



**ASOSIASI LAYANAN URUN DANA INDONESIA (ALUDI)**  
PERKUMPULAN SECURITIES CROWDFUNDING  
INDONESIA Kantoraku coworking & office space, Citywalk  
Sudirman lantai 2,  
Jl.KH.Mas Mansyur no.121 RT 10/RW 11, Kel.Karet Tengsin Kec.  
Tanah Abang, Jakarta Pusat 10220.

## **SUATU PERBANDINGAN LAYANAN PERMODALAN BAGI UMKM: KREDIT BANK, P2P, SECURITIES CROWDFUNDING**

Pandemi Covid-19 sebagai situasi darurat kesehatan turut memberi dampak pada perekonomian nasional, khususnya bagi kelompok Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Kesulitan mendapat permodalan menjadi permasalahan utama UMKM. Pasalnya, kebijakan pemerintah yang mewajibkan praktik bekerja dari rumah (*work from home*) menyebabkan rendahnya konsumsi dan daya beli masyarakat, yang pada gilirannya berdampak pada turunnya permintaan (*demand*) terhadap UMKM. Selain itu, perubahan pola belanja masyarakat secara online pun turut mempersulit UMKM yang belum terdigitalisasi.

Dalam menjawab permasalahan tersebut, di Indonesia sendiri terdapat beberapa layanan pinjaman yang dapat digunakan UMKM untuk mendapat bantuan modal, yaitu kredit bank, pinjaman berbasis *peer-to-peer lending* (P2P), *crowdfunding*. Namun, diketahui bahwa masalah umum UMKM selama ini adalah sifat *unbankable* yang justru mempersulit mereka untuk mengembangkan bisnis. Isu *bankability* ini pun membuka peluang bagi pelaku usaha lain, maka lahirlah *peer-to-peer lending* (P2P). Kemudian, dalam beberapa tahun terakhir muncul model bisnis fintech baru, yaitu *crowdfunding*, yang menghimpun dana pinjaman berasal dari masyarakat. Dalam hal ini, Artikel berikut akan membahas efektivitas dari ketiga metode permodalan tersebut dari segi potensi pasar dan syarat administratif.

Dalam konteks kredit perbankan, Bank Indonesia mencatat bahwa dari 11.000 UMKM yang menjadi sampel penelitian, 84,4% diantaranya mencatat laba usaha lebih dari 10%, bahkan 35% dari keseluruhannya memiliki profit margin diatas 35%. Dari angka tersebut seharusnya cukup menjadi titik awal kepercayaan perbankan dalam membuka pembiayaan kepada UMKM. Namun, OECD menemukan fakta lain bahwa pada tahun 2015 hanya 27% UMKM di Indonesia yang memiliki fasilitas kredit perbankan, bahkan sekitar 60-70% UMKM lainnya tidak mendapat akses pembiayaan melalui bank (*unbankable*). Persoalan ini terutama disebabkan oleh ketiadaan jaminan kredit dan kecenderungan pengelolaan keuangan UMKM yang tidak transparan, dimana hal itu menjadi syarat mutlak untuk mendapat fasilitas kredit dari perbankan. Kemudian, rumitnya persyaratan pengajuan kredit, tingginya suku bunga kredit, serta buruknya portofolio UMKM



**ASOSIASI LAYANAN URUN DANA INDONESIA (ALUDI)**  
PERKUMPULAN SECURITIES CROWDFUNDING  
INDONESIA Kantorkuu coworking & office space, Citywalk  
Sudirman lantai 2,  
Jl.KH.Mas Mansyur no.121 RT 10/RW 11, Kel.Karet Tengsin Kec.  
Tanah Abang, Jakarta Pusat 10220.

akibat ketidakpastian pendapatan di masa pandemi menjadi alasan lain sulitnya akses fasilitas kredit perbankan bagi UMKM.

Selanjutnya, *peer-to-peer lending* (P2P). P2P lending dikenal sebagai instrumen yang praktis dan mudah didunia *fintech* dalam mendapat bantuan pembiayaan atau kredit. Namun begitu, P2P lending tetap belum bisa menjadi alternatif yang memadai bagi UMKM. Dalam praktiknya, industri P2P lending memiliki banyak resiko, baik resiko hukum ataupun resiko bisnis. Sebagai contoh, menjamurnya layanan P2P lending yang belum terdaftar atau ilegal, bahkan jumlahnya melebihi jumlah P2P lending yang terdaftar di Indonesia. Dilansir dari data Satuan Tugas Waspada Investasi Otoritas Jasa Keuangan (SWI OJK), pada tahun 2020 terdapat 2.018 penyedia layanan P2P lending yang berstatus ilegal di Indonesia. Hal ini disebabkan oleh beberapa faktor, antara lain adalah ketimpangan industri P2P lending yang terlalu besar dan literasi finansial masyarakat yang terbatas, proses pinjaman yang terlalu cepat dan mudah, serta pengaturan P2P yang masih kurang tegas di Indonesia. Namun, kendala utama yang dimiliki UMKM manakala menyelami pinjaman modal dari P2P lending adalah tingginya tingkat suku bunga yang menyebabkan UMKM sulit melunasi pinjaman tersebut. Dari segi administratif, meski menawarkan kemudahan persyaratan dan pendaftaran, namun bunga dan ketentuan pembayaran pinjamannya tetaplah tergolong berat. Bahkan, mungkin saja UMKM tidak bisa membayar kembali pinjaman karena kurang pintar dalam menjalankan usahanya. Hal mana ditunjukkan dari data yang diperoleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Per Agustus 2021, dimana jumlah pinjaman macet di atas 90 hari tembus Rp 462 miliar, yakni 5,32% dibanding Juli 2021 yang sebesar Rp 439,85 miliar. Alhasil, risiko yang tidak menentu ini menjadi alasan tidak efektifnya P2P lending bagi investor maupun UMKM.

Beda halnya dengan penawaran efek melalui metode permodalan *crowdfunding*, UMKM memiliki potensi tambahan modal yang sama besarnya dengan IPO (*Initial Public Offering*) dalam pasar modal, namun dengan skema pendaftaran dan penyelenggaraan yang lebih mudah, sederhana, dan murah. Melalui *crowdfunding*, UMKM juga terhindar dari rumitnya persyaratan kredit perbankan serta tingginya bunga pinjaman P2P lending. Bahkan dari konteks penerbit (badan usaha), selain UMKM terdapat kebolehan badan usaha lain yang bisa mendapat bantuan permodalan, yakni mulai dari persekutuan komanditer (CV), Firma, dan persekutuan perdata. Selain itu, efek yang ditawarkan pun tidak tersegmentasi bagi Investor pada umumnya, dimana terdapat perluasan efek hingga



**ASOSIASI LAYANAN URUN DANA INDONESIA (ALUDI)**  
PERKUMPULAN SECURITIES CROWDFUNDING  
INDONESIA Kantorkuu coworking & office space, Citywalk  
Sudirman lantai 2,  
Jl.KH.Mas Mansyur no.121 RT 10/RW 11, Kel.Karet Tengsin Kec.  
Tanah Abang, Jakarta Pusat 10220.

Saham Syariah dan Sukuk yang dapat menjadi alternatif investasi Pemodal yang ingin bersesuaian dengan prinsip syariah dan tidak bertentangan dengan hal-hal yang dilarang, seperti riba, *gharar*, dan zalim.

Berdasarkan ketiga perbandingan diatas, dapat dilihat bahwa layanan permodalan *crowdfunding* adalah jawaban atas kebutuhan UMKM. Model bisnis seperti P2P lending dengan skema pasar modal, namun mampu memberikan solusi modal yang kompetitif. Dengan status UMKM yang tergolong kecil, *crowdfunding* mampu mengakomodasi kebutuhan UMKM untuk kategori pinjaman tersebut, lebih-lebih pemberdayaan pelaku usaha untuk terbiasa di ekosistem digital dapat menjadi portofolio digital UMKM dalam menekan profil risiko dan memperbaiki *credit profile*. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa *crowdfunding* adalah bentuk solusi pembiayaan yang paling efektif bagi UMKM, diluar P2P dan kredit bank.

**Oleh: Marthin James Simbolon**

**Source:**

- Rafi, Chairul, Marthin. "Optimalisasi Pengaturan Layanan Urun Dana (Crowdfunding) Berbasis Teknologi Informasi sebagai Solusi Permodalan UMKM di Masa Pandemi COVID-19". *Jurnal Lex Renaissance*, Vol 6 No 4, (October 2021), hlm. 732-751.
- Aziz Rahardyan, "UKM Susah Dapat Kredit Bank, Fintech Jadi Makin Relevan"  
<https://finansial.bisnis.com/read/20211027/90/1459000/ukm-susah-dapat-kredit-bank-fintech-jadi-makin-relevan>, diakses 29 Januari 2022.
- Freddy Karyadi & Anastasia Irawati, "*Equity Crowdfunding and Its Potential in Indonesian Market*"  
<https://www.lexology.com/library/detail.aspx?g=2072e3e5-9831-4d6b-a8a5-57630d627639>, diakses 29 Januari 2022.