

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Persaingan perbankan semakin ketat dalam beberapa tahun belakang ini, sedangkan ada yang mengatakan bank konvensional sekarang ini kurang efisien karena sulit untuk menjangkau masyarakat yang memiliki literasi keuangan yang belum memadai seperti di pedalaman atau di daerah yang jarang akan keberadaan bank tersebut. Jika ada pasti orang tidak berminat karena dianggap rumit, dimintain data yang cukup banyak sedangkan data yang dimiliki tidak lengkap atau hilang atau bisa dibilang masyarakat yang berada di daerah pedalaman disebut *unbankable*, Menurut (Sillalahi & Hartati, 2020) Di era digital ini kemudahan dalam mengakses beragam informasi dan berbagai fitur layanan elektronik telah memengaruhi pola perilaku masyarakat dalam melakukan berbagai aktivitas sehari-hari. Hanya melalui satu aplikasi online masyarakat dimanjakan dengan berbagai fasilitas yang ditawarkan, mulai dari berbelanja, interaksi sosial digital, surat kabar, buku elektronik, hingga transportasi publik. Tidak hanya itu, sektor keuangan juga tampaknya berkembang kearah yang jauh lebih praktis dan modern.

Salah satu bukti perkembangan teknologi pada sektor keuangan yang menjadi bahan kajian saat ini adalah Teknologi Finansial atau *Financial Technology (FinTech)*. *Fintech* berasal dari kata “*Financial*” dan “*Technology*” yang memiliki arti inovasi finansial dengan memanfaatkan teknologi modern. *Financial Technology* atau lebih dikenal dengan sebutan *Fintech* merupakan perpaduan antara layanan keuangan dan teknologi. Dengan menggunakan teknologi dan perangkat lunak, layanan *Fintech* diharapkan dapat memfasilitasi proses transaksi keuangan yang lebih praktis dan efisien serta memiliki potensi untuk menguntungkan berbagai pihak yang ada di industri keuangan. *Fintech* menjadi salah satu alternatif pilihan untuk masyarakat untuk kegiatan ekonomi selain

menggunakan Lembaga keuangan konvensional. Di era digital ini berbagai perusahaan mulai berinovasi menciptakan berbagai macam *fintech*.

Beberapa tahun kebelakang perkembangan fintech di Indonesia semakin pesat dalam era digital seperti sekarang ini. Serta mempertahankan eksistensi dimasa depan terlebih dalam menambah efek-efek positifnya untuk masyarakat Indonesia. Fintech merupakan inovasi dalam bidang jasa keuangan atau finansial. Perkembangan teknologi finansial di Indonesia semakin pesat akhir-akhir ini. Hal ini terlihat dari besarnya respon masyarakat Indonesia terhadap keberadaan fintech. Fintech telah menjadi dasar dalam kemajuan bertransaksi dengan mudah dan cepat, dengan adanya fintech sekarang ini, kita akan semakin dipermudah untuk melakukan transfer dana, pembayaran berbagai tagihan, dan belanja merupakan sebagian fitur kemudahan yang ditawarkan. Sehingga kita tidak perlu lagi untuk menghabiskan waktu untuk ke ATM, bank untuk melakukan penarikan atau penyetoran uang kita karena dengan adanya fintech kita bisa mengaksesnya melalui aplikasi yang sudah disediakan setiap perusahaan yang berkecimpung dalam *fintech* tersebut.

Menurut Sillalahi & Hartati (2020), Inovasi Fintech mencakup sangat banyak aspek layanan keuangan mulai dari pembayaran (payment) dompet elektronik (digital wallet), pembiayaan berbasis gotong-royong (crowdfunding), uang digital (digital currencies), hingga Peer to Peer Lending (P2P Lending). Skema pendanaan P2P Lending atau yang biasa disebut person-to-person lending atau fintech lending merupakan salah satu jenis layanan Fintech yang sedang berkembang pesat. Industri *financial technology (fintech)* dianggap lebih fleksibel dan tidak kaku dibandingkan dengan bisnis keuangan konvensional karena masih sedikit peraturan yang mengatur industri ini. Hal itu dapat dilihat dari saat proses pengajuan pinjamannya, pada jasa keuangan konvensional banyak sekali berkas administrasi yang harus dibuat dan dilengkapi. Sedangkan pada bisnis *fintech* kelengkapan berkas yang dibutuhkan hanya sedikit dan tinggal upload *online*. Bahkan beberapa layanan fintech tidak membutuhkan jaminan pada saat melakukan pinjaman uang, cukup upload datadiri dan peruntukkan dana pinjamannya. Oleh

sebab itu, fintech menjadi sarana yang tepat bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dan perusahaan kecil yang sedang berkembang untuk mencari modal usaha dalam pengembangan usahanya menurut (Mukhtar & Rahayu, 2019).

Menurut Wang et al (2015) *Peer-to-peer lending* merupakan suatu inovasi di sektor keuangan yang merujuk pada pinjaman langsung tanpa adanya jaminan antara peminjam dan pemberi pinjaman yang dilakukan melalui platform digital tanpa ada perantara institusi keuangan. Dengan kata lain perusahaan P2P Lending merupakan pihak yang mempertemukan antara peminjam modal dan pihak pemberi pinjaman, dimana proses kredit tidak melalui lembaga keuangan. *Fintech peer to peer lending* keberadaannya sangat dibutuhkan bagi masyarakat Indonesia yang memiliki banyak keberagaman, menurut perhitungan OJK sekitar ada 100 juta masyarakat Indonesia yang membutuhkan *fintech* ini, yaitu, para petani, nelayan, pemilik usaha mikro, dan lainnya. Dengan kehadiran fintech, masyarakat yang tidak berada di kota bisa tidak perlu repot untuk mencari bank untuk melakukan transaksi, karena *fintech* sudah memberikan keadilan sosial bagi masyarakat yang *unbankable*, serta fintech juga dapat mengisi peluang-peluang yang belum dapat diisi oleh perbankan, inilah sebab mengapa *fintech* harus dipertahankan dan dikembangkan lebih lagi. *Fintech lending* memiliki peran penting dalam sektor keuangan untuk menjangkau masyarakat yang tidak memiliki rekening di bank.

Menurut Murifal (2018) *financial technology* memiliki manfaat yang dibagi kedalam tiga kategori. Kategori pertama merupakan manfaat bagi konsumen, yaitu: (1) Perluasan pilihan produk, (2) Peningkatan kualitas layanan, (3) Penurunan harga. Kategori kedua yaitu manfaat bagi pelaku bisnis, yaitu: (1) Memperpendek rantai transaksi, (2) Meningkatkan efisiensi modal dan resiliensi, (3) Meningkatkan inklusi keuangan, (4) Memperlancar arus informasi. Kategori ketiga yaitu manfaat bagi ekonomi, yaitu: (1) Mempercepat transmisi kebijakan moneter, (2) Meningkatkan kecepatan uang beredar, (3) Meningkatkan pertumbuhan ekonomi

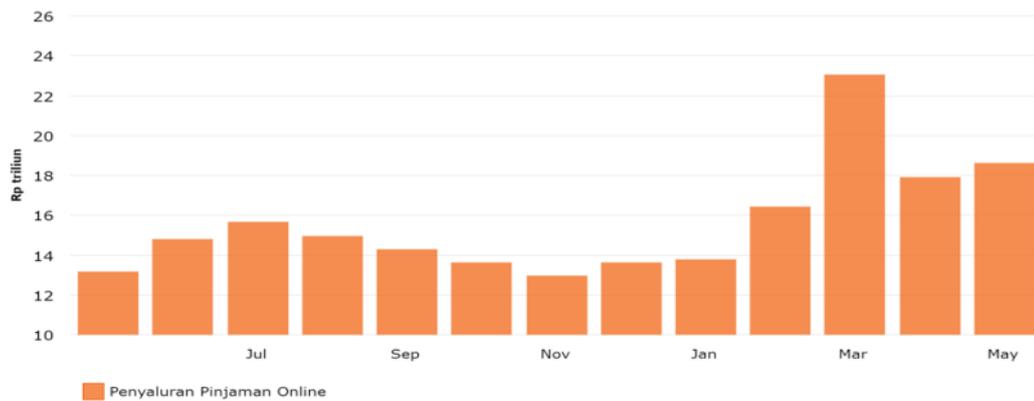
Layanan keuangan digital atau fintech lending juga diatur dalam Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 77/PJOK.01/2016 tentang layanan pinjam

meminjam uang berbasis teknologi informasi. OJK mengatakan bahwa fintech berperan membantu memenuhi kebutuhan pembiayaan dalam negeri, dalam arti membantu para UMKM agar tidak hanya mengandalkan pinjaman kepada bank. Pinjaman pada bank memiliki bunga yang tinggi dan persyaratan yang sulit sehingga banyak UMKM kesulitan mendapatkan modal untuk usahanya. Selain itu fintech membantu pemerataan kesejahteraan penduduk, meningkatkan inklusi keuangan dan mendorong kemampuan ekspor para UMKM

Fintech Lending mengalami perkembangan mulai dari perkembangan jumlah pemberi pinjaman dan juga perkembangan jumlah peminjam. Perkembangan *fintech lending* dari tahun ke tahun membuktikan bahwa *fintech lending* semakin diminati oleh banyak masyarakat terutama para UMKM. Adanya *fintech* diharapkan dapat memberikan pinjaman kredit kepada para UMKM yang tidak dapat memenuhi persyaratan kredit di bank konvensional sehingga dapat mengajukan kredit menggunakan *fintech*. Menurut Yuana Setyowati, terdapat sekitar 62,9 juta UMKM di Indonesia namun hanya sekitar 20 persen diantaranya yang mempunyai rekening dan dapat mengakses bank konvensional.

Menurut laporan Otoritas Jasa Keuangan (OJK), jumlah penyaluran pinjaman online atau fintech peer-to-peer (P2P) lending mencapai Rp18,62 triliun pada Mei 2022. Nilai penyaluran tersebut naik 3,96% dibanding April 2022 yang sebesar Rp17,91 triliun. Sedangkan jika dilihat secara tahunan, penyaluran pinjaman meningkat sekitar 41,48% dibanding Mei 2021 yang jumlahnya Rp13,16 triliun. Pada Mei 2022 pinjaman online disalurkan kepada 18,05 juta entitas peminjam. Jumlah peminjam naik 30,98% dibanding bulan sebelumnya. Tercatat, mayoritas atau 14,94 juta peminjam berasal dari wilayah Jawa. Sebanyak Rp7,28 triliun pinjaman atau 39,13% diberikan kepada sektor produktif. Dari jumlah itu, senilai Rp2,45 triliun dipinjamkan untuk sektor perdagangan besar dan eceran. Pinjaman yang disalurkan ke sektor pertanian, perhutanan, dan perikanan mencapai Rp117,40 miliar. Sementara, pinjaman ke industri pengolahan tercatat sebesar Rp78,75 miliar. Dari sisi pemberi pinjaman, jumlahnya mencapai 10,59 juta entitas dengan nilai Rp18,26 triliun. Kerja sama penyaluran pinjaman oleh

pemberi pinjaman institusi (*super lender*) pada periode ini disumbang oleh 234 lembaga jasa keuangan konvensional sebesar Rp2,58 triliun.



Gambar 1. 1 Data Penyaluran Dana dari Pinjaman Online

Sumber: databoks.kata.co.id (2022)

Peningkatan kepemilikan produk dan layanan jasa keuangan ini merupakan cerminan dari peningkatan literasi keuangan yang disebabkan oleh perkembangan Fintech. Seiring dengan perkembangan teknologi finansial, sehingga berdampak pada pemanfaatan Fintech untuk membantu kegiatan usahanya oleh pemilik UMKM. Faktor yang mengharuskan pemilik UMKM menggunakan Fintech dikarenakan oleh; perkembangan Fintech, konsumen, kenyamanan dan keamanan. Dari seluruh faktor yang membuat para UMKM melakukan penerapan fintech terdapat beberapa penghambat atau kendala dalam menerapkan fintech yaitu sumber daya manusia. Tidak semua karyawan terbiasa dengan teknologi atau belum mengerti bagaimana fintech sehingga membuat para pelaku usaha memerlukan waktu untuk mengimplementasikan fintech pada usahanya. Selain itu dari keempat narasumber dalam penelitian ini mengatakan bahwa masih ada konsumen atau pelanggan yang terbiasa atau lebih nyaman menggunakan transaksi secara manual namun banyak juga yang mulai menggunakan teknologi keuangan. Kurangnya sosialisasi dari pihak fintech juga memberikan kendala pada pelaku usaha sehingga para pelaku usaha harus mencari sendiri tentang apa itu fintech. Kendala lain yaitu pada saat jaringan tidak stabil maka dalam pekerjaan bisa terganggu dan

menimbulkan penundaan pekerjaan Kolaborasi antara perbankan dan *financial technology (Fintech)* bisa memberikan kontribusi dalam peningkatan literasi keuangan UMKM. Apalagi, selama ini pemerintah gencar mengkampanyekan gerakan nasional transaksi non tunai. Sehingga terbentuk *less-cash society* dalam transaksi. Penggunaan layanan Fintech oleh pengguna smartphone dapat menjadi jawaban atas upaya pemerintah membangun *less-cash society*. Sebab, jumlah pengguna handphone di Indonesia sudah sangat banyak. “Penetrasi smartphone di Indonesia sudah melebihi penetrasi akun bank di Indonesia. Dapat disimpulkan bahwa terdapat peranan Fintech dalam meningkatkan Literasi Keuangan pada UMKM.

Dengan menggunakan *Fintech* pelaku usaha UMKM mendapat respon yang positif seperti dalam hal kepraktisan termasuk pada saat melayani pelanggan, pencatatan nota yang dulu harus ditulis tangan sebagai bukti transaksi tetapi dengan menggunakan fintech tidak perlu lagi, sudah bisa di cetak melalui aplikasi. Hal lain selain kemudahan penjualan atau kepraktisan penjualan adalah dapat mengurangi uang yang beredar, serta memudahkan pelanggan. Secara kualitas fintech memberikan kecepatan dalam transaksi dan bisa mengurangi jumlah uang yang beredar.

P2P Lending memiliki kelebihan dan kekurangan yaitu, kelebihan nya suku bunga yang rendah dibandingkan dengan institusi keuangan seperti bank. Kelebihan lainnya adalah proses pengajuannya tidak formal seperti ketika mengajukan pinjaman di bank sehingga prosesnya jauh lebih cepat dan mudah. Selain itu, persyaratan dan dokumen yang dibutuhkan tidak seribet seperti peminjaman bank. Bahkan, jika peminjam memiliki kelayakan kredit yang buruk, maka bisa dijelaskan alasan di balik kenapa hal tersebut bisa terjadi. Kelebihan terakhir adalah tidak dibutuhkan jaminan apapun dalam *P2P Lending* ini. Selanjutnya, kekurangannya, kekurangan dari sistem peminjaman *P2P Lending* adalah suku bunga pinjaman yang dapat melonjak naik ketika kelayakan kredit buruk. Lalu, jika telat atau gagal membayar, jumlah yang harus dibayar nantinya bisa signifikan meningkat tinggi. Terakhir, *P2P Lending* ini lebih cocok untuk

Pinjaman Jangka Pendek, sebab semakin lama jangka waktu pembayaran, jumlah tagihan akan semakin besar. Berikut merupakan tabel *P2P Lending* yang Sering Digunakan dan Tergolong Baik di Indonesia Menurut Suku Bunga dan Sistemnya.

Table 1.1 P2P Lending yang Sering Digunakan di Indonesia

No	P2P Lending	Suku Bunga dan Sistem
1.	KoinWorks (Produktif)	Bunga yang ditawarkan mencapai 14%-23% per tahun Tenor investasi mulai dari 1 hingga 12 bulan
2.	Amartha (Produktif)	Bunga yang ditawarkan 17,5% per tahun
3.	Danamas (Produktif)	Bunga per tahun bisa mencapai 20% atau lebih
4.	Modalku (Produktif)	Bunga yang didapat sekitar 17% per tahun Pendanaan mulai dari 100 ribu rupiah. Tenor mulai 1 hingga 24 bulan
5.	TaniFund (Produktif)	Bunga yang ditawarkan sekitar 15% per tahun
6.	Kimo (Produktif)	Bunga rendah saat mengajukan pinjaman mulai dari 0,75%
7.	Tokomodol (Produktif)	<ul style="list-style-type: none"> • Bunga 16% per tahun untuk pemodal sedangkan untuk peminjam 24% per tahun • Berkolaborasi dengan Aksesmu untuk menyediakan barang-barang kebutuhan warung • Sistem pembayaran yang mudah dengan menggunakan banyak platform mulai dari transfer m-banking, virtual account, DANA, Alfamart

Sumber: inbizia.com (2020)

Berikut penjelasan masing-masing P2P Lending yang sering digunakan di Indonesia:

1. KoinWorks



Gambar 1.2 Logo KoinWorks
Sumber: google

Aplikasi P2P lending ini sudah berdiri sejak tahun 2016 lalu dan menjadi yang terbaik sejak tahun 2020/2021 dan hingga kini. Di platform ini dapat melakukan pendanaan mulai dari Rp100 ribu. Sebagai investor dapat memilih bidang yang ingin Anda danai, KoinWorks pun sudah dilengkapi dengan dana proteksi untuk meminimalisasi kerugian investor. Platform dari Koinworks disebut KoinP2P.

Dalam Aplikasi ini, investor dapat memilih pinjaman yang ingin di danai sesuai dengan lama jatuh tempo, besar bunga dan *grade* pinjaman. Terdapat keuntungan dari aplikasi ini yaitu mendapatkan bunga pinjaman dari cicilan yang dibayarkan oleh peminjam. Dalam menggunakan aplikasi KoinWorks, investor bukan hanya mendapatkan keuntungan secara finansial tetapi juga membantu para UMKM.

2. Amartha



Gambar 1.3 Logo Amartha
Sumber: google

Amartha merupakan layanan P2P lending milik PT Amartha Mikro Fintek. Layanan Amartha ini berfokus pada pendanaan usaha mikro atau UMKM. Amartha telah berdiri sejak 2010 dan telah menyalurkan sekitar Rp 6.3 Triliun untuk para pelaku usaha di Indonesia. Sistem Amartha sangat aman berdasarkan penggunaan teknologi, jaminan

pendanaan dengan asuransi dan integrasi di lapangan. Amartha dapat menjangkau UMKM hingga pedesaan yang belum terdapat bantuan layanan keuangan. Layanan ini memungkinkan Anda mendapat keuntungan bagi hasil hingga 17,5% per tahun. Selain itu Anda juga dapat mengambil pembayaran angsuran kapan saja tanpa adanya batas waktu.

Terdapat beberapa keunggulan aplikasi Amartha sebagai berikut:

- Investasi Mudah. Di aplikasi Amartha proses pengajuan pinjaman sangat mudah. Untuk proses pendanaannya juga sangat mudah dan dapat dilakukan secara online.
- Berdampak Sosial. Aplikasi ini membantu mempertemukan pihak pemberi dana dan pemilik UMKM sehingga dapat membantu perekonomian semakin bertumbuh.
- Program Referral. Seperti banyak aplikasi lainnya, apabila penggunanya mengajak teman untuk melakukan investasi maka akan mendapatkan peluang untuk menerima bonus.
- Dana Aman. Anda tidak perlu khawatir karena dana yang anda gunakan untuk pendanaan sangat terjamin keamanannya karena Amartha sudah resmi dan terdaftar di OJK.

3. Danamas



Gambar 1.4 Logo Danamas
Sumber: google

Danamas telah berdiri dari tahun 2000 dibawah naungan Sinarmas Financial Services. Danamas memiliki beberapa keunggulan yaitu:

- Proses pengajuan singkat
- Persyaratan mudah dan cepat cair

Namun Danamas juga memiliki kekurangan yaitu orang yang meminjam dana harus memperhatikan biaya dan bunga kreditnya karena cukup tinggi. Danamas sampai saat ini sudah menjangkau hampir seluruh Indonesia. Untuk wilayah yang dapat menggunakan Danamas dapat dilihat melalui aplikasinya.

4. Modalku



Gambar 1.5 Logo Modalku
Sumber: google

Modalku merupakan *platform peer-to-peer* (P2P) lending yang mempertemukan pelaku UMKM yang membutuhkan modal dengan pemberi pinjaman yang ingin mencari alternatif investasi. Modalku berada di bawah naungan PT. Mitrausaha Indonesia Grup. Jika dibandingkan dengan platform P2P Lending yang ada, skala usaha Modalku tergolong cukup besar. Hal ini terbukti saat Modalku mendapatkan pendanaan seri A terbesar di kawasan Asia Tenggara. Modalku juga dinobatkan sebagai salah satu perusahaan Fintech 250 yang merupakan daftar perusahaan terbaik yang melakukan terobosan inovasi teknologi finansial. Di Modalku, semua pengusaha dapat mendaftar. Seluruh UMKM juga dapat mengajukan pinjaman selama menggunakan kasir digital. Persyaratannya mudah hanya membutuhkan foto KTP, foto selfie, mutasi rekening usaha dan laporan penjualan usaha.

5. TaniFund



Gambar 1.6 Logo TaniFund
Sumber: google

TaniFund adalah *platform peer-to-peer (P2P) lending* yang berfokus pada industri agrikultur di Indonesia. TaniFund mempertemukan Anda dengan para petani lokal melalui pinjaman modal produktif. Melalui pendanaan di TaniFund, maka Anda membantu membangun akses permodalan untuk kesejahteraan petani lokal. Terdapat beberapa keuntungan memilih TaniFund untuk aktivitas pendanaan:

- Resmi terdaftar dan diawasi OJK

TaniFund sudah resmi terdaftar dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan.

- Mitigasi risiko pendanaan

TaniFund melakukan scoring assesment untuk menilai kelayakan kredit.

- Mitigasi risiko pendanaan

TaniFund melakukan scoring assesment untuk menilai kelayakan kredit.

- Field Specialist TaniFund

TaniFund menyediakan agronomis untuk memantau langsung proses pengembangan pihak yang didanai.

- Literasi Keuangan

Memberikan literasi keuangan untuk membantu para petani mengatur dana yang mereka terima.

➤ Asuransi

Bermitra dengan perusahaan asuransi

6. Kimo



Gambar 1.7 Logo Kimo
Sumber: google

KIMO adalah aplikasi di bawah naungan PT Creative Mobile Adventure yang menawarkan layanan *fintech lending* berbasis konvensional. KIMO bertujuan untuk membantu pemerintah mendigitalisasi inklusi keuangan para pedagang pulsa di seluruh Indonesia. Kemitraan yang dibangun dengan para distributor operator antara lain Telkomsel, XL Axiata dan Indosat membuat KIMO dapat mengakses para pedagang pulsa yang selama ini tidak mendapatkan kesempatan mengakses layanan perbankan untuk mendapatkan tambahan modal usaha. KIMO mendapat izin dari OJK sejak 13 Mei 2019.

7. Tokomodal



Gambar 1.8 Logo Tokomodal
Sumber: google

Toko Modal adalah perusahaan P2P Lending yang berfokus pada UMKM, khususnya toko kelontong yang ingin mengembangkan bisnis. Selain berfokus ke pihak peminjam, Anda bisa bebas memilih

debitur yang sesuai dengan kriteria Anda. Selain itu, semua peminjam yang ada di Toko Modal sudah melalui tahap seleksi ketat, sehingga resiko kerugian akan lebih sedikit. Terdapat beberapa keunggulan dari Tokomodal, yaitu:

- Tanpa agunan. Tokomodal menghilangkan kewajiban yang biasanya diharuskan oleh Bank/institusi keuangan lainnya.
- Pencairan dana yang cepat. Pencairan dana akan langsung ditransfer setelah mendapatkan persetujuan Anda tidak perlu menunggu lama atau berhari-hari.
- Biaya yang ringan. Biaya yang disesuaikan dengan kemampuan usaha Anda.
- Platform dan mekanisme aman. Tokomodal menjamin kerahasiaan informasi pribadi Anda.

Pada kesempatan kali ini, penulis akan memberikan laporan magang kerja di PT Toko Modal Mitra Usaha. PT Toko Modal Mitra Usaha merupakan salah satu *Peer to Peer Lending* yang bergerak di bidang kebutuhan warung atau UMKM. PT Toko Modal Mitra usaha merupakan anak perusahaan dari PT Capital Finance Indonesia Tbk, Pemegang saham kendali adalah Bapak Danny Nugroho. Tokomodal merupakan produk dari PT Toko Modal Mitra Usaha yang menyediakan layanan *paylater*. Tetapi *paylater* memiliki perbedaan dengan *P2P lending* karena Tokomodal memberikan pinjaman bukan berupa uang, melainkan pinjaman produktif. Yang dimaksud dengan pinjaman produktif yaitu pinjaman yang diberikan berupa kebutuhan warung atau UMKM yang sudah dibelanjakan terlebih dahulu di aplikasi Aksesmu. Lalu belanjaan tersebut dibayarkan melalui aplikasi Tokomodal dari para pemodal-pemodalnya yang sudah menggunakan aplikasinya. Setiap warung atau UMKM yang sudah menggunakan layanan bayar tunda, warung tersebut kami sebut sebagai OBA (Outlet Binaan Aksesmu), yang pada dasarnya pemilik warung pasti menggunakan layanan dari Tokomodal tersebut.

Setiap *fintech peer to peer lending*, pasti memiliki divisi *business development* yang bertujuan untuk mengembangkan bisnisnya, Menurut (Anggreani & Haryadi, 2017) peran divisi *business development* antara lain melakukan segmentasi pasar, menganalisis jalur distribusi, membangun hubungan baik dengan pelanggan, menganalisis kompetitor, melakukan internasionalisasi, memanfaatkan kondisi teknologi, serta melakukan inovasi. Termasuk Tokomodal memiliki divisi tersebut. Peran *business development* dalam Tokomodal yaitu, mengembangkan bisnis dengan mengakuisisi konsumen baru untuk menggunakan produk yang dimiliki untuk mencapai *growth* atau perkembangan yang lebih baik dan sesuai dengan target yang sudah diberikan agar bisnis yang dijalankan bisa tetap bertahan atau *sustain* secara baik financial maupun operasional. Dalam hal mengakuisisi sebuah mitra ada kriteria yang harus di sesuaikan dalam SOP yang sudah ditetapkan oleh perusahaan itu sendiri.

Contohnya, jika divisi *business development* ingin mengakuisisi sebuah usaha mikro harus dilihat dari kondisi tempat usahanya, seberapa sering berbelanja menggunakan dana yang dari platform *P2P Lending* tersebut, jika sering maka bisa meminta pengajuan untuk menaikkan plafon untuk mengembangkan usaha mikronya. Selain mengakuisisi divisi ini, berperan untuk mengingatkan mitranya untuk membyar tunggakan jika ada, karena semakin lama bunga yang harus dibayar OBA/mitranya semakin banyak juga. Oleh karena itu, divisi *business development* berkolaborasi dengan pihak *customer service* untuk membantu mengingatkan mitranya atau OBA untuk melakukan pembayaran atas dana yang sudah dipinjam yang sudah melewati batas jatuh tempo. Dalam Tokomodal OBA diberi waktu selama 7 hari tenor atas dana yang dipinjamkan, ketika OBA sudah melewati batas waktu, maka, akan diberikan *grace period* yaitu 8-10 hari batas pengembalian dana. Jika OBA membayar di hari ke 10, maka total denda yang dibayarkan sudah dibayarkan termasuk dari ke 8 dan 9. Bagaimana jika OBA sudah melewati dari 15 hari, maka kami akan memberikan *reminder* berupa SMS/WA ke pemilik OBA lebih dari 30 hari maka untuk sementara akan kami non-aktifkan sampai ada kejelasan dari OBAny.

Dalam kegiatan kerja magang penulis ditempatkan di divisi *business development*. Dalam divisi ini, penulis diberikan tugas rutin, yaitu melakukan KYC (*know your customer*). Dalam kesempatan ini penulis memiliki tugas untuk menverifikasi data calon member. Selain itu, penulis melakukan kunjungan sosial ke UMKM untuk mensosialisasikan fitur yang Tokomodal berikan sangat membantu operasional usahanya. Penulis juga harus mencatat semua kendala-kendala yang dialami pemilik UMKM selama menggunakan fitur dari Tokomodal.

Dalam kegiatan magang kali ini, penulis bisa mempelajari bagaimana cara membangun relasi yang baik terhadap pelanggan, bagaimana menjaga bisnis tetap stabil ditengah ketidakpastian ekonomi sekarang, serta mengetahui bagaimana cara kerja p2p lending terhadap UMKM di daerah pelosok. Alasan penulis tertarik mengikuti kegiatan magang di PT Toko Modal Mitra Usaha adalah karena ingin mengetahui lebih dalam soal *fintech* yang berkembang pesat beberapa tahun belakang ini karena pada zaman digital orang mulai berpaling dari bank konvensional ke *fintech*, mengapa? karena *fintech* memiliki kepraktisan dibandingkan bank konvensional serta dengan menggunakan *fintech* hanya memerlukan *smartphone* untuk melakukan tarik tunai atau deposit tidak perlu ke ATM lagi.

Di sisi pemodal, deposit dalam aplikasi bisa mulai dari Rp 300.000 sudah bisa mendanai UMKM, dan itupun via *smartphone*, sehingga lebih mudah dijangkau dan menghasilkan bunga sebesar 16% per tahunnya dan itu sudah pasti tidak akan berkurang atau bertambah. Dalam sehari pemodal bisa mendanai UMKM yang membutuhkan *funding* sekitar 500 hingga 700 UMKM setiap harinya dan itu untuk hari kerja, senin hingga jumat. Bagaimana hari sabtu dan minggu? Pada hari sabtu *traffic* pemodal UMKM tidak seramai jika hari kerja hanya sekitar 100 hingga 300an UMKM saja, dan hari minggu, hari besar, hari raya Tokomodal tidak beroperasi.

1.2 Maksud dan Tujuan Kerja Magang

1.2.1 Maksud Kerja Magang

Maksud penulis melakukan kerja magang adalah untuk memenuhi syarat dalam semester 6 yang diharuskan untuk mengikuti *Internship Track 1* sehingga penulis mengajukan untuk melakukannya di PT Toko Modal Mitra Usaha yang berada di Menara Jamsostek, lantai 23, Kuningan, Jakarta Selatan. Tujuan kerja magang, penulis ingin mendalami lagi mengenai apa itu *P2P Lending*, Bagaimana proses bisnisnya, Masalah apa yang sering dialami *P2P Lending* pada umumnya, Bagaimana cara mengembangkan bisnis *P2P Lending* itu sendiri, Bagaimana cara menangani jika terjadi masalah admin atau lainnya, dan lain-lain. Dalam program magang, penulis merasakan bagaimana menjadi karyawan dalam sebuah perusahaan dan melihat dunia nyata pekerjaan. Selain itu penulis dapat mengimplementasikan pembelajaran yang telah dipelajari selama perkuliahan secara praktik.

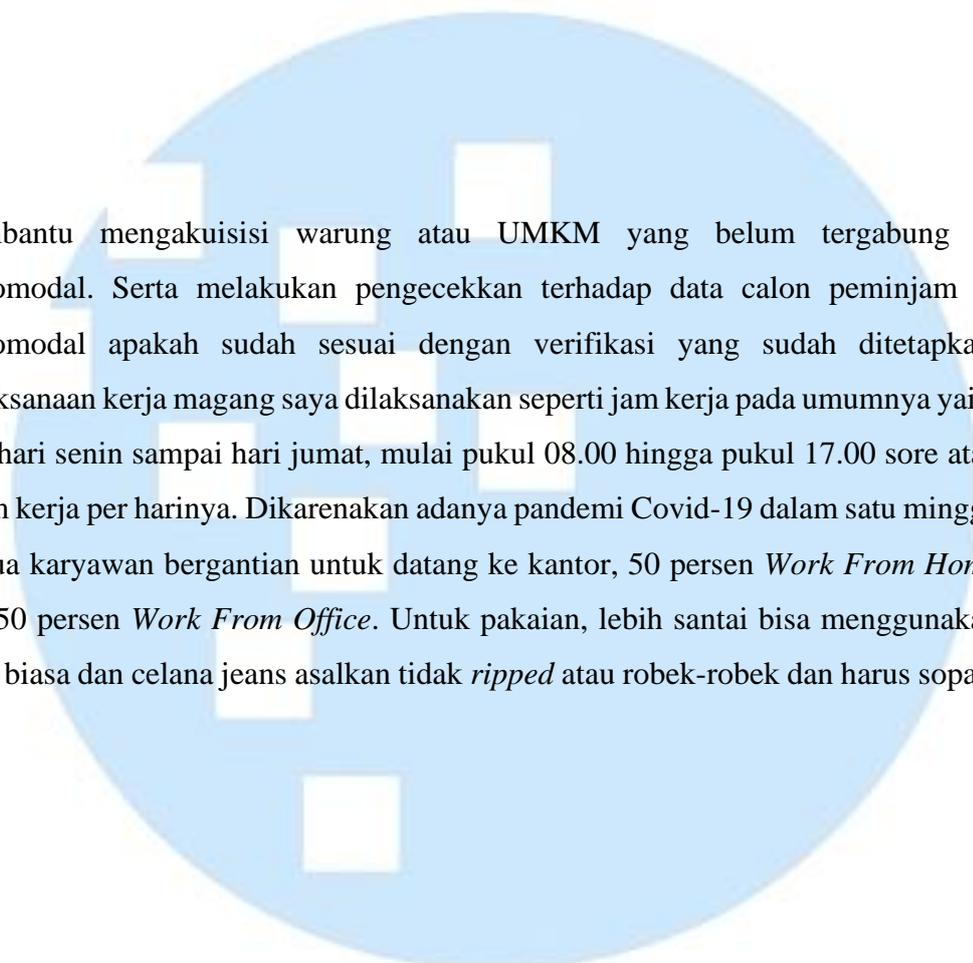
1.2.2 Tujuan Kerja Magang

Adapun tujuan kerja magang, yaitu:

- Menambah pengetahuan dan wawasan terhadap p2p lending serta pengaruh divisi *business development* dalam suatu perusahaan
- Memahami cara kerja divisi *business development* selama kerja magang di laksanakan
- Melakukan berbagai kegiatan kerja magang serta mempelajari bagaimana cara mengembangkan suatu bisnis dan mempertahankannya terutama dalam p2p lending
- Melakukan analisa strategi yang digunakan perusahaan untuk mengembangkan bisnisnya.

1.3 Waktu dan Prosedur Kerja Magang

Pelaksanaan kerja magang saya dimulai pada 7 Maret 2022 hingga 9 Agustus 2022. Kegiatan magang dilaksanakan di Menara Jamsostek, Kuningan, Jakarta Selatan di PT Toko Modal Mitra Usaha dan ditempatkan di Departemen *Business Development*, yang ditugaskan untuk membantu pelaksanaan bisnis dalam perusahaan, contohnya ikut serta dalam kegiatan sosialisasi temu pedagang untuk



membantu mengakuisisi warung atau UMKM yang belum tergabung di Tokomodal. Serta melakukan pengecekan terhadap data calon peminjam di Tokomodal apakah sudah sesuai dengan verifikasi yang sudah ditetapkan. Pelaksanaan kerja magang saya dilaksanakan seperti jam kerja pada umumnya yaitu dari hari senin sampai hari jumat, mulai pukul 08.00 hingga pukul 17.00 sore atau 8 jam kerja per harinya. Dikarenakan adanya pandemi Covid-19 dalam satu minggu semua karyawan bergantian untuk datang ke kantor, 50 persen *Work From Home* dan 50 persen *Work From Office*. Untuk pakaian, lebih santai bisa menggunakan kaos biasa dan celana jeans asalkan tidak *ripped* atau robek-robek dan harus sopan.

UMN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA