing-masing Sales dan mengubah/memperbaharui password untuk login ke dalam aplikasi.



06

**Kinerja Bisnis Modalku  
(Segmen Micro)  
(2019–2021 Q1)**



Sumber: (Modalku, 2021)

Jumlah aplikasi baru selama tahun 2019 bertumbuh signifikan, namun di tahun 2020 mengalami penurunan dikarenakan Pandemi Covid 19. Namun seiring dengan semakin membaiknya pemulihan ekonomi nasional, aplikasi nasabah baru pada kuartal 1 2021 kembali mencapai angka 468 unit dengan nilai nominal aplikasi sebesar Rp 25.293.000.000. Angka ini melebihi angka tertinggi jumlah aplikasi nasabah baru di kuartal 3 2019 yang mencapai 464 akun.



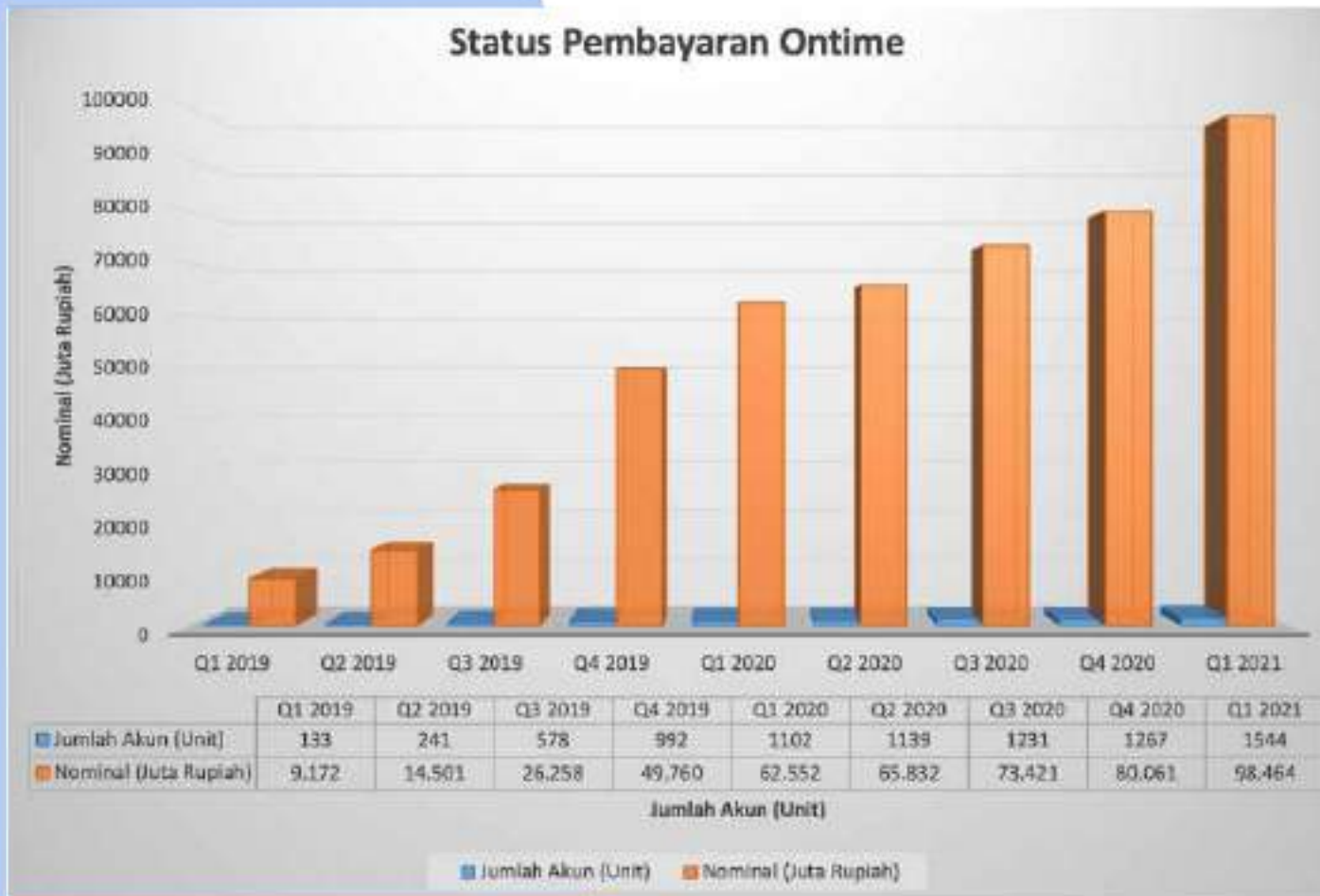
Sumber: (Modalku, 2021)

Jumlah aplikasi nasabah baru yang disetujui selama tahun 2019 mencapai puncaknya pada kuartal 3, dengan jumlah persetujuan sebanyak 398 akun dengan nominal Rp 21.157.000.000. Selama periode 2020, jumlah aplikasi nasabah baru yang disetujui menurun dengan tingkat terendah pada kuartal 3, dimana hanya 60 akun yang disetujui dengan nilai nominal pinjaman sebesar Rp 4.081.000.000. Hal ini dikarenakan adanya prinsip kehati-hatian yang diterapkan Modalku terkait kondisi Pandemic dalam memberikan persetujuan aplikasi baru untuk mencegah terjadinya default (gagal bayar). Namun terjadi perkembangan yang menggembirakan dimana pada kuartal 1 tahun 2021, jumlah persetujuan aplikasi sudah mencapai 411 akun dengan nominal sebesar Rp 21.388.000.000.



Sumber: (Modalku, 2021)

Total penyaluran kredit aplikasi baru di tahun 2019 adalah sebesar 1.038 unit dengan tingkat conversion rate sebesar 80% dan average ticket size sebesar Rp 55.768.304. Sedangkan di tahun 2020, total disbursement adalah sebesar 559 akun dengan conversion rate 59% dan average ticket size sebesar Rp 47.967.800. Pada kuartal I tahun 2021 sendiri, total aplikasi baru yang sudah disalurkan pendanaannya adalah sebesar 387 akun dengan tingkat conversion rate sebesar 83% dan average ticket size sebesar Rp 52.041.344

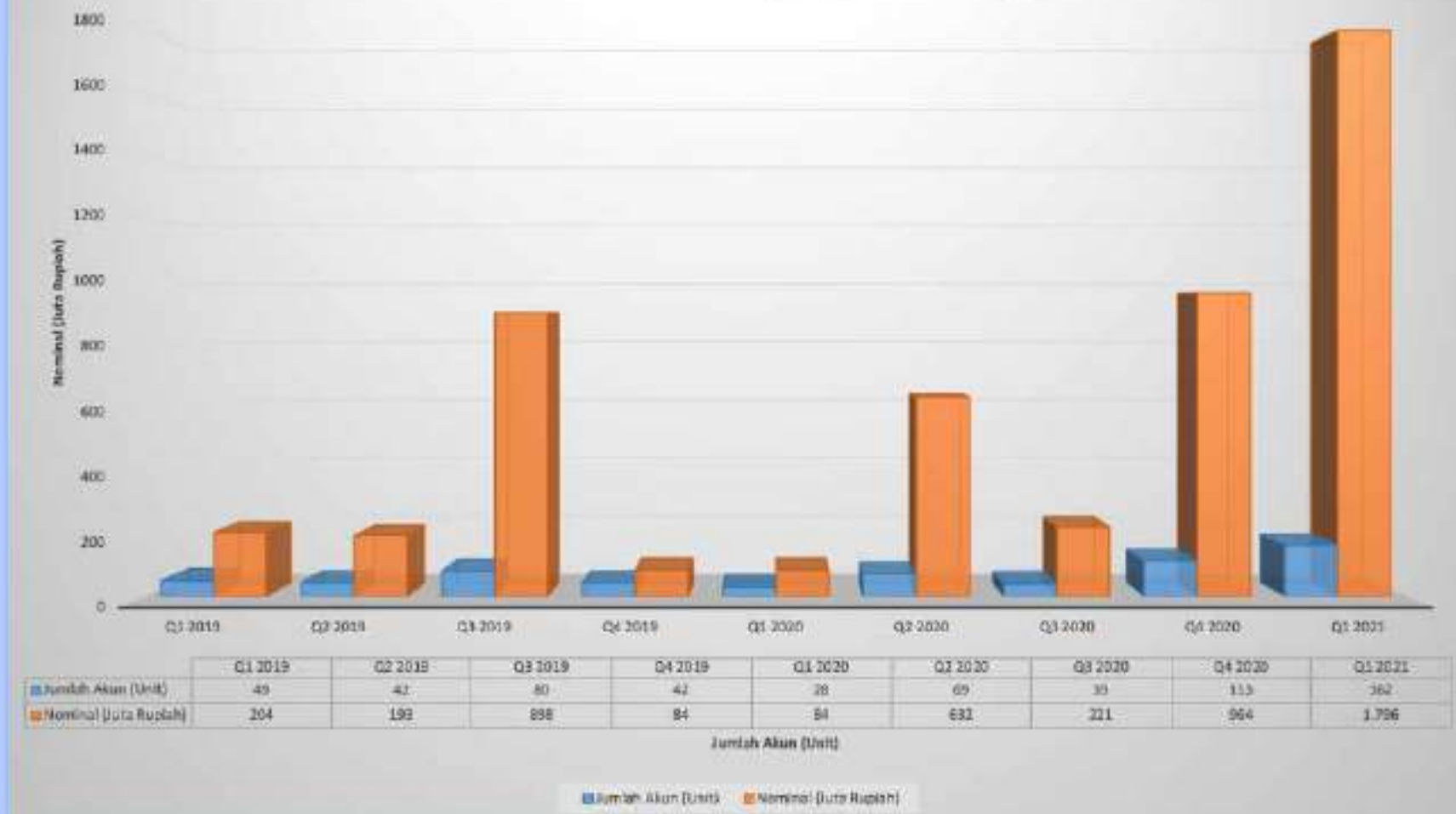


Sumber: (Modalku, 2021)

Bila dilihat dari status pembayaran nasabah atas pinjaman yang dimiliki, terlihat bahwa status pembayaran secara tepat waktu (*ontime*) mengalami trend peningkatan. Hal ini dikarenakan dengan implemenasi aplikasi the Worm dapat membantu para Direct Sales Agent dalam melakukan monitoring terhadap pinjaman yang akan jatuh tempo.



### Status Keterlambatan Bayar (TKD 1-90 hari)



Sumber: (Modalku, 2021)

Status keterlambatan pembayaran (TKD 90) mengalami peningkatan signifikan pada kuartal 4 2020. Hal ini dikarenakan adanya pandemic Covid 19 yang menyebabkan banyaknya nasabah yang mengalami kemunduran bisnisnya, penurunan omset dan pendapatan penjualan yang pada akhirnya menyebabkan keterlambatan pembayaran pinjaman nasabah. Modalku mendukung pemerintah dalam rangka pemulihan ekonomi nasional melalui penyediaan alternative pembayaran yang meringankan termasuk diantaranya: memperpanjang durasi pinjaman, cicilan dan penurunan suku bunga.

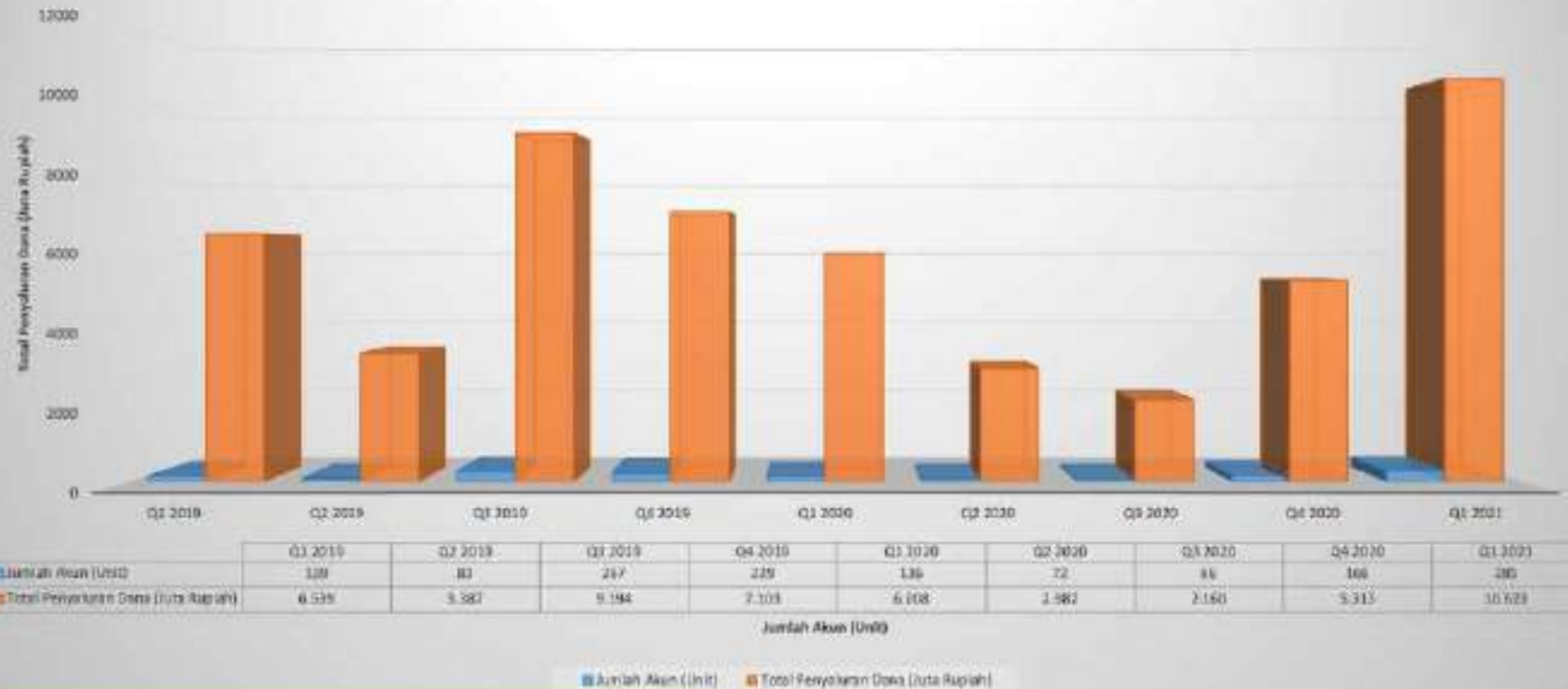


Sumber: (Modalku, 2021)

Status gagal bayar (default) dari nasabah mikro Modalku meningkat drastic pada kuartal 4 2020 dan kuartal 1 2021. Jumlah nasabah gagal bayar pada kuartal 1 2021 berjumlah 148 akun dengan nilai nominal sebesar Rp 1.336.000.000. Tingkat over OSP default pada kuartal 1 2021 adalah sebesar 1%.

Hal ini dikarenakan belum pulihnya kondisi perekonomian nasional dan masih adanya kebijakan pemerintah melalui pembatasan social berskala besar (PSBB) yang berdampak pada penurunan omset bisnis.

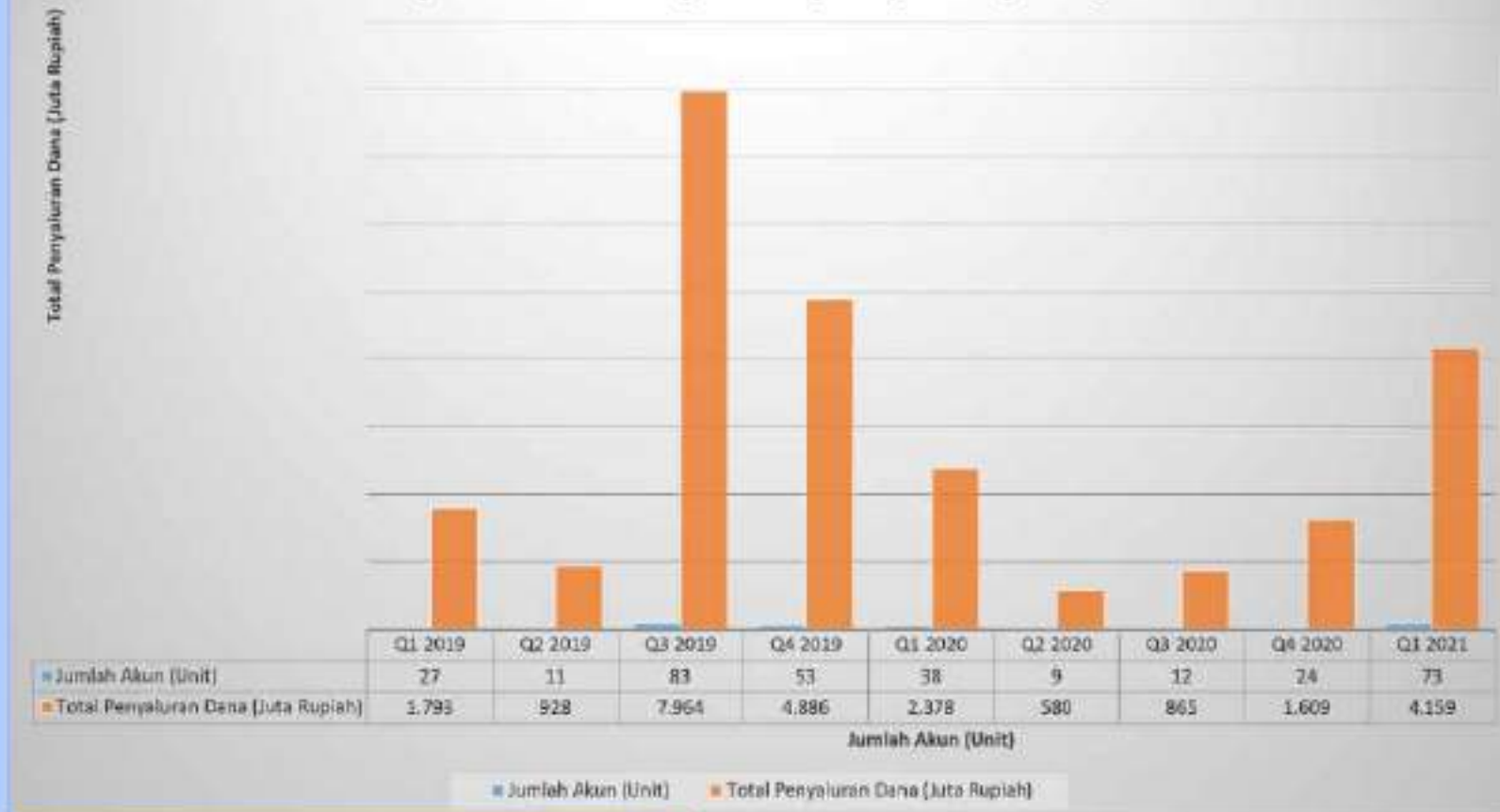
### Penyaluran Dana Pinjaman Kurang dari Rp 50 juta



Sumber: (Modalku, 2021)

Jumlah penyaluran dana pinjaman kurang dari Rp 50 juta selama tahun 2019 adalah sebanyak 718 unit dengan total nominal sebesar Rp 26.233.000.000. Sedangkan selama 2020, jumlah penyaluran dana pinjaman kurang dari Rp 50 juta adalah sebanyak 440 akun dengan total nominal sebesar Rp 16.462.000.000. Pada kuartal 1 2021, Modalku berhasil menyalurkan dana pinjaman kurang dari Rp 50 juta sebanyak 285 akun dengan total nominal sebesar Rp 10.623.000.000. Hal ini menunjukkan bahwa selama kuartal 1 2021, sudah sebanyak 65% total dana pinjaman kurang dari Rp 50 juta yang disalurkan dibandingkan pada tahun 2020. Jumlah dana pinjaman kurang dari Rp 50 juta ini memiliki kontribusi dan prosentasi terbesar dalam bisnis Modalku.

### Penyaluran Dana Pinjaman Rp 50 juta - Rp 100 juta



Sumber: (Modalku, 2021)

Jumlah penyaluran dana pinjaman antara Rp 50 juta – Rp 100 juta selama tahun 2019 adalah sebanyak 174 unit dengan total nominal sebesar Rp 15.570.500.000. Sedangkan selama 2020, jumlah penyaluran dana pinjaman antara Rp 50 juta – Rp 100 juta adalah sebanyak 83 akun dengan total nominal sebesar Rp 5.431.500.000. Pada kuartal 1 2021, Modalku berhasil menyalurkan dana pinjaman antara Rp 50 juta – Rp 100 juta sebanyak 73 akun dengan total nominal sebesar Rp 4.159.000.000. Hal ini menunjukkan bahwa selama kuartal 1 2021, sudah sebanyak 77% total dana pinjaman antara Rp 50 juta – Rp 100 juta yang disalurkan dibandingkan pada tahun 2020.

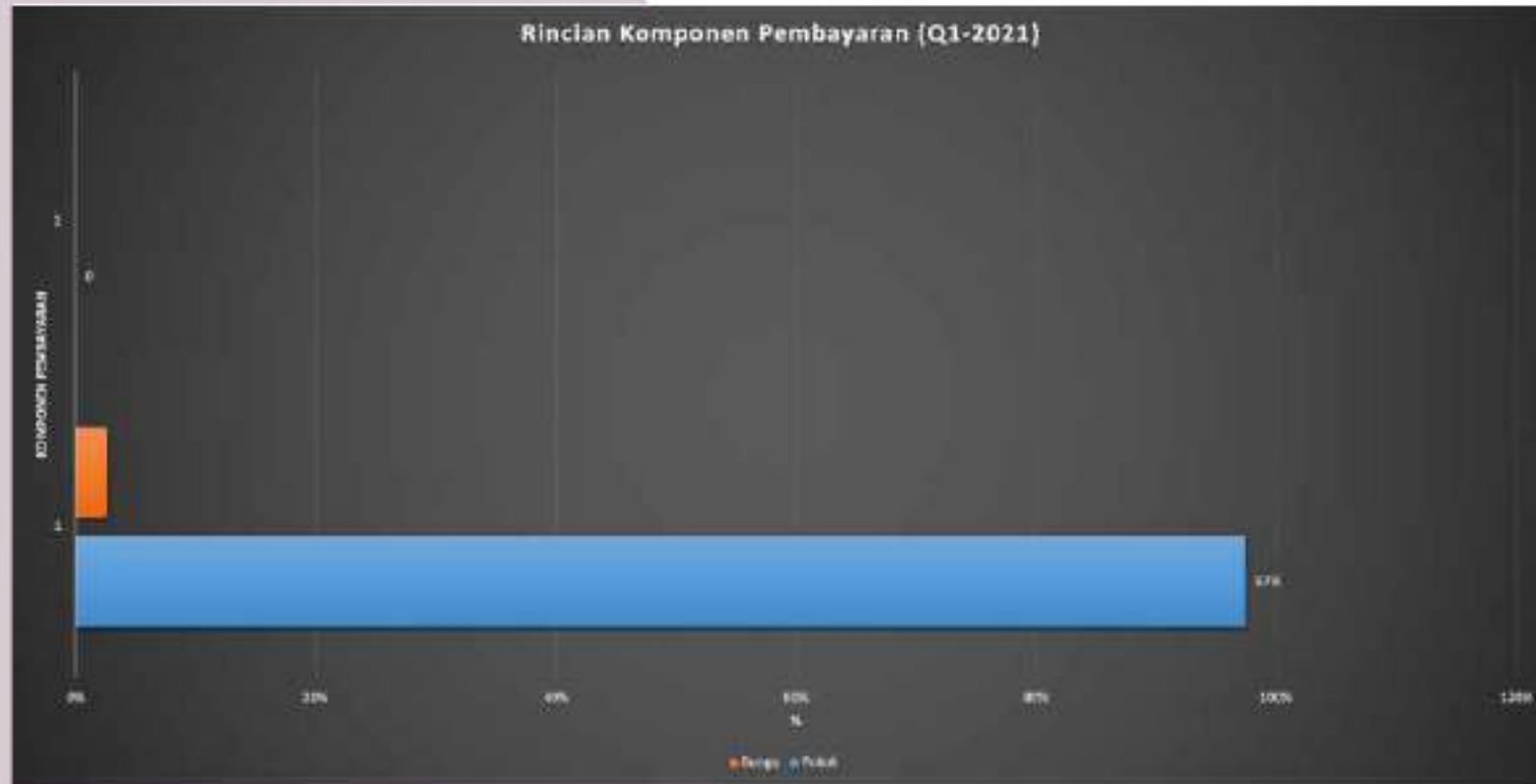


Sumber: (Modalku, 2021)

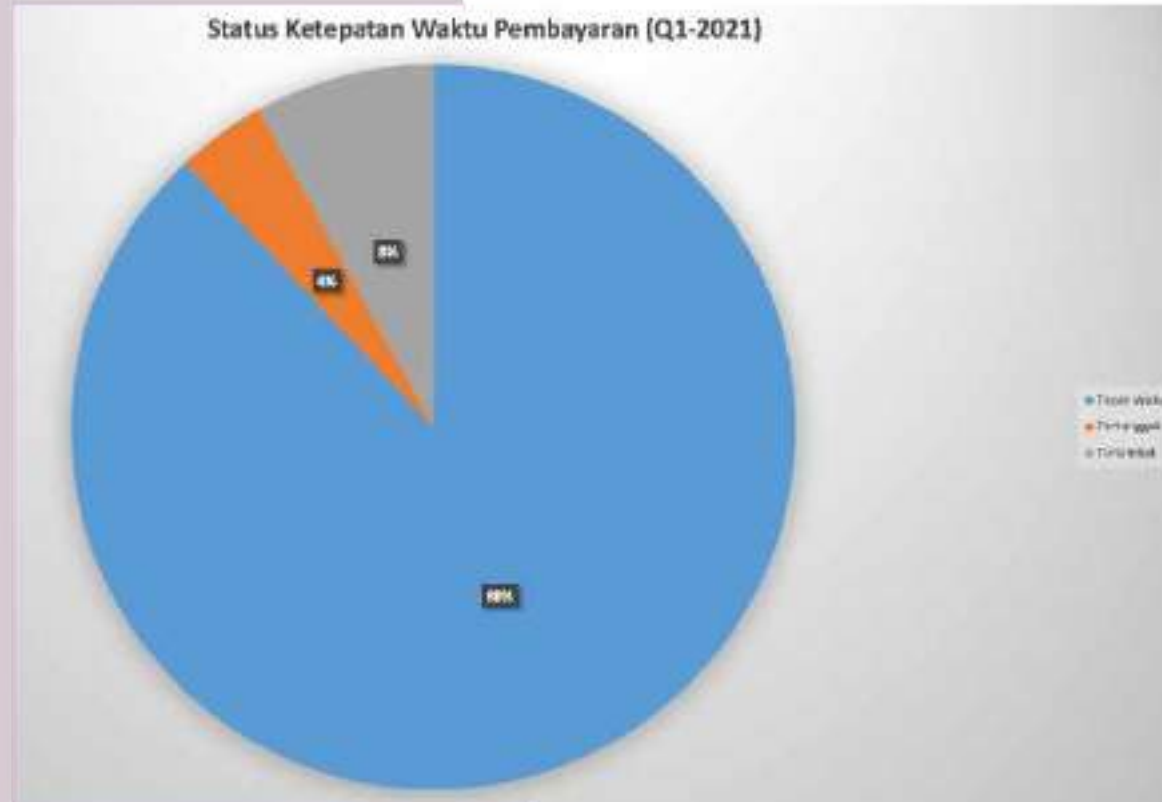
Jumlah penyaluran dana pinjaman lebih dari Rp 100 juta selama tahun 2019 adalah sebanyak 146 unit dengan total nominal sebesar Rp 16.094.000.000. Sedangkan selama 2020, jumlah penyaluran dana pinjaman lebih dari Rp 100 juta adalah sebanyak 36 akun dengan total nominal sebesar Rp 4.920.500.000. Pada kuartal 1 2021, Modalku berhasil menyalurkan dana pinjaman lebih dari Rp 100 juta sebanyak 29 akun dengan total nominal sebesar Rp 5.358.000.000. Hal ini menunjukkan bahwa selama kuartal 1 2021, sudah sebanyak 109% total dana pinjaman lebih dari Rp 100 juta yang disalurkan dibandingkan pada tahun 2020.

07

**Kesimpulan**



Dari total pembayaran selama kuartal I 2021 sebesar Rp 21.653,8 Miliar terlihat bahwa sebesar Rp 21.097,2 Miliar (97%) merupakan pembayaran pokok pinjaman dan sebesar Rp 556,5 Miliar (3%) sebagai pembayaran atas bunga pinjaman. Dari bunga pinjaman inilah laba atau keuntungan bisnis Modalku diperoleh. Dari pokok pinjaman yang telah berhasil dibayar oleh borrower, dapat digunakan untuk menjamin keberlanjutan modal untuk memberikan pinjaman kepada borrower yang lain.



Direct Sales Activity the Worm juga berhasil mendukung produktivitas dari para sales agent dalam melakukan monitoring terhadap ketepatan waktu pembayaran dari seluruh *borrower*-nya. The Worm memberikan informasi secara terkini terkait waktu jatuh tempo pinjaman, sehingga pihak *sales agent* dapat langsung melakukan konfirmasi kepada *borrower* agar dapat langsung melakukan pembayarannya. Data selama kuartal 1 tahun 2021 menunjukkan bahwa mayoritas *borrower* (88%) mampu melakukan pembayarannya secara tepat waktu, 8% mengalami keterlambatan serta hanya 4% pinjaman yang tertunggak. Hal ini sejalan dengan TKB 90 Modalku yang mencapai 98,26% yang berarti hanya sedikit pinjaman yang berstatus tertunggak. Angka ini relatif aman meskipun kondisi masyarakat masih belum 100% membaik karena pandemic Covid 19.



Perkembangan ICT di Indonesia yang ditandai dengan semakin banyaknya jumlah *smartphone user* di Indonesia, semakin mendukung meningkatkan penggunaan FinTech di Indonesia

Perkembangan FinTech, dimana salah satunya dalam bentuk *Peer-to-Peer Lending Platform* mendukung program Pemerintah Indonesia dalam pemerataan akses keuangan dan inklusi keuangan

Kendala literasi keuangan dapat diatasi melalui edukasi penggunaan aplikasi yang digunakan oleh para Direct Sales Agent (DSA)

*Sales Productivity Apps* seperti “the Worm” dapat dijadikan rujukan oleh pelaku FinTech lainnya untuk meningkatkan penetrasi layanan keuangan mikro.



Dr. Florentina Kurniasari T., S.Sos., MBA memperoleh gelar MBA dari Asian Institute of Management (AIM), Filipina dan gelar Doktor bidang Ekonomi dari Universitas Trisakti, Jakarta. Keahliannya di bidang Keuangan dan Manajemen Strategis. Florentina aktif menulis karya ilmiah berupa buku dan jurnal baik nasional maupun internasional yang terindeks Scopus. Sebagai dosen dengan posisi akademik sebagai Lektor Kepala, Dr. Florentina juga aktif sebagai Reviewer dan Chair-person di berbagai konferensi internasional. Saat ini, Dr Florentina menjabat sebagai Dekan Fakultas Bisnis Universitas Multimedia Nusantara.



Farica Perdana Putri, S.Kom., M.Sc. memperoleh gelar Sarjana Ilmu Komputer dari Universitas Multimedia Nusantara. Farica kemudian melanjutkan studinya di Ilmu Komputer di National Taipei University. Farica menjadi dosen dan peneliti di Universitas Multimedia Nusantara sejak 2017. Ia juga anggota APTIKOM dan aktif menerbitkan banyak publikasi. Minat penelitiannya terutama berfokus pada natural language processing, digital image processing, dan machine learning di mana Farica telah berhasil mendapatkan beberapa hibah penelitian dari pemerintah.



UMN  
UNIVERSITAS  
MULTI MEDIA  
NUSANTARA



RISTEKDIKTI

© copyright 2021

