

Analisis Strategi Dan Efektivitas Pengembangan UKM Melalui Pembiayaan *Invoice* Syariah Pada PT. INVESTREE Di Masa Pandemi Covid-19

Setia Ningsih¹, Fitri Yetti², Lili Puspita Sari³

¹Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta, setia.ningsih@upnvj.ac.id

²Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta, fitriyetti@upnvj.ac.id

³Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta, lilipuspitasari@upnvj.ac.id

ARTICLE INFO

Article history:

Received : 16/10/2021

Revised : 22/10/2021

Accepted: 26/10/2021

Key words:

Invoice; Sharia Financing, Development Strategy; SME

DOI:

[Doi.org/10.37366/jespb.v6i02.242](https://doi.org/10.37366/jespb.v6i02.242)

ABSTRACT

The development of the SME sector in Indonesia is growing every year. However, since the emergence of the Covid-19 outbreak which has been confirmed for the first time to enter Indonesia since March 2020, the SME sector has become increasingly suboptimal in its development. The presence of fintech makes it easier for people to apply for financing rather than applying for financing to banks. The emergence of fintech companies that have products specifically for SMEs, namely sharia invoice financing such as the one at PT. Investree. The purpose of this study is to determine the strategy and effectiveness of SME development through sharia invoice financing of PT. Investree during the Covid-19 pandemic. This research uses descriptive qualitative research with a case study approach. The result of this research is the strategy implemented by PT. Investree in developing SMEs during the Covid-19 pandemic is to strengthen collaboration with ecosystem partners, improve credit scoring capabilities and innovate business processes. Then, to see the effectiveness of providing financing using indicators of quality, administration, price and the right amount and time which can support the effectiveness of providing sharia invoice financing at PT. Investree during the Covid-19 pandemic.

ABSTRACT

Perkembangan sektor UKM di Indonesia semakin berkembang setiap tahunnya. Namun, sejak munculnya wabah Covid-19 yang telah dikonfirmasi pertama kalinya masuk ke Indonesia sejak Maret 2020, membuat sektor UKM semakin tidak optimal dalam perkembangannya. Hadirnya fintech semakin memudahkan masyarakat dalam proses pengajuan pembiayaan daripada mengajukan pembiayaan ke bank. Munculnya perusahaan fintech yang memiliki produk yang dikhususkan untuk UKM yaitu pembiayaan *invoice* syariah seperti yang ada di PT. Investree. Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk mengetahui strategi dan efektivitas pengembangan UKM melalui pembiayaan *invoice* syariah PT. Investree di masa pandemi Covid-19. Penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif deskriptif dengan pendekatan studi kasus. Hasil penelitian ini adalah strategi yang dilakukan oleh PT. Investree dalam mengembangkan UKM di masa pandemi Covid-19 yaitu memperkuat kolaborasi dengan mitra ekosistem, meningkatkan kemampuan *credit scoring* dan melakukan inovasi pada proses bisnis. Kemudian, untuk melihat efektivitas pemberian pembiayaan menggunakan indikator kualitas, administrasi, harga dan jumlah yang tepat serta waktu yang mana dapat menunjang efektivitas pemberian pembiayaan *invoice* syariah pada PT. Investree di masa pandemi Covid-19.

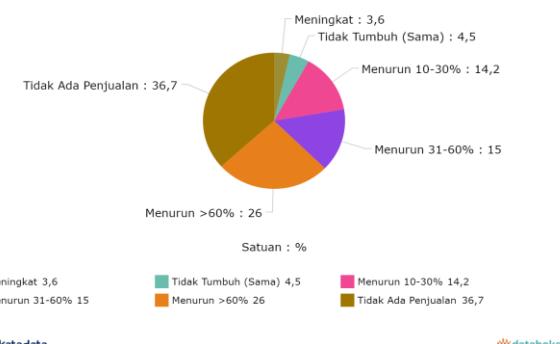
1. PENDAHULUAN

Di Indonesia perkembangan sektor UKM mengalami perkembangan setiap tahunnya, dimana

jumlah UKM di Indonesia menurut informasi terbaru dari website KEMENKOPUKM per 2019, total UKM sebanyak 864.144 unit usaha. Hadirnya

wabah virus Covid-19 yang telah dikonfirmasi pertama kalinya di Indonesia yang berlangsung sejak Maret 2020, membuat sektor UKM mengalami penurunan dalam penjualannya dikarenakan pemerintah membuat kebijakan karena adanya pandemi Covid-19 seperti penerapan sistem *lockdown* atau PSBB (Pembatasan Sosial Berskala Besar).

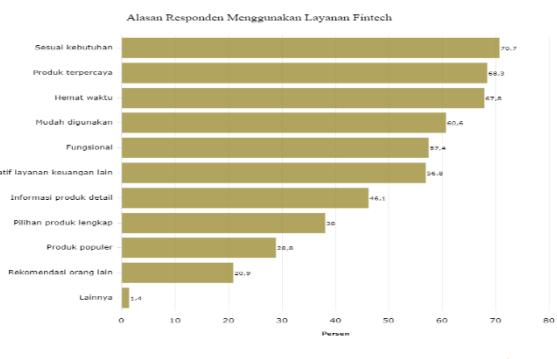
Menurut survei yang dilaksanakan oleh Asosiasi *Business Development Services* Indonesia terhadap 6.405 responden diseluruh indonesia Sebanyak 36,7% responden mengaku usahanya tidak ada penjualan, sisanya mengalami penurunan penjualan dan sebanyak 3,6% responden mengaku ada yang penjualannya meningkat selama pandemi. Menurut survei yang dilaksanakan oleh Asosiasi *Business Development Services* Indonesia (ABDSI) terhadap 6.405 responden yang berada di daerah Jawa dan Bali yang sebanyak 50% serta sisanya tersebar diseluruh Indonesia. Sebanyak 36,7% responden mengaku tidak ada penjualan, 26% responden mengakui penurunan lebih dari 60%, 15% responden mengaku mengalami penurunan 31-60%, 14,2% responden mengaku mengalami penurunan 10-30%, 4,5% mengaku tidak ada perubahan dalam penjualan sebelum dan sesudah adanya pandemi dan sebanyak 3,6% mengaku ada yang penjualannya meningkat (Jayani, 2020b).



Gambar 1. Penurunan Penjualan Sektor UMKM Akibat Pandemi Covid-19

Sumber: Databoks dari Asosiasi *Business Development Services* Indonesia, Kementerian Perencanaan Pembangunan Nasional (Bappenas),
13 April 2020

Dengan adanya kebijakan tersebut membuat hampir semua UKM mengalami penurunan penjualan dikarenakan adanya penurunan dari jumlah pembeli dan berubahnya frekuensi belanja masyarakat kepada UKM, menyebabkan para pelaku UKM tersebut mengalami penurunan penjualannya. Hadirnya lembaga keuangan bank dan non-bank sangat berperan penting dalam memberikan pembiayaan kepada UKM. Munculnya inovasi baru dibidang keuangan yang dinamakan dengan *fintech* memiliki potensi untuk membantu UKM. Menurut hasil survei dari DailySocial, responden Indonesia menggunakan layanan *fintech* karena beberapa alasan. Alasan utamanya adalah Sebanyak 70,7% menggunakan *fintech* sebagai kebutuhan, kemudian sekitar 60% dari mereka menganggap bahwa layanan *fintech* dapat diandalkan, hemat waktu, dan mudah digunakan. Inilah faktor yang memungkinkan mereka memanfaatkan layanan ini. Mereka mengevaluasi 50% dari fungsi dan alternatif jasa keuangan lainnya (Lidwina, 2020).



Gambar 2. Persentase Alasan Responden Menggunakan Layanan *Fintech*

Sumber: Databoks dari DailySocial.id

Adapun para pelaku UKM tersebut yang meminjam pembiayaan dari lembaga keuangan non-bank seperti perusahaan rintisan *fintech*. Para pelaku usaha tersebut menyalurkan pembiayaan kepada perusahaan rintisan *fintech* salah satunya untuk pembiayaan modal kerja. Pembiayaan modal kerja biasanya diperuntukan kepada UKM-UKM yang sedang mengalami perkembangan atau para pelaku UKM yang membutuhkan pembiayaan bisa menjaminkan *invoice* sedang berjalan mereka atas sebuah perusahaan untuk memperoleh

pembiayaan. Salah satu produk pembiayaan modal kerja yang menggunakan *invoice* sebagai jaminannya pada perusahaan *fintech* di Indonesia salah satunya yaitu di PT. Investree.

PT. Investree merupakan sebuah perusahaan rintisan *fintech* yang bergerak dibidang *peer to peer lending* atau pembiayaan. Salah satu produk unggulan dari PT. Investree yaitu produk pembiayaan *invoice* syariah, yang mana produk pembiayaan *invoice* syariah ini merupakan produk untuk pembiayaan modal kerja yang ditujukan kepada UKM-UKM berkembang yang memiliki hubungan bisnis dengan perusahaan-perusahaan besar seperti BUMN, terbuka, multinasional, dan lembaga pemerintahan, sesuai dengan cara kerja, prinsip, dan ketetapan Islam (Investree, n.d.). Namun, sejak merebaknya virus Covid-19, perusahaan *fintech* juga mulai mengalami penurunan dikarenakan adanya perubahan produktivitas dan efisiensi kerja yang tidak optimal, karena adanya program Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) (Fadila, 2020).

Penurunan perusahaan *fintech* ini juga dikarenakan banyak UKM di masa pandemi Covid-19 yang pendapatannya menurun sehingga terjadinya keterlambatan pembayaran pada perusahaan *fintech* yang mereka ajukan pembiayaan. Banyaknya perusahaan yang melalakukan pemutusan hubungan kerja, mengakibatkan banyaknya pengangguran, perubahan perilaku publik, kebijakan yang membatasi baik skala sosial kecil maupun skala besar akan melemahkan daya beli masyarakat (Handayani, Rahmi, & Fathoni, 2020, p. 7).

Namun, sejak merebaknya virus Covid-19, perusahaan *fintech* juga mulai mengalami penurunan dikarenakan adanya perubahan produktivitas dan efisiensi kerja yang tidak optimal, serta dikarenakan banyak UKM yang mengajukan kepada perusahaan *fintech* mengalami keterlambatan pembayaran. Menurut Asosiasi *Fintech* Indonesia, sebagian besar perusahaan *fintech* terkena pandemi Covid-19. Untuk itu, sebanyak 43% perusahaan *fintech* telah memperkuat *cash management*. Kemudian, sebanyak 26% perusahaan *fintech* juga menunda ekspansinya, sedangkan

dari sisi karyawan, hanya 2% perusahaan *fintech* yang menerapkan cuti dan pemotongan gaji yang tidak dibayar. Adapun persentase perusahaan *fintech* yang memecat karyawannya sebanyak 9% (Jayani, 2020a).



Gambar 3. Persentase Langkah Mitigasi Perusahaan *Fintech* Saat Pandemi Covid-19

Sumber: Databoks dari Asosiasi *Fintech* Indonesia 2020

Adanya kondisi Covid-19 yang seperti sekarang ini, membuat perusahaan *fintech* mempunyai strategi untuk memitigasi dampak dari adanya Covid-19 yang berpengaruh pada internal perusahaan, perusahaan *fintech* juga perlu adanya strategi yang dikhususkan untuk UKM dalam mengembangkan usahanya lagi akibat kebijakan PSBB yang telah dilakukan oleh pemerintah selama pandemi Covid-19 dan untuk meminimalisir resiko terjadinya gagal bayar dikemudian hari. Perusahaan *fintech* perlu memperhatikan lagi strategi yang dibuat untuk tetap mempertahankan UKM ditengah masa pandemi Covid-19, agar meminimalisir terjadinya gagal bayar oleh UKM yang telah mengajukan pembiayaan kepada perusahaan *fintech* tersebut.

Dalam penelitian sebelumnya oleh (Muhammad Rizal, Erna Maulina, 2018) menemukan bahwa masalah yang menjadi penghambat pertumbuhan UKM yaitu masalah pembiayaan yang tidak bisa didapatkan dari industri perbankan. Minimnya dana modal membuat UKM tidak bisa mengembangkan inovasi pada produknya. Namun, pertumbuhan pembiayaan *peer to peer* yang tinggi dari layanan teknologi keuangan dapat menjadi pilihan lain bagi UKM. Pinjaman *peer to peer* adalah

bisnis keuangan yang berfokus pada pasar kelas bawah.

Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian pada latar belakang yang telah dijabarkan di atas, maka peneliti merumuskan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana Strategi Pengembangan UKM Melalui Pembiayaan *Invoice* Syariah pada PT. Investree di Masa Pandemi Covid-19?
2. Bagaimana Efektivitas Pemberian Pembiayaan *Invoice* Syariah kepada Borrower UKM pada PT. Investree di Masa Pandemi Covid-19?

Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka penelitian ini bertujuan sebagai berikut:

1. Untuk menganalisa dan mengetahui strategi pengembangan UKM melalui pembiayaan *invoice* syariah pada PT. Investree di masa pandemi Covid-19
2. Untuk menganalisa dan mengetahui efektivitas pemberian pembiayaan *invoice* syariah kepada Borrower UKM pada PT. Investree di masa pandemi Covid-19.

2. TINJAUAN TEORITIS

Strategi Pengembangan

Strategi menurut (Salusu, 2015, p. 71) adalah strategi menjadi sebuah kerangka yang penting untuk suatu organisasi yang dapat menyatakan kelangsungan tujuan yang penting, dan pada saat yang bersamaan strategi bisa memiliki kekuatan untuk menyesuaikan diri terhadap lingkungan internal ataupun eksternal yang selalu berubah. Sedangkan, pengembangan usaha menurut (Pratiwi, 2018, p. 42) yaitu tugas dan proses menganalisis potensi peluang pertumbuhan, mendukung dan memantau realisasi peluang pertumbuhan usaha, tetapi tidak mencakup pengambilan keputusan strategis dan realisasi peluang pertumbuhan bisnis. Jadi secara konseptual strategi pengembangan yaitu sebuah strategi dalam menganalisis potensi peluang pertumbuhan untuk suatu organisasi dengan mendukung dan memantau realisasi peluang pertumbuhan usaha, demi kelangsungan tujuan yang penting dengan

menyesuaikan diri terhadap lingkungan internal dan lingkungan eksternal yang selalu berubah untuk mendapatkan pengambilan keputusan yang strategis.

UKM

Pembahasan tentang UKM tercantum dalam pengelompokan jenis usaha termasuk industri dan perdagangan. Dalam (UU No. 20 Tahun 2008, 2008) UKM mengacu pada kegiatan usaha yang berskala kecil, masih sangat mudah dikendalikan, memiliki dana awal perusahaan yang terbatas, dan menjangkau pasar sasaran yang tidak sangat luas. Kemudian KemenkopUKM mengatakan, total kekayaan bersih usaha kecil (UK) sebanyak Rp 200.000.000, tidak tercantum bangunan, tanah serta tempat usaha dan usaha kecil tersebut dapat menghasilkan Rp 1.000.000.000. Usaha Menengah (UM) adalah perusahaan milik warga negara Indonesia. Total kekayaan bersih perusahaan ini cukup tinggi, berkisar antara Rp 200.000.000 hingga Rp 10.000.000.000, tidak tercantum tanah dan bangunan. Dapat disimpulkan UKM merupakan perusahaan/organisasi yang berbentuk badan hukum maupun tidak berbadan hukum, yang memiliki aset bersih kurang dari Rp 10.000.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan.

Pembiayaan Syariah

Pembiayaan menurut (Andrianto & Firmansyah, 2019) ialah dana yang diberikan untuk mendukung rencana investasi, baik yang dilakukan secara mandiri maupun oleh orang lain. Dalam pengertian sempit, pembiayaan digunakan untuk mendefinisikan dana yang disediakan oleh lembaga keuangan (seperti bank syariah) kepada nasabah. Secara umum pembiayaan yang sesuai dengan hukum syariah mengacu pada kegiatan dimana bank menghimpun dana dari masyarakat berupa tabungan, giro dan deposito, kemudian memberikan dana tersebut kepada masyarakat dalam bentuk pembiayaan yang sesuai dengan ajaran Islam. Dapat disimpulkan bahwa pembiayaan syariah merupakan pembiayaan yang diberikan bank kepada nasabah yang kekurangan dana, kemudian dibentuk kesepakatan pengembalian dana sesuai dengan jangka waktu

yang telah ditentukan pada saat akad ditandatangani.

Dalam menjalankan kegiatan pembiayaan syariah terdapat landasan hukum mengenai pembiayaan syariah yang terdapat pada Al-Qur'an yaitu termuat dalam QS Ali 'Imran: 130.

يَأَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا الرِّبَوَ أَضْعَافًا مُضَعَّفَةٌ وَلَا تَقْتُلُوهُنَّ
ۖ ۱۳۰.

Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan.

Dalam ayat lain juga disebutkan mengenai pembiayaan syariah sebagaimana termuat dalam QS Al-Baqarah: 280.

وَإِنْ كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرْهُ إِلَى مِيسَرَةٍ۝ وَإِنْ تَصَدَّقُوا خَيْرٌ لَكُمْ إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ
۲۸۰.

Dan jika (orang yang berutang itu) dalam kesukaran, maka berilah tangguh sampai dia berkelapangan. Dan menyedekahkan (sebagian atau semua utang) itu, lebih baik bagimu, jika kamu mengetahui.

Efektivitas Pemberian Pembiayaan

Menurut (Clarita, Darminto, & Zahroh, 2014, p. 2) efektivitas penyaluran pembiayaan merupakan realisasi tercapainya pemberian pembiayaan berdasarkan tujuan yang telah ditetapkan oleh lembaga keuangan bank atau non-bank. Semakin besar realisasi tercapainya pemberian pembiayaan, maka semakin efektivitas lembaga keuangan bank atau non-bank tersebut. Indikator dari keberhasilan tersebut yaitu kualitas, administrasi, harga, jumlah yang tepat, waktu dan target (Hastuti, Sulaksono, & Mawardi, 2012).

Invoice

Menurut (Irawan, 2016, p. 249), *invoice* yaitu daftar harga komoditas yang dikeluarkan oleh pihak (penjual) untuk sebagai bukti transaksi, selain itu dapat juga digunakan untuk menagih pihak (pembeli) yang disebutkan dalam *invoice* tersebut dan nilai yang sudah ditentukan didalamnya seperti nama produk, merek, ukuran, harga satuan, harga total, diskon, syarat pembayaran, dan informasi tertera dengan jelas di *invoice* tersebut.

Penelitian Terdahulu

Menurut penelitian dari Muhammad Rizal, Erna Maulina dan Nenden Kostini (2018) yang berjudul "Fintech Sebagai Salah Satu Solusi Pembiayaan Bagi UMKM" yang menggunakan metode penelitian deskriptif-analisis dengan menggunakan pendekatan kualitatif menunjukkan bahwa perkembangan layanan *fintech* di Indonesia sangat cepat. Layanan *fintech* yang megalami perkembangan sangat cepat di Indonesia merupakan layanan *fintech* berbasis *peer to peer lending*. Terdapat 3 perusahaan *fintech* berbasis *peer to peer lending* yang menguasai pasar pembiayaan di Indonesia ialah Amarta, Investree serta Modalku. Yang melatari meningkatnya perkembangan perusahaan rintisan atau *start up fintech* berbasis *peer to peer lending* di Indonesia disebabkan meningkatnya kebutuhan permodalan oleh warga yang *unbankable* (Muhammad Rizal, Erna Maulina, 2018).

Berdasarkan penelitian dari Damanhuri Fajril Mukhtar dan Yuliastuti Rahayu (2019) yang berjudul "Analisis Pendanaan Modal UMKM Melalui Financial Technology Peer to Peer Lending (P2P)" yang menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif menunjukkan bahwa PT. Investree merupakan pionir layanan pinjaman berbasis *peer to peer lending* terbesar di Indonesia karena dapat menjadi alternatif solusi pinjaman modal yang mudah, cepat, dan aman bagi UMKM (Mukhtar & Rahayu, 2019).

Sebuah penelitian lain yang membahas "Pengembangan UMKM Melalui Fintech Syariah Di Tengah Wabah Covid-19" dilakukan oleh Trimulato (2020) yang menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif menunjukkan bahwa dari 13 perusahaan *fintech* syariah terdapat 6 perusahaan *fintech* syariah yang mempunyai produk pembiayaan yang berfokus untuk UMKM, 6 perusahaan tersebut yaitu PT Ammana Fintek Syariah, PT Alami Fintek Sharia, PT Berkah Fintek Syariah, PT. Kapital Boost Indonesia, PT Qazwa Mitra Hasanah, dan PT Investree Radhika Jaya. Dengan meningkatkan peran lembaga *fintech*, maka model pengembangan UMKM melalui *fintech* syariah dapat terwujud, yang tidak hanya dapat

memperoleh keuntungan dari keuangan, tetapi juga menjadi mitra dalam pengembangan bisnis, khususnya di pemasaran produk UMKM. *Fintech* syariah dapat memanfaatkan pasar dan *website* milik perusahaan *fintech* syariah untuk mempromosikan ruang penjualan produk secara *online* (Trimulato, 2020).

Adapun pembeda penelitian ini dengan penelitian sebelumnya, disesuaikan dengan kondisi sekarang ini yaitu adanya dampak dari pandemi Covid-19 terhadap UKM, kemudian dilihat dari perusahaan *fintech* dalam mengembangkan UKM di masa pandemi Covid-19. Oleh karena itu, peneliti akan membahas bagaimana strategi dan efektivitas dari perusahaan *fintech* yang merupakan pionir layanan pinjaman berbasis *peer to peer lending* terbesar di Indonesia yaitu PT. Investree dalam mengembangkan UKM di masa pandemi Covid-19 melalui pembiayaan *invoice* syariah.

3. METODE PENELITIAN

Penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian kualitatif deskriptif dengan pendekatan studi kasus. Lokasi penelitian ini yaitu di PT. Investree yang beralamat AIA Central 21st Floor, Jalan Jenderal Sudirman No. Kav. 48A RT. 5/RW.4, Karet Semanggi, Kota Jakarta Selatan, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 12930. Informan yang dijadikan subjek dalam penelitian ini yaitu Vice President of Sharia PT. Investree dan Borrower UKM PT. Investree. Teknik pengumpulan data yang digunakan yaitu ada wawancara, observasi dan dokumentasi. Kemudian, teknik validitas data yang digunakan yaitu triangulasi sumber data dan triangulasi teori. Selanjutnya, pada teknik analisis data yang digunakan pada penelitian ini yaitu reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

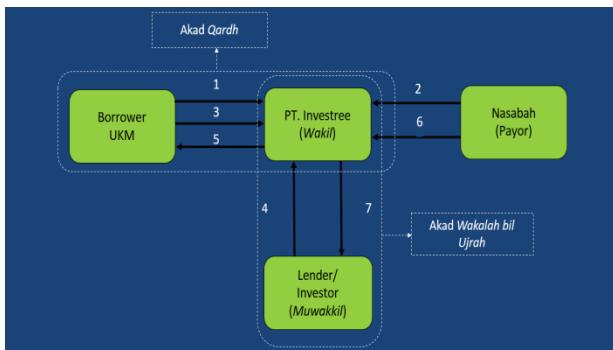
Pembiayaan *Invoice* Syariah PT. Investree

Pada tahun 2018, PT. Investree membuat produk pembiayaan berdasarkan prinsip syariah yang menggunakan *invoice* sebagai jaminannya. PT. Investree ini merupakan pionir *fintech* lending pertama yang merumuskan kepada DSN MUI untuk membuat fatwa mengenai layanan

pembiayaan berbasis *fintech* yang memiliki produk pembiayaan berdasarkan prinsip syariah. Setelah PT. Investree mengajukan kepada lembaga DSN MUI muncul Fatwa DSN MUI No: 117/DSN-MUI/I1/2018 Tentang Layanan Pembiayaan Berbasis Teknologi Informasi Berdasarkan Prinsip Syariah. Oleh karena itu, pembiayaan *invoice* syariah ini telah sesuai dengan Fatwa DSN MUI No: 117/DSN-MUI/I1/2018 Tentang Layanan Pembiayaan Berbasis Teknologi Informasi Berdasarkan Prinsip Syariah, karena memiliki pengelolaan penagihan piutang berdasarkan faktur (*invoice*), dan disertai dengan bantuan (*Qardh*) yang diberikan kepada penyelenggara yang menagih tagihan dari pihak ketiga (payor). Proses mekanismenya tidak melanggar syariah, karena dalam akad ini *Borrower* (penerima pembiayaan) mengajukan jasa dan/atau pembiayaan kepada penyelenggara (PT. Investree) dengan melampirkan tagihan piutang berbasis *invoice*, kemudian meneruskannya kepada *Lender* (pemberi pembiayaan). Penyelenggara menjadi wakil dari *Lender* (pemberi pembiayaan) untuk memberikan pinjaman kepada *Borrower* (penerima pembiayaan). Ketika jasa pemberi pinjaman berakhir, penyelenggara wajib memberikan *Ujrah* dan *Qardh* yang telah ditentukan sejak perjanjian awal kepada *Lender* (pemberi pembiayaan).

Pembiayaan *invoice* syariah ini hanya bisa datang dari 4 jenis pendana yaitu Pemerintah, BUMN/BUMD, Multinasional Company dan Perusahaan Terbuka (Tbk). Pembiayaan *invoice* syariah yang ada di PT. Investree hanya bisa menerima *invoice* yang bertransaksi dari dalam negeri. Adapun keuntungan jika meminjam pembiayaan *invoice* syariah di PT. Investree dari segi proses lebih mudah dan cepat, persyaratan yang lebih fleksibel, tanpa jaminan aset tetap, biaya yang terjangkau mulai dari 0.9% per bulan dan juga transparan hanya saja pemberian pembiayaan yang diberikan oleh PT. Investree baru bisa maksimal 2 miliar pengajuan per-nasabah. Hal ini juga sejalan dengan penelitian sebelumnya yaitu dari (Mukhtar & Rahayu, 2019) yang mengatakan bahwa PT. Investree merupakan pionir layanan pinjaman berbasis *peer to peer lending* terbesar di Indonesia karena dapat menjadi alternatif solusi pinjaman

modal yang mudah, cepat, dan aman bagi UKM. Berikut skema pembiayaan *invoice* syariah PT. Investree:



Gambar 4. Skema Pembiayaan *Invoice* Syariah PT. Investree

Sumber: PT. Investree (data diolah)

Keterangan:

- 1) *Borrower* UKM (penerima pembiayaan) menerbitkan *Invoice* (bukti tagihan).
- 2) Nasabah (*payor*) menyetujui *Invoice* (bukti tagihan).
- 3) *Borrower* UKM (penerima pembiayaan) mengajukan permohonan pembiayaan kepada PT. Investree.
- 4) Pembiayaan yang diajukan oleh *Borrower* UKM (penerima pembiayaan) disetujui dan dibiayai oleh *Lender/Investor* pada saat terjadi persetujuan pembiayaan yang ingin dibiayai timbul akad *Wakalah bil Ujrah*.
- 5) PT. Investree memberikan pembiayaan yang telah disetujui oleh *Lender/Investor* kepada *Borrower* UKM (penerima pembiayaan) yang akan timbul akad *Qardh*.
- 6) Nasabah (*payor*) memenuhi pembayaran kepada PT. Investree pada saat jatuh tempo.
- 7) PT. Investree menyalurkan dana pembiayaan kembali kepada *Lender/Investor* disertai dengan *Ujrah*.

Pembiayaan *Invoice* syariah yang dikeluarkan oleh PT. Investree juga merujuk pada Fatwa DSN MUI No. 67/DSN-MUI/III/2008 tentang Anjak Piutang Syariah, dengan menggunakan 2 akad yaitu akad *Wakalah bil Ujrah* dan akad *Qardh*. Salah satu produk pembiayaan berbasis syariah yang dikeluarkan oleh PT. Investree adalah penggunaan akad *Wakalah bil Ujrah* yang menjadi dasar bagi pemberi pinjaman atau *Lender* untuk menghindari

riba. Dalam penerapan akad *Wakalah bil Ujrah* terdapat *Ujrah* atau imbalan atas jasa yang telah dilakukan untuk pengalihan piutang. *Ujrah* tersebut berbentuk persentase dari nilai *Invoice* yang diajukan. *Ujrah* yang berbentuk persentase itu diperbolehkan dikarenakan seiring berjalannya waktu DSN MUI banyak mengeluarkan fatwa-fatwa terbaru mengenai ketentuan akad dalam menentukan bentuk *Ujrah*. Peneliti menemukan di Fatwa DSN MUI No. 113/DSN-MUI/IX/2017 tentang akad *Wakalah bil Ujrah* pada bagian keenam ketentuan terkait *Ujrah* nomor 2 menyebutkan bahwa "Kuantitas dan/atau kualitas *Ujrah* harus jelas, baik berupa angka nominal, persentase tertentu, atau rumus yang disepakati dan diketahui oleh para pihak yang melakukan akad", jadi kesimpulannya PT. Investree boleh menetapkan *Ujrah* dalam bentuk persentase yang harus disepakati dan diketahui oleh semua pihak yang terlibat dalam pembiayaan *invoice* syariah ini.

Strategi Pengembangan UKM Melalui Pembiayaan *Invoice* Syariah PT. Investree

Dalam membuat strategi sebuah perusahaan pasti memiliki tujuan yang ingin dicapai. PT. Investree sendiri mempunyai strategi dalam mengembangkan UKM melalui produk pembiayaan syariah yang mereka miliki. Terlebih khususnya dalam pembiayaan syariah yang menggunakan *invoice* sebagai jaminannya. strategi yang digunakan PT. Investree dalam mengembangkan UKM melalui pembiayaan *invoice* syariah di masa pandemi Covid-19 seperti sekarang ini, yaitu memperkuat kolaborasi dengan mitra ekosistem, meningkatkan kemampuan dalam *credit scoring*, dan melakukan inovasi pada proses bisnis. PT. Investree memperluas kerjasama dengan mitra baru termasuk SIPlah, Blibli.com dan DealPOS agar para *Borrower* UKM mendapatkan pembiayaan lebih mudah dan cepat melalui platform SIPlah, Blibli.com dan DealPOS. Adapun langkah kebijakan yang dibuat oleh KemenkopUKM dalam mengembangkan UMKM di masa pandemi Covid-19 (Santia, 2020):

1. Mendorong 98% badan usaha mikro dan ultra mikro masuk ke kelompok miskin baru.

2. Pembayaran angsuran dan bunga dapat ditunda hingga 6 bulan, karena sebagian besar Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah mengalami masalah keuangan.
3. Pembiayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah dan Koperasi melalui Kredit Usaha Rakyat (KUR).
4. Mendorong pengeluaran pemerintah untuk membeli terlebih dahulu produk dari Usaha Mikro, Kecil dan Menengah.
5. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah harus beradaptasi dan berinovasi dengan *market* baru.

Kebijakan atau strategi yang sudah dibuat oleh PT. Investree dalam mengembangkan UKM sudah sesuai dengan kebijakan atau strategi yang dibuat oleh KemenkopUKM dalam mengatasi masalah UMKM di masa Pandemi Covid-19. Walaupun kebijakan yang dikeluarkan oleh KemenkopUKM ini lebih banyak diarahkan untuk nasabah UMKM lembaga keuangan bank yang konvensional namun, ada salah satu kebijakan dari KemenkopUKM yaitu harus melakukan inovasi dan adaptasi pada *market* baru atau ekosistem baru, karena pemerintah juga menargetkan pada tahun 2024 UMKM harus masuk ke ekosistem baru yaitu ekosistem digital. Karena, Indonesia mempunyai potensi yang sangat besar dalam ekonomi digital (Susanto, 2021). Sehingga, dapat membuat UKM di Indonesia dapat berkembang dan produk yang dihasilkan oleh UKM Indonesia dapat dikenal di seluruh dunia. Hal ini sejalan dengan penelitian sebelumnya yaitu dari (Trimulato, 2020) mengatakan dengan meningkatkan peran lembaga *fintech*, maka model pengembangan UMKM melalui *fintech* syariah dapat terwujud, yang tidak hanya dapat memperoleh keuntungan dari keuangan, tetapi juga menjadi mitra dalam pengembangan bisnis, khususnya di pemasaran produk UMKM.

Efektivitas Pemberian Pembiayaan *Invoice Syariah* kepada Borrower UKM pada PT. Investree di Masa Pandemi Covid-19

Efektivitas pemberian pembiayaan peneliti menggunakan indikator dari (Hastuti et al., 2012) untuk menunjang efektivitas pemberian pembiayaan PT. Investree dari efektivitas yang

ditinjau dari kualitas, administrasi, harga dan jumlah yang tepat serta waktu dari lembaga keuangan non-bank yaitu lembaga *fintech* yaitu pada PT. Investree selama masa pandemi Covid-19. Dalam sisi kualitas ini peneliti menanyakan apakah dalam menganalisa nasabah lembaga *fintech* menggunakan prinsip 5C + 1S (*Character, Capital, Capacity, Collateral, Condition and Syariah*). Penjabaran dari prinsip 5C + 1S ini peneliti menggunakan teori dari (Christiawan, 2021) yaitu:

- a) *Character* merupakan kepribadian dan latar belakang calon *Borrower* yang mengajukan pembiayaan. Dari karakter ini dapat melihat seperti apa reputasi calon *Borrower*, dan apakah mereka memiliki catatan buruk sebelumnya. Masalah informasi dapat diperoleh melalui pihak ketiga, seperti anggota keluarga, teman, tetangga, rekan seprofesi, tokoh masyarakat, masyarakat sekitar, dan orang-orang yang terkait dengan pemohon. Jika masyarakat sekitar merespon dengan baik kepribadian atau kepribadian calon *Borrower*, maka pembiayaan akan dilanjutkan ke prosedur selanjutnya. Selain itu, PT. Investree juga dapat melihat informasi *Borrower* di BI untuk melihat apakah calon *Borrower* memiliki catatan buruk di BI (Bank Indonesia). Bagi *Borrower* yang memiliki catatan buruk di BI, PT. Investree akan menolak usulan pembiayaan.
- b) *Capital* merupakan modal yang dimiliki oleh calon *Borrower*, yang khususnya berlaku bagi *Borrower* yang meminjam dari suatu usaha atau usaha yang ditunjuk apabila ia mengetahui modal atau harta kekayaan yang dimiliki oleh *Borrower*.
- c) *Capacity* yang merupakan penilaian terhadap kemampuan seorang calon *Borrower* dalam memenuhi kewajiban pembiayaannya. Kriteria ini dapat dilihat dari bagaimana nasabah menjalankan usahanya atau seberapa besar pendapatan yang diterima setiap bulannya. Jika PT. Investree berkeyakinan bahwa *Borrower* tidak mampu memenuhi kewajiban pembiayaannya, jumlah pembiayaan akan ditolak.

- d) *Collateral* atau jaminan yang diberikan kepada calon *Borrower* pada saat mengajukan pembiayaan dari PT. Investree. Sesuai dengan namanya, jika klien (*payor*) dari *Borrower* tidak mampu membayar kewajiban pembiayaannya di kemudian hari, maka jaminan tersebut akan digunakan sebagai jaminan oleh PT. Investree. Oleh karena itu, idealnya jumlah jaminan fisik atau non fisik lebih besar dari pembiayaan yang diberikan.
- e) *Condition*, yaitu kondisi ekonomi umum atau khusus dari wilayah usaha *Borrower*. Jika benar keadaan ekonomi sedang buruk atau prospek bidang usaha *Borrower* tidak baik, biasanya PT. Investree akan mempertimbangkan kembali untuk memberikan pembiayaan.
- f) Syariah, prinsip syariah digunakan untuk melihat bidang usaha calon *Borrower* yang mengajukan pembiayaan di PT. Investree tidak bertentangan dengan syariah, dan mengevaluasi kebutuhan pembiayaan telah sesuai dengan jenis pembiayaan yang berdasarkan prinsip syariah. PT. Investree hanya membiayai barang yang halal dari sisi objek maupun sifatnya, contoh, PT. Investree tidak membiayai barang dan jasa yang secara agama dilarang, seperti industri rokok, memperjualbelikan alkohol, narkoba dan lain sebagainya.

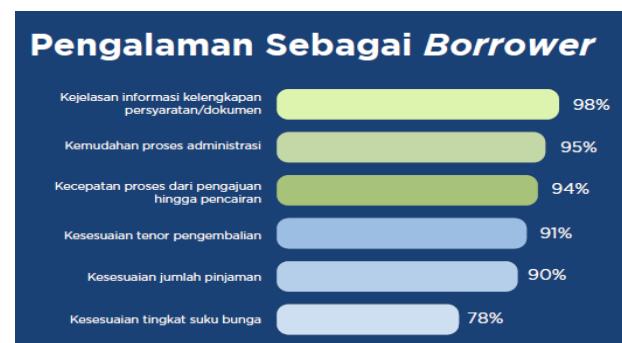
Dalam sisi administrasi, syarat dan ketentuan yang dibutuhkan tidak ada perbedaan sebelum dan sesudah datangnya pandemi Covid-19. Namun, PT. Investree sangat selektif dalam memberikan pembiayaan kepada calon *Borrower* di masa pandemi Covid-19. PT. Investree hanya berfokus pada usaha-usaha yang tidak terkena dampak dari pandemi Covid-19. Berikut syarat dan ketentuan jika ingin mengajukan pembiayaan *invoice* syariah pada PT. Investree:



Gambar 5. Syarat dan Ketentuan Pembiayaan *Invoice* Syariah PT. Investree

Sumber: PT. Investree (2021)

Menurut survei yang dilakukan oleh (Lembaga Demografi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Indonesia, 2020) mengenai “Dampak Sosial dan Ekonomi Fintech Lending di Indonesia Studi Kasus Investree 2017-2019” sebanyak 95% *Borrower* mengatakan bahwa administrasi di PT. Investree sangat mudah, dan paling tertinggi mengenai kejelasan informasi kelengkapan persyaratan/dokumen di PT. Investree sebanyak 98%. Berikut persentase mengenai pengalaman *Borrower* menggunakan layanan PT. Investree:



Gambar 6. Pengalaman *Borrower* Menggunakan Layanan PT. Investree

Sumber: (Lembaga Demografi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Indonesia, 2020)

Dalam sisi harga dan jumlah yang tepat terdapat biaya-biaya yang dikeluarkan jika ingin meminjam pembiayaan *invoice* syariah pada PT. Investree. Pertama, ada biaya *wakalah* yang mana ada gambar biaya *wakalah* yaitu:

Invoice Financing Syariah		
Grade	Imbalan Wakalah	Risiko
A+	12%	Very Low Risk
A	13% - 14%	Low Risk
B	15% - 16%	Medium Risk
C	17% - 18%	High Risk
C-	19% - 20%	Very High Risk

Gambar 7. Risk Grade *Invoice Financing Syariah* PT. Investree

Sumber: PT. Investree (2021)

Kemudian, ada biaya administrasi yang akan dikenakan sebesar 2% - 5% persentase ini tergantung dari nilai plafon pembiayaan yang akan diberikan, kemudian ada biaya *marketplace* yang mana biaya ini dibebankan sebesar 2,4% - 4% dari nilai *invoice* sesuai dengan tingkat pembiayaan dari masing-masing aplikasi pembiayaan. Ketika pembiayaan dicairkan kepada *Borrower*, harga akan dibebankan secara otomatis. Apabila *Borrower* terlambat dalam pengembalian pembiayaan atau tidak dapat membayar tepat waktu, *Investree* akan mengumpulkan biaya keterlambatan pembayaran setiap hari dan mengalokasikannya ke dana sosial secara penuh. Kemudian, biaya *wakalah* akan mengacu pada proses credit scoring Tim Analis *Investree* dan tingkat risiko yang timbul dari nilai *invoice*. Ketika calon *Borrower* mengajukan permohonan pembiayaan, *Investree* akan secara otomatis menganalisis setiap data, dokumen, dan informasi lain yang diajukan oleh calon *Borrower*. Hasil analisis akan menghasilkan tingkat resiko sebagai penentu tingkat dan biaya *wakalah* yang harus dibayar *Borrower*.

Dalam sisi waktu, untuk mengukur efektivitas pemberian pembiayaan diperlukan jangka waktu yang mana bisa dilihat dari jangka waktu pengajuan pengembalian pembiayaan serta jangka waktu pembiayaan yang akan diperoleh kepada *Borrower*. Untuk proses melengkapi semua persyaratan dokumen, proses analisis, seleksi, dan persetujuan dari pihak *payor* memakan waktu hingga 3 hari kerja, diikuti dengan periode masa penawaran selama 14 hari. Jika sebelum 14 hari masa penawaran sudah mencapai 100%, dana dapat segera dicairkan dan ditransfer ke rekening

Borrower. Dari data primer dan juga data sekunder yang didapat, pemberian pembiayaan yang diajukan itu tergantung dari proses persetujuan klien (*payor*) dan tergantung dari masa penawaran berlangsung. Jika *payor* menyetujui dengan cepat dan masa penawaran yang sudah tercapai 100% dari pembiayaan yang diajukan, proses pemberian pembiayaan yang diberikan kepada *Borrower* akan lebih cepat juga.

5. KESIMPULAN, KETERBATASAN DAN SARAN

Hasil penelitian menunjukkan strategi yang dilakukan oleh PT. *Investree* dalam mengembangkan UKM selama masa pandemi Covid-19 yaitu memperkuat kolaborasi dengan mitra ekosistem, meningkatkan kemampuan dalam credit scoring, dan melakukan inovasi pada proses bisnis. Strategi yang dilakukan sudah sesuai dengan kebijakan dari KemenkopUKM salah satunya UKM harus melakukan inovasi dan adaptasi pada market baru atau ekosistem baru, karena pemerintah juga menargetkan pada tahun 2024 UMKM harus masuk ke ekosistem baru yaitu ekosistem digital. Mengenai efektivitas pemberian pembiayaan *invoice* syariah dilihat dari sisi kualitas, PT. *Investree* melakukan analisis 5C + 1S pada pemberian pembiayaan *invoice* syariah yang akan diberikan kepada *Borrower* UKM. Kemudian, dari sisi administrasi selama masa pandemi Covid-19 dalam syarat dan ketentuan yang diberikan PT. *Investree* kepada calon *Borrower* UKM tidak ada perbedaan, namun PT. *Investree* menghindari untuk memberikan pembiayaan kepada usaha yang terkena dampak pandemi Covid-19.

Berikutnya, dilihat dari sisi harga dan jumlah yang tepat terdapat biaya yang harus dikeluarkan jika meminjam pembiayaan *invoice* syariah pada PT. *Investree* seperti biaya administrasi, biaya *marketplace*, biaya *wakalah* dan ada biaya keterlambatan yang akan dimasukkan ke dana sosial. Selanjutnya, dilihat dari sisi waktu maksimal tenor waktu *invoice* yang boleh diajukan kepada PT. *Investree* yaitu 6 bulan. Untuk proses melengkapi semua persyaratan dokumen, proses analisis, seleksi, dan persetujuan dari pihak *payor* memakan waktu hingga 3 hari kerja, diikuti dengan periode

masa penawaran selama 14 hari. Jika sebelum 14 hari masa penawaran sudah mencapai 100% dana dapat segera dicairkan dan ditransfer ke rekening *Borrower*.

Dikarenakan adanya pandemi Covid-19 peneliti merasa kesulitan dalam melakukan wawancara secara langsung dan observasi secara langsung kepada subjek penelitian yang sudah ditentukan. Peneliti juga memiliki keterbatasan terhadap akses informasi yang didapatkan mengenai *Borrower* UKM. Sehingga peneliti hanya bisa mendapatkan informasi dari satu *Borrower* UKM yang pernah meminjam pembiayaan *invoice* syariah pada PT. Investee. Peneliti berharap kekurangan dalam penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan kajian untuk peneliti selanjutnya dan dapat melengkapi kekurangan yang berkaitan dengan strategi dan efektivitas pengembangan UKM melalui pembiayaan syariah pada perusahaan *fintech* syariah lainnya di masa pandemi Covid-19.

DAFTAR PUSTAKA

- Andrianto, & Firmansyah, A. (2019). *Manajemen Bank Syariah*. Retrieved from https://books.google.co.id/books?id=pJaeDwAAQBAJ&dq=teori+pembiayaan+syariah&hl=id&source=gbs_navlinks_s
- Christiawan, R. (2021). *Hukum Pembiayaan Usaha*. Retrieved from https://www.google.co.id/books/edition/Hukum_Pembiayaan_Usaha_Rajawali_Pers/LxMaEAAAQBAJ?hl=id&gbpv=0
- Clarita, P., Darminto, & Zahroh, Z. . (2014). Analisis Efektivitas Pemberian Kredit Dalam Rangka Mengoptimalkan Alokasi Dana Bank (Studi pada PT. Bank Jatim Cabang Batu periode 2011-2013). *Jurnal Administrasi Bisnis S1 Universitas Brawijaya*, 15(2), 84699.
- Fadila, A. (2020). Industri Fintech Mulai Terdampak Corona, Begini Strategi yang Dilakukan AFTECH. Retrieved March 25, 2021, from Keuangan Kontan website: <https://keuangan.kontan.co.id/news/industri-fintech-mulai-terdampak-corona-begini-strategi-yang-dilakukan-aftech>
- Handayani, T., Rahmi, M., & Fathoni, A. (2020). Pemberdayaan Pelaku Ekonomi Usaha Mikro Terdampak Covid-19 di Kelurahan Pangkalan Jati Jakarta Selatan. *Ikra-Ith Abdimas*, 4(2).
- Retrieved from <https://journals.upi-yai.ac.id/index.php/IKRAITH-ABDIMAS/article/download/975/765>
- Hastuti, Sulaksono, B., & Mawardi, S. (2012). Tinjauan Efektivitas Pelaksanaan Raskin dalam Mencapai Enam Tepat Tinjauan Efektivitas Pelaksanaan Raskin dalam Mencapai Enam Tepat. *Lembaga Penelitian Smeru Research Institute*, 1-36. Retrieved from <http://smeru.or.id/sites/default/files/publication/raskinmencapaienamtepatis.pdf>
- Investee, P. (n.d.). *Invoice Financing Syariah*. Retrieved from <https://investee.id/loan/invoice-financing/sharia>
- Irawan, J. J. (2016). *Surat Berharga: Suatu Tinjauan Yuridis dan Praktis*. Retrieved from https://books.google.co.id/books?id=pfW3DwAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=id#v=one_page&q&f=false
- Jayani, D. H. (2020a). Bagaimana Strategi Fintech Memitigasi Dampak Pandemi Covid 19? Retrieved March 25, 2021, from databoks website: <https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2020/09/11/bagaimana-strategi-fintech-memitigasi-dampak-pandemi-covid-19#>
- Jayani, D. H. (2020b). Penurunan Penjualan UMKM Imbas Pandemi Covid-19. Retrieved April 1, 2021, from databoks website: <https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2020/06/10/penurunan-penjualan-umkm-imbas-pandemi-covid-19#>
- Lembaga Demografi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Indonesia. (2020). *Dampak Sosial dan Ekonomi Fintech Lending di Indonesia Studi Kasus Investee 2017-2019*.
- Lidwina, A. (2020). Mengapa Masyarakat Indonesia Gunakan Layanan Fintech. Retrieved January 1, 2021, from databoks website: <https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2020/12/28/mengapa-masyarakat-indonesia-gunakan-layanan-fintech#>
- Muhamad Rizal, Erna Maulina, N. K. (2018). *Fintech As One Of The Financing Solutions For SMEs*. *Jurnal Pemikiran Dan Penelitian Administrasi Bisnis Dan Kewirausahaan*, 74(4), 55–61.
- Mukhtar, D. F., & Rahayu, Y. (2019). Analisis Pendanaan Modal UMKM Melalui Financial

- Technology Peer To Peer Lending (P2P). *Jurnal Ilmu Dan Riset Akuntansi*, 8(5), 1-16.
- Pratiwi, R. (2018). *Strategi Pengembangan Usaha Rengginang Pulut dengan Metode Analisis SWOT (Studi Kasus Usaha Rengginang Pulut CV . Uul Jaya di Desa Kebun Lada Kecamatan Hinai Kabupaten Langkat)*. (Ekonomi), 42.
- Salusu, J. (2015). *Pengambilan Keputusan Stratejik Untuk Organisasi Publik dan Organisasi Non-Profit*. Retrieved from https://www.google.co.id/books/edition/Pengambilan_Keputusan_Stratejik/csBGDwAAQBAJ?hl=id&gbpv=1&dq=pengertian+strategi+adalah&printsec=frontcover
- Santia, T. (2020). 5 Kebijakan Menkop Atasi Masalah UMKM di Masa Pandemi Corona. Retrieved June 15, 2021, from Liputan 6 website: <https://www.liputan6.com/bisnis/read/42833>

18/5-kebijakan-menkop-atasi-masalah-umkm-di-masa-pandemi-corona

- Susanto, V. Y. (2021). Tahun 2024, pemerintah menargetkan 30 juta UMKM masuk ekosistem digital. Retrieved June 12, 2021, from News Setup Kontan website: <https://newssetup.kontan.co.id/news/tahun-2024-pemerintah-menargetkan-30-juta-umkm-masuk-ekosistem-digital>
- Trimulato, T. (2020). Pengembangan UMKM Melalui Fintech Syariah di Tengah Wabah Covid-19. ... *Syariah Dan Hukum Ekonomi Syariah*, 6. Retrieved from <https://ojs.uniska-bjm.ac.id/index.php/IQT/article/view/3867>
- UU No. 20 Tahun 2008. (2008). UU No. 20 Tahun 2008. *UU No. 20 Tahun 2008*, (1), 1-31.