

**TINJAUAN HUKUM EKONOMI SYARIAH
TERHADAP MITIGASI RISIKO GAGAL BAYAR
PEER TO PEER LENDING SYARIAH
(Studi Kasus di PT. ALAMI Fintek Sharia)**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Melengkapi Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Strata 1 (S-1)
Dalam Ilmu Hukum Ekonomi Syariah



Disusun Oleh:

Amalia Lathifah Utami
1902036111

**PROGRAM STUDI HUKUM EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO
SEMARANG
2023**

PERSETUJUAN PEMBIMBING



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO
FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM

Prof. Dr. HAMKA Kampus III Ngaliyan Semarang Telp/Fax. (024) 7601291
Semarang 50185

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lamp. : 4 (empat) eks.

Hal : Naskah Skripsi An. Sdri. Amalia Lathifah Utami

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Syari'ah dan Hukum
UIN Walisongo
di - Semarang

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Setelah saya meneliti dan mengadakan perbaikan seperlunya, bersama ini saya kirim naskah skripsi Saudara :

Nama : Amalia Lathifah Utami
NIM : 1902036111
Prodi : Hukum Ekonomi Syariah
Judul : **Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Risiko Gagal
Peer to Peer Lending Syariah (Studi Kasus di PT.ALAMI
Fintech Sharia)**

Dengan ini saya mohon kiranya skripsi Saudara tersebut dapat segera dimunaqasyahkan. Demikian harap menjadi maklum.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Semarang, 9 Juni 2023
Pembimbing I,

Drs. H. Maksun, MAg.
NIP. 196805151993031002



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO
FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM
Prof. Dr. HAMKA Kampus III Ngaliyan Semarang Telp/Fax. (024) 7601291
Semarang 50185

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lamp. : 4 (empat) eks.

Hal : Naskah Skripsi An. Sdri. Amalia Lathifah Utami

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Syaria'ah dan Hukum
UIN Walisongo
di - Semarang

Assalamu 'alaikum Wr. Wb.

Setelah saya meneliti dan mengadakan perbaikan seperlunya, bersama ini saya kirim naskah skripsi Saudara :

Nama : Amalia Lathifah Utami
NIM : 1902036111
Prodi : Hukum Ekonomi Syariah
Judul : **Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Risiko Gagal
Peer to Peer Lending Syariah (Studi Kasus di PT.ALAMI
Fintech Sharia)**

Dengan ini saya mohon kiranya skripsi Saudara tersebut dapat segera dimunaqasyahkan. Demikian harap menjadi maklum.

Wassalamu 'alaikum Wr. Wb.

Semarang, 12 Juni 2023
Pembimbing/II


Lira Zohara, S.E.M. Si.
NIP. 198602172019032010

PENGESAHAN



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO
FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM
Jl. Prof. Dr. Hamka Semarang 50185
Telepon (024) 7601291, Fax (024) 7601291. Website: <http://fsh.walisongo.ac.id>

PENGESAHAN

Nama : Amalia Lathifah Utami
NIM : 1902036111
Prodi : Hukum Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : TINJAUAN HUKUM EKONOMI SYARIAH TERHADAP MITIGASI RISIKO
GAGAL BAYAR *PEER TO PEER LENDING* SYARIAH (Studi Kasus PT.
ALAMI Fintek Sharia)

Telah dimunaqasahkan oleh Dewan Penguji Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang dan dinyatakan lulus dengan predikat cumlaude/baik/cukup, pada tanggal 22 Juni 2023 dan dapat diterima sebagai syarat guna memperoleh gelar Sarjana Strata I tahun akademik 2022/2023.

Semarang, 10 Juli 2023

Ketua Sidang

Muhammad Zaynal Mawahib, M.H
NIP. 199010102019031018

Sekretaris Sidang

Lira Zohara, M.Si
NIP. 198601172019032010

Penguji I

Drs. H. Sahidin, M.Si
NIP. 196703211993031005



Penguji II

David William, M.Hi
NIP. 198912242019031012

Pembimbing I

Drs. H. Maksud M.Ag
NIP. 196805151993031002

Pembimbing II

Lira Zohara, M.Si
NIP. 198601172019032010

MOTTO

لَا تَكُنْ رَطْبًا فَتُعْصَرَ وَلَا يَابِسًا فَتُكْسَرَ

“Janganlah kamu bersikap lemah, sehingga kamu akan diperas, dan janganlah kamu bersikap keras, sehingga kamu akan mudah dipatahkan”. (Seimbanglah dalam segala urusan).

PERSEMBAHAN

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Alhamdulillah rabbi'l'alam, segala puji bagi Allah SWT sang penguasa langit dan bumi. Lantaran berkat rahmat dan hidayah- Nya sampailah penulis pada tujuan akhirnya yaitu menyelesaikan penulisan skripsi ini. Lantunan shalawat serta salam yang selalu dihaturkan kepada baginda Nabi Muhammad SAW. Tak akan pernah lekang oleh waktu. Sebagai wujud rasa terima kasih, maka ucapan persembahan ini akan disampaikan untuk:

1. Ayah dan Ibu (Ayah Suyanto dan Ibu Katmi. Alm)
“Beliau merupakan sosok orang tua yang selalu bekerja keras untuk kesuksesan kedua anaknya. Ayah yang memang sedikit keras dalam mendidik akan tetapi selalu mencontohkan hal- hal baik dihadapan anaknya. Lantunan do’a yang diucapkan setiap harinya, mengantarkan anaknya hingga menjadi orang yang dapat bermanfaat bagi sekitarnya kelak. Walau saat ini hadirmu ibu sudah tidak ada lagi di bumi, semua kebaikan dan nasihat- nasihatmu akan selalu kuingat hingga tua nanti. Semoga Allah SWT memberi keberkahan dalam hidupmu Ayah dan Ibu.”
2. Adikku (Aisyah Yulika Qulbikato)
“Berjalan terus hingga kau menemukan akhirnya. Tetap berjuang demi mewujudkan harapan besar orang tua.

Agar kelak kita berdua dapat memberikan senyuman dan tangisan haru atas prestasi kita. Terima kasih sudah selalu ada dan menemani ayah hingga beliau tidak merasa sendiri.”

3. Keluarga Besarku (Kakek, Nenek, Paman, Bude dan seliuruh keluarga besar yang lainnya)

“Kalian telah hadir dalam hidup ini, dengan memberikan sejuta warna yang indah. Terima kasih atas semua dukungan serta nasihatnya. Semoga kelak dapat terus mendukungku dan memberi keindahan dalam hiidupku.”

4. Semua guru- guruku

“Antum semua yang sudah mengajarkanku dari bangku SD hingga bangku perkuliahan ini saya ucapkan Terima Kasih atas segala ilmu dan jerih payahmu. Pahlawan tanpa tanda jasa yang mengabdikan hidupnya untuk membangun anak bangsa. Semoga ilmu yang bermanfaat dapat menjadi amal jariyah bagi antum semua.”

DEKLARASI

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Amalia Lathifah Utami
NIM : 1902036111
Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah
Fakultas : Syariah dan Hukum
Program Studi : S-1
Judul Skripsi : TINJAUAN HUKUM EKONOMI SYARIAH TERHADAP MITIGASI
RISIKO GAGAL BAYAR *PEER TO PEER LENDING* SYARIAH (Studi
Kasus di PT.ALAMI Fintek Sharia)

Dengan kejujuran yang penuh dan tanggung jawab, maka dengan ini penulis menyatakan bahwa di dalam skripsi ini tidak berisi materi yang pernah ditulis ataupun diterbitkan oleh orang lain. Keabsahan skripsi ini murni dari pemikiran penulis dan mengkolaborasikan dengan pernyataan orang lain yang sudah tertera dalam referensi sehingga hanya menjadi bahan rujukan. Semoga penulisan ini dapat bermanfaat bagi kita semua.

Sematang, 3 Juni 2023



10000
METER
TEMBAK
0000AKX459006213

Amalia Lathifah Utami

NIM: 1902036111

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

Menurut kepada keputusan Menteri Agama Nomor. 158 Tahun 1987 dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia Nomor.0543b/U/1987. Maka transliterasi dapat diartikan sebagai pengalih- hurufan dari abjad satu kepada abjad yang lain. Sehingga jika disimpulkan transliterasi arab-latin merupakan sebuah penyalinan hurub arab dengan huruf lain beserta perangkatnya. Secara garis besar pedoman tersebut akan dijelaskan sebagai berikut:

A. Konsonan

Fenom konsonan bahasa Arab yang dalam sistem tulisan Aarab dilambangkan dengan huruf. Sehingga sebagian dilambangkan dengan menggunakan huruf, sebagian dengan tanda dan sebagian lagi dilambangkan dengan huruf dan tanda sekaligus. Berikut daftar huruf Arab dan transliterasinya dengan huruf latin:

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Ša	š	es (dengan titik di atas)

ج	Jim	J	Je
ح	Ḥa	ḥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	ka dan ha
د	Dal	d	De
ذ	Ḍal	ḏ	Zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	r	er
ز	Zai	z	zet
س	Sin	s	es
ش	Syin	sy	es dan ye
ص	Ṣad	ṣ	es (dengan titik di bawah)
ض	Ḍad	ḏ	de (dengan titik di bawah)
ط	Ṭa	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	Ẓa	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	`ain	`	koma terbalik (di atas)
غ	Gain	g	ge
ف	Fa	f	ef

ق	Qaf	q	ki
ك	Kaf	k	ka
ل	Lam	l	el
م	Mim	m	em
ن	Nun	n	en
و	Wau	w	we
هـ	Ha	h	ha
ء	Hamzah	‘	apostrof
ي	Ya	y	ye

B. Vokal

Dalam vokal bahasa Arab hampir sama seperti vokal bahasa Indonesia, yang mana terdiri dari vokal tunggal atau sering disebut *monoftong* dan vokal rangkap atau sering disebut *diftong*. Berikut penjelasannya:

1. Vokal Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
َ	Fathah	a	a
ِ	Kasrah	i	i
ُ	Dammah	u	u

2. Vokal Rangkap

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
...يَ	Fathah dan ya	ai	a dan u
...وُ	Fathah dan wau	au	a dan u

C. Maddah

Maddah merupakan vokal panjang yang memiliki lambang berupa harakat dan juga huruf, dan berikut penjelasan transliterasinya:

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
...آَ...ا	Fathah dan alif atau ya	ā	a dan garis di atas
...إِ...ي	Kasrah dan ya	ī	i dan garis di atas
...وُ...و	Dammah dan wau	ū	u dan garis di atas

D. Ta'Marbutah

Transliterasi dalam ta'marbutah ada dua macam, yaitu:

1. Ta' marbutah hidup, ta' marbutah yang mendapat harakat fathah, kasrah dan dammah, maka transliterasinya adalah "t". Contoh:

زكاة الفطر ditulis *Zakatul-fitri*

2. Ta' marbutah mati, ta' marbutah yang mendapat harakat sukun maka transliterasinya adalah "h"

جزية ditulis *Jizyah*

E. Syaddah (Tasydid)

Syaddah atau yang dikenal sebagai tasydid dalam tulisan Arab. Maka jika ditransliterasikan maka akan menjadi huruf yang sama dengan huruf yang sudah diberi tanda tasydid itu. Contoh:

نَزَّلَ ditulis *nazzala*

F. Kata Sandang

Kata sandang jika dalam penulisan Arab biasanya akan dilambangkan dengan huruf *alif lam* (ال) namun jika dalam transliterasi Arab maka kata sandang tersebut dibedakan menjadi:

1. Kata sandang yang diikuti huruf qamariyah, ditransliterasikan sesuai dengan apa yang digariskan didepannya sehingga bunyinya akan sesuai. Contoh:

الْقَلَمُ ditulis *al- qalamu*

2. Kata sandang yang diikuti huruf syamsiyah, ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya akan tetapi nanti

hurufnya akan diganti dengan mengikuti kata sandang itu.

Contoh:

الشَّمْسُ ditulis *asy-syamsu*

G. Hamzah

Apabila hamzah terletak pada awal kata tidak ditransliterasikan, akan tetapi jika terletak pada tengah dan akhir kata akan ditransliterasikan sebagai apostrof. Berikut contohnya:

تَأْخُذُ ditulis *ta'khuzu*

شَيْءٌ ditulis *syai'un*

ABSTRAK

Keberadaan *fintech* di Indonesia memberikan kemudahan bagi konsumen dalam mengakses layanan jasa keuangan, dan desentralisasi sistem keuangan. P2P Lending Syariah yang terdaftar dalam data OJK ada sekitar 7 (Tujuh) penyelenggara. ALAMI telah berdedikasi penuh kepada nilai keberkahan yang menjadi tujuan perusahaan. Dengan tetap mempertahankan 100% TKB90 (Tingkat Keberhasilan Bayar). Maka dapat diartikan bahwa ALAMI sebagai perusahaan *fintech* P2P Lending syariah sudah memiliki strategi khusus dalam meminimalisir risiko.

Pokok permasalahan dari uraian di atas adalah bagaimana tinjauan hukum ekonomi syariah terhadap proses mitigasi risiko gagal bayar *Peer to Peer Lending*. Dalam penelitian ini penulis menggunakan penelitian normatif empiris (*applied law research*). Dengan pendekatan penelitian yuridis empiris terhadap epektifitas hukum. Sedangkan untuk pengambilan data menggunakan *field research* atau penelitian lapangan. Teknik yang digunakan dalam pengumpulan data adalah metode wawancara, dokumentasi dan observasi. Sedangkan dalam analisisnya penulis menggunakan metode deskriptif kualitatif.

Penelitian ini menghasilkan satu temuan yaitu pelaksanaan mitigasi risiko dalam memitigasi risiko gagal bayar *peer to peer lending* syariah di PT.ALAMI Fintek Sharia dalam perspektif hukum ekonomi syariah pada dasarnya sudah sesuai dengan fatwa DSN MUI No 117/DSN-MUI/II/2018 tentang layanan pembiayaan berbasis teknologi informasi berdasarkan prinsip syariah. Hanya saja banyak kesalahpahaman anatara pihak penyelenggara dan pemberi dana dalam hal memahami mekanisme pembiayaan.

Kata Kunci: Fintech, P2P Lending, Mitigasi Risiko dan Gagal Bayar

KATA PENGANTAR

Bsmillahirrahmanirahim

Alhamdulillah *rabbi'l'alamin*, atas segala rahmat dan ribuan kata syukur yang selalu dipanjatkan kehadirat Allah SWT. Maka penulis selalu diberikan banyaknya nikmat sehat, nikmat sempurna sehingga dapat menyelesaikan penulisan ini. shalawat yang selalu tercurahkan kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW, yang telah membawa umatnya keluar dari zaman *jahilliyah* hingga menuju ke zaman yang terang benderang seperti sekarang ini.

Tidak ada kata lain, selain senantiasa selalu mengucapkan kata syukur di setiap perjalanan dan rintangan yang dihadapi dalam pengerjaan skripsi ini. Untaian kata demi kata yang indah dan memotivasi, tak ada hentinya ditancapkan dalam sanubari penulis untuk selesainya pengerjaan penulisan sebuah Karya Tulis Ilmiah. Limpahan cinta yang diberikan oleh orang-orang sekitar, beserta motivasi yang tiada hentinya diucapkan oleh semua orang yang ditemui oleh penuli saat itu. Memberikan nasihat tersendiri untuk banggunya jiwa ini untuk dapat menyelesaikan hingga akhir tujuannya. Penulisan skripsi ini dapat dikatakan jauh dari kata sempurna, masih banyak kekurangan yang ada di dalamnya. Akan tetapi penulis berharap apapun yang sudah tertulis dan telah dibaca oleh semua orang akan memberikan ilmu yang bermanfaat dan tulisan yang berkenan di benak para pembaca. Tak lupa ucapan terima kasih kepada semua pihak yang sudah ikut serta dalam kelancaran

penulisan. Dengan penuh rasa hormat, maka ucapan tersebut akan penulis sampaikan kepada:

1. Dr. H, Mohamad Arja Imroni, M.Ag selaku Dekan Fakultas Syariah dan Hukum UIN Walisongo Semarang;
2. Supangat, M.Ag selaku Ketua Program Studi Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah dan Hukum UIN Walisongo Semarang;
3. Drs. H. Maksun, M.Ag dan Lira Zohara, S.E, M.Si selaku dosen pembimbing skripsi yang telah banyak meluangkan waktu, dan semua dedikasi beliau dalam menuntun penulis untuk dapat menyelesaikan penulisannya.
4. PT. ALAMI Fintek Sharia yang telah bersedia membantu penulis dalam melaksanakan penelitiannya di tempat tersebut.
5. Bapak Muhammad Rasyid Ridho sebagai *Relationship Manager Ecosystem Financing* ALAMI yang sangat ramah dalam menyampaikan argumentasinya dalam wawancara yang telah dilakukan.
6. Bapak Suyanto dan Ibu Katmi (Alm) selaku orangtua dari penulis yang selalu memberikan semangat dan do'a yang senantiasa dipanjatkan untuk memberi kelancaran kepada penulis dalam penyelesaian penulisannya.
7. Segenap Dosen dalam lingkungan Fakultas Syariah dan Hukum yang telah membimbing mahasiswanya tanpa tanda pamrih dan membagi waktu untuk selalu

memberikan dorongan serta motivasi kepada mahasiswa tingkat akhir untuk segera menyelesaikan skripsi.

8. Rachelia Rosma Damayanti, Lathifah Nur Nafiurrahmah, Afik Afifah Nasution, Rizka Audrey Meliayana, Nurul Izzah dan Ainun Nurul selaku alumni kampung damai yang juga sebagai teman kos penulis sejak semester 1 yang juga turut berpartisipasi untuk menemani dalam mengumpulkan data dan memotivasi penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
9. Teman- teman Hukum Ekonomi Syariah C angkatan 2019 yang selalu bersama dari semester 1 hingga akhir dalam berbagi informasi, pengalaman dan cerita menariknya sehingga selalu memberikan motivasi kepada penulis untuk menyelesaikan segala kewajiban.
10. Teman- teman Mahasiswa Kampung Damai seperti Rozi, Zanet, Nanda yang sudah menjadi tempat untuk berkeluh kesah selama melewati masa perkuliahan, dan teman bersendau gurau pada masanya.
11. Teman- teman Ikatan Mahasiswa Berprestasi Kabupaten Wonogiri angkatan 2018 dan 2019 tempat saya berproses. Dibentuk untuk menjadi pribadi yang berguna bagi masyarakat dan sekitarnya. Dilatih dengan berbagai macam kegiatan sehingga sudah banyak berbagi materi, cerita dan pengalaman terkait apapun khususnya penelitian sehingga penulis pun termotivasi untuk menyelesaikan penulisan skripsi.

12. Seluruh pihak yang telah mendukung dan mendo'akan penulis untuk bisa menyelesaikan skripsi ini tepat pada waktunya.

Kepada semuanya, penulis tidak dapat menyebutkannya satu per satu. Akan tetapi ribuan ucapan terima kasih akan selalu diuntai atas segala kebaikan dan pertolongan seluruh pihak. Semoga amalan yang telah kita semua lakukan dengan ikhlas dan tulus akan dilipatgandakan pahalanya oleh Allah SWT. Karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun bagi pembaca.

Semarang, 3 Juni 2023



Amalia Lathifah Utami

NIM: 1902036111

DAFTAR ISI

PERSETUJUAN PEMBIMBING	i
PENGESAHAN	iii
MOTTO	iv
PERSEMBAHAN	v
DEKLARASI	vii
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN	viii
ABSTRAK	xiv
KATA PENGANTAR	xv
DAFTAR ISI	xix
DAFTAR GAMBAR	xxii
DAFTAR TABEL	xxiii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Penelitian	1
B. Rumusan Masalah	6
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian	7
D. Telaah Pustaka	8
E. Metode Penelitian.....	19
BAB II KONSEP UMUM FINTECH <i>PEER TO PEER LENDING SYARIAH</i> DALAM ISLAM	25
A. Konsep Umum Fintech <i>Peer To Peer Lending</i> Syariah..	25
1. Pengertian Fintech <i>Peer To Peer Lending</i> Syariah	25
2. Dasar Hukum Peer To Peer Lending Syariah.....	28

3. Sejarah Peer To Peer Lending Syariah	32
4. Jenis- Jenis Peer To Peer Lending Syariah.....	34
B. Konsep Umum Mitigasi Risiko.....	38
1. Pengertian Mitigasi Risiko	38
2. Dasar Hukum Mitigasi Risiko	41
3. Macam- Macam Risiko dan Mitigasi Risiko <i>Fintech</i> Syariah	42
C. Konsep Umum Gagal Bayar	45
1. Pengertian Gagal Bayar	45
2. Dasar Hukum Gagal Bayar.....	46
3. Penyelesaian Risiko Gagal Bayar Oleh Peminjam Pada <i>Fintech</i> Syariah	47
D. Konsep Umum Gharar Dalam Pembiayaan Islam	49
1. Pengertian Gharar	49
2. Hukum Gharar	51
3. Bentuk – Bentuk Gharar	52
4. Jenis- jenis Gharar	55
BAB III GAMBARAN KHUSUS PELAKSANAAN FINANCIAL TECHNOLOGY PEER TO PEER LENDING SYARIAH PADA PT. ALAMI FINTEK SHARIA.....	57
A. Tinjauan Khusus PT. ALAMI Fintek Sharia	57
1. Sejarah PT. ALAMI Fintek Sharia.....	57

2. Visi dan Misi PT. ALAMI Fintek Sharia	60
3. Data PT. ALAMI Fintek Sharia	61
4. Struktur PT. ALAMI Fintech Sharia	62
B. Tinjauan Khusus Produk Layanan PT. ALAMI Fintek Sharia	63
1. Jenis Produk dan Mekanisme Layanan Pembiayaan ..	63
2. Tata Cara Mendaftar dan Mulai Pembiayaan	71
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN ANALISIS.....	78
A. Analisis Mitigasi Risiko dan Penyelesaian Sistem Gagal Bayar Pada Layanan P2P Lending Syariah ALAMI Fintek Sharia	78
B. Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Terkait Kesesuaian Mitigasi Risiko Gagal Bayar Pada Layanan P2P Lending Syariah ALAMI Fintek Sharia	88
BAB V PENUTUP.....	96
A. Simpulan	96
B. Saran	96
DAFTAR PUSTAKA	98
DAFTAR LAMPIRAN	103

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Grafik perkembangan Fintech P2P Lending	3
Gambar 3. 1 Mekanisme Pembayaran Invoice Financing	65
Gambar 3. 2 Mekanisme Pembayaran Purchase Order	68
Gambar 3. 3 Mekanisme Pembayaran Community Based	70

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Jumlah Total Asset Fintech	4
Tabel 1. 2 Matriks Kajian Terdahulu	14
Tabel 3. 1 Perbedaan 2 (Dua) bentuk Invoice Financing	64
Tabel 3. 2 Produk Pembiayaan Purchase Order	67
Tabel 3. 3 Produk Pembiayaan Community Based	69
Tabel 3. 4 Dokumentasi Administrasi Pembiayaan	72
Tabel 3. 5 Tabel Risiko ALAMI	75
Tabel 4. 1 Kinerja ALAMI Sebagai Marketplace	87

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	103
Lampiran 2	105
Lampiran 3	129
Lampiran 4	132

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Penelitian

Perekonomian Indonesia saat ini sudah mulai bangkit dari keterpurukan yang disebabkan oleh adanya covid-19 dua tahun silam. Peran UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) berperan dalam mendorong angka pertumbuhan perekonomian di Indonesia. Jumlah unit UMKM yang tersebar di berbagai macam wilayah Indonesia diperkirakan mencapai angka 65,46 juta unit pada akhir tahun 2021.¹ Terkait hal tersebut Indonesia menjadi negara yang memiliki UMKM terbanyak di wilayah ASEAN.

Upaya yang perlu dilakukan untuk menggerakkan sektor perekonomian adalah adanya keterlibatan kerja sama dari semua *stakeholder* (Rakyat, Pengusaha swasta, Pengusaha dalam negeri dan berbagai macam badan pemerintahan). UMKM juga memiliki peran yang besar guna membantu berputarnya roda perekonomian di setiap wilayah Indonesia. Semakin berkembangnya sektor UMKM beriringan dengan meningkatnya kebutuhan modal usaha. Indonesia memiliki dua macam layanan jasa keuangan yaitu lembaga keuangan bank dan lembaga keuangan non bank. Lembaga keuangan bank terdiri dari Bank Umum dan Bank Perkreditan Rakyat (BPR). Sedangkan lembaga keuangan non bank terdiri dari Perusahaan Asuransi, Koperasi, Pasar Modal, Perusahaan

¹ Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian Republik Indonesia: Siaran Pers HIM.4.6/533/SET.M.EKON/10/2022 “Perkembangan UMKM sebagai Critical Engine Perekonomian Nasional Terus Mendapatkan Dukungan Pemerintah”, <https://www.ekon.go.id/publikasi/detail/4593/perkembangan-umkm-sebagai-critical-engine-perekonomian-nasional-terus-mendapatkan-dukkungan-pemerintah> diakses pada tanggal 15 Desember 2022

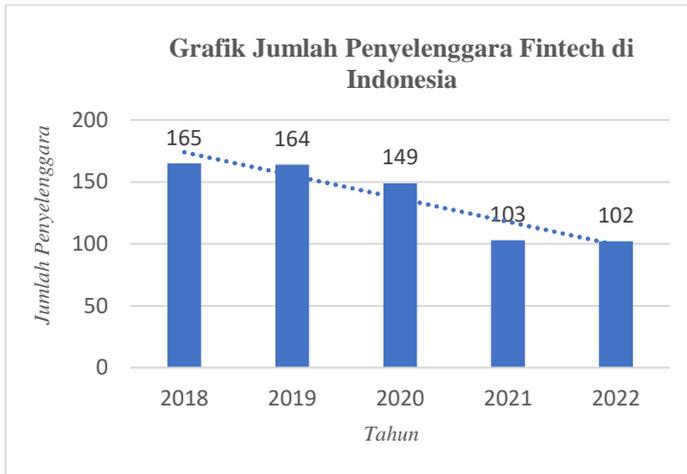
Pegadaian, Pasar Uang, Baitul Mal wa Tamwil (BMT), *Fintech P2P Lending*, dan yang lain sebagainya.

Banyaknya lembaga keuangan yang hadir di tengah-tengah masyarakat Indonesia merupakan implikasi dari *financial inclusion*. Inklusi keuangan didefinisikan sebagai hak setiap orang untuk memiliki akses dan layanan penuh dari lembaga keuangan secara tepat waktu, nyaman, informatif dan terjangkau biayanya.² Adanya inklusi keuangan memberikan manfaat yang banyak bagi masyarakat dan kemajuan ekonomi Indonesia. Dalam hal tersebut, teknologi berperan penting dalam kelancaran inovasi produk- produk keuangan. Sistem operasional keuangan yang sudah terintegrasi dengan teknologi kerap disebut dengan *Financial Technology (Fintech)*. Keberadaan *fintech* di Indonesia memberikan banyak dampak terhadap jasa keuangan, seperti kemudahan konsumen dalam mengakses layanan jasa keuangan, dan desentralisasi sistem keuangan.

Dari berbagai macam produk yang telah ada, terdapat satu produk *fintech* yang menarik untuk disoroti yaitu *fintech Peer to Peer (P2P) Lending*. Produk tersebut merupakan sebuah Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi (LPMUBTI). Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi (LPMUBTI) menjadi wadah untuk memfasilitasi para peminjam dana (*borrower*) dan pemberi pinjaman (*lender*) tanpa harus tatap muka secara langsung melainkan hanya dengan melalui sistem yang telah disediakan. Berikut data grafik perkembangan *Fintech* di Indonesia dari lima tahun terakhir:

² Peraturan Presiden Republik Indonesia Nomor 82 Tahun 2016 tentang Strategi Nasional Keuangan Inklusif

Gambar 1. 1
Grafik Perkembangan Fintech Peer to Peer Lending



Sumber: Data Statistik Fintech Lending Periode 2018-2022

Menurut data Otoritas Jasa Keuangan (OJK) pada tahun 2018 terdapat 165 *Fintech* di Indonesia. Tercatat pada akhir Oktober 2022 terdapat 102 penyelenggara *fintech* P2P Lending yang sudah memiliki izin dan terdaftar di OJK. Berubahnya beberapa regulasi mengakibatkan banyaknya *fintech* yang sudah terdaftar mengalami penurunan jumlahnya penyelenggara, yang mempengaruhi hal tersebut adalah: (1) Solvabilitas atau kemampuan suatu perusahaan untuk bisa mengembalikan pinjaman yang telah diberikan oleh kreditor dalam jangka panjang maupun jangka pendek, (2) Adanya perubahan regulasi dari aturan yang sebelumnya modal yang disetorkan paling sedikit 1 miliar berubah menjadi modal yang disetorkan paling sedikit sebesar 25 miliar dan (3) Teknologi yang kurang memadai. Karena adanya peraturan baru maka Total Aset yang dimiliki *fintech* P2P Lending mengalami kenaikan yang cukup signifikan.

Berikut tabel jumlah total aset yang dihasilkan oleh *fintech* P2P *Lending* lima tahun terakhir:

Tabel 1. 1
Jumlah Total Aset Fintech

No	Tahun	Jumlah Total Aset
1	2018	2.00 Triliun
2	2019	3.00 Triliun
3	2020	3.70 Triliun
4	2021	4.30 Triliun
5	2022	5.20 Triliun

Sumber: Data Statistik Fintech Lending Periode 2018- 2022³

Total Asset merupakan jumlah keseluruhan aset yang dimiliki perusahaan pada saat tertentu. Para ahli ekonomi mengatakan bahwa total aset menjadi gambaran suatu perusahaan, karena semakin besar aset yang dimiliki maka perusahaan tersebut semakin besar. Hal ini menjadi gambaran bahwa keberadaan *fintech* P2P *Lending* sudah mulai dikenal oleh masyarakat luas.

Hadirnya *fintech* menjadi pilihan masyarakat yang belum memiliki kesempatan untuk memperoleh pinjaman di perbankan, terutama bagi pelaku industri UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) yang belum bisa memenuhi persyaratan bank (*unbankable*). Seperti halnya bank pada

³ Otoritas Jasa Keuangan Statistik Fintech Lending Periode Desember 2018 – Desember 2022, <https://ojk.go.id/id/kanal/iknb/data-dan-statistik/fintech/Pages/Statistik-Fintech-Lending-Periode-Desember-2022.aspx>

umumnya *fintech* lending terbagi dalam dua macam yaitu *fintech* P2P Lending konvensional dan *fintech* P2P Lending Syariah. Tercatat pada akhir bulan Oktober 2022 penyelenggara *fintech* P2P Lending Syariah yang terdaftar dalam data OJK ada sekitar 7 (Tujuh) penyelenggara dengan total asset sebesar Rp. 119,93 Miliar. Menurut kepada Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI Nomor 117/DSN-MUI/II/2018, *Fintech* syariah adalah penyelenggara layanan jasa keuangan berdasarkan prinsip syariah yang mempertemukan atau menghubungkan pemberi pembiayaan dengan penerima pembiayaan dalam rangka melakukan akad pembiayaan melalui sistem elektronik dengan menggunakan jaringan internet.⁴

Dalam penelitian ini penulis lebih fokus kepada *lenders* (Pemberi Pinjaman dana) yang mengalami gagal bayar. Pada dasarnya ketika *lenders* melakukan pembiayaan pertama kali maka akan diperkenankan untuk memilih *borrowers* (Penerima Pinjaman) yang nantinya akan diberikan pembiayaan sebagai bentuk mitigasi risiko yang telah disediakan oleh industri *fintech* P2P Lending. Dalam era New Normal saat ini masih terdapat berbagai macam perusahaan atau bisnis yang belum bangkit seutuhnya dari keterpurukannya di masa pandemi Covid- 19. Kondisi ini menyebabkan beberapa *lenders* mengalami gagal bayar karena ketidakmampuan *borrowers* untuk mengembalikan semua pinjaman yang telah didapatkan.

PT. ALAMI *fintek sharia* atau biasa dikenal dengan sebutan ALAMI merupakan perusahaan penyelenggara layanan P2P Lending syariah yang sudah hadir sejak tahun 2019 silam. Perjalanan perusahaan P2P Lending syariah ALAMI sudah menjadi *role model* fintech syariah lainnya,

⁴ Fatwa Dewan Syariah Nasional- Majelis Ulama Indonesia Nomor 117/DSN-MUI/II/2018, tentang Layanan Pembiayaan Berbasis Teknologi Informasi Berdasarkan Prinsip Syariah, hlm. 6

karena semenjak tahun 2020 ALAMI pernah mendapatkan penghargaan sebagai *Best Fintech Financing Platform* dan masih bertahan hingga tahun 2021. Berkaitan dengan eksistensinya maka ALAMI telah berdedikasi penuh kepada nilai- nilai keberkahan yang menjadi tujuan perusahaan tersebut dengan tetap mempertahankan 100% TKB90 (Tingkat Keberhasilan Bayar). Sehingga terkait hal tersebut dapat diartikan bahwa ALAMI sebagai perusahaan *fintech* P2P Lending syariah sudah memiliki strategi khusus untuk bisa meminimalisir risiko yang akan hadir. Akan tetapi akhir-akhir ini banyak keluhan dari masyarakat bahwa banyak sekali pinjaman yang sudah jatuh tempo tak kunjung dibayarkan hingga bisa lebih dari 200 hari.

Terkait hal tersebut banyak masyarakat yang mengeluhkan bahwa tidak adanya kepastian dalam pengembalian dana lender yang disebabkan oleh gagal bayar. Terkait fenomena tersebut maka dalam hal ini bertentangan dengan yang tertulis dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia No. 117/DSN-MUI/II/2018 Tentang Layanan Pembiayaan Berbasis Teknologi Informasi Berdasarkan Prinsip Syariah pada Nomor keempat point pertama yang menyebutkan bahwa Penyelenggaraan LPBTI tidak boleh bertentangan dengan prinsip syariah, yaitu antara lain terhindar dari *riba*, *gharar*, *maysir*, *tadlis*, *dharar*, *zhulm*, dan haram. Terkait kondisi tersebut maka penulis tertarik untuk meneliti lebih dalam tentang: **“Tinjauan Hukum Ekonomi Syari’ah Terhadap Mitigasi Risiko Gagal Bayar Peer too Peer Lending Syariah (Studi Kasus di PT ALAMI Fintek Sharia)”**.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, masalah dalam penelitian ini adalah adanya ketidakpastian yang dialami oleh pemberi pinjaman (lender) dalam pembayaran pinjaman. Sehingga secara tidak langsung banyak lender yang

mengalami gagal bayar dan uang beserta keuntungan yang seharusnya didapatkan tidak bisa didapatkan kembali. Seharusnya ALAMI yang menjadi perantara antara borrower dan lender mempunyai iktikad baik untuk bisa mengembalikan dana lender sehingga konsumen tidak banyak yang hilang kepercayaan terhadap perusahaan tersebut karena ketidakpastian (Gharar) pembayaran pinjaman. Sebagaimana yang tercantum dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 117/DSN-MUI/II/2018 Tentang layanan pembiayaan berbasis teknologi informasi berdasarkan prinsip syariah dalam keputusan angka 4 point 1 yang mana dalam penyelenggaraan layanan tersebut harus terhindar dari *riba*, *gharar*, *maysir*, *tadlis*, *dharar*, *zhulm*, dan haram.

Berdasarkan masalah ini, dapat ditarik beberapa pertanyaan penelitian sebagai berikut:

1. Bagaimana proses mitigasi risiko dalam memitigasi risiko gagal bayar pada layanan Peer to Peer Lending syariah pada perusahaan ALAMI Fintek Sharia?
2. Bagaimana Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah terhadap proses mitigasi risiko pada gagal bayar yang berlaku pada layanan Peer to Peer Lending berbasis syariah pada perusahaan ALAMI Fintek Sharia?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Mendeskripsikan risiko yang akan dialami oleh lender ketika membiayai dalam pembiayaan P2P Lending syariah.
- b. Membuktikan bagaimana upaya dan proses yang dilakukan oleh P2P Lending syariah dalam pengembalian dana lender yang mengalami gagal bayar.
- c. Mendeskripsikan dan menganalisa hukum pelaksanaan pembiayaan dengan sistem P2P

Lending syariah yang benar dan tidak menimbulkan persepsi bahwa adanya ketidakjelasan (gharar) di dalamnya.

2. Manfaat Penelitian

Secara keseluruhan, manfaat dilakukannya penelitian ini dapat dijelaskan sebagai berikut:

a. Manfaat Teoritis

Manfaat dari penelitian ini secara teoritis dapat digunakan untuk bahan pengembangan ilmu pengetahuan, terutama dalam bidang layanan jasa keuangan P2P Lending syariah yang eksistensinya semakin berkembang di Indonesia.

b. Manfaat Praktis

Manfaat dari penelitian ini secara praktis adalah agar masyarakat dapat mengetahui dan memahami terlebih dahulu risiko apa saja yang nantinya akan diterima ketika menaruh dananya dalam P2P Lending syariah.

D. Telaah Pustaka

Telaah pustaka dibuat untuk mengidentifikasi apakah penelitian tersebut sudah pernah diteliti sebelumnya. Tidak lupa sebagai bahan pembelajaran terhadap penelitian-penelitian yang baru sehingga bisa jadi kaca perbandingan untuk dapat meneliti hal-hal terkini. Dengan dilengkapi dasar urutan kerangka teoritis yang ditunjukkan sebagai investigasi dan perkembangan hipotesa, diharapkan seluruhnya bisa menjadi sumber yang relevan dan *up to date* dalam hal tersebut.

Pertama, jurnal yang berjudul Analisis Prosedur Pembiayaan dan Manajemen Risiko Pada Perusahaan *PeerToPeer (P2P) Lending Syariah Di Indonesia (Studi Kasus Pada PT. Ammana Fintek Syariah)* yang dibuat oleh beberapa dosen dan mahasiswa UIN Ar- Raniry. Dalam jurnal tersebut

dijelaskan bahwa penerapan manajemen risiko yang dilakukan yaitu menggunakan dua sistem yaitu, mitigasi mitra dan mitigasi internal. Mitigasi mitra bisa diartikan sebagai pendampingan awal yang melibatkan pihak ketiga pada prosedur awal pengajuan pembiayaan nasabah hingga berakhirnya yaitu pada masa pelunasan. Sedangkan mitigasi internal adalah pendampingan secara langsung oleh tim AFS untuk mendampingi nasabah dalam proses pengajuan awal hingga pembiayaan lunas dengan tahapan manajemen risikonya seperti identifikasi dan klarifikasi pinjaman yang bermasalah. Sebagai jalan keluar untuk semua masalah tersebut maka PT AFS memiliki opsi seperti Penjadwalan kembali, penataan kembali bahkan terakhir hingga musyawarah untuk mencapai kata mufakat untuk penyelesaian masalah gagal bayar.⁵

Kedua, jurnal dengan judul Analisis Risiko Gagal Bayar oleh Peminjam pada *Fintech* Syariah.⁶ Menurut penelitian tersebut pengaturan terkait manajemen risiko sangatlah penting bagi kelancaran perusahaan. Setiap perusahaan membutuhkan manajemen risiko yang baik sehingga dapat dinilai memiliki kesiapan dalam menyikapi risiko- risiko yang akan terjadi dikemudian hari. Penyelesaian yang biasa dilakukan ketika terjadi risiko gagal bayar yaitu dengan upaya penagihan kepada peminjam secara berkala dalam waktu 90 hari sejak peminjam jatuh tempo. Jika sudah lewat dari 90 hari maka perusahaan tidak diperbolehkan melakukan upaya penagihan. Dengan itu peminjam sudah dinyatakan gagal bayar dan masuk dalam *blacklist* atau daftar

⁵ Evy Iskandar, Ayumiati Ayumiati, and Novita Katrin, "Analisis Prosedur Pembiayaan Dan Manajemen Risiko Pada Perusahaan Peer To Peer (P2P) Lending Syariah Di Indonesia," *J-ISCAN: Journal of Islamic Accounting Research* 1, no. 2 (2019): 1–28, <https://doi.org/10.52490/j-iscan.v1i2.698>.

⁶ Berlian Ramadhany Ayuningtyas et al., "Analisis Risiko Gagal Bayar Oleh Peminjam Pada Fintech Syariah," *Jurnal Hukum Ekonomi Islam* 4, no. 1 (2020): 86–93.

hitam peminjam yang mana dipastikan tidak dapat melakukan peminjaman kembali kepada perusahaan.

Ketiga, jurnal yang berjudul Pelindungan Terhadap Pemberi Pinjaman Selaku Konsumen dan Tanggung Jawab Penyelenggara Peer to Peer Lending dalam Kegiatan Peer to Peer Lending di Indonesia milik Adi Setiadi Saputra Magister Hukum Universitas Katolik Parahyangan. Di dalamnya dijelaskan bahwa pengaturan *Fintech P2P lending* saat ini, penyelenggara *P2P lending* tidak memiliki tanggung jawab yang besar dalam perlindungan konsumen, karena mereka tidak mau bertanggung jawab atas risiko gagal bayar dalam *peer to peer lending*, sementara penyelenggara mengambil keuntungan dari setiap transaksi *peer to peer lending* yang berhasil. Hal ini menimbulkan ketimpangan posisi diantara penyelenggara *peer to peer lending* dengan pemberi pinjaman sebagai konsumen karena pemberi pinjaman ada di posisi yang sangat lemah. Dengan pengaturan lebih jelas tentang batasan tanggung jawab penyelenggara *peer to peer lending* akan didapatkan keadaan yang lebih seimbang dan meminimalisir resiko dari gagal bayar *peer to peer lending* itu sendiri.⁷

Keempat, jurnal dengan judul Keterbukaan Informasi Sebagai Mitigasi Risiko *Peer To Peer Lending* (Perbandingan Antara Indonesia dan Amerika Serikat).⁸ Dijelaskan dalam jurnal tersebut bahwa informasi yang disampaikan oleh P2PL Indonesia lebih terbatas dan tidak ada keterbukaan seperti P2PL yang berada di Amerika Serikat. Segala informasi dalam pelaksanaan P2PL di Amerika Serikat menjadi satu

⁷ Adi Setiadi Saputra, "Peer To Peer Lending Di Indonesia Dan Beberapa Permasalahannya," *Veritas et Justitia* 5, no. 1 (2019): 238–61, diakses 28 Januari 2023, <https://doi.org/10.25123/vej.3057>.

⁸ Inda Rahadiyan and Nikmah Mentari, "Keterbukaan Informasi Sebagai Mitigasi Risiko Peer To Peer Lending (Perbandingan Antara Indonesia Dan Amerika Serikat)," *Jurnal Hukum Ius Quia Iustum* 28, no. 2 (2021): 325–47, <https://doi.org/10.20885/iustum.vol28.iss2.art5>.

elemen yang fundamental untuk dipertimbangkan bagi pengawas keuangan. Sebab semua hal tersebut menjadi kunci dasar mitigasi risiko pada keberlancaran P2PL dengan segala hal yang ditawarkan.

Kelima, jurnal dengan judul Analisis Pendanaan Modal UMKM Melalui Financial Technology Peer To Peer Lending (P2P). Dijelaskan bahwa pinjaman yang berbasis teknologi informasi atau sering disebut *fintech* P2P Lending bisa menjadi alternatif bagi UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) untuk mendapatkan pinjaman bagi perseorangan ataupun bisnis. Meningkatnya pinjaman yang terletak pada *Fintech* P2P Lending disebabkan karena banyak masyarakat yang belum memenuhi persyaratan bank (*unbankable*).⁹

Keenam, skripsi milik Talia Yuliandri salah seorang mahasiswi UIN Walisongo Semarang dengan judul Tinjauan fatwa DSN-MUI NOMOR 67/ DSN-MUI/ III /2008 TERHADAP SISTEM PEER TO PEER LENDING PADA FINANCIAL TECHNOLOGY (FINTECH) (Studi Kasus di PT. Investree Radhika Jaya Cabang Semarang).¹⁰ Skripsi ini menyatakan bahwa pelaksanaan *peer to peer lending* syariah dapat dikatakan tidak sesuai dengan ketentuan akad yang digunakan dalam Fatwa DSN-MUI Nomor 67/DSN-MUI/III/2008 point ke-4. Bahwasannya, *Ujrah* atau *fee* yang dikenakan dalam bentuk prosentase. Resiko wanprestasi atau gagal bayar sepenuhnya ditanggung oleh pengguna. Perusahaan tidak bertanggung jawab karena perusahaan bukanlah lembaga keuangan melainkan *startup platform peer*

⁹ Damanhuri Fajril Mukhtar and Yuliasuti Rahayu, “Analisis Pendanaan Modal Umkm Melalui Financial Technology Peer To Peer Lending (P2P)” *Jurnal Ilmu Dan Riset Akuntansi* 8, no. 5 (2019).

¹⁰ Talia Yuliandri, “Tinjauan Fatwa DSN- MUI Nomor 67/ DSN-MUI/III/2008 Terhadap Sistem *Peer To Peer Lending* Pada Financial Technology (FINTECH) (Studi Kasus di PT. Investree Radika Jaya Cabang Semarang)”, (Skripsi tidak diterbitkan, Jurusan Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah dan Hukum UIN Walisongo, 2019), 87

to peer lending, dan tidak yang memiliki LPS atau Lembaga Penjamin Simpanan. Resiko wanprestasi atau gagal bayar dapat diminimalisir oleh perusahaan dengan menggunakan sistem *credit scoring* modern.

Ketujuh, skripsi milik Muhammad Yusuf mahasiswa UIN Syarif Hidayatullah Jakarta dengan judul Perlindungan Hukum Terhadap Debitur Pada Layanan Pinjaman Uang Berbasis Financial Technology.¹¹ Skripsi tersebut menyatakan upaya hukum dan penyelesaian sengketa yang dapat dilakukan ketika terjadi permasalahan pada layanan pinjaman uang berbasis *financial technology* yaitu dengan melaporkan kepada AFPI yang merupakan asosiasi resmi yang telah ditunjuk OJK. Agar debitur terhindar dari jerat utang dan permasalahan yang tidak diinginkan maka debitur perlu memperhatikan tindakan preventif seperti memastikan layanan pinjaman dari penyelenggara yang legal atau terdaftar di OJK dan membaca seluruh persyaratan dan ketentuan yang berlaku.

Kedelapan, skripsi yang berjudul Investasi Syariah Berbasis *Financial Technology* Dengan Skema Bisnis Crowdfunding (Studi Kasus: PT. ALAMI Fintek Sharia)¹² milik Nurlaila Hasna menjelaskan bahwa layanan pembiayaan PT. ALAMI sudah sesuai dengan prinsip syariah dan mekanisme yang dijalankan tidak bertentangan dengan Fatwa DSN Nomor 117/DSN-MUI/II/2018.

Kesembilan, skripsi yang berjudul Analisis Mitigasi Risiko *Financial Technology Peer To Peer Lending* Dalam

¹¹ Muhammad Yusuf, “Perlindungan Hukum Terhadap Debitur Pada Layanan Pinjaman Uang Berbasis Financial Technology”, (Skripsi tidak diterbitkan, Jurusan Ilmu Hukum Fakultas Syariah dan Hukum UIN Syarif Hidayatullah, 2019), 92

¹² Nurlaila Hasna, “Investasi Syariah Berbasis *Financial Technology* Dengan Skema Bisnis Crowdfunding (Studi Kasus: PT. ALAMI Fintek Sharia)”, Jakarta: 2020, 67

Penyaluran Kredit Terhadap UMKM di Indonesia (Studi Kasus Pada PT. Amarta dan Fintek) milik Nurul Widyaningsih menjelaskan bahwasannya terdapat berbagai macam sistem yang dilakukan untuk meminimalisir risiko yang mungkin terjadi dalam *fintech P2P Lending*. Jika dalam Pt. Amarta seleksi para calon peminjam menggunakan sistem *credit scoring*. Untuk meminimalisir risiko gagal bayar atau yang lain sebagainya maka beberapa orang yang meminjam dana (borrower) membentuk sebuah tim grup lending pada awalnya. Jika terjadi gagal bayar maka akan ditanggung grup tersebut dengan sistem *Tanggung Renteng*.¹³

Berikut merupakan tabel kebaruan dari penelitian yang telah peneliti susun untuk mempermudah dan memahami perbedaan antara penelitian terdahulu dengan penelitian yang diteliti oleh peneliti:

¹³ Nurul Widyaningsih, “Analisis Mitigasi Resiko *Financial Technology Peer To Peer Lending* Dalam Penyaluran Kredit Terhadap UMKM Di Indonesia (Studi Kasus Pada PT. Amarta Mikro Fintek)”, Malang: 2018, 84

Tabel 1. 2
Matriks Kajian Terdahulu

Peneliti/ Karya Tulis/ Tahun	Judul Penelitian	Review Kajian Terdahulu	Perbedaan Penelitian
Evy Iskandar, dkk/ Jurnal/ 2019	Analisis Prosedur Pembiayaan & Manajemen Risiko Pada Perusahaan <i>Peer To Peer (P2P) Lending</i> Syariah Di Indonesia (Studi Kasus Pada PT. Ammana Fintek Syariah)	Layanan Peer To Peer (P2P) Lending Syariah di Indonesia	Penerapan prosedur PT. AFS dengan dua pola langsung dan tidak langsung. Dengan penerapan manajemen risiko mitigasi mitra dan restrukturasi.
Wardah Yupin, dkk/ Jurnal/ 2019	Analisis Risiko Gagal Bayar oleh Peminjam pada Fintech Syariah	Manajemen risiko pada Fintech Syariah	Dalam penelitian dijelaskan penagihan gagal bayar hanya boleh dalam jangka waktu 90 hari setelah jatuh tempo, jika tidak berhasil maka masuk daftar <i>blacklist</i> .

Adi Setiadi Saputra/ Jurnal/ 2019	Perlindungan Terhadap Pemberi Pinjaman Selaku Konsumen dan Tanggung Jawab Penyelenggara <i>Peer To Peer Lending</i> Dalam Kegiatan <i>Peer To Peer Lending</i> Di Indonesia	Perlindungan konsumen dalam kegiatan P2P Lending di Indonesia	Dalam penelitian tersebut ditemukan bahwa penyelenggara P2P Lending tidak memiliki tanggung jawab yang besar atas risiko gagal bayar dalam keberlangsungan P2P Lending dan penyelenggara selalu mengambil keuntungan dari setiap transaksi yang dinyatakan berhasil.
--	---	---	--

<p>Inda Rahadiyan, dkk/ Jurnal/ 2021</p>	<p>Keterbukaan Informasi Sebagai Mitigasi Risiko <i>Peer To Peer Lending</i> (Perbandingan Antara Indonesia dan Amerika Serikat)</p>	<p>Pengaturan keterbukaan informasi terhadap mitigasi risiko pada P2P Lending di Indonesia</p>	<p>Dalam penelitian tersebut dijelaskan bahwa belum adanya informasi yang akurat. Kesulitan dalam mengakses segala informasi juga menjadi satu kelemahan P2P Lending yang ada di Indonesia. Sehingga informasi berkelanjutan terkait pinjam meminjam sangat susah diakses dan hal ini dapat menimbulkan risiko pinjaman macet.</p>
<p>Damanhuri Fajril Mukhtar/ Jurnal/ 2019</p>	<p>Analisis Pendanaan Modal UMKM Melalui Financial Technology Peer To Peer Lending (P2P)</p>	<p>Pengaruh peminjaman modal usaha pada UMKM melalui <i>Financial Technology Peer To Peer Lending</i></p>	<p><i>Financial Technology Peer To Peer Lending</i> merupakan alternatif bagi pelaku UMKM yang belum mendapatkan akses dari bank untuk meminjam modal usaha.</p>

<p>Talia Yuliani/2019 Skripsi/2019</p>	<p>Tinjauan Fatwa DSN- MUI Nomor 67/DSN-MUI/III/2008 Terhadap Sistem <i>Peer To Peer Lending</i> Pada Financial Technology (Fintech) (Studi Kasus di PT. Investree Radhika Jaya Cabang Semarang)</p>	<p>Analisis Hukum Islam terhadap sistem P2P Lending berbasis syariah</p>	<p>Dalam penelitian tersebut menyatakan bahwa pelaksanaan P2P Lending syariah tidak sesuai dengan ketentuan akad dalam Fatwa DSN- MUI No. 67/DSN-MUI/III/2008</p>
<p>Muhamad Yusuf/2019 Skripsi/2019</p>	<p>Perlindungan Hukum Terhadap Debitur Pada Layanan Pinjaman Uang Berbasis Financial Technology</p>	<p>Perlindungan hukum terhadap <i>Fintech</i> khususnya P2P Lending</p>	<p>Dalam penelitian tersebut menegaskan bahwa belum adanya sistem mekanisme yang baik yang menyelesaikan masalah sengketa pinjaman uang berbasis <i>Fintech</i> atau P2P Lending</p>

<p>Nurlaila Hasna/ Skripsi/ 2020</p>	<p>Investasi Syariah Berbasis <i>Financial Technology</i> Dengan Skema Bisnis <i>Crowdfunding</i></p>	<p>Sistem investasi <i>Financial Technology</i> berbasis syariah dengan pendanaan secara kolektif untuk mengembangkan usaha</p>	<p>Dalam penelitian tersebut pada dasarnya segala layanan pembiayaan sudah sesuai akan tetapi konsumen perlu memperhatikan terkait mekanisme, akad serta hak dan kewajiban yang harus dipenuhi agar tidak ada sengketa jika terjadi gagal bayar atau kesalahan yang lainnya.</p>
<p>Nurul Widya Ningsih/ Skripsi/ 2019</p>	<p>Analisis Mitigasi Risiko <i>Financial Technology Peer To Peer Lending</i> Dalam Penyaluran Kredit Terhadap UMKM Di Indonesia (Studi Kasus Pada PT. Amartha Mikro Fintek)</p>	<p>Penerapan Mitigasi Risiko yang diterapkan oleh perusahaan <i>Fintech</i></p>	<p>Dalam PT. Amartha seleksi para calon peminjam menggunakan sistem credit scoring. Untuk meminimalisir risiko gagal bayar atau yang lain sebagainya dengan sistem Tanggung Renteng</p>

E. Metode Penelitian

1. Pendekatan Penelitian

Dalam penelitian ini menggunakan jenis pendekatan penelitian yuridis empiris terhadap eektivitas hukum, yang mana di dalamnya mengkaji bagaimana kesadaran masyarakat terhadap penerapan hukum yang berlaku dalam masyarakat itu sendiri. Karena dalam jenis pendekatan penelitian ini penulis akan menelaah kembali apakah sudah ada kesesuaian antara satu regulasi dan regulasi lain yang memiliki kesinambungan kepada permasalahan yang diangkat sehingga bisa memberikan argumen yang kuat dan dapat digunakan untuk memecahkan isu- isu yang saat ini sedang dihadapi ditengah masyarakat. Sehingga semuanya dapat memberikan penjelasan bahwa setiap emiten memiliki mitigasi risiko yang sudah diorganisir guna meminimalisir risiko yang akan terjadi di kemudian hari.

2. Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode penelitian hukum normatif – empiris (*applied law research*). Dengan menggunakan studi kasus hukum normatif empiris berupa produk perilaku hukum. Dalam pokok kajian ini akan membahas lebih dalam akan pelaksanaan atau implementasi ketentuan hukum positif dengan mitigasi risiko gagal bayar *Peer to Peer Lending* secara faktual pada setiap peristiwa hukum tertentu yang mana nantinya akan terjadi dalam suatu kelompok masyarakat dan berguna untuk mencapai tujuan yang sebelumnya telah ditentukan. Selain itu penulis akan mendeskripsikan dan menganalisis fenomena, peristiwa, aktivitas sosial, sikap, kepercayaan, persepsi, pemikiran orang secara individual maupun kelompok.¹⁴ Sehingga dalam hal ini penulis mencoba untuk bisa mencari fakta- fakta yang akurat tentang sebuah peristiwa yang menjadi objek penelitian.

¹⁴ Nana Syaodih Sukmadinata, *Metode Penelitian Pendidikan* (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2010), h. 53

3. Sumber Data dan Bahan Hukum

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif- kualitatif sehingga perlu didasarkan pada fakta yang berbentuk uraian rinci dan bisa menjadi bahan rujukan untuk mengamati fenomena yang terjadi. Dalam penelitian ini terdapat sumber data dan bahan hukum penelitian yang bisa diuraikan sebagai berikut:

a. *Data Primer*, dalam penelitian ini yang termasuk dalam data primer adalah data yang diperoleh secara langsung oleh peneliti melalui wawancara, observasi dan yang lain sebagainya. Data tersebut didapatkan secara langsung oleh orang yang bersangkutan dengan fenomena yang diangkat dan hasilnya baru akan dianalisis oleh peneliti. Karena penelitian kualitatif lebih bersifat kepada pemahaman suatu gejala sosial, yang memfokuskan bahwa masyarakatlah objeknya.

b. *Data Sekunder*, dalam penelitian ini yang termasuk dalam data sekunder adalah data- data yang digunakan peneliti untuk memberikan kebaruan penelitian. Data tersebut diperoleh secara tidak langsung oleh peneliti yang mana sumbernya berasal dari objek lain yang membahas terkait objek yang diteliti oleh peneliti. Semua data tersebut bisa berasal dari jurnal, berita, ataupun peraturan perundang- undangan yang berlaku. Dalam penelitian ini juga terdapat 3 bahan hukum yang menjadi acuan peneliti untuk menelaah fenomena yang sedang terjadi, bahan hukum tersebut dapat diuraikan sebagai berikut:

a) Bahan Hukum Primer

- 1) Undang- Undang Nomor 19 Tahun 2016 Tentang Perubahan Atas Undang- Undang Nomor 11 Tahun 2008 Tentang Informasi dan Transaksi Elektronik

- 2) Fatwa DSN MUI No. 117/DSN-MUI/II/2018 Tentang Layanan Pembiayaan Berbasis Teknologi Informasi Berdasarkan Prinsip Syariah.
 - 3) POJK No.13 tahun 2018 Tentang Inovasi Keuangan Digital di Sektor Jasa Keuangan.
 - 4) POJK Nomor 10/POJK.05/2022 Tentang Layanan Pendanaan Bersama Berbasis Teknologi Informasi (LPBBTI)
 - 5) POJK Nomor 77/POJK.01/2016 Tentang Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi.
- b) Bahan Hukum Sekunder yang digunakan dalam penelitian ini adalah bahan hukum yang memberikan penjelasan atas keterangan bahan hukum primer seperti review penelitian terdahulu, jurnal nasional maupun jurnal internasional dan berbagai macam artikel ilmiah.
 - c) Bahan Hukum Tersier yang digunakan dalam penelitian ini adalah bahan hukum yang berguna untuk memperjelas kembali terkait pengertian dan segala penjelasan yang belum diketahui maknanya dalam bahan hukum primer dan sekunder, seperti penggunaan kamus ataupun ensiklopedia.
4. Metode Pengumpulan Data
- Penulisan penelitian ini bersifat deskriptif- kualitatif, maka dari itu diperlukan berbagai macam metode pengumpulan data guna melengkapi data penelitian. Teknik pengambilan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah studi pustaka dan wawancara. Dalam studi pustaka peneliti banyak melihat kepada video seminar dan podcast yang membahas terkait fenomena penelitian. Sedangkan metode wawancara merupakan

pertemuan antara dua orang atau lebih untuk bertukar informasi atau pengetahuan dengan melalui tanya jawab terkait suatu topik.¹⁵

5. Metode Analisis Data

Data- data yang sudah terkumpul dari berbagai macam sumber seperti sumber data primer dan sekunder atau bahkan bahkan hukum maupun non hukum semuanya akan disatukan menjadi satu untuk dianalisis. Sehingga menghasilkan suatu kajian yang bermanfaat. Metode yang digunakan adalah penyimpulan deduktif induktif yang berfokus untuk menjawab fenomena dengan pikiran yang logis dan hasilnya akan dijadikan satu dalam kesimpulan.¹⁶ Yang digunakan untuk melihat kepada efektivitas hukum tersebut di masyarakat. Apakah semuanya sudah sesuai dengan yang di dalam panduan atau belum. Dalam penelitian ini nantinya akan menjadi jelas apakah gagal bayar yang terjadi dalam P2P Lending syariah sudah benar tidak ada ketidakpastian dalam pengembalian biaya yang dimiliki oleh lender ketika mengalami gagal bayar.

F. Sistematika Penulisan Skripsi

Untuk memudahkan peneliti dalam memperoleh gambaran skripsi secara keseluruhan maka dibutuhkan pemahaman dan pembahasan sistematika penulisan yang rinci. Sistematika penulisan dalam penelitian ini dibagi menjadi lima bab yaitu sebagai berikut:

BAB I: PENDAHULUAN

Dalam bab ini akan menguraikan pendahuluan yang berisi gambaran peneliti secara keseluruhan yang terdiri dari,

¹⁵ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D*, Cet ke-19 (Bandung: Alfabeta, 2013), hal.231

¹⁶ Suteki, dkk, "*Metodologi Penelitian Hukum (Filsafat, Teori, dan Praktik)*" Ed.1 Cet. 3 (Depok: Rajawali Press: 2020), hal. 243

latar belakang, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, telaah pustaka, serta metode penulisan skripsi yang tergabung dalam sistematika penelitian.

BAB II: KONSEP UMUM FINTECH PEER TO PEER LENDING SYARIAH DALAM ISLAM

Dalam bab dua ini akan menerangkan konsep umum atau landasan teori yang berkaitan dengan judul penelitian dan pastinya berkaitan dengan *fintech* P2P Lending syariah. Beberapa teori yang digunakan dalam penelitian ini seperti, konsep umum gagal bayar, mitigasi risiko, dan akad yang digunakan dalam pembiayaan P2P Lending. Serta prinsip dan larangan syariah yang sangat umum dalam muamalah. Yang selanjutnya akan berguna untuk menganalisa dalam bab empat.

BAB III: GAMBARAN KHUSUS PELAKSANAAN *FINANCIAL TECHNOLOGY PEER TO PEER LENDING* SYARIAH PADA PT. ALAMI FINTEK SHARIA

Dalam bab ketiga memuat tentang objek penelitian, yaitu sejarah PT. ALAMI Fintech Sharia serta visi dan misi perusahaan, produk layanan yang diberikan, syarat, mekanisme pembiayaan dan mitigasi risiko di ALAMI. Tinjauan umum yang berkaitan tentang produk, layanan pembiayaan ALAMI dan risiko gagal bayar di ALAMI beserta dengan penanggulangannya.

BAB IV: TINJAUAN HUKUM EKONOMI SYARIAH TERHADAP MITIGASI RISIKO GAGAL BAYAR PADA P2P LENDING SYARIAH PADA ALAMI FINTEK SHARIA

Dalam bab ini, akan menjelaskan tentang hasil yang ditemukan di lapangan yang nantinya akan diidentifikasi kesesuaiannya dengan prinsip syariah pada pelaksanaan mitigasi risiko pada gagal bayar yang dialami oleh lender

ALAMI dengan Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 117/DSN-MUI/II/2018 Tentang Layanan Pembiayaan Berbasis Teknologi Informasi Berdasarkan Prinsip Syariah.

BAB V: PENUTUP

Menjadi tahapan terakhir yang berisi kesimpulan dari peneliti dan merupakan jawaban dari rumusan masalah serta uraian –uraian dan saran dari pembahasan tentang Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Terkait Risiko Gagal Bayar *Peer to Peer Lending* Syariah Studi Kasus di PT. ALAMI Fintek Sharia dan juga berisi tentang saran yang diperlukan untuk penelitian selanjutnya.

BAB II

KONSEP UMUM FINTECH *PEER TO PEER LENDING* SYARIAH DALAM ISLAM

A. Konsep Umum Fintech *Peer To Peer Lending* Syariah

1. Pengertian Fintech *Peer To Peer Lending* Syariah

Kecanggihan teknologi digital saat ini berdampak kepada perubahan besar di dunia, banyak perubahan yang terjadi seperti dalam sektor budaya, pendidikan, wisata atau bahkan yang paling terasa manfaatnya salah satunya dalam sektor keuangan. Inovasi teknologi yang terjadi dalam dunia keuangan disebut dengan *Financial Technology* atau kerap disebut dengan (Fintech). Secara umum fintech adalah salah satu inovasi dibidang keuangan yang mengintegrasikan antara penggunaan teknologi dengan layanan jasa keuangan untuk menjadi lebih praktis, efektif dan efisien. Sedangkan secara khusus adalah aplikasi teknologi digital yang memberikan solusi terkait intermediasi keuangan.

Menurut kamus besar The Oxford Dictionary fintech adalah “*Computer program and other technologies used to access and activate services banking and also finance*” atau dapat diartikan dengan program komputer atau teknologi lain yang berguna untuk mengakses dan mengaktifkan layanan perbankan dan keuangan.¹⁷ Berdasarkan laporan dari Pricewaterhouse atau PwC fintech “*is a dynamic segment at the intersection of the financial services and technology sectors where technology-focused start-ups and new market entrants innovate the products and services currently*

¹⁷ Oxford Lerner’s Dictionaries, 2022 “Definition of Fintech”. Oxford Pers. Tersedia pada (<https://www.oxfordlearnersdictionaries.com>), Diakses pada 13 Januari 2023

provided by the traditional financial services industry". Artinya fintech adalah sebuah dinamika yang terjadi antara segmen jasa keuangan dengan sektor teknologi, dimana start-up yang hadir hanya berfokus pada teknologi dan inovasi produk layanan jasa keuangan guna mengimprovisasi industri jasa keuangan tradisional.¹⁸

Fintech dalam Bahasa Indonesia bisa diartikan sebagai teknologi finansial dan jika berdasarkan Peraturan Bank Indonesia No.19/12/PBI/2017 Tentang Penyelenggaraan Teknologi Finansial Pasal 1 Angka 1 dijelaskan bahwa Teknologi Finansial merupakan teknologi dalam layanan jasa keuangan yang menghasilkan produk, layanan, teknologi beserta model bisnis baru yang berdampak pada stabilitas moneter, stabilitas sistem keuangan dan efisiensi, kelancaran, keamanan beserta keandalan dalam sistem pembayaran.¹⁹ Jika menurut Saadah *fintech* merupakan suatu penggabungan teknologi beserta finansial yang mana teknologi berperan menjadi otomatisasi antara kemanfaatan mesin dan juga penggunaan akses internet guna memperoleh kemudahan dalam setiap layanannya, dikarenakan saat ini internet menjadi salah satu sektor yang disukai masyarakat untuk membantu tumbuh kembang produk industrinya.²⁰

Sedangkan menurut penulis *Fintech* adalah implementasi nyata antara kemajuan teknologi di era digital dengan sektor layanan jasa keuangan dengan mengedepankan efektivitas dan efisiensi waktu dalam semua transaksinya. Jika

¹⁸ Global Fintech Report (2016) *Blurred Lines: How Fintech is shaping Financial Services*. Diunduh pada 14 Januari 2023 dari (<https://www.smallake.kr/wp-content/uploads/2016/05/PwC-FinTech-Global-Report.pdf>)

¹⁹ Lukmanul Hakim, *Buku Ajar Financial Technology Law* (Indramayu: Penerbit Adab, 2022), h. 3

²⁰ Nur Saadah, "Perencanaan Keuangan Islam Sederhana dalam Bisnis E-Commerce pada Pengguna Online Shop", *Economia: Jurnal Ekonomi Islam*, 2018, 9(1), h. 110

merujuk kepada Peraturan Bank Indonesia No.19/12/PBI/2017 Tentang Penyelenggaraan Teknologi Finansial Pasal 3 ayat 1 dijelaskan bahwa ruang lingkup penyelenggaraan teknologi finansial dibagi menjadi lima kategori, yaitu:

- 1) Sistem Pembayaran (*Digital Payment*)
- 2) Pendukung Pasar (*Market Support*),
- 3) Manajemen investasi (*Investment Management*)
- 4) Manajemen risiko (*Risk Management*)
- 5) Teknologi finansial yang bergerak dalam bidang Pinjaman (*Lending*), Pembiayaan (*Funding*) dan juga Penyedia Modal (*Capital Raising*).²¹

Jika menurut laporan penelitian *Australism for Financial Studies* yang diterbitkan tahun 2016 maka disana disebutkan bahwa dari berbagai macam jenis layanan yang telah ditawarkan oleh *fintech*, orang Indonesia paling banyak menggunakan *fintech* P2P Lending.²² Karena mayoritas penduduk Indonesia adalah umat Islam maka hadirnya *fintech* P2P Lending juga dikonsepsi secara sistematis dengan aturan dan syariat-syariat yang berlaku. Hal ini agar dapat diterima oleh para masyarakat Indonesia dan banyak peminatnya. Sehingga *Fintech* P2P Lending syariaah cukup berkembang pada masa ini.

Menurut beberapa pandangan intelektual islam yang menggeluti bidang keuangan syariah. Seperti ibu Murniati Mukhlisin yang saat ini menjadi Founder Sakinah Finance menyatakan bahwa sebenarnya skema pembiayaan *Fintech* syariah pada dasarnya terbagi menjadi 2 (dua) macam yaitu

²¹ *Ibid*,h 4- 6

²² Kieran Garvey, *et.all.*, “Laporan Industri Keuangan Alternatif Asia-Pasifik Ke-2: Meningkatkan Pertumbuhan”, The Australian Centre for Financial Studies Monash University bekerja sama dengan Cambridge Centre for Alternative Finance dan Tsinghua University, https://australiancentre.com.au/wpcontent/uploads/2017/09/APAC_BH_e.pdf

Peer to Peer (P2P) Lending dan juga *crowdfunding*.²³ Persamaan antara kedua pembiayaan tersebut dapat dilakukan secara online melalui sebuah *platform* dan perbedaannya terletak pada prosesnya. Jika *crowdfunding* merupakan suatu proses pengumpulan dana untuk menyelesaikan suatu project bisnis tertentu yang mana sumber dananya berasal dari sebagian besar orang yang turut berpartisipasi di dalamnya dan pengumpulan dana yang dilakukan memiliki batas waktu tertentu, yaitu sekitar 30 hingga 60 hari. Sedangkan *Peer to Peer (P2P) Lending* merupakan *platform* pinjam meminjam online untuk memudahkan akses permodalan suatu bisnis.²⁴

Atas semua dasar tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa P2P Lending syariah merupakan sebuah penyelenggaraan layanan *fintech* yang mempertemukan dua pihak secara langsung melalui sistem digital. Layanan yang dilakukan dalam aktivitas P2P Lending syariah adalah layanan pembiayaan yang mematuhi syariat- syariat islam. Pihak yang terlibat dalam pembiayaan ini adalah pihak yang membutuhkan dana (UMKM) dan satu pihak yang lain adalah pihak yang mendanai (Pendana).

2. Dasar Hukum Peer To Peer Lending Syariah

Banyak hal yang perlu dipahami sebagai dasar berlakunya layanan pembiayaan berbasis teknologi informasi yang berdasarkan prinsip syariah. Dasar hukum yang diambil oleh para mujtahid sudah pasti bersumber dari Al- Qur'an maupun hadits yang menjadi pedoman hidup bagi umat islam pada umumnya. Pada dasarnya fenomena yang terjadi saat ini menciptakan pembaharuan bagi hukum yang berkembang di

²³ Murniati Mukhlisin, "Di Balik Fintech Syariah", *Republika*, Okt 28, 2017 <https://ekonomi.republika.co.id/berita/oyhmnw396/di-balik-fintech-syariah>

²⁴ Y Dodi, "Analisis Akad Tijarah Pada Transaksi Fintech Syariah Dengan Pendekatan Maqhasid", *Yudisia: Jurnal Pemikiran Hukum dan Hukum Islam*, 2018, 09(02), h. 245-256

sekitarnya. Salah satu kajian fiqh yang menjelaskan akan aktivitas muamalah yang berkenaan dengan hukum pembiayaan berbasis teknologi informasi dapat dijelaskan secara rinci sebagai berikut:

a. Al- Qur'an

Di dalam Al- Qur'an dijelaskan bahwa umat islam diajarkan untuk bisa mencari harta dengan cara yang benar. Contohnya dalam pembiayaan *fintech* P2P Lending syariah kedua belah pihak antara peminjam dana dengan pemberi dana melakukan ijab kabul atas dasar kerelaan tanpa ada suatu paksaan sehingga jual beli yang dilakukan tidak ada paksaan didalamnya. Telah disebutkan di dalam Al- Qur'an bahwasannya Allah SWT berfirman Q. S. An- Nisa ayat 29:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبُطْلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ
تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ
رَحِيمًا

Artinya: “Wahai orang- orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu, sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.” (Q.S An- nisa: 29)

Dalam ayat tersebut dijelaskan bahwa tidak diperbolehkan adanya kecurangan dalam transaksi jual beli sehingga menjadi landasan dalam pembiayaan *Fintech* P2P Lending syariah. Selain itu di dalam surat Al- Qur'an juga dijelaskan dalam Q. S. Al- Baqarah ayat 282 yang berbunyi:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا تَدَايَيْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَىٰ آجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ.....

Artinya: “Wahai orang-orang yang beriman! Apabila kamu melakukan utang piutang dalam waktu yang telah ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya....”. (Q.S Al-Baqarah: 282)

Dalam ayat tersebut diterangkan bahwasannya setiap orang yang melakukan transaksi jual beli atau utang piutang sampai waktu tertentu hendaklah dituliskan, sebagai sebuah tanda kepercayaan.²⁵ Ayat tersebut menjadi dasar bagi platform P2P Lending syariah dalam meminimalisir risiko yang terjadi dalam pembiayaannya.

b. Hadits

Dalam hadits Nabi Muhammad SAW yang diriwayatkan oleh Muslim, Abu Daud Tirmidzi, Nasa’i dan Ibnu Majah, dengan teks Muslim dari ‘Ubadah bin Shamit, Nabi s.a.w bersabda: *“Janganlah kamu menjual emas dengan emas kecuali sama (nilainya) dan janganlah menambahkan sebagian atas sebagian yang lain: janganlah menjual perak dengan perak kecuali sama (nilainya) dan janganlah menambahkan sebagian atas sebagian yang lain; dan janganlah menjual emas dan perak tersebut yang tidak tunai dengan yang tunai.”* Dalam hadits tersebut dijelaskan oleh Nabi Muhammad SAW bahwa setiap transaksi jual beli harus sama nilainya. Syarat yang harus dipenuhi dalam jual beli emas atau perak dan yang lain sebagainya pada dasarnya harus dilakukan secara yadan bi yadiin (secara tunai). Akan tetapi seiring berkembangnya zaman transaksi jual beli yang dahulu dilakukan secara langsung dengan diharuskannya bertemu antara penjual dan pembeli, seiring berkembangnya zaman sistem jual beli pun sudah semakin berkembang yaitu transaksi hanya dengan bantuan teknologi informasi.²⁶ Seperti halnya yang

²⁵ Muhammad ‘Izzah Darwazah, *Tafsir Al- Hadith*, Dar Al Farbi Al-Islamiyah, Jilid II, hlm. 508

²⁶ Sofyan AP., *“Tinjauan Hukum Islam Tentang Jual Beli Via Telepon dan Internet”*, (Al-Mizan 3, no. 1. Desember, 2007), hlm. 1

sudah terealisasi dalam transaksi *fintech* P2P Lending syariah.

c. Kaidah Fiqih

Terdapat satu kaidah fiqih yang menjadi landasan umum transaksi jual beli dalam segala bentuk yang berbunyi:

الأصل في المعاملات الإباحة إلا أن يدلّ دليل على تحريمها

“Pada dasarnya, segala bentuk muamalat diperbolehkan kecuali ada dalil yang mengharamkannya.”

Dalam kaidah tersebut dijelaskan bahwa sebenarnya hukum dari segala bentuk muamalah atau transaksi adalah boleh sebelum ada dalil yang mengharamkannya. Selain itu terdapat kaidah fiqih lainnya yang digunakan sebagai dasar hukum layanan pembiayaan berbasis teknologi informasi berdasarkan prinsip syariah seperti:

أينما وجدت المصلحة فثمّ حكم الله

“Di mana terdapat kemaslahatan, di sana terdapat hukum Allah.”

Pada kaidah tersebut dijelaskan bahwa dimana terdapat kemaslahatan disanalah ada hukum Allah. Hal tersebut berkaitan dengan *Fintech* P2P Lending syariah karena tujuannya adalah untuk kemaslahatan umat yaitu untuk membantu para pengusaha UMKM yang belum mendapatkan akses perbankan dan dalam keberlangsungannya terdapat hukum Allah yang digunakan sebagai dasar hukum pelaksanaan sistemnya.

d. Regulasi OJK dan Lembaga Pemerintahan

Pelaksanaan *Fintech* P2P Lending syariah sudah pasti dalam pengawasan OJK (Otoritas Jasa Keuangan). Dalam hal ini OJK mengeluarkan peraturan yang berguna sebagai legalitas berdirinya *Fintech*. Peraturan yang membahas *Fintech* (*Financial Technology*) secara umum dijelaskan

dalam POJK Nomor 77/ POJK.01/2016 Tentang LPMUBTI (Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi). Peraturan tersebut membahas dari segala sisinya baik dari sisi pengguna jasa, pemilik jasa maupun pengoperasian layanan *financial technology*. Akan tetapi POJK Nomor 77/ POJK.01/2016 saat ini sudah tidak sesuai karena adanya perkembangan hukum dan kebutuhan industri sehingga sudah berganti dengan hadirnya POJK Nomor 10/POJK. 05/ 2022 Tentang Layanan Pendanaan Bersama Berbasis Teknologi Informasi (POJK LPBBTI/ *Fintech* P2P Lending). Selain itu pengaturan LPMUBTI sejalan dengan kebijakan pemerintah yang bertujuan guna mengoptimalisasikan manfaat ekonomi berbasis elektronik yaitu dengan ditetapkannya Peraturan Presiden Nomor 74 tahun 2017 tanggal 21 Juli tahun 2017 tentang Peta Jalan Sistem Perdagangan Nasional Berbasis Teknologi Informasi (*Road Map E- Commerce*) Tahun 2017- 2019.

e. Fatwa MUI

Selain dalam pengawasan OJK, legalitas serta operasional *fintech* P2P Lending syariah dapat dipastikan telah diawasi oleh DSN (Dewan Syariah Nasional) yang merupakan bagian dari Majelis Ulama Indonesia yang mengeluarkan fatwa terkait hal- hal yang baru muncul dari tahun ke tahunnya. Fatwa yang berkaitan dengan *fintech* P2P Lending syariah secara umum dibahas dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional No: 117/DSN-MUI/II/2018 Tentang Layanan Pembiayaan Berbasis Teknologi Informasi Berdasarkan Prinsip Syariah.

3. Sejarah Peer To Peer Lending Syariah

Revolusi industri 4.0 ke arah *society* 5.0 menjadi sebuah hal yang membawa perubahan signifikan dalam kehidupan manusia. Hidup yang serba praktis dan otomatis merupakan salah satu dampak positif bagi ekonomi dan kehidupan sosial. Era tersebut diiringi oleh hadirnya berbagai

macam teknologi canggih seperti mobil listrik, robot pintar, dan beberapa industri lain yang lebih mengedepankan teknologi daripada tenaga manusia. Perubahan yang terjadi semakin cepat mengakibatkan munculnya inovasi disruptif atau *disruptive innovation*. Inovasi tersebut merupakan pencipta pasar baru dan menggantikan pasar yang lama, sehingga teknologi yang terdahulu tergeserkan dan tergantikan oleh era digitalisasi.

Kemunculan fenomena *fintech* P2P Lending mulai merebah di Indonesia sekitar tahun 2015. Sebelumnya *fintech* P2P Lending berkembang di negara-negara besar terlebih dahulu seperti Inggris (2010), Australia (2012), India (2012), New Zealand (2014), dan Kanada (2015). Industri ini baru mulai menampakkan pergerakannya beberapa tahun terakhir. Istilah tersebut sering juga disebut sebagai “pindar” yang mana kepanjangan dari “pinjaman dalam jaringan” atau pinjaman daring”. Karena pelayanannya sudah menggunakan sistem teknologi dan berupa kegiatan online tanpa harus tatap muka.

Meskipun dalam pergerakannya sempat tertinggal oleh beberapa negara lain, industri *fintech* P2P Lending sudah mulai mengalami perkembangan. Jika menurut data dari OJK pada tahun 2015 *fintech* P2P Lending sudah membantu pendanaan hingga mencapai Rp 900 Triliun per tahunnya untuk disalurkan kepada Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Jumlah tersebut merepresentasikan bahwa kebutuhan masyarakat dalam mendapatkan pinjaman usaha sangatlah nyata dan diperlukan. Untuk saat ini sudah ada dua tipe *fintech* P2P Lending yaitu aktivitas produktif dan juga aktivitas konsumtif. Kedua tipe tersebut dibedakan menurut tujuan dari pinjaman dan juga jangka waktu pengembaliannya. Jika produktif biasanya dana digunakan untuk pengembangan usahanya dan jangka waktunya relatif lama sehingga pembayarannya dapat dicicil dengan hitungan bulan. Jika konsumtif lebih kepada pinjaman yang hanya

dalam jumlah kecil dan digunakan untuk waktu yang sangat singkat.

Berkembang pesatnya bisnis *fintech* P2P Lending di Indonesia disebabkan oleh berbagai hal seperti 1) Kemudahan akses dengan jangkauan pasar yang luas dan target pasar anak-anak muda yang sudah sangat memahami akan kecanggihan teknologi yang semakin berkembang. 2) Semua akses yang digunakan dilakukan secara daring. 3) Selain itu *fintech* P2P Lending termasuk dalam jenis industri yang baru sehingga masih berpeluang tinggi untuk berkembang di Indonesia. 4) Belum banyak regulasi yang membatasi sehingga ruang lingkupnya masih sangat luas dan lebih fleksibel untuk pebisnis muda saat ini. 5) Usaha ini menggunakan *software*, *big data* dan teknologi yang maju sehingga dapat digunakan untuk menganalisis risiko.

4. Jenis- Jenis Peer To Peer Lending Syariah

Macam- macam layanan pembiayaan *fintech* P2P Lending syariah menurut pada fatwa MUI No 117/DSN-MUI/II/2018 Tentang Layanan Pembiayaan Berbasis Teknologi Informasi Berdasarkan Prinsip Syariah dibagi menjadi enam macam yaitu, sebagai berikut:

- a. Pembiayaan Anjak Piutang (*Factoring*), merupakan pengalihan keuasaan dalam hal hutang piutang. Pihak yang memberikan hutang atau disebut dengan kreditur mengalihkan penyelesaian piutang kepada pihak ketiga atau pihak lain untuk menagih piutang tersebut kepada pihak yang berhutang atau debitur. Penagihan utang tersebut berdasarkan pada bukti tagihan (*invoice*) baik disertai ataupun tanpa disertai dana talangan (*Qardh*). Dalam pelaksanaannya, penyelenggara yang telah diberi kuasa dengan akad *wakalah bil ujarah*, yang mana dalam hal ini pemberi pembiayaan berperan sebagai *muwakkil* dan penyelenggara berperan sebagai *wakil*. Lalu setelah itu

penyelenggara akan melakukan akad *wakalah bil ujah* dengan penerima pembiayaan untuk penagihan utang, dan disini penyelenggara berperan sebagai *wakil* dan penerima pembiayaan berperan sebagai *muwakkil*. Dalam posisi penyelenggara menjadi *wakil* maka nantinya penyelenggara akan memberikan talangan dana dengan menggunakan akad *qardh* kepada penerima pembiayaan yang berperan sebagai *muwakkil*. Setelahnya penyelenggara akan melakukan penagihan kepada pihak ketiga (*payor*) atas piutang penerima pembiayaan. Sehingga nantinya penerima pembiayaan akan membayar ujah kepada penyelenggara dan membayar utang *qard* kepada penyelenggara yang berperan sebagai *wakil* jika ada. Hingga pada akhirnya nanti penyelenggara wajib memberikan *ujrah* dan *qardh* jika mana ada kepada pemberi pembiayaan.

- b. Pembiayaan Pengadaan Barang Pesanan (*Purchase Order*), merupakan pembiayaan yang dilakukan karena adanya pesanan dengan kontrak pengadaan barang antara penerima pembiayaan dengan pihak ketiga. Berdasarkan pada *purchase order* dari pihak ketiga, maka calon penerima pembiayaan akan mulai mengajukan pembiayaan tersebut kepada penyelenggara. Setelahnya penyelenggara akan menawarkan pembiayaan kepada pemberi pembiayaan untuk membiayai pengadaan barang. Jika mana calon pemberi pembiayaan menerima penawaran maka akan terlaksana akad *wakalah bil ujah* dalam pembiayaan tersebut. Dalam hal ini pemberi pembiayaan akan berperan sebagai *muwakkil* dan penyelenggara akan berperan sebagai *wakil*. Sesudah itu penyelenggara melakukan kesepakatan terkait pembiayaan kepada penerima pembiayaan dengan menggunakan akad jual- beli, *musyarakah* ataupun *mudharabah*. Penerima pembiayaan diwajibkan membayar pokok pinjaman dan imbal hasil sesuai dengan kontrak yang sudah disepakati. Hingga pada akhirnya penyelenggara diwajibkan

- menyerahkan segala pokok pembiayaan dan imbal hasil kepada pemberi pembiayaan.
- c. Pembiayaan Pengadaan Barang untuk Pelaku Usaha yang Berjualan Secara Online (*Seller Online*), merupakan pembiayaan yang diberikan kepada pelaku usaha yang sebelumnya telah bekerja sama dengan penyelenggara guna menyediakan akses layanan perdagangan jual beli online berbasis teknologi. Penerima pembiayaan akan mulai dengan melakukan kerja sama dengan penyelenggara untuk pengadaan barang. Setelah itu penyelenggara akan memberikan tawaran kepada calon pemberi pembiayaan untuk mendanai pengadaan barang. Setelah itu penyelenggara akan memberikan penawaran kepada calon pemberi pembiayaan dengan akad *wakalah bil ujarah* dan dalam posisi ini pemberi pembiayaan berperan sebagai *muwakkil* dan penyelenggara berperan sebagai *wakil*. Atas kesepakatan yang telah disetujui maka penyelenggara akan melakukan kesepakatan dengan penerima pembiayaan menggunakan akad jual- beli, *musyarakah* ataupun *mudharabah*. Penerima pembiayaan diwajibkan membayar pokok pinjaman dan imbal hasil sesuai dengan kontrak yang sudah disepakati. Hingga pada akhirnya penyelenggara diwajibkan menyerahkan pokok pembiayaan dan imbal hasil kepada pemberi pembiayaan.
- d. Pembiayaan Pengadaan Barang untuk Pelaku Usaha yang Berjualan Secara Online dengan Pembayaran Melalui Penyelenggara *Payment Gateway*. Merupakan pembiayaan yang diberikan kepada pelaku usaha yang aktif berjualan online dengan pengelolaan sendiri. Dalam konsep ini pihak ketiga yang menyediakan jasa pembayaran secara *payment gateway* sebelumnya telah bekerja sama dengan pihak penyelenggara. Sehingga dalam pelaksanaannya pelaku usaha akan mengajukan pembiayaan kepada penyelenggara dengan tujuan untuk pengadaan barang. Calon penerima pembiayaan mulai mengajukan kepada penyelenggara untuk pembiayaan

- pengadaan barang. Atas pengajuan tersebut maka penyelenggara akan mulai melakukan memberikan penawaran kepada pemberi pembiayaan dalam pengadaan barang. Setelah itu penyelenggara akan memberikan penawaran kepada calon pemberi pembiayaan dengan akad *wakalah bil ujah* dan dalam posisi ini pemberi pembiayaan berperan sebagai *muwakkil* dan penyelenggara berperan sebagai *wakil*. Atas kesepakatan yang telah disetujui maka penyelenggara akan melakukan kesepakatan dengan penerima pembiayaan menggunakan akad jual- beli, *musyarakah* ataupun *mudharabah*. Penerima pembiayaan diwajibkan membayar pokok pinjaman dan imbal hasil melalui perusahaan penyedia jasa pembayaran secara online (*payment gateway*) yang sebelumnya sudah bekerja sama dengan penyelenggara sesuai dengan kontrak yang sudah disepakati. Hingga pada akhirnya penyelenggara diwajibkan menyerahkan pokok pembiayaan dan imbal hasil kepada pemberi pembiayaan.
- e. Pembiayaan untuk Pegawai (*Employee*), merupakan pembiayaan yang diberikan kepada sebuah instansi yang sebelumnya sudah bekerja sama dengan penyelenggara terkait pembiayaan untuk pegawai. Penerima pembiayaan akan mulai mengajukan pembiayaan kepada penyelenggara. Atas dasar tersebut penyelenggara akan memberikan penawaran kepada calon pemberi pembiayaan untuk berpartisipasi dalam membiayai kebutuhan konsumtif calon penerima pembiayaan. Apabila pemberi pembiayaan sudah menyepakati kontrak kerja sama, maka akan terjadi akad *wakalah bil ujah* antara pemberi pembiayaan dan penyelenggara dalam melakukan pembiayaan kepada penerima pembiayaan. Dimana dalam kondisi ini pemberi pembiayaan berperan sebagai *muwakkil* dan penyelenggara berperan sebagai *wakil*. Dengan kondisi penyelenggara sebagai wakil dari pemberi pembiayaan maka akan mulai untuk melakukan kesepakatan akad jual- beli atau *ijarah* dengan penerima

pembiayaan. Setelah itu, instansi yang menerima pembiayaan akan melakukan pembayaran pokok beserta imbal hasilnya (*margin/ujrah*) kepada penyelenggara dengan cara pemotongan gaji/ *auto debet*. Hingga pada akhirnya penyelenggara akan menyerahkan bayaran pokok serta bagi hasilnya kepada pemberi pembiayaan.

- f. Pembiayaan Berbasis Komunitas (*Community Based*), merupakan pembiayaan yang diberikan kepada anggota komunitas yang sedang membutuhkan pembiayaan. Dalam pelaksanaannya pelaku usaha sebelumnya harus bergabung dalam suatu komunitas dan komunitas tersebut harus lebih dahulu melakukan kerja sama dengan penyelenggara terkait pengadaan pembiayaan berbasis komunitas. Setelah mengajukan pembiayaan kepada penyelenggara. Maka penyelenggara akan mulai memberikan tawaran kepada calon pemberi pembiayaan. Apabila pemberi pembiayaan sudah menyepakati kontrak kerja sama, maka akan terjadi akad *wakalah bil ujarah* antara pemberi pembiayaan dan penyelenggara dalam melakukan pembiayaan kepada penerima pembiayaan. Dimana dalam kondisi ini pemberi pembiayaan berperan sebagai *muwakkil* dan penyelenggara berperan sebagai *wakil*. Penyelenggara yang berposisi sebagai *wakil* akan mulai untuk melakukan akad dengan penerima pembiayaan dengan menggunakan akad jual- beli, *ijarah*, *musyarakah*, *mudharabah*, atau akad lain yang sesuai prinsip syariah. Selanjutnya, penerima pembiayaan nantinya akan melakukan pembayaran pokok dan bagi hasil (*margin/ ujarah*) kepada penyelenggara dan sesudahnya penyelenggara akan membayarkan pokok pembayaran dan bagi hasil kepada pemberi pembiayaan.

B. Konsep Umum Mitigasi Risiko

1. Pengertian Mitigasi Risiko

Sebelumnya perlu dipahami bahwa mitigasi risiko merupakan bagian dari risiko yang mungkin saja terjadi pada

suatu investasi. Di dalam beberapa buku di Amerika dijelaskan bahwa mereka memiliki beberapa perbedaan dalam memandang sebuah risiko, yang antara lain: 1) Kemungkinan mengALAMI kerugian (*chance off loss*), 2) Peluang rugi (*possibility of loss*), 3) Ketidakpastian (*uncertainly*), 4) Penyimpangan kenyataan dari hasil yang diharapkan (*the diversion of actual from expected result*), 5) Peluang/kemungkinan terjadi hasil- hasil yang berbeda dari hasil semula yang diharapkan (*the probability of any outcome different from the expected*).²⁷

Menurut *National Research Council* mitigasi dapat diartikan sebagai sistem perencanaan yang berguna untuk mengurangi kemungkinan terjadinya suatu risiko dari sebuah kegiatan bisnis.²⁸ Sedangkan secara etimologi arti dari risiko menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) adalah sebuah akibat yang kurang menyenangkan atau dengan kata lain merugikan dari suatu perbuatan ataupun tindakan. Sedangkan menurut A. Abas Salim, pengertian risiko merupakan ketidakpastian (*uncertainty*) yang mungkin saja dapat mengakibatkan kerugian (*loss*). Mitigasi atau dikenal orang dengan manajemen risiko mulanya dikenal di Amerika pada tahun 1950-an. Referensi paling awal disebutkan dalam salah satu literatur di *Harvard Bussiness Review* pada tahun 1956.²⁹ Dalam artikel itu disebutkan bahwa setiap organisasi harus bisa mengelola segala risikonya dan siap untuk bertanggung jawab.

Istilah mitigasi risiko berperan untuk mengidentifikasi risiko, mengukur risiko dan mengelola risiko secara efisien tentang apa yang terjadi dalam setiap

²⁷ Emmett J.Vaughan dan Therese Vaughan, “*Fundamentals of Risk and Insurance*”, United States of America: Apcara. Corp, hal. 16- 25.

²⁸ Siti Zulaekha, “*Model Mitigasi Risiko pada Lembaga Penjamin Kredit di Indonesia*”, MIMBAR HUKUM, 30 (2) (Juni, 2018), 291-303.

²⁹ See Russell B. Gallagher, “Risk Management: A New Phase of Cost Control”, *Harvard Business Review* (september- Oktober 1956).

perusahaan ataupun organisasi. Sehingga mitigasi risiko ini didefinisikan lebih lengkap sebagai pendekatan ilmiah untuk menghadapi risiko dengan mengantisipasi kemungkinan kerugian, dan merancang serta menerapkan prosedur yang meminimalkan terjadinya kerugian atau dampak finansial dari kerugian yang memang suatu saat akan terjadi.

Sehingga dapat disimpulkan bahwa pengertian dari mitigasi risiko adalah proses untuk mengidentifikasi segala kejadian potensial yang berdampak bagi sebuah organisasi dan cara untuk mengelola segala risiko yang terjadi pada suatu organisasi.³⁰ Dalam ilmu manajemen risiko modern, dijelaskan bahwa ada dua teknik yang digunakan untuk menangani risiko. Pertama, pengendalian risiko yaitu berfokus pada meminimalkan risiko kerugian yang dihadapi perusahaan dan mencakup teknik- teknik penghindaran serta pengurangan. Kedua, pembiayaan risiko yaitu yang berkonsentrasi pada pengaturan dan ketersediaan dana untuk memenuhi kerugian yang timbul dari risiko yang tersisa setelah penerapan teknik pengendalian risiko selesai diterapkan.

Sedangkan dalam konteks ini akan dibahas mitigasi risiko yang diterapkan dalam P2P Lending syariah yaitu dimana setiap pembiayaan diwajibkan pada identifikasi, pengukuran, serta monitor dan kontrol segala risiko yang nantinya akan terjadi dalam pelaksanaan layanan *fintech* P2P Lending syariah yang memiliki tujuan mencegah dan memitigasi risiko yang ada.³¹ Penerapan mitigasi risiko di

³⁰ Muhammad Zulkarnaen Purnamaputra, dkk, “*Indikasi Moral Hazard dan Strategi Mitigasi Risiko Dalam Pembiayaan Mudharabah Pada Perbankan Syariah Indonesia*”, Al- Muhasib: Journal of Islamic Accounting and Finance, II (1) (June,2022), 119-151.

³¹ Trisadini P.Usanti dan Fiska Silvia R.R, “Legal Protection of the Contracting Parties in The Peer to Peer Lending Based on Finacial Technology (P2P Lending Fintech) in Indonesia”,*Advances in Social Science, Education and*

setiap perusahaan sangatlah penting guna memetakan risiko apa saja yang mungkin akan terjadi di kemudian hari. Para ilmuwan ekonomi membedakan akan arti ketidakpastian dan juga risiko. Menurut Knight (1920) risiko menggambarkan situasi dari sebuah peristiwa yang kemungkinan akan terjadi. Karena itu risiko dapat diperkirakan secara teoritis. Beliau membagi dua kategori risiko yaitu:

- a) *Passive Risk*, merupakan gambaran bahwa risiko yang nantinya akan terjadi tidak dapat diperkirakan dan diperhitungkan apa saja yang dapat dikendalikan. Hal ini bersifat tidak jelas karena sama sekali tidak diketahui jawabannya.
- b) *Responsive Risk*, munculnya risiko ini memiliki penjelasan kausalitas dan memiliki probabilitas. Risiko sejenis ini, dapat diperkirakan atau diperhitungkan sebelumnya dengan menggunakan cara- cara tertentu.

2. Dasar Hukum Mitigasi Risiko

Pengaturan yang berkaitan dengan mitigasi risiko sebenarnya sudah dibahas dalam POJK No.77/POJK/2016 Tentang Layanan Pinjam Meminjam Uang berbasis Teknologi (LPUMBTI) Bab V Pasal 21 hingga Pasal 24. Di dalam Pasal 21 dijelaskan bahwa seluruh penyelenggara beserta pengguna harus menerapkan mitigasi risiko dalam setiap pelayanannya. Penyelenggara yang dimaksud dalam konsep ini adalah platform *fintech* P2P Lending. Selaian pada POJK No.77/POJK/2016, bentuk mitigasi risiko yang diterapkan oleh setiap penyelenggara harus mengacu kepada ketentuan perundang- undangan lainnya seperti Surat Edaran OJK (SEOJK) Nomor 18/SEOJK.02/2017 yang disahkan tanggal 18 April 2017 tentang Tata Kelola dan Manajemen

risiko informasi teknologi pada layanan LPUMBTI. Selain itu, Undang- Undang Nomor 11 tahun 2008 tentang Informasi dan Transaksi elektronik, Undang – Undang Nomor 19 tahun 2016, dan Peraturan Pemerintah Nomor 82 tahun 2012 tentang Penyelenggaraan Sistem dan Transaksi Elektronik.

3. Macam- Macam Risiko dan Mitigasi Risiko *Fintech* Syariah

Salah satu badan pengatur beserta pengawas yang mengatur standar internasional dalam mempromosikan kredibilitas dan stabilitas industri keuangan syariah atau dikenal dengan sebutan *Islamic Financial Service Board (IFSB)*. Pada akhir tahun 2005 menjelaskan bahwa terdapat sekitar 6 (enam) macam risiko yang memiliki pengaruh besar terhadap stabilitas keuangan syariah. Risiko- risiko tersebut adalah:

Risiko Kredit, risiko tersebut berhubungan dengan gagal bayarnya pembiayaan yang mungkin saja terjadi di dalam *fintech* syariah. Hal ini disebabkan oleh kurangnya pengawasan dan pengecekan kembali terhadap para mitra usaha. Pembiayaan syariah sangatlah berbeda dengan pembiayaan konvensional. Jika pembiayaan konvensional menerapkan sistem bunga. Maka pembiayaan syariah menerapkan sistem bagi hasil, sewa menyewa serta pola jual beli. Skema pembiayaan tersebut memiliki potensi risiko masing- masing. Jika risiko kredit tersebut terjadi maka mitigasi risiko yang bisa saja diterapkan untuk penanganan kegagalan pembayaran adalah tahap- tahap berikut: (1) Melakukan penjadwalan pembayaran (*rescheduling*); (2) Restrukturisasi pembiayaan; (3) Eksekusi jaminan; atau bahkan hingga ke tahap (4) *Write Off* (Penghapusan) pembiayaan.

Risiko Investasi berbasis ekuitas, risiko tersebut timbul ketika adanya pola kerja sama dan bagi hasil. Penyebab

munculnya risiko tersebut adalah kurang cermatnya penyelenggara dalam menganalisis karakter, kemampuan beserta data mitra usaha. Bahkan dalam pelaksanaannya pembiayaan ini mengutamakan profil yang bersumber dari laporan daripada pengamatan. Oleh sebab itu mitigasi risiko yang mungkin bisa diterapkan adalah dengan menerapkan konsep kelayakan kredit yang umumnya diterapkan pada pembiayaan konvensional yaitu konsep 5C dan 3R. Dalam menganalisis mitra usaha diperlukan prinsip Prinsip 5C yaitu: *Chracter* (Watak), *Capacity* (Kemampuan), *Capital* (Modal), *Condition of Economy* (Kondisi Perekonomian), *Collateral* (Jaminan). Serta prinsip 3R yaitu: *Return* (Hasil yang dicapai), *Repayment* (Pembayaran Kembali), *Risk Being Ability* (Kemampuan menanggung risiko).³²

Risiko Pasar, risiko tersebut berkaitan dengan adanya perbedaan harga dalam pembiayaan yang ditawarkan, sehingga mengalami perubahan nilai dan menimbulkan kondisi pasar yang fluktuatif. Dalam pola *fintech* syariah hal ini mungkin saja terjadi karena pola jual beli yang terjadi berkaitan dengan komoditas tertentu. Penyelenggara memenuhi kebutuhan mitra dengan waktu tertentu sehingga bahan dasar yang digunakan yang sebelumnya sudah diperkirakan. Untuk meminimalisir risiko tersebut maka perlu dilakukan mitigasi risiko, yang antara lain: (1) Rutin melakukan monitoring terhadap kondisi eksternal seperti harga komoditas tertentu dan harga yang ditawarkan kompetitor, (2) Melakukan penilaian atas aset yang tidak tersedia di pasar, (3) Melakukan pencadangan pada sebuah dana yang dimiliki untuk meminimalisir risiko.

Risiko Likuiditas, risiko tersebut merupakan kemampuan perusahaan dalam menyelesaikan segala kewajibannya. Jika layanan jasa keuangan konvensional

³² Rachmat Firdaus, *Manajemen Perkreditan Bank Umum*, Bandung: Alfabet, 2011, h. 88-90

lainnya mengutamakan likuiditas sebagai hal yang terpenting. Maka hal ini berbeda dengan *fintech syariah* yang dalam hal pelayanan pembiayaan penyelenggara *fintech syariah* hanyalah sebagai perantara yang menemukan investor dengan mitra usaha sehingga dapat diartikan bahwa risiko terbesar terletak pada investor pemilik dana. Dengan demikian bagi penyelenggara *fintech syariah* harus memperhatikan dana yang digunakan untuk operasional perusahaan. Karena dalam pengembangan layanan sudah dipastikan menggunakan SDM yang kompeten yaitu dalam bidang teknologi informasi.

Risiko Tingkat Bagi Hasil, risiko tersebut merupakan risiko yang kemungkinan besar dialami oleh investor. Sebab pembiayaan *fintech syariah* yang menerapkan model pembiayaan dengan akad mudharabah maupun musyarakah terkadang mengalami kegagalan dalam pembiayaan yang sudah diberikan. Hal tersebut berpengaruh kepada keberhasilan pembiayaan yang diterima oleh investor. Jika investor merasa tidak puas dengan hasil yang diterima tidak sesuai ekspektasi maka dapat menyebabkan risiko lain seperti risiko perpindahan dana investasi. Dengan keadaan itu maka prosentasi keberhasilan pembayaran dalam media provider juga akan mengalami penurunan. Langkah yang perlu dilakukan untuk memitigasi risiko tersebut adalah bersepakat terkait perhitungan bisnis. Sehingga nantinya kan terlihat kemampuan nasabah atau mitra usaha dalam pembiayaan. Hingga akhirnya memperoleh margin/ujroh yang dapat diinvestasikan dalam jangka waktu tertentu.

Risiko Operasional, risiko tersebut berhubungan dengan potensi risiko yang muncul disebabkan oleh tidak akuratnya proses monitoring. Sehingga menimbulkan kerugian terhadap aktivitas operasional keuangan syariah. Pendapat lain mengungkapkan bahwa risiko ini mungkin saja diakibatkan oleh dilanggarnya kepatuhan syariah langkah-langkah yang dapat dilakukan guna meminimalisir risiko tersebut adalah: (1) Membuat sistem monitoring dalam

kerangka pengendalian internal dari segala sisi; (2) Menjalankan fungsi auditor internal dan juga Dewan Pengawas Syariah (DPS); (3) Melakukan efektivitas dan efisiensi dalam pelayanannya.³³

C. Konsep Umum Gagal Bayar

1. Pengertian Gagal Bayar

Perusahaan *fintech* P2P Lending menyediakan akses yang mudah bagi setiap penggunanya. Dengan tetap harus memperhatikan syarat dan ketentuan- ketentuan yang berlaku bagi kedua belah pihak yaitu antara peminjam dana (*Borrower*) dan pemberi pinjaman (*Lender*). Gagal bayar merupakan risiko yang kemungkinan besar akan dihadapi oleh para pihak yang bergabung dalam *fintech* P2P Lending. *Borrower* atau peminjam dana mungkin saja tidak bisa mengembalikan dana yang telah dipinjamnya dengan berbagai macam alasan. Menurut Standard and Poor's pengertian dari gagal bayar adalah kegagalan seorang peminjam dana dalam memenuhi konsekuensi finansial yang terjadi akibat jatuh temponya pembayaran pertama, sehingga tidak bisa membayarkan pinjaman pokok dan biaya administrasi lainnya yang sebelumnya diberikan kepada peminjam dana (*borrower*).

Gagal bayar merupakan suatu kondisi yang mungkin saja terjadi di dalam kegiatan pinjam meminjam. Maka pemberi pinjaman atau *Lender* harus bisa memahami terlebih dahulu, jika risiko yang mungkin akan terjadi nantinya adalah gagal bayarnya seorang peminjam dana sebagian atau bahkan seluruhnya atas pinjaman yang telah didapatkan. Pemberi pinjaman bisa mengalami kerugian atau gagal bayar jika tidak pandai memilah UMKM mana yang akan didanai pada

³³ Rifqi Muhammad, "Analisis Risiko Pembiayaan dan Resolusi Syariah pada *Peer to Peer Lending*", *Equilibrium: Jurnal Ekonomi Syariah*, 2020, 8 (1), h.63-88

akhirnya.³⁴ Menurut beberapa ahli, risiko gagal bayar yang banyak terjadi saat ini kemungkinan disebabkan oleh akurasi penilaian pinjaman pada platform penyelenggara dinilai kurang bisa menjamin kondisi dan karakter peminjam dana dengan akurat. Meskipun dalam kenyataannya penerima pinjaman bisa saja mengalami gagal bayar karena keadaan yang diluar dugaan (*Overmacht*).

Gagal bayar sering juga dikenal dengan istilah *Noan Performing Loan* (NPL). Istilah tersebut jika dalam pelayanan *fintech* P2P Lending juga disebut sebagai (TWP90) atau tingkat wanprestasi 90 hari sejak jatuh tempo. Tingkatan tersebut dapat diartikan bahwa dalam penyelesaian akan kewajiban debitur yang lalai dalam melakukan pembayaran, maka nantinya akan dilakukan penagihan jika pembayaran yang dilakukan di atas 90 hari sejak jatuh tempo.³⁵

2. Dasar Hukum Gagal Bayar

Pada umumnya gagal bayar terjadi karena ketidakmampuan peminjam dana (*borrower*) dalam membayar seluruh pinjaman yang telah di dapatkan. Biasanya disebabkan oleh bangkrutnya usaha atau yang lain sebagainya. Jika dilihat dari sisi lain, pada dasarnya antara peminjam dana (*borrower*) dan pemberi dana (*lender*) sebelumnya telah melakukan perjanjian. Sehingga telah mengikatkan diri dalam persetujuan hutang piutang atau pinjam meminjam. Peminjam dana (*borrower*) setuju dalam meminjam dana secara online serta mengikatkan dirinya dalam perjanjian hutang piutang dan pihak pemberi dana

³⁴ Fathoni and Abdus Salam, "Kewenangan Otoritas Jasa Keuangan Terkait Pengawasan Startup Crowdfunding Berbasis Donasi Menggunakan Sistem Regulatory Sandbox," Kumpulan Jurnal Mahasiswa Fakultas Hukum, 2019

³⁵ Risna Kartika, "Tingkat Wanprestasi 90 *Peer to Peer Lending* selama pandemi Covid- 19 di Indonesia. ", *Akuntabilitas: Jurnal Ilmu- Ilmu Ekonomi*, 14 (1), 202, h.31-40

(*lender*) juga setuju meminjamkan uang kepada peminjam dana (*borrower*) secara online.

Dalam keadaan tersebut antara *lender* dan *borrower* sudah memiliki persetujuan, seperti yang tertera dalam Pasal 1313 KUH Perdata yang menjelaskan bahwa: “Suatu persetujuan adalah suatu perbuatan dimana satu orang atau lebih mengikatkan diri terhadap satu orang lain atau lebih.”. Apabila risiko gagal bayar terjadi pada *borrower* yang disebabkan karena tidak dapat melakukan pelunasan utang, maka tanggung jawabnya sepenuhnya ada pada *lender* sesuai dengan apa yang sudah tertera dalam surat kuasa ketika melakukan perikatan. Sehubungan dengan hal tersebut maka *lender* yang sudah memberikan kuasa kepada penyelenggara dalam perikatan diberikan kewenangan untuk mengajukan gugatan wanprestasi kepada *borrower*. Gugatan wanprestasi yang dimaksud dalam Pasal 1243 KUHP adalah gugatan secara perdata, yang mana ketika seseorang melakukan wanprestasi atau tidak menjalankan prestasi sesuai dengan kesepakatan bersama.³⁶

3. Penyelesaian Risiko Gagal Bayar Oleh Peminjam Pada Fintech Syariah

Risiko gagal bayar adalah risiko yang sangat riskan terjadi dalam keberlangsungan pelayanan *Fintech P2P Lending syariah*. Hal tersebut merupakan salah satu bagian dari wanprestasi karena seorang peminjam dana (*borrower*) tidak dapat mengembalikan dana yang telah dipinjamnya sesuai dengan waktu yang telah disepakati. Selain POJK No. 77 Tahun 2016 tentang LPMUBTI kebijakan- kebijakan yang berkaitan dan menjadi payung hukum dalam beroperasinya layanan *fintech P2P Lending syariah* antara lain adalah POJK No. 13 Tahun 2018 tentang Inovasi Keuangan Digital di Sektor Jasa Keuangan. Sedangkan asosiasi resmi yang

³⁶ R. Subekti, *Kitab Undang- Undang Hukum Perdata*, 225

menaungi pelayanan jasa keuangan *fintech* atau pinjaman online adalah AFPI (Asosiasi Fintech Pendanaan Bersama Indonesia). AFPI merupakan instansi yang mewadahi seluruh perusahaan *fintech*. Karena sejalan dengan fungsi pengawasan dan pengaturan OJK yang menjadikan AFPI sebagai mitranya.

Di dalam regulasi POJK No.77 Tahun 2016 dijelaskan bahwa ada langkah- langkah yang bisa dilakukan oleh pemberi pinjaman (*lender*) ataupun peminjam (*borrower*) jika mengalami risiko gagal bayar. Sebelum risiko gagal bayar itu terjadi tahap pertama yang harus dilakukan jika memang peminjam merasa bahwa mereka tidak dapat melunasi pinjaman, maka sudah semestinya memberikan penjelasan yang jelas kepada penyelenggara *fintech* terkait ketidaksanggupannya dalam membayar pinjaman. Dengan menyertakan kesepakatan dalam pelunasan pinjaman untuk menghindari hal- hal yang tidak diinginkan. Jika dilihat dari sisi pemberi pinjaman (*borrower*) maka pemberi dana (*lender*) disarankan untuk lebih terbuka. Untuk mengetahui status pinjaman yang telah diberikan sebelumnya. Pemberi pinjaman (*lender*) dalam hal ini juga harus menyadari bahwa risiko gagal bayar sangat mungkin terwujud dan tanggung jawab sepenuhnya dari pemberi pinjaman itu sendiri.

Tahap selanjutnya penyelenggara akan segera menginfokan kepada peminjam jika sudah hampir mencapai batas waktu. Itu semua telah disesuaikan dengan apa yang telah disepakati sebelumnya. Apabila peminjam belum kunjung melunasi segala pinjamannya. Langkah selanjutnya yang harusnya ditempuh adalah melakukan penagihan melalui via internet seperti menghubungi lewat telepon atau bahkan akun media sosial. Bilamana masih tidak ada tanggapan maka penyelenggara diperbolehkan untuk mengerahkan penanganan khusus. Yaitu penagihan pinjaman dengan perantara *Debt Collector* (DC). Penagihan tersebut hanya dilakukan maksimal dalam kurun waktu 90 (sembilan puluh)

hari setelah waktu jatuh tempo tersebut. Apabila sudah lebih dari 90 hari dan belum ada tanggapan atau susah untuk ditemui. Maka, dalam langkah selanjutnya *Debt Collector* (DC) sudah tidak boleh lagi melakukan penagihan.

Jika mana sudah lebih dari kurun waktu 90 hari peminjam belum bisa melunasi segala pinjamannya dan segala upaya penagihan telah dicoba. Maka akibat yang akan diALAMI oleh peminjam adalah akan dimasukkan ke dalam *black list* (daftar hitam) pada pusat informasi *fintech* P2P Lending. Bertambahnya peminjam yang masuk ke dalam daftar hitam maka peminjam tersebut tidak akan bisa lagi untuk melakukan peminjaman di perusahaan *fintech* P2P Lending apa pun. Pelaku juga akan dikenakan denda, dengan denda maksimal 100%.

Jikalau dalam permasalahan tersebut pemberi pinjaman merasa sangat dirugikan maka Otoritas Jasa Keuangan (OJK) bisa memfasilitasi penyelesaian perkara tersebut tanpa melalui meja hijau yaitu dengan konsep *win-win solution* sehingga akan mencapai kata adil bagi kedua belah pihak. Apabila permasalahan gagal bayar mungkin saja dialami oleh peminjam maka pemberi pinjaman berhak dalam melakukan gugatan wanprestasi di muka pengadilan. Akan tetapi Otoritas Jasa Keuangan (OJK) sudah tidak berhak lagi dalam urusan campur tangan mereka kedepannya.³⁷

D. Konsep Umum Gharar Dalam Pembiayaan Islam

1. Pengertian Gharar

Transaksi bisnis yang mengandung unsur kecurangan dan juga ketidakpastian termasuk dalam kategori (*gharar*). Kata *gharar* memiliki arti dalam bahasa

³⁷ Berlian Ramadhany Ayuningtyas, "Analisis Risiko Gagal Bayar oleh Peminjam pada *Fintech Syariah*". *Jurnal Hukum Ekonomi Islam (JHEI)*, Vol. 4, No. 1, 2020, H.86- 93

arab dimaknai sebagai *al- khatr* dan *altaghir*.³⁸ Dengan artian suatu penampilan yang menimbulkan kerusakan atau bahkan sesuatu yang nampak menyenangkan, akan tetapi pada realitasnya justru menimbulkan kebencian. Menurut beberapa literatur menyebutkan bahwa gharar kemungkinan terjadi karena seseorang tidak mengetahui kemungkinan apa yang akan terjadi nanti dikemudian hari sehingga berdifat perjudian atau sering disebut dengan istilah *game of chane*.³⁹

Menurut pandangan ulama seperti al- Sarkashi dalam mendefinisikan gharar beliau mengartikan bahwa:

الْغَرَرُ مَا يَكُونُ مَسْتَوْرًا الْعَوِيَّةَ

Artinya: *Gharar* adalah sesuatu yang tertutup akibatnya (tidak adanya kejelasannya).⁴⁰

Sedangkan Sayyid Sabiq mengartikan *gharar* sebagai berikut:

الْغَرَرُ أَيُّ الْغَرُورِ وَهُوَ الْخَدَاغُ الَّذِي هُوَ مَطْلَةٌ عَدَمِ الرِّضَا بِهِ عِنْدَ

تَحْقِيقِهِ

³⁸ Wahbah al- Zuhayli, *al- Fiqh al- Islami wa Adillatuh*, juz 5, Damaskus: Dar al-Fikr, 2004, h.3408

³⁹ Dwi Suwiknyo, *Kamus Lengkap Ekonomi Islam*, Yogyakarta: Total Media, 2009, h. 84

⁴⁰ Syamsudin Al- Sarkhasi, *Kitab Al- Mabsut, Juz VI*, Dar Al- Kutub Al- Ilmiah, Beirut, Libanon, h. 194

Artinya: *Gharar* adalah penipuan yang mana dengan diperkirakan mengakibatkan tidak adanya kerelaan jika diteliti.⁴¹

Pandangan ulama lain seperti Imam al- Qarafi yang menggunakan Madzhab Maliki menjelaskan bahwa *gharar* adalah suatu yang tidak diketahui apakah ia akan diperoleh atau tidak. Sedangkan Imam Shirazi yang menggunakan Madzhab Syafi'i mengatakan bahwa *gharar* merupakan sesuatu yang urusannya tidak diketahui dan akibatnya tersembunyi.

Dengan demikian dapat ditarik kesimpulan bahwa *gharar* dalam hal jual beli merupakan sebuah transaksi yang mana di dalamnya terdapat unsur ketidakjelasan, spekulasi, keraguan dan sejenisnya. Sehingga berakar dari sebab adanya unsur- unsur tersebut maka akan mengakibatkan adanya ketidakrelaan dalam melakukan transaksi.⁴²

2. Hukum Gharar

Hukum gharar sebenarnya sudah jelas dijelaskan dalam Al- Qur'an. Semua transaksi bisnis yang mengandung unsur kecurangan dan ketidakpastian terhadap pihak lain maka dilarang oleh Allah SWT. Berlaku untuk semua hal seperti kejahatan, penipuan, mendapatkan keuntungan dengan cara yang tidak semestinya atau bahkan risiko yang menuju ketidakpastian di dalam suatu bisnis. Hal ini sesuai dengan firman Allah dalam surah Al- An'am ayat 152:

⁴¹ Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah, Jilid III*, Dar Al- Fath Li-A'lam Al- Araby, Kairo, 1994, h. 144

⁴² Sami Al- Suwailem, *Towards an Objective Measure of Gharar in Exchange*, Islamic Economic Studies Vol.7 No.1 & 2, October 1999 & April 2000, Riyadh: Research Center Al- Rajhi Banking & Investment Group, h. 64

...وَأَوْفُوا الْكَيْلَ وَالْمِيزَانَ بِالْقِسْطِ ۖ لَا تَكْفِئُ نَفْسًا إِلَّا وُسْعَهَا ۗ...

Artinya: “Dan sempurnakanlah takaran dan timbangan dengan adil. Kami tidak memikulkan beban kepada seseorang melainkan sekadarn kesanggupannya.” (Q.S.Al-An’am 6: 152)

Dalam hadits Rasulullah SAW juga dijelaskan bahwa beliau melarang jual beli yang mengandung unsur gharar. Dengan bunyi sebagai berikut:

عن ابي هريرة قال نهى رسول الله عن بيع الغرر (رواه أحمد)

Artinya: “Rasulullah SAW melarang jual beli gharar” (HR.Ahmad).

Jika melihat pada dalil- dali yang sudah tertera di atas maka memberikan penjelasan bahwa setiap transaksi yang tidak pasti dan tidak jelas karena di dalamnya terdapat kecurangan, maka orang tersebut berhak membatalkan transaksi tersebut. Sehingga segala sesuatu yang memberikan keyakinan bahwa jika dikerjakan dengan maksud untuk merugikan pihak lain dalam transaksi bisnis maka hal itu dilarang oleh Allah SWT.

3. Bentuk – Bentuk Gharar

Menurut pandangan beberapa ulama seperti ulama dari golongan Madzhab Imam Maliki membahas secara spesifik permasalahan tentang gharar dengan dibaginya bentuk gharar menjadi dua macam yaitu yang pertama gharar dalam *sighat* akad (kalimat transaksi) dan yang kedua gharar dalam objek transaksi. Pembagian bentuk gharar itu akan dijelaskan sebagai berikut:

- 1) Gharar dalam *Sighat Akad*⁴³
 - a) *Bai'ataini fii ba'iah*, merupakan satu kesepakatan dengan dua transaksi, baik dengan terlaksananya salah satu dari dua transaksi tersebut (atau dari segi harganya). Jika kesepakatan itu terjadi maka terdapat ketidakjelasan dalam hal apa yang disepakati. Karena sejatinya hanya kalimat transaksi saja yang disepakati bukan objeknya.
 - b) *Bai' urbun*, merupakan transaksi yang seseorang membeli sebuah komoditi dan sebagian pembayaran diserahkan kepada penjual (DP/Uang muka). Letak unsur gharar pada uang muka yaitu karena ada risiko memakan harta tanpa adanya *iwadh'* (pengganti) yang sepadan dalam pandangan syariah.
 - c) *Bai' al-hashah*, *al- mulamasah*, dan juga *al-munabadzah*, *Bai' al-hasah* memiliki makna yaitu transaksi atas suatu komoditi pada harga tertentu dengan lemparan batu kecil yang digunakan sebagai pedoman atas berlangsung tidaknya transaksi tersebut. *Bai' al- mulasamah* memiliki arti transaksi antara kedua belah pihak dengan aktivitas tawar menawar dan harga yang mendekati maka dialah yang berhak membeli barang tersebut. *Bai' al- munabadzah* memiliki arti transaksi yang dilakukan seperti judi yaitu dengan melemparkan sesuatu, dengan dasar tersebut maka transaksi jual beli harus berlangsung diantara keduanya.⁴⁴ Ketiga macam transaksi tersebut mengandung gharar karena termasuk pada jenis Qimar (perjudian).

⁴³ Husain Syahatah, Sidiq Muhamad, dll., *Transaksi dan Etika Bisnis Islam*, h. 152- 162

⁴⁴ Qadir, Hasan, Imron AM , dll. *Terjemahan Nailul Authar Himpunan hadis- hadis hukum*, Bina Ilmu., (Surabaya: 2007). Cet ke- 4, jilid 4 h. 1655

- d) *Bai' al- Muallaq*, merupakan transaksi jual beli dimana keberlangsungannya bergantung pada transaksi lainnya (yang disyaratkan). Karena itu maka terdapat ketidakjelasan kepada transaksi yang akan dilaksanakan. Apabila salah satu pihak berubah pikiran maka transaksi tersebut batal.
 - e) *Bai' al- Mudhaf*, merupakan transaksi yang memiliki kesepakatan untuk melakukan transaksi jual beli untuk waktu yang akan datang. Unsur gharar dalam jual beli ini terletak pada sisi pihak pelaku akad. Karena semua orang tidak dapat mengetahui kondisi pasar dan harga di masa yang akan datang nantinya.
- 2) Gharar dalam Objek Transaksi
- a) Ketidakjelasan jenis objek transaksi, merupakan klasifikasi ketidakjelasan yang paling besar dampaknya karena tidak jelasnya zat, macam, sifat, atau karakteristik objek. Sehingga mengakibatkan gharar karena adaknya ketidakjelasan objek yang digunakan untuk bertransaksi.
 - b) Ketidakjelasan dalam macam objek transaksi, merupakan ketidakjelasan yang terletak pada jenisnya sehingga menghalangi sahnya jual beli.
 - c) Ketidakjelasan dalam sifat dan karakter objek transaksi, merupakan ketidakjelasan pada kondisi, sifat dan karakter objek yang digunakan dalam transaksi sehingga menimbulkan gharar.
 - d) Ketidakjelasan dalam waktu, merupakan transaksi yang tidak adanya kejelasan dalam waktu pembayaran dan merugikan salah satu pihak. Sehingga dapat menimbulkan gharar.
 - e) Ketidakmampuan dalam penyerahan objek transaksi, merupakan transaksi yang mana salah satu pihak tidak memiliki kemampuan untuk menyerahkan objek transaksinya. Sehingga hal

yang terjadi apabila objek tidak diserahkan maka secara otomatis transaksi tersebut secara otomatis batal.

- f) Objek transaksi yang spekulatif keberadaannya, merupakan transaksi yang ditujukan kepada ketidakadaan objek transaksi. Ataupun transaksi yang keberadaan objeknya tidak jelas pada masa yang akan datang sehingga bersifat spekulatif, di mana kemungkinan objek itu ada maupun tiada.

4. Jenis- jenis Gharar

Jika dilihat dari peristiwa yang sudah terjadi pada masa lampau hingga saat ini. Maka, gharar terbagi dalam tiga bahasan yaitu sebagai berikut:

- 1) Jual beli barang yang belum ada (*ma'dum*), merupakan jual beli yang mana barang yang diperjualbelikan belum ada, seperti masih dalam kandungan dan sebagainya. Pada dasarnya diperbolehkan apabila barang menurut kebiasaan bisa diwujudkan, yang tidak diperbolehkan apabila jual beli tersebut mengandung penipuan.⁴⁵
- 2) Jual beli barang yang tidak jelas (*majhul*), merupakan transaksi jual beli yang barangnya sulit diserahkan, seperti masih dipinjam atau statusnya masih belum jelas dan sebagainya. Hal ini tidak diperbolehkan karena tidak ada kejelasan dari segi objek barang yang diakadkan.
- 3) Jual beli barang yang tidak mampu diserahkan merupakan transaksi yang tidak diketahui kualitas, jenis spesifikasinya ataupun kuantitasnya secara pasti. Seperti jual beli mobil yang dicuri. Dalam hal ini

⁴⁵ Nasrun Haroen, Fiqh Muamalah, Jakarta: Gaya Media Pratama, 2007, h.

terdapat ketidakjelasan pada harga, barang dan pada akad jual belinya sehingga dilarang oleh agama Islam.

BAB III

GAMBARAN KHUSUS PELAKSANAAN *FINANCIAL TECHNOLOGY PEER TO PEER LENDING* SYARIAH PADA PT. ALAMI FINTEK SHARIA

A. Tinjauan Khusus PT. ALAMI Fintek Sharia

1. Sejarah PT. ALAMI Fintech Sharia

Semakin berkembangnya teknologi digital yang berpadu dengan sistem keuangan melahirkan sebuah sistem yang sering dikenal dengan sebutan *financial technology* (*fintech*). Pinjaman online merupakan salah satu bagian dari berbagai macam jenis *fintech* yang beberapa tahun ini. Banyaknya peminat pinjaman online yang mulai dari pegiat usaha skala mikro, kecil dan menengah (UMKM) di berbagai tempat di Indonesia guna mendapat akses pendanaan secara mudah, cepat dan efisien. Mulanya pinjaman online hanya hadir dalam konsep konvensional. Akan tetapi seiring berjalannya waktu maka hadirilah P2P Lending dalam konsep syariah yang lebih mengedepankan nilai-nilai keislaman dalam kelancaran sistemnya.

Beberapa keadaan melatarbelakangi berdirinya ALAMI Fintek Sharia. Seperti halnya umat terbesar di Indonesia rata-ratanya adalah kalangan orang yang beragama Islam sehingga dapat menjadi sasaran untuk menjadi nasabah syariah. Para ahli ekonomi menyebutkan bahwa dalam beberapa tahun ke depan industri ekonomi syariah (*Islamic Finance*) akan mulai merajalela. Ditandai dengan mulai bermunculannya bank-bank syariah yang mana dalam penerapan sistem keuangannya sudah mengakomodir nilai-nilai Islam dan bertujuan pada kesejahteraan seluruh masyarakat. Hingga pada akhirnya pendiri ALAMI Fintek Sharia mulai berinisiasi melahirkan *fintech* P2P Lending

syariah. Perlu diketahui, pada saat itu ada sekitar 11 entitas *fintech* P2P Lending syariah yang terdaftar dan 2 diantaranya sudah memiliki izin.⁴⁶

Perjalanan ALAMI dalam dunia *Fintech* P2P Lending telah dimulai sejak tanggal 05 September 2018. Saat itu masih banyak orang yang belum memahami konsep bisnis ekonomi syariah. Menjadi sebuah platform pembiayaan maka dalam operasionalnya ALAMI selalu menitikberatkan kepada keadilan, transparansi dan sosial yang memang sudah menjadi bagian dari prinsip-prinsip ekonomi syariah. Pada awal tahun berdirinya ALAMI mulai membangun sistem dan model bisnis yang sistematis sehingga dapat dipahami oleh investor untuk mendorong perluasan pangsa pasar *fintech* syariah pada masanya.

Dalam perkembangannya ALAMI membangun Tujuh (7) nilai perusahaan yang digunakan sebagai prinsip yang tertanam kuat, untuk bisa melengkapi semua tindakan perusahaan dan berfungsi sebagai standar prosedur operasional perusahaan tersebut. Tujuh (7) nilai tersebut adalah (1) Syariah paling utama dan pertama, (2) Berusaha untuk selalu maju, (3) Terbuka dan reseptif, (4) Selalu memberikan ide yang baik, (5) Mampu menyelesaikan masalah, (6) Berfikir dan bersikap layaknya pemilik usaha dan (7) Memberikan pelanggan pelayanan yang terbaik. Setelah itu pada tanggal 30 April 2019 ALAMI sudah terdaftar di OJK.⁴⁷

Setelah melewati proses yang sangat panjang maka pada tanggal 27 Mei 2020 setelah dikeluarkannya Surat Keputusan OJK Nomor: KEP-21/D.05/2020 yang

⁴⁶ Wawancara dengan Muhammad Rasyid Ridha, Pegawai PT. ALAMI Fintech Sharia, 26 Mei 2023

⁴⁷ Tercatat dari Impact Report 2021 Grow Sustainably, ALAMI, diakses dari: <https://storage.googleapis.com/ALAMI-wp-storage/2022/11/88ac4caf-ALAMI-impact-report-2021.pdf>, pada tanggal 08 Mei 2023 pukul 23:07 WIB

menjelaskan bahwa PT. ALAMI Fintek Sharia telah ditetapkan secara resmi terdaftar dan berizin sebagai Penyelenggara Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi atau *Peer to Peer Lending* syariah.⁴⁸ Label perizinan resmi sangatlah penting bagi perusahaan *start-up fintech* yang sedang memperluas pasarnya. Karena akhir-akhir ini tengah marak *fintech* P2P Lending yang illegal dan sudah membuat masyarakat resah. Sehingga segala upaya telah dilakukan oleh ALAMI untuk memudahkan masyarakat dalam memilih penyelenggara pembiayaan online yang terpercaya. Di dalam tahun yang sama, yaitu tahun 2020 ALAMI sudah mendapatkan penghargaan dari *The Asset Triple A Islamic Finance Awards* sebagai “*Best p2p Financing Platform*”. Setelah itu ALAMI juga berhasil dalam memenangkan *Best Islamic Peer-To-Peer Finance Platform* dalam *World Islamic Fintech Awards* yang digelar oleh forum fintech syariah internasional Islamic Finansial News (IFN).

Setelah kiprah ALAMI yang sudah banyak memberikan penghargaan karena eksistensinya memberikan banyak manfaat bagi bisnis P2P Lending syariah tersebut. Mak setelah itu bisnis syariah mulai dikenal dan berkembang di Indonesia. Prestasi yang didapatkan memberikan kepercayaan pada masyarakat Indonesia untuk dapat menyalurkan pembiayaan kepada calon penerima pembiayaan. Tidak hanya itu, pada tahun 2021 ALAMI mendapatkan 2 penghargaan sekaligus yaitu penghargaan sebagai “*Fintech syariah terbaik*” dalam *Best Islamic P2P Financing- Global* dan juga “*Platform Fintech Pembiayaan Terbaik*” dalam *Best Fintech Financing Platform- Indonesia*. Kedua penghargaan tersebut diberikan oleh *The Asset* yang mana merupakan institusi media terbaik di kancah Asia, yang

⁴⁸ Melita Rahmalia, “ALAMI Resmi Berizin dan Diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan”, ALAMI, diakses dari: <https://ALAMISHARIA.CO.ID/BLOGS/TENTANG-ALAMI/ALAMI-resmi-berizin-dan-diawasi-oleh-ojk/>, pada tanggal 07 Mei 2023 pukul 11:08 WIB.

setiap tahunnya selalu mengeluarkan penghargaan kepada berbagai lembaga keuangan yang terbaik.⁴⁹

Setelah semua jerih payah dilalui maka pada akhirnya hingga saat ini, ALAMI Fintek Sharia merupakan salah satu dari tujuh penyelenggara fintech P2P Lending syariah yang sudah memiliki izin dari OJK (Otoritas Jasa Keuangan) dan keberlangsungannya diawasi oleh Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN MUI).⁵⁰ Setelah tumbuh berkembang dan melayani banyak projek bisnis, ALAMI menjadi sangat dikenal dalam bidang pembiayaan syariah. Hingga pada tahun 2022, ALAMI mendapatkan penghargaan yang bergengsi di bidangnya. Yaitu mendapatkan penghargaan dari *Global Islamic Finance Award (GIFA)* untuk kategori *Excellence in Islamic Fintech Driven Innovation*. Penghargaan tersebut merupakan salah satu ajang penghargaan internasional yang bergengsi di kalangan industri perbankan dan keuangan Islam. Atas pencapaiannya tersebut ALAMI selalu berorientasi untuk terus lanjut memberikan inovasi- inovasinya dalam bidang keuangan syariah.

2. Visi dan Misi PT. ALAMI Fintek Sharia

Dalam keberlangsungannya ALAMI memiliki Visi dan Misi yang berguna untuk menunjang segala kegiatan operasional perusahaan yang dapat dijelaskan sebagai berikut:

⁴⁹ Adhi Muhammad Daryono, "Alhamdulillah, ALAMI Raih 2 Penghargaan Sekaligus Sebagai Fintech Terbaik dari The Asset", ALAMI, diakses dari: <https://ALAMISHARIA.CO.ID/BLOGS/ALAMI-RAIH-2-PENGHARGAAN-FINTECH-TERBAIK-DARI-THE-ASSET/>, pada tanggal 18 Mei 2023 pukul 24:01 WIB

⁵⁰ Tercatat dalam laporan OJK, <https://www.ojk.go.id/id/kanal/iknb/financial-technology/Pages/Penyelenggara-Fintech-Lending-Berizin-di-OJK-per-9-Maret-2023.aspx> diakses pada tanggal 08 Mei 2023 pukul 23:10 WIB

a) Visi

Mewujudkan masyarakat yang lebih sejahtera secara merata, menggunakan teknologi yang berdasarkan prinsip syariah.

b) Misi

Membangun ekosistem syariah yang memungkinkan masyarakat Muslim untuk mewujudkan kehidupan sesuai nilai- nilai Islami yang berkelanjutan.

c) Tujuan Perusahaan

Mencoba untuk memberikan informasi tentang bisnis yang sesuai dengan prinsip- prinsip syariah, Bertanggung jawab dan transparan terhadap risiko yang terlibat dalam model bisnis syariah dan segala peluang yang berkaitan dengan bisnis syariah keberlanjutan, dan menjelaskan rencana strategis dalam penerapan ide- ide yang inisiatif guna keberlanjutan ALAMI Group.

3. Data PT. ALAMI Fintek Sharia

Sebagai perusahaan *fintech* P2P Ledning syariah PT. ALAMI Fintek Sharia memiliki data – data yang berkaitan dengan perusahaannya. Terutama pada letak usaha dan eksistensi yang dimiliki oleh ALAMI Fintek Sharia selama ini, berikut penjelasannya:

Ringkasan Perusahaan

- a) Nama Unit Usaha : PT. ALAMI Fintek Sharia
- b) Tahun didirikan : 2018
- c) Status : Berizin dan Diawasi oleh OJK
- Tipe Bisnis : LPUMBTI (P2P) syariah untuk segmen UMKM

- d) Alamat : Plaza 89, Kav.X7, Jln. H.Rasuna Said No.6, Kel. Karet Kuningan, Kec. Setiabudi, Kota Adm. Jakarta Selatan.
- e) Telepon : 021-3111-6191
- f) E-mail : info@ALAMISHARIA.co.id
- g) Website : www.ALAMISHARIA.co.id
- h) Social Media :  Follow us @ALAMISHARIA
-  Follow us @ALAMISHARIA
-  Follow us @ALAMISHARIA
-  Follow us @ALAMISHARIA

4. Struktur PT. ALAMI Fintech Sharia

Dalam data berikut ini akan ditampilkan tim ALAMI yang memiliki talenta dalam berbagai macam bidang seperti produk teknologi dan juga keuangan syariah. Bergabung menjadi satu untuk menciptakan tim yang solid dan selalu berorientasi pada kesejahteraan masyarakat. Semuanya akan dijelaskan sebagai berikut:

Pendiri ALAMI Fintech Sharia : Dima Djani

Bembi Juniar

Harza Sandityo

Komisaris ALAMI Fintech Sharia : Dima Djani

Direktur ALAMI Fintech Sharia : Arief Setiabudi

Dewan Pengawas Syariah : Drs.Sirrill Wafa, MA

Abdul Mughni, M.H.I

B. Tinjauan Umum Produk Layanan PT. ALAMI Fintek Sharia

1. Jenis Produk dan Mekanisme Layanan Pembiayaan

Jenis produk layanan pembiayaan dalam perusahaan ALAMI Fintech Sharia dibagi menjadi 3 (tiga) bagian yang mana dapat dijelaskan sebagai berikut:

1) Invoice Financing

Invoice Financing atau yang kerap dikenal sebagai pembiayaan tagihan merupakan pembiayaan yang diberikan untuk modal kerja dan ditujukan untuk kelancaran biaya operasional UMKM. Pada umumnya para pelaku bisnis memerlukan dana pembayaran invoice sebagai perputaran dana dalam usahanya, akan tetapi jika telah dilakukan dengan berbagai macam cara dan belum menemukan jalan untuk dapat melakukan pembayaran tagihan kepada pihak ketiga (payor). Maka dalam hal ini, hadirilah salah satu produk pembiayaan P2P Lending syariah yaitu invoice financing syariah.

Nantinya pelaku usaha yang membutuhkan pembiayaan akan menjaminkan tagihan yang sedang berjalan atas sebuah perusahaan guna mendapatkan pembiayaan dari para *lenders* syariah. Tagihan yang biasa digunakan untuk penjamin pembiayaan biasa disebut sebagai *invoice* yang kemudian akan digunakan sebagai dasar pembiayaan dan dibayarkan oleh klien yang menerima pembiayaan. Umumnya pembayaran yang dilakukan oleh *borrower* memiliki jangka waktu hingga 180 hari.

Merujuk pada Fatwa DSN MUI No.117/DSN-MUI/II/2018 dijelaskan bahwa invoice financing adalah pembiayaan dalam bentuk jasa pengurusan penagihan piutang berdasarkan bukti tagihan (invoice) baik disertai atau tanpa disertai talangan (qardh) yang diberikan kepada pelaku usaha yang memiliki tagihan kepada pihak ketiga (payor). Dalam perusahaan ALAMI Fintek Sharia sendiri terdapat 2 (dua) macam bentuk invoice financing yaitu sebagai berikut:

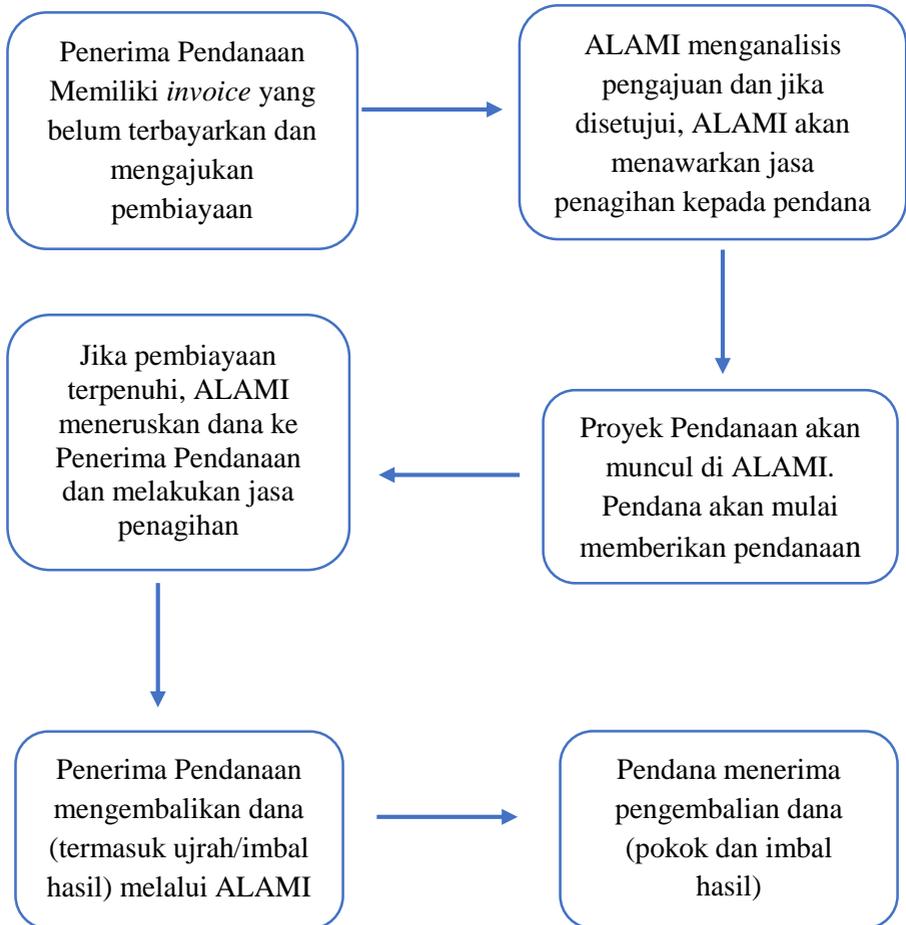
Tabel 3. 1
Perbedaan 2 (Dua) bentuk Invoice Financing

Account Receivable Financing	Supply Chain Financing
Pembiayaan yang disertai penagihan atas invoice kepada pihak ketiga (<i>Payer</i>)	Pembiayaan yang diberikan kepada pihak ketiga dari perusahaan yang sebelumnya telah bermitra dengan ALAMI
Nilai Pembiayaan Rp 1 Juta- Rp2 M	Nilai Pembiayaan Rp 75 Juta- Rp2 M
Margin/Ujrah 12%- 20% efektif p.a.	Margin/Ujrah 12%- 20% efektif p.a.
Biaya Layanan 1%- 5% per pencairan	Biaya Layanan 1%- 5% per pencairan
Tenor/ Jangka Waktu 14 s.d. 180 hari	Tenor/ Jangka Waktu s.d. 180 hari
Pengembalian Dana Di Akhir Tenor	Pengembalian Dana Di Akhir Tenor
Akad yang digunakan Qardh & Wakalah bil Ujrah	Akad yang digunakan Qardh, Hawalah bil Ujrah, Murabahah & Musyarakah

(Sumber: www.ALAMIsharia.co.id)

Mekanisme pembiayaan Invoice Financing di ALAMI adalah sebagai berikut:

Gambar 3. 1
Mekanisme Pembayaran Invoice Financing



(Sumber: www.ALAMIsharia.co.id)

2) Purchase Order Financing

Purchase order atau yang sering disebut sebagai pesanan pembelian merupakan dokumen resmi yang sengaja dibuat untuk menunjukkan kesepakatan yang berbentuk kontrak. Dokumen tersebut berisikan informasi lengkap barang yang dipesan seperti jenis barang, kuantitas, tanggal dan juga harga. Semua dokumen tersebut dibuat oleh pembeli untuk selanjutnya diberikan kepada penjual atau bagian pengadaan barang. Pada realitanya banyak pelaku usaha yang mengeluh akan kompleksitas bisnis akhir-akhir ini yang menyebabkan permintaan produk semakin tinggi. Sehingga membutuhkan pendataan pada produk- produk yang dimiliki untuk proses pengadaan barang tersebut.

Kebutuhan Purchase Order Financing saat ini mulai banyak diminati oleh para pelaku usaha. Biasanya disebabkan karena ketidakseimbangan cashflow tempat usaha, yang mana dana yang masuk tidak seimbang dengan ndana yang keluar sehingga menjadi salah satu masalah utama dalam berusaha. Karena pada kenyataannya seorang pelaku usaha harus bisa memutar segala dana tersebut untuk tetap berjalannya operasional usaha yang dimiliki. Maka dari sinilah ALAMI hadir dengan menawarkan layanan jasa pembiayaan Purchase Order Financing yang berlandaskan pada syariat- syariat Islam.

Merujuk pada Fatwa DSN MUI No.117/DSN-MUI/II/2018 dijelaskan bahwa Purchase Order Financing adalah pembiayaan yang diberikan kepada pelaku usaha yang telah memperoleh pesanan atau surat perintah kerja pengadaan barang dari pihak ketiga dengan menggunakan akad Murabahah, Musyarakah, Ijarah, Musyarakah Mutanaqisah, Musyarakah Muntahiyah Bittamlik dan yang lain sebagainya. Berikut penawaran yang ditawarkan oleh ALAMI kepada penggunaannya terkait produk layanan jasa pembiayaan Purchase Order Financing:

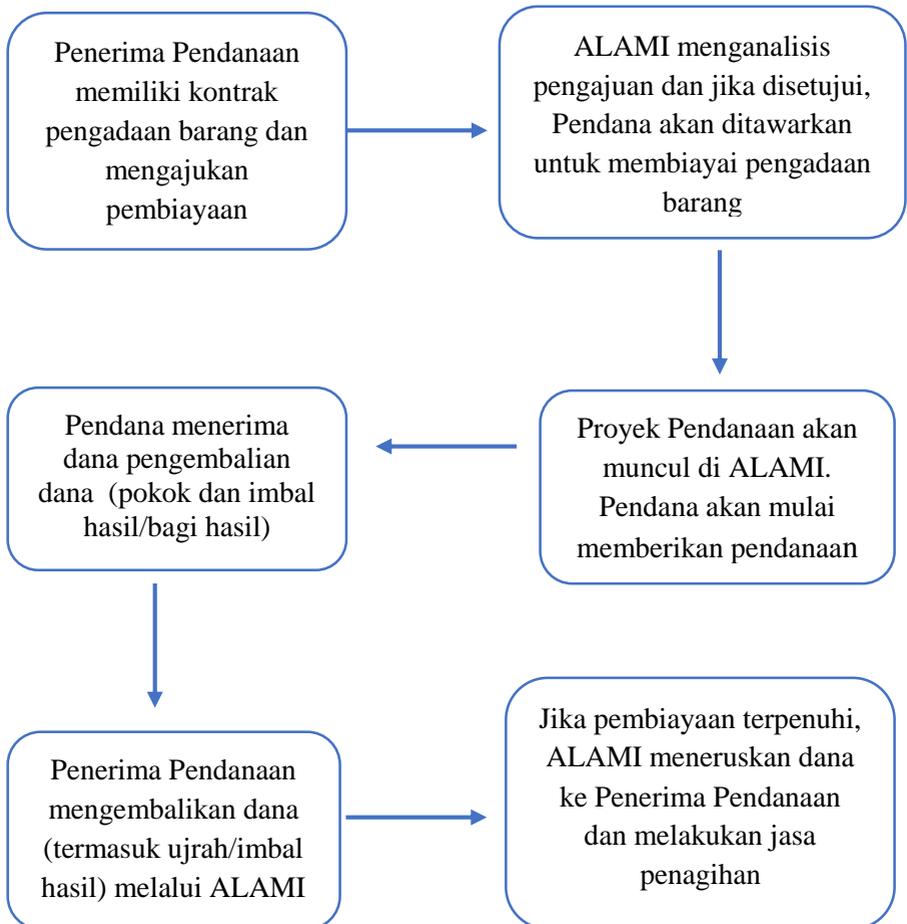
Tabel 3. 2
Produk Pembiayaan Purchase Order Financing

Purchase Order Financing	
Nilai Pembiayaan	Rp50 Juta- Rp2 Miliar
Margin/Ujrah	12% - 20% efektif p.a.
Biaya Layanan	1% - 5% per pencairan
Tenor/ Jangka Waktu	30 s.d. 360 hari
Pengembalian Dana	Di Akhir Tenor
Akad yang digunakan Murabahah & Musyarakah	

(Sumber: www.ALAMIsharia.co.id)

Mekanisme pembiayaan Purchase Order Financing di ALAMI adalah sebagai berikut:

Gambar 3. 2
Mekanisme Pembayaran Purchase Order Financing



(Sumber: www.ALAMIsharia.co.id)

3) Community Based Financing

Merujuk pada Fatwa DSN MUI No.117/DSN-MUI/II/2018 dijelaskan bahwa Community-Based Financing adalah pembiayaan berbasis komunitas, yang mana pembiayaan tersebut diberikan kepada anggota komunitas yang membutuhkan pembiayaan, dengan skema pembayarannya dikoordinasikan melalui koordinator ataupun pengurus komunitas. Berikut penawaran yang ditawarkan oleh ALAMI kepada penggunanya terkait produk layanan jasa pembiayaan Community- Based Financing:

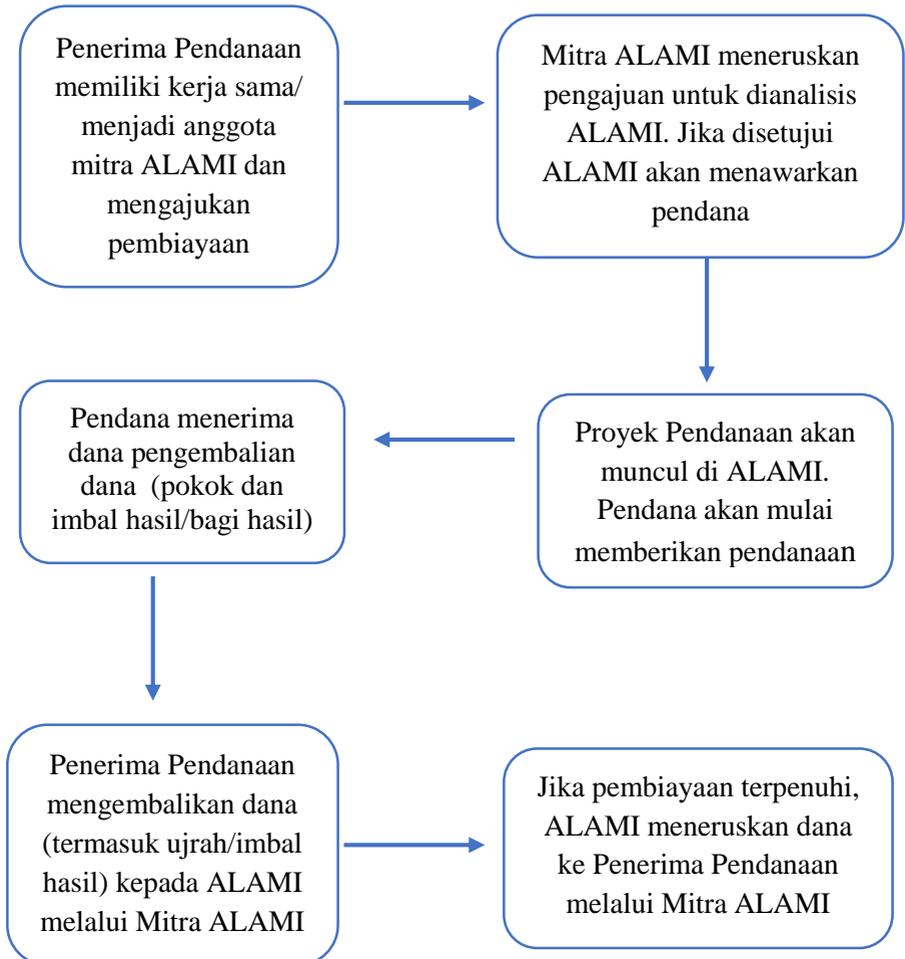
Tabel 3. 3
Produk Pembiayaan Community- Based Financing

Community-Based Financing	
Nilai Pembiayaan	Rp1 Juta- Rp2 Miliar
Margin/Ujrah	16,5%- 22% efektif p.a.
Biaya Layanan	1% - 3% per pencairan
Tenor/ Jangka Waktu	30 s.d. 180 hari
Pengembalian Dana	Di Akhir Tenor/ Dicicil
Akad yang digunakan Murabahah	

(Sumber: www.ALAMISharia.co.id)

Mekanisme pembiayaan Community Based Financing di ALAMI adalah sebagai berikut:

Gambar 3. 3
Mekanisme Pembayaran Community Based Financing



(Sumber: www.ALAMISHARIA.CO.ID)

2. Tata Cara Mendaftar dan Mulai Pembiayaan

Jika dalam pembiayaan P2P Lending Syariah sudah pasti terdapat beberapa pihak yang ikut berpartisipasi dalam keberlangsungan pembiayaan. Yaitu pemberi dana (*lender*) dan juga penerima pendanaan (*borrower*). Ada beberapa langkah dan syarat yang harus dipenuhi sebelum memulai pembiayaan yaitu dapat dijelaskan sebagai berikut:

Pemberi Dana (Lender)

- 1) Registrasi, daftarkan dirimu dengan mengisi formulir di dalam aplikasi ALAMI
- 2) Verifikasi, ALAMI akan verifikasi akunmu. Setelah terverifikasi, kamu bisa melanjutkan ke tahap selanjutnya.
- 3) Isi Saldo RDF (Rekening Dana Funder) yang merupakan rekening yang sudah dirancang tersendiri atas nama pendana, baik itu perusahaan maupun perseorangan dengan tujuan untuk memudahkan segala pendanaan di ALAMI. Setelah itu pemberi dana dapat mulai untuk mendanai dengan mengisi saldo *RDF-mu* dari rekening bank yang kamu miliki
- 4) Mulai Mendanai, Pilih proyek yang kamu inginkan, tanda tangani Akad-nya, lalu selesai!

Penerima Dana (Borrower)

- 1) Daftar dengan melengkapi dokumen secara lengkap sebagai persyaratan administrasi. Lalu kirimkan untuk pengajuan pembiayaanmu. Dokumen yang harusnya dilengkapi adalah sebagai berikut:

Tabel 3. 4
Dokumentasi Administrasi Pembiayaan

Dokumen Utama
Dokumen tagihan (invoice) kepada pemberi kerja/ payor
Berita Acara Serah Terima (BAST) Pekerjaan
Faktur Pajak atas invoice yang diajukan
Tanda terima invoice dari pihak payor
Invoice historis dan faktur pajak yang sudah pernah terbayar oleh payor
Berita Acara Uji teknis (jika dipersyaratkan dalam kontrak)
Dokumen lainnya (jika dipersyaratkan dalam kontrak)

Dokumen Legalitas Perusahaan
Akta pendirian s.d perubahan terakhir (berikut SK Kemenhumham)
Nomor Induk Berusaha (NIB)
Dokumen lainnya

Jaminan
Jaminan personal (personal gurantee dari key person perusahaan)

Giro Mundur atas nama penerima pembiayaan

Keuangan

Laporan Keuangan 3 tahun terakhir

Mutasi rekening koran 6 bulan terakhir
--

(Sumber: www.ALAMIsharia.co.id)

- 2) Validasi dari ALAMI, maka ALAMI akan memberi penilaian kepada perusahaanmu sesuai dengan dokumen-dokumen yang telah kamu kirimkan.
- 3) E- Mail Penawaran, setelah perusahaanmu lolos tahap 2, maka ALAMI akan mengirimkan e- mail yang berisi sebuah surat penawaran untukmu.
- 4) Persetujuan, jikalau penerima dana sudah setuju dengan surat penawaran yang ALAMI kirim, kamu bisa mendapatkan pembiayaan dari ALAMI.

3. Mitigasi Risiko di ALAMI Fintek Sharia

Secara tidak langsung PT. ALAMI Fintek Sharia sebelumnya sudah menerapkan beberapa mitigasi risiko sebagai bahan pencegahan. Dengan permulaan memastikan kompetensi pada setiap tim *management risk* yang nantinya akan bertanggung jawab akan kebenaran data. Lalu dilanjut dengan *screening* di proses awal aplikasi calon penerima pembiayaan. Ketika sudah memahami kondisi calon penerima pembiayaan maka tim *management risk* dapat mulai menetapkan risiko dan penilaian/ *rating* terhadap *project* suatu UKM. setelahnya tim perusahaan akan melakukan riset terhadap industri secara berkala dan juga memeriksa karakter pengurus UKM dengan menerapkan prinsip kehati- hatian.

4. Risiko Pembiayaan ALAMI Fintek Sharia

Dalam semua instrumen investasi dapat dipastikan memiliki risiko masing-masing. Termasuk dalam pembiayaan yang dilakukan di dalam P2P lending syariah. Besar atau kecilnya risiko yang didapatkan semua tergantung kepada jenis investasi yang digunakan oleh seseorang. Semakin besar risiko investasi maka semakin tinggi imbal hasil yang akan didapatkan. Begitu pula sebaliknya, semakin kecil risiko investasi, maka imbal hasil yang akan didapatkan juga rendah. Dalam pembiayaan ALAMI Fintech Sharia harus dipastikan terhadap setiap penggunaannya untuk perlu memahami segala risiko yang terjadi.

Tingkat risiko menurut ALAMI merupakan sebuah skala kualitas yang diberikan ALAMI kepada suatu proyek pendanaan yang mana seluruh informasinya diambil dari hasil analisis *credit scoring*. Salah satu aspek pertimbangan umum dalam menyeleksi proyek pendanaan adalah dengan menggunakan prinsip 5C, yaitu Karakter (*character*) dengan contoh potensi risiko penerima dana akan mengingkari janjinya, Jaminan (*collateral*) dengan contoh potensi risiko penerima dana tidak memiliki *payment security* yang memadai, Kondisi (*condition*) dengan contoh potensi risiko ketidakpastian ekonomi sehingga mengakibatkan kekalahan dalam persaingan industri, Modal (*capital*) dengan contoh potensi risiko penerima dana tidak memiliki permodalan yang baik dan terakhir Kapasitas (*capacity*) dengan contoh potensi risiko penerima dana akan gagal mengelola bisnisnya.

Dengan demikian ALAMI memberikan sebuah skala kualitas terhadap suatu project. Untuk dapat merepresentasikan potensi risiko atau kemungkinan gagal bayar yang akan terjadi di kemudian hari. Terdapat beberapa tingkatan yaitu sebagai berikut:

Tabel 3. 5
Tabel Risiko ALAMI

Bintang	Min	Max	Risiko
5 ★★★★★	12.00%	12.79%	Sangat Rendah
4.5 ★★★★☆	12.80%	13.69%	Rendah
4 ★★★★☆	13.70%	14.39%	Cukup
3.5 ★★★★☆	14.40%	15.19%	Sedang
3 ★★★☆☆	15.20%	15.99%	Tinggi
2.5 ★★★☆☆	16.00%	16.99%	Sangat Tinggi

(Sumber: www.ALAMIsharia.co.id)

Selama berdirinya ALAMI Fintech Sharia risiko pembiayaan yang biasanya terjadi umumnya disebabkan oleh beberapa hal seperti berikut:

- 1) Terlambat Bayar, hal ini umum terjadi ketika *Borrower* yang menerima pendanaan terlambat dalam

melakukan pengembalian pembiayaan yang telah digunakan. Termasuk dengan imbal hasilnya.

- 2) Gagal Bayar, pembiayaan yang ditawarkan oleh ALAMI pada aslinya adalah pendanaan produktif. Sehingga memiliki banyak potensi untuk mengALAMI gagal bayar. Akan tetapi perusahaan telah memperhatikan segala sistemnya untuk dapat meminimalisir terjadinya gagal bayar. Dengan penilaian dan analisis yang sudah terintegrasi dengan teknologi sehingga mempermudah semua proses.
- 3) Krisis Ekonomi, kondisi dimana semua sektor keuangan mengALAMI penurunan. Jika krisis ekonomi terjadi maka kemungkinan potensi tidak kemampuan bayar oleh *borrower* akan semakin meningkat. Sehingga bisa menyebabkan gagal bayar. oleh karena itu, ALAMI telah memitigasi dengan pemilahan sektor bisnis yang mendapatkan pembiayaan. Yaitu sektor bisnis yang cukup stabil apabila mengALAMI penurunan.

5. Tahapan Penagihan oleh ALAMI

Apabila salah seorang penerima dana mengalami keterlambatan dalam melakukan pembayaran. ALAMI akan tetap berupaya dalam melakukan penagihan kepada penerima dana. Sebagai salah satu komitmen ALAMI terhadap pemberi dana untuk bisa menyelesaikan semua dana yang dipinjam agar dapat menguntungkan semua pihak dan juga sebagai usaha untuk memenuhi TKB90 stabil di angka 100%. Tahapan- tahapan yang dilakukan sebagai berikut:

- 1) ALAMI akan menghubungi penerima dana/ pemberi kerja melalui telepon. Informasi terkait hasil penagihan akan diperbarui setiap minggu.
- 2) Jika upaya menghubungi penerima dana/ pemberi kerja belum efektif, maka ALAMI akan mengunjungi alamat domisili dan lokasi usaha pemberi dana/ pemberi kerja.

- 3) Jika langkah- langkah di atas tidak mendapatkan hasil dan waktu keterlambatan sudah >30 hari, maka ALAMI akan mengirimkan Surat Peringatan (SP) kepada penerima dana/ pemberi kerja. Surat peringatan bertingkat merupakan bentuk penegasan dan penekanan dari ALAMI kepada penerima dana untuk segera memastikan rencana pelunasan dan juga sebagai syarat administrasi untuk prosedur lanjutan (keputusan eksekusi jaminan).

Itu semua dapat berlaku dengan catatan informasi keterlambatan akan diberitahukan paling lambat H+1 jatuh tempo (hari kerja). Waktu dan tahapan penagihan mungkin akan berbeda tergantung dari pihak penerima dana/ pemberi kerja nantinya.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN ANALISIS

A. Analisis Mitigasi Risiko dan Penyelesaian Sistem Gagal Bayar Pada Layanan P2P Lending Syariah ALAMI Fintech Sharia

ALAMI adalah sebuah platform Peer to Peer (P2P) Lending syariah yang telah berizin dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK), serta diawasi oleh Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI). ALAMI bertindak sebagai platform yang mempertemukan Pendana (yang ingin mengembangkan dananya), dengan para UMKM yang memerlukan pendanaan. P2P Lending merupakan sebuah inovasi dalam teknologi finansial yang mempertemukan antara pihak pemberi dana dan pihak yang membutuhkan dana. P2P juga merupakan salah satu jenis instrumen pengembangan dana yang menawarkan *return* atau nilai pengembalian yang relatif tinggi.

Sedangkan P2P Lending syariah merupakan sebuah penyelenggaraan layanan *fintech* yang mempertemukan dua pihak secara langsung melalui sistem digital. Layanan yang dilakukan dalam aktivitas P2P Lending syariah adalah layanan pembiayaan yang mematuhi syariat- syariat islam. Pihak yang terlibat dalam pembiayaan ini adalah pihak yang membutuhkan dana (UMKM) dan satu pihak yang lain adalah pihak yang mendanai (Pendana). Dalam P2P Lending terdapat 2 tipe pembiayaan yaitu pembiayaan produktif dan pembiayaan konsumtif. Selama ini ALAMI menawarkan produk pembiayaan produktif guna membantu berjalannya roda bisnis para UMKM yang membutuhkan pembiayaan. Keistimewaan ALAMI jika dibandingkan dengan platform *fintech* P2P Lending yang lainnya adalah program khusus

ALAMI dalam meningkatkan literasi keuangan syariah, yaitu dengan membuat poster atau campaign di *social media* ALAMI salah satunya adalah Instagram yang mana menerangkan lebih dalam lagi terkait *Islamic Finance* sehingga banyak anak muda yang tertarik untuk ikut bergabung.

1. Risiko Gagal Bayar

Eksistensi ALAMI Fintech Sharia yang terus meningkat dan semakin dikenal oleh masyarakat luas dalam pembiayaan *Fintech* P2P Lending syariah sejak diizinkan beroperasi pada tahun 2020. Lambat laun mulai meningkat dan banyak pengguna yang tertarik untuk memberikan pembiayaan di ALAMI. Akan tetapi banyak dari pengguna ALAMI memulai pendanaan secara produktif pada tahun 2021. Dengan berpartisipasi dalam pembiayaan di berbagai macam sektor usaha seperti yang dituturkan oleh Ero (34 tahun) yang bekerja sebagai salah satu pegawai BUMN (Badan Usaha Milik Negara) menuturkan bahwa beliau ibu Ero pernah memberikan pendanaanya dalam bidang Oil and gas, FMCG, trading alat kesehatan, stockbreeding, mining, konstruksi, outsourcing. Kurang lebih sekitar 1,5 tahun.⁵¹

Lalu dibenarkan oleh Pak Mohammad Taufik Hidayat (29 tahun) karyawan PPNPN (Pegawai Pemerintah Non Pegawai Negeri), bahwa beliau juga sudah sejak 2021 mulai ikut membiayai sejak 2021 dalam sektor project bisnis pertambangan, konstruksi dan teknik, perusahaan dagang, produk bangunan, penyimpanan dan transportasi, sejak 2021. Tidak hanya itu saja sektor yang bekerja sama dengan ALAMI dalam hal pembiayaan dapat dikatakan leboh dari 10 sektor. Seperti penuturan dari Kurniawan Pramana (32 tahun) yang bekerja sebagai karyawan swasta, mengingat kembali bahwa beliau sudah ikut membiayai dalam pendanaan di ALAMI Fintech Sharia lebih dari 15 kali. Semua pembiayaan yang

⁵¹ Wawancara dengan Ero, Pegawai BUMN, *Lender* ALAMI, 15 Mei 2023

dilakukan sudah semenjak awal bulan Juli tahun 2021 hingga bulan April 2023 sekarang. Sektor pembiayaan yang beliau biyai adalah operator seluler, layanan telekomunikasi terpadu, kemasan dari kertas, jasa telekomunikasi nirkabel, angkutan udara dan logistik, komponen peralatan dan pabrikasi elektronik dan yang lain sebagainya.⁵²

Walaupun setiap waktu, pengguna ALAMI meningkat berdasarkan pada data akumulasi pembiayaan yang disalurkan dan jumlah pemberi dana. Akan tetapi tidak dapat dipungkiri juga apabila dalam kenyataannya menemukan risiko- risiko pembiayaan yang mengakibatkan pengguna (pemberi pembiayaan) merasa sangat dirugikan. Risiko yang sering terjadi dalam pembiayaan *fintech* P2P Lending syariah khususnya di dalam ALAMI adalah adanya keterlambatan ataupun gagal bayar yang terjadi dalam pembiayaannya. Sehingga banyak masyarakat (*Lenders/ Pemberi dana*) khawatir akan uang yang sudah diberikan untuk ikut pembiayaan.

Perlu dipahami jika dalam *fintech* P2P Lending pada umumnya terdapat tulisan TKB90 di bagian ujung kanan atas pada setiap platformnya. TKB90 mengartikan Tingkat Keberhasilan Bayar hari ke-90. Dalam ALAMI Fintech Sharia TKB90 adalah tingkat keberhasilan penyelenggara *fintech peer-to-peer* (ALAMI) dalam memfasilitasi penyelesaian kewajiban pinjam meminjam dalam jangka waktu sampai dengan 90 hari sejak jatuh tempo. Tak hanya itu ALAMI juga mencantumkan TKB total sebagai bentuk transparansi perusahaan kepada *lenders*, sehingga nantinya akan menumbuhkan kepercayaan tersendiri di masyarakat akan mekanisme *fintech* P2P Lending syariah. Perlu diketahui TKB Total di ALAMI adalah nilai keberhasilan penyelesaian kewajiban pembiayaan dalam jangka waktu sampai dengan 90 hari sejak jatuh tempo dibandingkan dengan total nilai penyaluran pembiayaan yang berhasil disalurkan. Pada saat

⁵² Wawancara dengan Kurniawan, Karyawan Swasta, *Lender* ALAMI, 14 Mei 2023.

ini ALAMI memiliki prosentase TKB90 96,78% dan prosentase TKB Total 99,56%.⁵³

Selain ALAMI Fintech Sharia memiliki prosentase TKB90 yang cukup stabil yaitu diatas 95%. Akan tetapi itu semua tidak dapat menutupi jika mana kemungkinan terkait keterlambatan atau bahkan gagal bayar pasti akan terjadi. Dari sumber yang didapatkan oleh penulis 5 (lima) orang yaitu Rin Rin Risnawati, Mohammad Taufik Hidayat, Kurniawan, Ero, dan Fitriyani Fauziah yang menjadi informan semua pernah mengalami keterlambatan ataupun gagal bayar. Seperti yang dijelaskan oleh salah satu informan bahwa beliau pernah mengalami gagal bayar hampir lebih dari sepuluh kali. Waktu keterlambatan bervariasi dari mulai 3 hari hingga yang paling lama 203 hari. Itu semua terjadi diantaranya dalam sektor perusahaan PO.FAMA-2 (Terlambat 18 hari) Perusahaan lainnya, AP.II-304 (Terlambat 21 hari) Perusahaan dagang dan distributor, IF.KIS-48 (Terlambat 11 hari) Perusahaan Konstruksi dan Teknik, IF-MEAP-12 (203 hari) Perusahaan Transportasi darat, AP-MEST-88 (Terlambat 36 hari) Perusahaan Kemasan dari Kertas, PO.MIK-10 (155 hari) Perusahaan Konstruksi dan Teknik, IF.ML-26 (Terlambat 42 hari) Perusahaan dagang dan distributor, dan IF.PG-12 (Terlambat 15 hari) Perusahaan dagang dan distributor.

Selain keterlambatan beliau juga mengungkapkan dengan jelas bahwa ada pembiayaan yang mana hingga saat ini belum dikembalikan 100% sudah sejak tanggal 21 November 2022 yaitu dalam IF.DPJ-15 sektor perusahaan diversifikasi logam dan pertambangan. Tak hanya itu ada pembiayaan AP.MEST-92, AP.MEST-93, AP.MEST-90 bekerja dalam sektor perusahaan kemasan dari kertas yang mana jika berdasarkan sidang KPPU (Komisi Pengawas Persaingan Usaha) yang menurut perjanjiannya akan dilunasi

⁵³ Wawancara dengan Muhammad Rasyid Ridha pegawai PT. ALAMI Fintech Sharia, 26 Mei 2023

secara berkala sampai 31 Desember 2027 dari target awal terakhir dibayarkan adalah September 2022.⁵⁴

Meskipun demikian, tak banyak *lenders* yang mulai memberhentikan pembiayaannya di ALAMI dan lebih memilih dananya untuk dialokasikan kepada instrumen keuangan yang lainnya. Beberapa informan yang lainnya mengungkapkan bahwa memberi pembiayaan melalui P2P Lending memang banyak risikonya. Seharusnya sebelum kita menginvestasikan dana yang dimiliki, dibutuhkan pemahaman terkait sektor perusahaan yang akan dibiayai, risiko apa yang akan terjadi dan mengecek semua *history* perusahaan agar terhindar dari hal-hal yang tidak diinginkan.

Seperti halnya yang dituturkan oleh Ibu Fitriyani Fauziah (30 tahun) yang bekerja sebagai karyawan swasta, beliau mengatakan bahwa “Dalam kaca mata saya, jika di dalam pembiayaan *fintech* P2P Lending kita harus pintar analisis semua *history* atau rekam jejak perusahaan yang ingin didanai. Namun, itu artinya tidak menutup kemungkinan apabila akan ada risikonya. Karena P2P Lending merupakan pembiayaan yang *High Risk High Return*. Pada intinya sebagai pemberi pendanaan harus mengetahui risikonya. Walaupun portofolio perusahaan tersebut bagus, banyak kemungkinan jika mana satu atau dua bulan berikutnya akan membayar tepat waktu, terlambat atau bahkan hingga gagal bayar. Hal ini berbeda dengan sukuk pemerintah yang bunganya selalu rutin setiap bulan dengan nominal yang pasti”, Ujar beliau.

Sudah seharusnya sebelum seseorang menjadi *lender* dalam sebuah pembiayaan project bisnis maka perlu diperhatikan terkait risiko- risiko yang akan terjadi. Seperti yang telah dijelaskan sebelumnya bahwa ada sekitar 6 (enam) risiko yang memiliki pengaruh besar terhadap stabilitas keuangan syariah, yaitu seperti: 1) Risiko Kredit, 2) Risiko Investasi berbasis ekuitas, 3) Risiko Pasar, 4) Risiko Likuiditas, 5) Risiko Tingkat Bagi Hasil dan 6) Risiko

⁵⁴ Wawancara dengan Kurniawan, *Lender* ALAMI, pada 14 Mei 2023.

Operasional. Walaupun demikian dalam ALAMI Fintek Sharia biasanya hanya 3 (tiga) risiko yang sering terjadi, yaitu: 1) Risiko Keterlambatan, 2) Risiko Gagal Bayar, 3) Risiko Krisis Ekonomi. Semua hal tersebut harus menjadi dasar dalam menganalisis setiap project bisnis yang akan didanai. Agar dikemudian hari tidak ditemukan permasalahan-permasalahan yang tidak diinginkan.

2. Penerapan Mitigasi Risiko

Menurut penjelasan dari salah satu pegawai Alami, beliau menjelaskan bahwa sebenarnya keterlambatan atau gagal bayar yang terjadi dalam *fintech* P2P Lending bukanlah termasuk jenis transaksi *gharar*. Melainkan sudah menjadi risiko yang sudah sepatutnya ditanggung oleh pendana. Langkah preventif yang dilakukan oleh bagian analisis perusahaan ALAMI untuk mengantisipasi terjadinya gagal bayar adalah sebagai berikut:

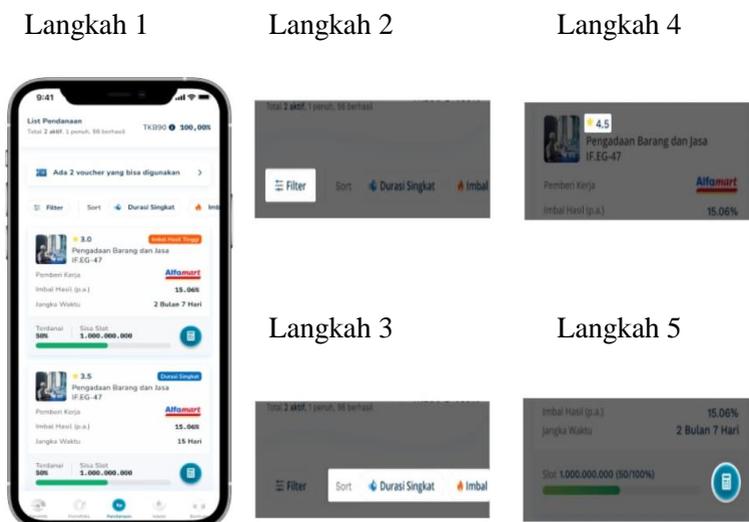
- a) Pengecekan kebenaran dokumen yang sudah dikumpulkan oleh *borrower* sebelum mengajukan pembiayaan.
- b) Penyaringan perusahaan yang telah mengajukan pembiayaan.
- c) Mengklasifikasikan perusahaan menurut tingkat risikonya.
- d) Pemberitahuan secara berkala terhadap *lender* terkait pembiayaan yang sedang di danai.
- e) Melakukan pengecekan ke perusahaan penerima pembiayaan jika terjadi keterlambatan.
- f) Memberikan update terbaru kepada pemberi dana melalui e-mail dan aplikasi terkait perkembangan penagihan, jika mana terdapat keterlambatan.⁵⁵

Bentuk mitigasi risiko lain yang sudah diterapkan kepada pengguna ALAMI yaitu sebelum melakukan

⁵⁵ Wawancara dengan Muhammad Rasyid Ridha pegawai PT. ALAMI Fintech Sharia, 26 Mei 2023

pendanaan maka akan diminta untuk membuat akun terlebih dahulu. Setelah itu ketika sudah masuk ke dalam aplikasi ALAMI maka akan dipandu untuk ke tahap selanjutnya bagi pengguna baru ALAMI. Seperti dengan cara membuat RDF (Rekening Dana Funder), cara untuk Top Up RDF (Rekening Dana Funder), memilih proyek pendanaan, cara untuk mendanai, cara untuk mengecek aktivitas pendanaan, hingga cara melihat portofolio pendanaan. Dari semua tahap tersebut yang paling krusial untuk diperhatikan yaitu ketika *lenders* memilih proyek pendanaan. Agar terhindar dari risiko yang terjadi di P2P Lending alangkah baiknya menelaah kembali proyeknya, dan berikut langkah- langkahnya:

Gambar 4. 1
Langkah- Langkah Memilih Proyek Pendanaan



(Sumber: Aplikasi ALAMI)

Berikut penjelasan dari langkah- langkah di atas:

- 1) Pada laman bagian pendanaan, *lender* bisa mulai melihat pendanaan yang sedang aktif. Lalu dapat dipilih sesuai preferensi masing- masing pendana. Bisa tergantung dari imbal hasil/ *ujrah*, tenor/ jangka waktu, industri, penilaian penerima pendanaan dan pemberi kerja.
- 2) *Filter*, bisa memilih atau menyaring pendanaan yang ingin dipilih berdasarkan rating ataupun imbal hasil.
- 3) *Sort*, bisa menyortir pendanaan. Semua itu dapat diurutkan sesuai dengan yang diinginkan, entah berdasarkan tenor ataupun *ujrah*.
- 4) *Rating*, berikut adalah penilaian dan analisa risiko dari ALAMI. Semakin tinggi rating yang diberikan, maka akan semakin rendah risiko yang dimiliki.
- 5) *Kalkulator*, dalam bagian ini akan disediakan simulasi kalkulator sehingga pendana/ *lender* dapat menggunakannya untuk menghitung imbal hasil dari pendanaan yang telah selesai nantinya. Sehingga dapat dijadikan perkiraan.

Dalam pendanaan di ALAMI Fintek Sharia, apabila ingin memilih pendanaan, nantinya akan dicantumkan semua terkait portofolio perusahaan yang sedang mengajukan pembiayaan. Semua ini ditandai dengan adanya kode disetiap project bisnis. Tak hanya itu dalam setiap portofolio akan diperlihatkan beberapa informasi penting, seperti risiko/ rating perusahaan, jatuh tempo, estimasi imbal hasil, jumlah pembiayaan, akad pembiayaan yang akan digunakan, skema pembiayaan, skema pengembalian, dan tujuan penggunaan dana. Berikut ilustrasi terkait portofolio suatu project bisnis:

Gambar 4. 2
Portofolio Perusahaan



(Sumber: Aplikasi ALAMI)

Berdasarkan gambar di atas maka pengguna ALAMI nantinya dapat memperhitungkan dan menganalisis segala risiko yang kemungkinan terjadi dalam project bisnis yang sudah dipilih. Disetiap project bisnis yang dipilih, akan memiliki kode yang berbeda- beda yaitu seperti berikut:

- 1) *Kode-IF*, merupakan kode Invoice Financing yang merupakan suatu usaha pembiayaan dalam bentuk pembelian atau pengalihan serta pengurusan piutang ataupun tagihan jangka pendek suatu perusahaan dan transaksi perdagangan dalam atau luar negeri.
- 2) *Kode-EF*, merupakan kode Ecosystem Financing adalah pembiayaan yang diberikan kepada mitra yang berada dalam ekosistem dari mitra ALAMI. Seperti mitra dari ekosistem e-Fishery.
- 3) *Kode EWA*, merupakan Early Wages Access adalah pembiayaan yang diberikan kepada karyawan dari perusahaan yang menjadi mitra dari ALAMI. Tanggal

jatuh tempo final sesuai tanggal karyawan menerima upah/gaji dari perusahaan.

- 4) *Kode AP*, merupakan Account Payable Financing adalah suatu usaha pembiayaan berdasarkan invoice financing yang diterbitkan oleh supplier kepada mitra.
- 5) *Kode PO*, merupakan Purchase Order Financing adalah suatu usaha pembiayaan yang diberikan kepada pelaku usaha untuk melakukan pembelian/ pengadaan barang yang dipesan/ diperintahkan pihak ketiga.

Pemberdayaan bisnis syariah dari tahun ke tahun yang mengalami peningkatan menghasilkan kepada meningkatnya pengguna layanan ekonomi syariah. Kinerja ALAMI Fintech Sharia setiap tahunnya meningkat, hal ini dibuktikan dengan meningkatnya jumlah pemberi pembiayaan dan dana yang telah disalurkan. Jika diatas telah dijelaskan terkait cara untuk menganalisis risiko, maka dalam kolom ini akan ditunjukkan eksistensi PT. ALAMI Fintech Sharia dalam lingkungan *fintech* P2P Lending syariah:

Tabel 4. 1
Kinerja ALAMI Sebagai Marketplace

Aspek	Nilai
UMKM yang diberdayakan	Lebih dari 13.500 UMKM
Dana yang tersalurkan	Proyek UMKM total lebih dari Rp 4,8T
TKB90	96,78%
TKB Total	99,56%

(Sumber: Aplikasi ALAMI)

Dari tabel diatas dapat dilihat dengan jelas bahwa ALAMI Fintech Sharia sudah berhasil dalam menjalankan usahanya. Yaitu sebagai perusahaan atau *marketplace* yang menjadi perantara antara pemilik dana dengan para pengusaha UMKM. Karena sudah terbukti dengan banyaknya dana yang sudah disalurkan yaitu sekitar 4.8 Triliun dengan jumlah para UMKM yang sudah diberdayakan sekitar 13.500 UMKM. Selain itu jika diperhatikan dari performa pembiayaannya ALAMI sejak awal berdirinya hingga saat ini telah memperhatikan nilai NPL (Non Performing Loan) sebesar 0%. Semua itu terbukti dengan nilai TKB90 99,56%, semua dihasilkan karena para UMKM masih beritikad baik untuk melakukan pembayaran dengan tepat waktu.

B. Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Terkait Kesesuaian Mitigasi Risiko Gagal Bayar Pada Layanan P2P Lending Syariah ALAMI Fintech Sharia

Pengaturan terkait P2P lending sudah tercatat di dalam Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Republik Indonesia Nomor 77/ POJK.01/2016 tentang Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi. Meskipun pada saat itu peraturan yang mengatur tentang mitigasi risiko secara spesifik belum ada, akan tetapi mitigasi risiko yang tertera dalam aturan sudah seharusnya diterapkan oleh penyelenggara *fintech* P2P Lending. Sebagai aturan penunjang maka Bank Indonesia turut mengeluarkan peraturan yang berkaitan dengan teknologi finansial yaitu Peraturan Bank Indonesia Nomor 19/12/PBI/2017 Tentang Penyelenggaraan Teknologi Finansial. Seiring berkembangnya sektor teknologi *financial* berakibat pada tumbuhnya sektor pinjaman online yang ilegal. Hal ini mendorong pemerintah untuk mengeluarkan peraturan baru yang dapat menjaga masyarakat dari berbagai pinjaman ilegal. Tak hanya itu, aturan tersebut juga bertujuan untuk

mengedepankan hak- hak masyarakat terutama pada hal keterlambatan atau gagal bayar pada pinjaman online.

Seiring berjalannya waktu teknologi finansial atau yang sering disebut dengan *fintech* mulai menyebar di seluruh antero Indonesia. Sehingga Majelis Ulama Indonesia (MUI) mulai memperhatikan akan pentingnya pembahasan *fintech* P2P Lending dalam pandangan Islam. Oleh karena itu Majelis Ulama Indonesia pada tanggal 22 Februari 2018 mengeluarkan Fatwa DSN-MUI No: 117/DSN-MUI/II/2018 Tentang Layanan Pembiayaan Berbasis Teknologi Informasi Berdasarkan Prinsip Syariah. Pengaturan ini sejalan dengan kaidah fiqih yang berbunyi:

تغير الأحكام بتغير الزمان والمكان

“Hukum berubah sesuai dengan perubahan zaman dan tempat.”

Setelah itu, semenjak tanggal 29 Juni 2022, peraturan baru mulai diterapkan untuk keberlangsungan *fintech* P2P Lending yaitu Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Republik Indonesia No.10/POJK.05/2022 Tentang Layanan Pendanaan Bersama Berbasis Teknologi Informasi. Saat sejak itu, peraturan *fintech* P2P Lending yang sebelumnya yaitu POJK Nomor 77/ POJK.01/2016 tentang Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi telah resmi dicabut. Peraturan tersebut membahas lebih rinci dan komprehensif terkait mekanisme dan sistem pelayanan *fintech* P2P Lending.

Pembahasan terkait *fintech* P2P Lending syariah sebenarnya sudah sangat jelas seperti yang dijelaskan dalam Fatwa DSN-MUI No: 117/DSN-MUI/II/2018 tentang LPBTI. Akan tetapi sangatlah mungkin jika ditemukan beberapa kejadian yang hukumnya belum dijelaskan dalam fatwa tersebut. Sehingga tidak banyak masyarakat yang salah dalam

penafsiran hukum tersebut. Dalam fatwa tersebut dijelaskan bahwa subyek hukum yang termasuk dalam kegiatan layanan pembiayaan berbasis teknologi informasi, adalah: 1) Penyelenggara, 2) Penerima Pembiayaan dan 3) Pemberi pembiayaan. Dewan Pengawas Syariah yang dimiliki oleh Alami terdapat 2 (dua) orang yaitu bapak Drs.Sirril Wafa, MA dan Abdul Mughni, M.H.I dan ini sudah sesuai dengan POJK No. 10/POJK.05/2022 Tentang Layanan Pendanaan Bersama Berbasis Teknologi Informasi Pasal 57 yang mewajibkan setiap P2P Lending syariah setidaknya memiliki 1 anggota DPS (Dewan Pengawas Syariah) yang merupakan rekomendasi dari DSN (Dewan Syariah Nasional). DPS nantinya akan bertugas untuk memberikan pengawasan dan nasihat kepada Direksi terkait kegiatan penyelenggaraan yang sesuai dengan prinsip syariah.

Sedangkan untuk keterangan yang berkaitan dengan keterlambatan atau gagal bayar dalam pandangan Islam tidak terjelaskan secara rinci. Keterlambatan atau gagal bayar yang saat ini sedang marak terjadi di dalam dunia *fintech* P2P Lending syariah harus menjadi pandangan para pakar hukum untuk mengatur perancangan undang- undang atau fatwa terbaru terkait gagal bayar. Jika dari pandangan masyarakat keterlambatan ataupun gagal bayar yang terjadi berhari- hari termasuk dalam kategori adanya *gharar* (ketidakjelasan). Karena dana *lender* tidak jelas kapan akan dikembalikan. Seperti penuturan salah satu informan mengatakan "*Iya, tidak diberi kejelasan mengenai estimasi pengembalian selanjutnya setelah tanggal jatuh tempo berakhir, dan tidak dijelaskan secara action plan secara detail tentang apa yang akan dilakukan oleh fintech untuk mengusahakan pengembalian dana kepada pemberi dana.*" Ujar beliau.⁵⁶

Sedangkan jika menurut penjelasan dari salah satu pegawai Alami, beliau menjelaskan bahwa sebenarnya

⁵⁶ Wawancara dengan Kurniawan, *Lender ALAMI*, pada 14 Mei 2023.

keterlambatan atau gagal bayar yang terjadi dalam *fintech* P2P Lending bukanlah termasuk jenis transaksi *gharar*. Melainkan sudah menjadi risiko yang sudah sepatutnya ditanggung oleh pemberi dana. Langkah preventif yang dilakukan oleh bagian analisis perusahaan Alami untuk mengantisipasi terjadinya gagal bayar adalah sebagai berikut:

- a) Pengecekan kebenaran dokumen yang sudah dikumpulkan oleh *borrower* sebelum mengajukan pembiayaan.
- b) Penyaringan perusahaan yang telah mengajukan pembiayaan.
- c) Mengklasifikasikan perusahaan menurut tingkat risikonya.
- d) Pemberitahuan secara berkala terhadap *lender* terkait pembiayaan yang sedang di danai.
- e) Melakukan pengecekan ke perusahaan penerima pembiayaan jika terjadi keterlambatan.
- f) Memberikan update terbaru kepada pemberi dana melalui e-mail dan aplikasi terkait perkembangan penagihan, jika mana terdapat keterlambatan.⁵⁷

Meskipun banyak argumentasi yang menyatakan bahwa keterlambatan ataupun gagal bayar merupakan hal yang merugikan salah satu pihak. Akan tetapi apa yang telah diupayakan oleh perusahaan sudah sesuai dengan ketentuan yang tertulis dalam peraturan OJK yang menjadi pedoman sistem operasional setiap perusahaan *fintech* P2P Lending. Dalam POJK No.10/05/2022 dalam Bagian Kelima Manajemen risiko oleh Penyelenggara pasal 35 disebutkan bahwa:

- 1) Penyelenggara wajib menerapkan manajemen risiko secara efektif

⁵⁷ Wawancara dengan Muhammad Rasyid Ridha pegawai PT. ALAMI Fintech Sharia, 26 Mei 2023

- 2) Penerapan manajemen risiko sebagaimana dimaksud pada ayat (1) paling sedikit mencakup:
 - a. Pengawasan aktif direksi, dewan komisaris, dan DPS;
 - b. Kecukupan kebijakan dan prosedur manajemen risiko serta penerapan limit risiko;
 - c. Kecukupan proses identifikasi, pengukuran, pengendalian, dan pemantauan risiko, serta sistem informasi dan manajemen risiko; dan
 - d. Sistem pengendalian internal yang menyeluruh
- 3) Penyelenggara wajib memfasilitasi mitigasi risiko bagi pengguna.
- 4) Kegiatan memfasilitasi mitigasi risiko bagi Pengguna sebagaimana dimaksud pada ayat (3), paling sedikit:
 - a. Melakukan analisis risiko pendanaan yang diajukan oleh Penerima Dana;
 - b. Melakukan verifikasi identitas pengguna dan keaslian dokumen;
 - c. Melakukan penagihan atas Pendanaan yang dilakukan secara optimal;
 - d. Memfasilitasi pengalihan risiko Pendanaan; dan
 - e. Memfasilitasi pengalihan risiko atas objek jaminan, jika ada objek jaminan.
- 5) Penyelenggara wajib memerhatikan kesesuaian antara kebutuhan dan kemampuan Penerima Dana.
- 6) Ketentuan lebih lanjut mengenai manajemen risiko oleh Penyelenggara ditetapkan oleh Otoritas Jasa Keuangan.⁵⁸

Sedangkan apabila keterkaitannya *fintech* P2P Lending syariah dengan adanya indikasi *gharar*. Maka hal

⁵⁸ Peraturan Otoritas Jasa Keuangan No.10/POJK.05/2022 Tentang Layanan Pendanaan Bersama Berbasis Teknologi Informasi, hlm.33- 34.

tersebut dapat dikatakan sudah bertentangan dengan syariat Islam, akan tetapi perlu ditelaah lebih lanjut terkait *gharar*. Menurut pendapat madzhab Syafi'i, *gharar* merupakan sesuatu ataupun akibat yang tidak diharapkan dan suatu akibatnya tersembunyi dari pandangan. Sedangkan menurut Imam al-Qarafi menyebutkan bahwa *gharar* merupakan sebuah akad yang tidak diketahui secara jelas apakah efek adanya akad tersebut akan terlaksana ataupun tidak. Jika mana dirincikan menurut bentuknya *gharar* dibagi menjadi 3 (tiga) bagian, yaitu:

- 1) Jual beli barang yang belum ada (*ma'dum*)
- 2) Jual beli barang yang tidak jelas (*Majhul*)
 - a. Menjual sesuatu yang belum berada di bawah penguasaan penjual.
 - b. Tidak adanya kepastian tentang waktu penyerahan objek akad.
 - c. Tidak adanya kepastian tentang waktu penyerahan objek akad.
 - d. Tidak adanya kepastian objek akad.
 - e. Kondisi objek akad tidak dapat dijamin kesesuaiannya dengan yang ditentukan dalam transaksi.
- 3) Jual beli barang yang tidak mampu diserahterimakan.
 - a. Tidak adanya kepastian tentang jenis pembayaran atau jenis benda yang dijual.
 - b. Tidak adanya kepastian tentang jumlah harga yang harus dibayar.
 - c. Tidak adanya ketegasan bentuk transaksi.
 - d. Adanya keterpaksaan.

Jika dicermati kembali, dengan menelaah teori pada bab 2 maka sebenarnya keterlambatan ataupun gagal bayar masuk dalam kategori *gharar* dalam objek transaksi yaitu ketidakjelasan dalam waktu. Karena dalam kondisi ini keterlambatan yang menyebabkan gagal bayar terletak pada sang pemberi dana tidak tahu pasti kapan dananya akan

dikembalikan. Tidak juga dijelaskan terkait estimasi pengembalian selanjutnya setelah tanggal jatuh tempo berakhir. Sehingga pemberi dana menganggap hal ini sangat merugikan. Sehingga masyarakat menganggapnya ini adalah transaksi *gharar*.

Akan tetapi setelah melakukan beberapa pengambilan data yang dilakukan di lapangan. Penulis mendapatkan bahwa sebenarnya ulama fikih sudah menjelaskan bahwa apabila sebuah transaksi tersebut dilakukan secara adanya pertanggungjawaban waktu dan waktu pembayarannya jelas, maka transaksi tersebut dapat dilaksanakan. Beda halnya dengan transaksi yang tidak adanya kejelasan dalam waktu pembayarannya. Sehingga mengakibatkan pada kerugian salah satu pihak. Dalam kasus PT. ALAMI Fintek sharia ini walaupun tidak ada estimasi jelas kapan akan dibayarkan perusahaan telah berkomitmen untuk melunasi semua pinjaman walaupun dengan waktu yang lama.

Terlepas dari kemungkinan risiko yang terjadi, pada dasarnya perusahaan sudah memberikan pernyataan di setiap perjanjian pembiayaan dengan *disclaimer* yang berbunyi “Risiko pembiayaan atau gagal bayar sepenuhnya tanggung jawab oleh Pendana. Tidak ada lembaga atau otoritas negara yang bertanggung jawab atas risiko gagal bayar ini”. Selain itu pada dasarnya perusahaan sudah bekerja sama dengan pihak ketiga untuk pengadaan asuransi jika mana ada gagal bayar akan tetapi memang tidak semua pembiayaan. Ada kriteria khusus yang dimiliki perusahaan untuk dapat memberikan asuransi tersebut. Salah satunya dengan keterlambatan atau gagal bayar yang terjadi karena faktor lingkungan atau bencana alam yang tidak terduga bukan karena *human error*. Jika keterlambatan disebabkan oleh *human error* maka akan dilakukan penagihan terlebih dahulu

dan jika sudah berkali- kali tetap tidak bisa maka asuransi dapat diklaim.⁵⁹

Beberapa tanggapan yang masuk terkait hal gagal bayar, yaitu kewajiban perusahaan terhadap pemberi dana dapat dipastikan akan dibayarkan. Meskipun memang hingga lewat sehari- hari. Akan tetapi perusahaan akan selalu mengupayakan untuk melakukan penagihan kepada penerima dana untuk pengembalian pokok pinjaman. Sehingga tidak ada pihak yang merasa rugi dan dirugikan.

⁵⁹ Wawancara dengan Muhammad Rasyid Ridha pegawai PT. ALAMI Fintech Sharia, 26 Mei 2023

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan pada peneletian yang telah dilakukan oleh penulis, jika dianalisis kembali maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Dalam hal keterlambatan ataupun risiko gagal bayar sudah sesuai dengan fatwa DSN MUI No 117/DSN-MUI/II/2018 tentang layanan pembiayaan berbasis teknologi informasi berdasarkan prinsip syariah. Sedangkan untuk mekanisme mitigasi risiko oleh PT ALAMI Fintech Sharia juga sudah sesuai dengan POJK No.10/05/2022 dalam Bagian Kelima Manajemen risiko oleh Penyelenggara pada pasal 35.
2. Jika dilihat dari sudut pandang hukum ekonomi syariah segala mekanisme yang dilakukan perusahaan dengan ulasan pengguna ALAMI sebenarnya tidak ada unsur *gharar* dalam pembiayaan tersebut, jika mana terjadi keterlambatan atau gagal bayar. Hanya saja ada kesalahpahaman antara pihak penyelenggara dan pemberi dana dalam memahami mekanisme yang sebenarnya.

B. Saran

Fintech P2P Lending syariah merupakan hal yang masih baru dan belum banyak dikenal masyarakat maka banyak hal yang harus dipahami ketika ingin berinvestasi menggunakan sistem *fintech* P2P Lending syariah. Saran terhadap penyelenggara adalah sebagai berikut:

1. Membuat pernyataan terkait syarat, jaminan, dan kewajiban pemberi dana lebih rinci dan jelas.
2. Melakukan update pembiayaan secara berkala kepada pemberi dana agar tidak terjadi kesalahpahaman.

3. Memberikan sanksi kepada penerima dana apabila keterlambatan atau gagal bayar tersebut melebihi waktu maksimal yang sudah ditentukan.
4. Sebagai platform penyelenggara *fintech* P2P Lending syariah, maka ALAMI Fintech Sharia harus selalu meningkatkan literasi keuangan di seluruh social media. Agar setiap penggunanya lebih memahami tentang *fintech* syariah.

Saran kepada pemberi pemberi dana dan penerima dana dalam *fintech* P2P Lending syariah khususnya ALAMI Fintech Sharia:

1. Pemberi dana sebagai pihak yang akan memberikan dananya untuk pembiayaan. Harus lebih teliti lagi dalam membaca perjanjian antara kedua belah pihak. Seperti membaca mengenai ketentuan terkait mekanisme, akad dan juga risiko yang nantinya akan terjadi.
2. Bagi penerima dana harap mempersiapkan dana talangan atau barang jaminan yang dapat digunakan untuk pencairan bila mana nantinya mengalami keterlambatan atau gagal bayar yang disebabkan oleh hal- hal tertentu.

DAFTAR PUSTAKA

- ALAMI. "Impact Report 2021 Grow Sustainably," 2021. <https://storage.googleapis.com/ALAMI-wp-storage/2022/11/88ac4caf> ALAMI-impact-report-2021.pdf.
- Al- Suwailem, Sami. *Towards an Objective Measure of Gharar in Exchange*, Islamic Economic Studies Vol.7 No. 1 & 2. October 1999 & April 2000. Riyadh: Research Center Al-Rajhi Banking & Investment Corp.
- Al- Sarkashi, Syamsudin. T.T. *Kitab Al- Mabsut, Juz VI*. Beirut, Libanon: Dar Al- Kutub Al- Ilmiah
- American Oxford Dictionary and Thesaurus*. Heatherton, Victoria: Australia, 2009.
- Ayuningtyas, Berlian Ramadhany, Wardah Yuspin, Indah Maulani, and Septarina Budiwati. "Analisis Risiko Gagal Bayar Oleh Peminjam Pada Fintech Syariah." *Jurnal Hukum Ekonomi Islam* 4, no. 1 (2020): 86–93.
- AP, Sofyan. "Tinjauan Hukum Islam Tentang Jual Beli Via Telepon Dan Internet." *Al-Mizan* 3, no. (1) (2007): 1.
- Az- Zuhaili, Wahbah. 1989. *Al- Fiqh al- Islamy wa Adilatuhu*, Juz V. Beirut: Dar al-Fikr
- Fathoni, Abdus Salim. "Kewenangan Otoritas Jasa Keuangan Terkait Pengawasan Startup Crowdfunding Berbasis Donasi Menggunakan Sistem Regulatory Sandbox,." *Kumpulan Jurnal Mahasiswa Fakultas Hukum*, 2019.
- Fatwa Dewan Syariah Nasional- Majelis Ulama Indonesia Nomor 117/DSN MUI/II/2018, tentang Layanan Pembiayaan Berbasis Teknologi Informasi Berdasarkan Prinsip Syariah
- Firdaus, Rahmat. *Manajemen Perkreditan Bank Umum*. Bandung: Alfabet, 2011.
- Gallagher, See Russell B. 1956. "Risk Management: A New Phase of Cost Control". *Harvard Business Review*.

- Marzuki. Mahmud, Peter. *Penelitian Hukum*. cetakan ke-11. Jakarta: Kencana, 2011
- Muhammad, Rifqi. “Analisis Risiko Pembiayaan Dan Resolusi Syariah Pada Peer to Peer Lending.” *Equilibrium: Jurnal Ekonomi Islam* 8 (1), no. Ekonomi Islam (2020): 63–88.
- Mukhtar, Damanhuri Fajril, and Yuliasuti Rahayu. “Analisis Pendanaan Modal Umkm Melalui FinFajril Mukhtar, D., & Rahayu, Y. (2018). Analisis Pendanaan Modal Umkm Melalui Financial Technology Peer To Peer Lending (P2P).Ancial Technology Peer To Peer Lending (P2P).” *Jurnal Ilmu Dan Riset Akuntansi* 8, no. 5 (2019).
- Nur, Saadah. “Perencanaan Keuangan Islam Sederhana Dalam Bisnis E- Commerce Pada Pengguna Online Shop.” *Economia: Jurnal Ekonomi Islam* 9 (1), no. Ekonomi Islam (2018): 110.
- OJK. “Laporan OJK,” n.d. <https://www.ojk.go.id/id/kanal/iknb/financial-technology/Pages/Penyelenggara-Fintech-Lending-Berizin-di-OJK-per-9-Maret-2023.aspx>.
- Peraturan Otoritas Jasa Keuangan No.10/POJK.05/2022 Tentang Layanan Pendanaan Bersama Berbasis Teknologi Informasi
- Peraturan Presiden Republik Indonesia Nomor 82 Tahun 2016 tentang Strategi Nasional Keuangan Inklusif
- Qadir, Hasan Imron AM, dll. 2007. *Terjemahan Nailul Authar Himpunan hadis- hadis hukum*. Surabaya: Bina Ilmu
- Rahadiyan, Inda, and Nikmah Mentari. “Keterbukaan Informasi Sebagai Mitigasi Risiko Peer To Peer Lending (Perbandingan Antara Indonesia Dan Amerika Serikat).” *Jurnal Hukum Ius Quia Iustum* 28, no. 2 (2021): 325–47. <https://doi.org/10.20885/iustum.vol28.iss2.art5>.
- Rahayu Yuliasuti, Fajril Damanhuri. “Analisis Pendanaan Modal UMKM Melalui Financial Technology Peer To Peer Lending (P2P).” *Jurnal Ilmu dan Riset Akuntansi Vol.8, No.5*, (2019)

- Rahmalia, Melita. "ALAMI Resmi Berizin Dan Diawasi Oleh Otoritas Jasa Keuangan." *ALAMI*, n.d. <https://alamisharia.co.id/blogs/tentang-ALAMI/ALAMI-resmi-berizin-dan-diawasi-oleh-ojk/>.
- Report, Global Fintech. "Blurred Lines: How Fintech Is Shaping Financial Services," 2016.
- Sabiq, Sayyid. *Fiqh al- Sunnah Jilid III*. Kairo: Dar al- Fath li ILam al-Arabi. 1990
- Saputra, Adi Setiadi. "Peer To Peer Lending Di Indonesia Dan Beberapa Permasalahannya." *Veritas et Justitia* Vol.5, No. 1 (2019): 238–61. Diakses 28 Januari 2023. doi: <https://doi.org/10.25123/vej.3057>.
- Subekti, R dan Tjitrosudibio, R. *Kitab Undang- Undang Hukum Perdata*, 2001.
- Sugiyono, D. (2013). Metode penelitian pendidikan pendekatan kuantitatif, kualitatif dan R&D.
- Suteki, G. T., & Taufani, G. (2018). Metodologi penelitian hukum (filsafat, teori dan praktik). *Depok, Rajawali Pres*.
- Suwiknyo, Dwi. (2009). *Kamus Lengkap Ekonomi Islam*. Yogyakarta: Total Media
- Syahatah, Husain Siddiq Muhamad, dll. T.T. *Transaksi dan Etika Bisnis Islam*.
- Syaodih Sukmadinata, N. (2010). Metode Penelitian Pendidikan, Bandung: PT. *Remaja Rosda Karya Offset*.
- Vaughan, Emmet J dan Vaughan, Therese. 2008. "*Fundamentals of Risk and Insurance*". United States of America: Apara Corp.
- Widyaningsih. Nurul. "Analisis Mitigasi Resiko *Financial Technology Peer To Peer Lending* Dalam Penyaluran Kredit Terhadap UMKM Di Indonesia (Studi Kasus Pada PT. Amarta Mikro Fintek)". Malang: 2018.
- Yuliandri. Talia. "Tinjauan Fatwa DSN- MUI Nomor 67/ DSN-MUI/III/2008 Terhadap Sistem *Peer To Peer Lending* Pada Financial Technology (FINTECH) (Studi Kasus di PT. Investree Radika Jaya Cabang Semarang)". Skripsi. (Semarang: Universitas Islam Negeri Walisongo, 2019).

- Yusuf. Muhammad. "Perlindungan Hukum Terhadap Debitur Pada Layanan Pinjaman Uang Berbasis Financial Technology". Skripsi. (Jakarta: UIN Syarif Hidayatullah, 2019)
- Zulaekhah, Siti. "Model Mitigasi Risiko Pada Lembaga Penjamin Kredit Di Indonesia." *MIMBAR HUKUM* 30 (2) (2018): 291–303.
- Zulkarnaen Purnamaputra, Muhammad. "'Indikasi Moral Hazard Dan Strategi Mitigasi Risiko Dalam Pembiayaan Mudharabah Pada Perbankan Syariah Indonesia "." *Al-Muhasib II*, no. (1) *Journal of Islamic Accounting and Finance* (2022): (1) 119-151.

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1

A. Surat Izin Riset



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG
FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM
Jalan Prof. Dr. H. Hamka Semarang 50185
Telepon (024)7601291, Faksimili (024)7624691, Website : <http://fsh.walisongo.ac.id>.

Nomor : B-3181/Uh.10.1/K/PP.00.09/05/2023
Lampiran : 1 (satu) Bendel Proposal
Hal : Permohonan Izin Riset

Kepada Yth. :
Pimpinan PT.ALAMI Fintech Sharia
di tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Diberitahukan dengan hormat, bahwa dalam rangka pelaksanaan Tri Dharma Perguruan Tinggi, mahasiswa kami :

N a m a : **Amalia Lathifah Utami**
N I M : 1902036111
Tempat, Tanggal Lahir : Kab.Wonogiri,11 Oktober 1999
Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah (HES)
Semester : VIII (Delapan)

sangat membutuhkan data guna penulisan skripsi yang berjudul :

"Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Risiko Gagal Bayar Peer To Peer Lending Syariah (Studi Kasus PT. ALAMI Fintech Sharia)"

Dosen Pembimbing I : Drs.H.Maksun,M.Ag.
Dosen Pembimbing II : Lira Zohara,S.E.M.Si

Untuk itu kami mohon agar mahasiswa tersebut diberi izin untuk melaksanakan penelitian, wawancara, dan atau mendapatkan salinan dokumen di wilayah/lembaga/instansi yang Bapak/Ibu pimpin selama 3 (tiga) bulan sejak diizinkan.

Sebagai bahan pertimbangan bersama ini kami lampirkan :

1. Proposal Skripsi
2. Fotocopy Identitas Diri (Kartu Mahasiswa)

Demikian atas kerjasama Bapak/ Ibu, kami sampaikan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Semarang, 8 Mei 2023

an Dekan,
Kabag. Tata Usaha,

Abdul Hakim

Tembusan :
Dekan Fakultas Syariah dan Hukum UIN Walisongo (sebagai laporan)

CONTACT PERSON:
(082328694302) Amalia Lathifah Utami

B. Surat Keterangan Riset dari Perusahaan



SURAT KETERANGAN

No: 034/PAC-SRT/AFS/V/2023

Yang bertanda tangan di bawah ini

Nama : Bembi Triawan Yuniar
Jabatan : Direktur
Divisi : Management
Alamat Instansi : Plaza 89 Kav.X7, Jl. H. R. Rasuna Said No.6, Jakarta 12940
Email : bjuniar@alamisharia.co.id

Menerangkan bahwa

Nama : Amalia Lathifah Utami
NIM : 1902036111
Alamat : Jalan Prof. Dr. H. Hamka Semarang 50185

Universitas/ Prodi : UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG
FAKULTAS SYARI'AH DAN HUKUM
Program Studi Prodi Hukum Ekonomi Syariah (HES)

Telah melakukan wawancara pengambilan data dengan Muhammad Rasyid Ridho (RM Ecosystem Financing) di ALAMI Sharia untuk kepentingan Skripsi pada tanggal 26 Mei 2023.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jakarta, 31 Mei 2023


Bembi Triawan Yuniar
Direktur

PT ALAMI FINTEK SHARIA

Plaza 89, Lt. 12M, Kav. X7, Jln. H.R. Rasuna Said No. 6, Kel. Karet Kuningan, Kec. Setiabudi, Kota Adm. Jakarta Selatan
T: (+62 21) 311-161-91 | WA: (+62) 819-9898-7191

Lampiran 2

A. Pertanyaan Wawancara Karyawan

1. Dengan siapa saya berbicara? Bolehkah saya mengetahui, apa tanggung jawab bapak/ ibu saat bekerja di Alami Fintech Sharia sekarang ini?
2. Sebelum menjadi sebesar seperti sekarang, bagaimana dulu sejarah dari Alami Fintech Sharia yang melatarbelakangi pendirian bisnis ini?
3. Apa yang menjadi keistimewaan Alami Fintech Sharia jika dibandingkan dengan perusahaan P2P Lending syariah lainnya?
4. Apa saja risiko- risiko yang mungkin terjadi dalam pembiayaan di Alami Fintech Sharia?
5. Lalu bagaimana cara memitigasi risiko- risiko tersebut?
6. Apakah risiko gagal bayar menjadi masalah yang krusial dalam pembiayaan P2P Lending syariah di Alami Fintech Sharia? Jika iya dampaknya seperti apa pada perusahaan?
7. Apa saja upaya yang dapat dilakukan *lender* ketika mengalami gagal bayar?
8. Apakah ada asuransi yang disediakan bagi *lender* untuk meng- *cover* kerugian jika benar- benar terjadi gagal bayar? Jika iya, kapankah klaim asuransi tersebut dapat dicairkan?
9. Apakah prosentase TKB (Tingkat Keberhasilan Bayar) 90 berpengaruh pada tingkat gagal bayar yang terjadi pada Alami Fintech Sharia?
10. Bagaimana Alami Fintech Sharia dalam mengelola pembiayaan sehingga menghasilkan prosentase TKB 90 yang stabil?
11. Akhir- akhir ini saya menemukan berbagai macam komentar bahwa gagal bayar yang terjadi di Alami saat ini adalah pinjaman yang sudah jatuh tempo tak kunjung dibayarkan hingga lebih dari 300 hari sehingga tidak ada kepastian kapan akan dibayarkan dan hal tersebut bertentangan dengan syariat Islam apakah hal itu benar

adanya? Dan bagaimana tanggapan dari pihak perusahaan terkait hal tersebut?

12. Bagaimana sikap represif dan preventif perusahaan terhadap risiko gagal bayar yang sedang marak dikeluhkan masyarakat akhir- akhir ini?
 13. Apakah ada upaya penagihan dari perusahaan kepada peminjam dana yang mengalami gagal bayar? dan dalam jangka waktu berapa lama upaya tersebut dilakukan?
 14. Langkah apa saja yang dilakukan oleh Alami Fintech Sharia dalam memberi kepastian kepada *lender* terhadap pembiayaan yang sedang dalam tahap pendanaan?
 15. Apakah menurut bapak/ibu pelayanan Alami Fintech Sharia saat ini sudah memberikan kenyamanan dan kemanana bagi pengguna layanan *peer to peer lending* syariah?
 16. Apakah perbedaan antara TKB90 dengan TKB Total? Dan mengapa yang tertera di aplikasi bukan prosentase dari TKB90 melainkan TKB Total?
- B. Pertanyaan Wawancara *Lender*

1. Sebelumnya saya berbicara dengan siapa? Umur berapa? Pekerjaannya apa dan berdomisili dimana?
2. Apakah boleh saya mencantumkan nama Bapak/ Ibu dalam Karya Tulis Ilmiah saya sebagai bentuk kontribusi Bapak/ Ibu sekalian dalam penelitian saya?
3. Apakah Bapak/ Ibu benar pernah melakukan pembiayaan di platform Alami fintech Sharia? Jika ada membiayai project apa saja? Dan sudah berapa lama ikut membiayai di Alami Fintech Sharia?
4. Selama ikut membiayai apakah pernah mengalami keterlambatan atau bahkan hingga bahkan gagal bayar? Jika ada dalam project bisnis apa dan berapa lama keterlambatan atau gagal bayar tersebut?
5. Apakah selama ini sudah ada info atau pemberitahuan dari pihak Alami kepada Bapak/ Ibu terkait keterlambatan tersebut?

6. Langkah apa saja yang telah dilakukan oleh Alami selama keterlambatan atau gagal bayar itu terjadi?
7. Apakah dalam pembiayaan tersebut ada asuransi yang menjamin bila terjadi gagal bayar? Jika ada apakah sudah meng-cover semua dana pembiayaan yang diberikan?
8. Bagaimana tanggapan Bapak/ Ibu akan isu gagal bayar yang saat ini sedang gempar di dalam dunia *financial technology* khususnya P2P Lending syariah?
9. Apakah menurut Bapak/ Ibu terkait pembiayaan P2P Lending syariah dalam Alami yang mengalami gagal bayar sudah bertentangan dengan ketentuan pembiayaan dalam Islam yaitu adanya hal yang bersifat (Gharar) Ketidakjelasan dalam pengembalian dana *Lender*?
10. Menurut Bapak/ Ibu apa yang seharusnya dilakukan perusahaan untuk tetap menjaga hak- hak *lender* dalam pembiayaan di Alami?
11. Apakah Bapak/ Ibu ada kritik dan saran yang ingin disampaikan untuk menjadi pembenaran pemerintah ataupun perusahaan dalam tata kelola sistem P2P Lending syariah Indonesia?

C. Transkrip Wawancara Lender

Wawancara	:	1
Narasumber/ Status	:	Rin Rin Risnawati (RR)
Penanya	:	Amalia Lathifah (AL)
Perihal	:	Proses terjadinya risiko gagal bayar
Tipe Wawancara	:	Wawancara Semi Terstruktur
Hari/ Tanggal	:	Rabu/ 10 Mei 2023

Waktu	:	14:00 WIB
Lokasi	:	Via DM Instagram
Suasana	:	AL mencoba menghubungi via DM disiang hari sekitar jam 11 WIB dan informan pada pukul 13:00 WIB memberikan balasan dan siap untuk diwawancara melalui via Instagram dengan username @rinrinrisnaw

Inisial		Transkrip
AL	:	<p>Assalamualaikum. Wr.Wb kak perkenalkan saya Amalia Lathifah Utami salah satu mahasiswi UIN Walisongo Semarang yang saat ini sedang melakukan penelitian terkait “Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Risiko Gagal Bayar P2P Lending Syariah (Studi Kasus PT. Alami Fintech Sharia) jikalau mana boleh, apakah Bapak/ Ibu bersedia untuk saya wawancara melalui via DM Instagram ini untuk menjadi informan saya?</p> <p>Karena beberapa waktu lalu saya melihat komentar Bapak/ Ibu di salah satu akun official Alami terkait keterlambatan bayar sehingga hal tersebut terasa sangat cocok dengan materi yang sedang saya teliti.</p> <p>Sebelumnya saya ucapkan Terima Kasih dan mohon maaf jika ada salah kata.</p>
RR	:	Walaikumsalam silahkan kak

AL	:	Baik kak terima kasih Sebelumnya kalau boleh tahu ini saya berbicara dengan kak siapa ya kak? Umurnya berapa dan bekerja sebagai apa? Lalu domisili saat ini dimana?
RR	:	<i>Rin Rin, 25 tahun, Karyawan Swasta, Bekasi</i>
AL	:	Apakah kakak pernah melakukan pembiayaan di Alami Fintech Sharia? Jika ada dalam project bisnis apa? Dan sudah sejak kapan?
RR	:	Sudah dari 2021, konstruksi biasanya, akhir kemarin saja mencoba peternakan
AL	:	Selama ikut membiayai dalam pembiayaan di Alami apakah pernah mengalami keterlambatan? Jika ada dalam project apa dan sudah berapa kali?
RR	:	Selama 2021 tidak ada tapi masuk akhir tahun 2022 ke 2023 mulai banyak project yang delay. Hampir di semua pendanaan. Sudah lebih dari 3 pendanaan saya yang delay
AL	:	Itu semua mengalami keterlambatan bayar atau gagal bayar kak? Dan sudah telat berapa hari dari yang seharusnya?
RR	:	Terlambat bayar 30- 60 hari ka
AL	:	Baik kak, lalu apakah sudah ada langkah represif yang dilakukan oleh Alami selama keterlambatan atau gagal bayar itu terjadi?
RR	:	Seringnya disuruh nunggu dan berdoa sj. Gaada jawaban/ follow up yg pasti

Wawancara	:	2
Narasumber/ Status	:	Mohammad Taufik Hidayat (TH)
Penanya	:	Amalia Lathifah (AL)
Perihal	:	Proses terjadinya risiko gagal bayar
Tipe Wawancara	:	Wawancara Semi Terstruktur
Hari/ Tanggal	:	Kamis/ 11 Mei 2023
Waktu	:	13:50 WIB
Lokasi	:	Via DM Instagram
Suasana	:	AL mencoba menghubungi via DM disiang hari sekitar jam 11:00 WIB dan informan pada pukul 14:00 WIB memberikan balasan dan siap untuk diwawancara melalui via Instagram dengan username @emtehidayat

Inisial		Transkrip
AL	:	Assalamualaikum. Wr.Wb Bapak/Ibu perkenalkan saya Amalia Lathifah Utami salah satu mahasiswi UIN Walisongo Semarang yang saat ini sedang melakukan penelitian terkait “Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Risiko Gagal Bayar P2P Lending Syariah (Studi Kasus PT. Alami Fintech Sharia) jikalau mana boleh, apakah Bapak/ Ibu bersedia untuk

		<p>saya wawancara melalui via DM Instagram ini untuk menjadi informan saya?</p> <p>Karena beberapa waktu lalu saya melihat komentar Bapak/ Ibu di salah satu akun official Alami terkait keterlambatan bayar sehingga hal tersebut terasa sangat cocok dengan materi yang sedang saya teliti.</p> <p>Sebelumnya saya ucapkan Terima Kasih dan mohon maaf jika ada salah kata.</p>
TH	:	Walaikumsalam Ya boleh saya bersedia
AL	:	<p>Baik kak terima kasih banyak sebelumnya</p> <p>Jika boleh tahu saya berbicara dengan siapa? Umurnya berapa dan domisli saat ini dimana?</p>
TH	:	<i>Taufik, 29 tahun, PPNPN sebagai admin keuangan dan domisili di Jakarta</i>
AL	:	Apakah berkenan jika mana nanti nama Bapak/ Ibu saya masukkan ke dalam Karya Tulis Ilmiah saya?
TH	:	Iya
AL	:	Apakah Bapak/ Ibu pernah melakukan pembiayaan di Alami Fintech Sharia? Jika ada ikut membiayai dalam project apa saja dan sudah sejak kapan?
TH	:	Iya mbak saya ikut membiayai dalam project bisnis pertambangan, konstruksi, perusahaan dagang, produk bangunan, penyimpanan dan transportasi dan jasa lainnya.

		Sejak 2021
AL	:	Selama ikut membiayai dalam pembiayaan di Alami apakah pernah mengalami keterlambatan? Jika ada dalam project apa? Dan sudah berapa kali mengalami keterlambatan?
TH	:	Pernah perusahaan dagang, konstruksi, pertambangan, dan jasa lainnya, 6 kali.
AL	:	Apakah selama ini sudah ada info atau pemberitahuan dari pihak Alami kepada bapak terkait alasan keterlambatan tersebut?
TH	:	Iya ada
AL	:	Apakah dalam pembiayaan tersebut Alami menyediakan asuransi untuk mengantisipasi jikamana terjadi gagal bayar?
TH	:	Belum tahu, sepertinya belum ada asuransi
AL	:	Bagaimana pendapat Bapak/ Ibu terkait gagal bayar yang saat ini menjadi banyak perbincangan terutama dalam pembiayaan P2P Lending Syariah di Indonesia saat ini?
TH	:	Itu menjadi risiko paling tinggi yang harus dihadapi investor. Namun tentu sebagai investor kita juga berharap agar Alami dapat memitigasi terhadap risiko gagal bayar ini. Mungkin dengan asuransi dan pemilihan calon penerima pembiayaan dan payor yang ketat dan kredible.
AL	:	Walaupun ini menjadi risiko terbesar yang mungkin dihadapi oleh investor apakah

		menurut Bapak terkait pembiayaan P2P Lending syariah yang mengalami gagal bayar ini sudah bertentangan dengan ketentuan pembiayaan dalam islam yaitu adanya ketidakjelasan (gharar)?
TH	:	Untuk pertanyaan ini mohon maaf saya tidak berani jawab karena keterbatasan pengetahuan, takut yang saya sampaikan salah
AL	:	Oh Baik Bapak, lalu selanjutnya menurut Bapak apa yang seharusnya dilakukan oleh perusahaan untuk tetap menjaga hak- hak <i>Lender</i> dalam keberlangsungan pembiayaan?
TH	:	Pastinya memenuhi segala kewajibannya dan melakukan mitigasi risiko terjadinya gagal bayar. Saya harap ketika perusahaan akan mengajukan pembiayaan, terlebih dahulu perusahaan tersebut memiliki <i>planning/ action</i> lain jika terjadinya kemungkinan gagal bayar, seperti asuransi, tersedianya dana darurat untuk <i>membackup</i> pembiayaan yang terindikasi gagal bayar, dan memiliki aset liquid yang bisa dijadikan jaminan jika terjadinya gagal bayar.
AL	:	Untuk yang terakhir apakah Bapak ada kritik atau saran yang ingin disampaikan untuk menjadi pembenahan bagi pemerintah ataupun perusahaan dalam tata kelola sistem P2P Lending syariah di Indonesia?
TH	:	Saya harap ada aturan yang jelas mengenai jaminan dan sanksi terhadap keterlambatan atau gagal bayar dalam pembiayaan, serta jaminan

		bagi investor/ pemberi pembiayaan jika terjadi keterlambatan atau gagal bayar
AL	:	Baik Bapak terima kasih atas semua jawabannya yang sangat membantu. Jika ada salah kata atau kekurangan yang lainnya mohon dimaafkan. Terima kasih juga atas keluangannya. Saya akhiri, Wassalamualaikum.Wr.Wb

Wawancara	:	3
Narasumber/ Status	:	Kurniawan (K)
Penanya	:	Amalia Lathifah (AL)
Perihal	:	Proses terjadinya risiko gagal bayar
Tipe Wawancara	:	Wawancara Semi Terstruktur
Hari/ Tanggal	:	Ahad/ 14 Mei 2023
Waktu	:	09:00 WIB
Lokasi	:	Via DM Instagram yang dilanjut melalui Via E-Mail
Suasana	:	AL mencoba menghubungi via DM dipagi hari sekitar jam 09:00 WIB dan informan pada pukul 10:00 WIB memberikan balasan dan siap untuk diwawancara melalui via Instagram dengan username @kurniawan.pr lalu berlanjut Via E-mail

Inisial		Transkrip
AL	:	<p>Assalamualaikum. Wr.Wb Bapak/Ibu perkenalkan saya Amalia Lathifah Utami salah satu mahasiswa UIN Walisongo Semarang yang saat ini sedang melakukan penelitian terkait “Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Risiko Gagal Bayar P2P Lending Syariah (Studi Kasus PT. Alami Fintech Sharia) jikalau mana boleh, apakah Bapak/Ibu bersedia untuk saya wawancara melalui via DM Instagram ini untuk menjadi informan saya?</p> <p>Karena beberapa waktu lalu saya melihat komentar Bapak/ Ibu di salah satu akun official Alami terkait keterlambatan bayar sehingga hal tersebut terasa sangat cocok dengan materi yang sedang saya teliti.</p> <p>Sebelumnya saya ucapkan Terima Kasih dan mohon maaf jika ada salah kata.</p>
K	:	<p>Walaikumsalam. Wr.Wb</p> <p>Oh Boleh”, Atau daftar pertanyaannya bisa dikirim via e-mail saja ya</p>
AL	:	<p>Terma kasih banyak kak, oh boleh kak nanti saya kirimkan via email.</p> <p>Boleh minta alamat e-mail nya kak</p>
K	:	<p>Kurniawan.pramana@gmail.com</p>
AL	:	<p>Sipa kak nanti saya kirimkan, sebelumnya terima kasih banyak dan mohon maaf mengganggu waktunya.</p>

		Via E-Mail Sebelumnya saya berbicara dengan siapa? Umur berapa? Pekerjaannya apa dan berdomisili dimana?
K	:	<i>Kurniawan Pramana 32 Tahun, Karyawan, Jakarta</i>
AL	:	Apakah boleh saya mencantumkan nama Bapak/ Ibu dalam Karya Tulis Ilmiah saya sebagai bentuk kontribusi Bapak/ Ibu sekalian dalam penelitian saya?
K	:	Boleh
AL	:	Apakah Bapak/ Ibu benar pernah melakukan pembiayaan di platform Alami Fintech Sharia? Jika ada membiayai project apa saja? Dan sudah berapa lama ikut membiayai di Alami Fintech Sharia?
K	:	Iya, beberapa project yang pernah saya biayai dari bulan Juli 2021 – April 2023 seperti <ol style="list-style-type: none"> 1. AP.POFN- 3 2. AP.IBK-3 3. AP.PPTE-1 4. FO.FAMA-2 5. AP.II-304, AP.II-291 6. AP.LHL-89 7. IF.KJMML-92, IF.KJMML-91, IF.KJMML-77, IF.KJMML-81 8. IF.KIS-48 9. EF-MTN-11056 10. PO.TTI-16 11. PO.MMR-40 12. PO.GSM-218 13. AP.KAI-81

		14. IF.THI-114 15. Dan yang lain sebagainya
AL	:	Selama ikut membiayai apakah pernah mengalami keterlambatan atau bahkan hingga gagal bayar? Jika ada dalam project bisnis apa dan berapa lama keterlambatan atau gagal bayar tersebut?
K	:	<p>Keterlamabatan terjadi beberapa kali. Project bisnis yang terlambat antara lain:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. PO.FAMA-2 (18 hari) Perusahaan lainnya 2. AP.II-304 (21 hari) Perusahaan dagang dan distributor 3. IF.KIS-48 (11 hari) Perusahaan Konstruksi dan Teknik 4. IF-MEAP-12 (203 hari) Perusahaan Transportasi darat 5. AP-MEST-88 (36 hari) Perusahaan Kemasan dari Kertas 6. PO.MIK-10 (155 hari) Perusahaan Konstruksi dan Teknik 7. IF.ML-26 (42 hari) Perusahaan dagang dan distributor 8. IF.PG-12 (15 hari) Perusahaan dagang dan distributor <p>Saat ini ada pembiayaan yang belum dikembalikan 100% sejak 21 November 2022 (IF.DPJ-15), dan ada pembiayaan yang berdasarkan sidang KPKU akan dilunasi sampai 31 Desember 2027 dari target awal bulan September 2022 (AP.MEST-92, AP.MEST-93, AP.MEST-90)</p>
AL	:	Langkah apa saja yang telah dilakukan oleh Alami selama keterlambatan atau gagal bayar itu terjadi?

K	:	<p>Beberapa hal yang Alami lakukan, jika dilihat dari update historis keterlambatan antara lain:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Menghubungi penerima pembiayaan via telepon 2. Mengunjungi kantor penerima pembiayaan 3. Mengeksekusi jaminan (yang setau saya selalu bermasalah dalam hal administrasi) 4. Memberikan surat somasi
AL	:	<p>Apakah dalam pembiayaan tersebut ada asuransi yang menjamin bila terjadi gagal bayar? Jika ada apakah sudah meng-cover semua dana pembiayaan yang diberikan?</p>
K	:	<p>Setau saya, tidak ada asuransi yang meng-cover kegagalan bayar yang dialami oleh fintech syariah Alami. Ada surat jaminan, namun di dalam surat perjanjian disebutkan bahwa Alami tidak bertanggung jawab terhadap kebenaran dari jaminan yang diberikan. “Penyelenggara tidak bertanggung jawab mengenai kebenaran, ketepatan atau kelengkapan informasi yang diberikan oleh Penerima Pembiayaan kepada Penyelenggara....Berdasarkan perjanjian pembiayaan, dokumen jaminan, dst”</p>
AL	:	<p>Bagaimana tanggapan Bapak/ Ibu akan isu gagal bayar yang saat ini sedang gempar di dalam dunia Financial Technology khususnya P2P Lending syariah?</p>
K	:	<p>Pihak otoritas pemerintah yang ditunjuk, perlu melakukan control ketat terhadap aktivitas yang dijalankan oleh P2P Lending Syariah. Perlu</p>

		ditetapkan aturan agar hak yang seharusnya diterima oleh pemberi pembiayaan tetap terjaga.
AL	:	Apakah menurut Bapak/ Ibu terkait pembiayaan P2P Lending syariah dalam Alami yang mengalami gagal bayar sudah bertentangan dengan ketentuan pembiayaan dalam Islam yaitu adanya hal yang bersifat (Gharar) Ketidakjelasan dalam pengembalian dana Lender?
K	:	Iya, tidak diberi kejelasan mengenai estimasi pengembalian selanjutnya setelah tanggal jatuh tempo berakhir, dan tidak dijelaskan action plan secara detil tentang apa yang akan dilakukan oleh fintech untuk mengusahakan pengembalian dana kepada pemberi dana.
AL	:	Menurut Bapak/ Ibu apa yang seharusnya dilakukan perusahaan untuk tetap menjaga hak-hak lender dalam pembiayaan di Alami?
K	:	Memberikan action plan yang jelas mengenai langkah-langkah yang akan dilakukan terhadap penerima pembiayaan yang tidak disiplin, memberikan update secara regular kepada pemberi pembiayaan, melakukan analisis risiko tiap project dengan lebih baik, mengecek jaminan yang diberikan oleh penerima pembiayaan, menguatkan fungsi legal di dalam organisasi fintech.
AL	:	Apakah Bapak/ Ibu ada kritik dan saran yang ingin disampaikan untuk menjadi

		pembenaran pemerintah ataupun perusahaan dalam tata kelola sistem P2P Lending syariah Indonesia?
K	:	Belum Terfikirkan

Wawancara	:	4
Narasumber/ Status	:	Ero (inisial)/ (ER)
Penanya	:	Amalia Lathifah (AL)
Perihal	:	Proses terjadinya risiko gagal bayar
Tipe Wawancara	:	Wawancara Semi Terstruktur
Hari/ Tanggal	:	Senin/ 15 Mei 2023
Waktu	:	13:00 WIB
Lokasi	:	Via DM Instagram
Suasana	:	AL mencoba menghubungi via DM pada ahad pagi sekitar jam 09:00 WIB dan informan baru menjawab dikeesokan harinya pada hari Senin jam 13:00 WIB siang melalui DM Instagram @enyensky

Inisial		Transkrip
AL	:	Assalamualaikum. Wr.Wb Bapak/Ibu perkenalkan saya Amalia Lathifah Utami salah satu mahasiswi

		<p>UIN Walisongo Semarang yang saat ini sedang melakukan penelitian terkait “Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Risiko Gagal Bayar P2P Lending Syariah (Studi Kasus PT. Alami Fintech Sharia) jikalau mana boleh, apakah Bapak/ Ibu bersedia untuk saya wawancara melalui via DM Instagram ini untuk menjadi informan saya?</p> <p>Karena beberapa waktu lalu saya melihat komentar Bapak/ Ibu di salah satu akun official Alami terkait keterlambatan bayar sehingga hal tersebut terasa sangat cocok dengan materi yang sedang saya teliti.</p> <p>Sebelumnya saya ucapkan Terima Kasih dan mohon maaf jika ada salah kata.</p>
ER	:	Halo, boleh, Kamu ada surat atau dokumen sejenis yang menerangkan sdg dlm masa penelitian
AL	:	<p>Ada kak, apa lewat email saja ya kak nanti saya kirimkan</p> <p>*foto surat riset*</p> <p>Ini kak sudah saya fotokan</p>
ER	:	<p>Baik</p> <p>Info apa yang dibutuhkan</p>
AL	:	<p>Baik kak saya mulai nggih</p> <p>Sebelumnya kalau boleh tahu nama lengkap kakak siapa? Umur berapa? Pekerjaannya sebagai apa dan domisili saat ini dimana?</p>

		Selanjutnya apakah nanti saya boleh mencantumkan data diri kakak dalam Karya Tulis Ilmiah saya?
ER	:	<p>Nama: Ero (Inisial)</p> <p>Usia: 34 tahun</p> <p>Pekerjaan: Peg. BUMN</p> <p>Domisili: Tangsel</p> <p>Silakan dicantumkan data diri sesuai info di atas ya</p>
AL	:	Siap Bu, Apakah Ibu sebelumnya pernah melakukan pembiayaan di Alami fintech sharia? Jika ada dalam sektor project apa saja? Dan sudah berapa lama?
ER	:	<p>Sudah pernah, Oil and gas, FMCG, trading alkes, stockbreeding, mining, konstruksi, outsourcing.</p> <p>Kurleb 1,5 thn</p>
AL	:	Apakah selama ikut membiayai Ibu pernah mengalami keterlambatan atau bahkan sampai gagal bayar? jika ada dalam sektor apa saja? Dan sudah telat berapa hari?
ER	:	Keterlambatan bayar baru sekali ini. Bidang konstruksi. Pemb jatem tgl 28 April 2023
AL	:	Apakah sudah ada langkah represif yang dilakukan oleh Alami selama keterlambatan bayar itu terjadi?
ER	:	2 Minggu belakangan Alami kirim email menginfokan sudah melakukan upaya penagihan

		kepada mitra, namun belum membuahkan hasil dan akan terus menginfokan update ke sy
AL	:	Bagaimana tanggapan Ibu terkait akan isu gagal bayar dan keterlambatan yang saat ini sedang gempar di dalam dunia fintech khususnya P2P Lending syariah?
ER	:	Sy concern thd unit kerja underwriting di Alami dan kemampuan skoring mereka utk menentukan layak tidaknya suatu mitra dibiayai. Sbg contoh sektor konstruksi terutama yg terkait dg BUMN sdg tdk baik2 saja, sangat berisiko utk default. Seharusnya tim underwriting dan skoring Alami bs menerapkan parameter yg lebih sensitif dlm meng assess mitra s.d. ultimate payor. Sensitif dan up to date sesuai dg kondisi makro ekonomi. Jgn hanya mengutamakan peningkatan aset produktif saja tp hrs mengutamakan kualitasnya.
AL	:	Baik bu, lalu apakah menurut Ibu terkait gagal bayar ataupun keterlamabatan yang terjadi pada Alami ini sudah bertentangan dengan ketentuan pembiayaan dalam Islam yaitu adanya hal yang bersifat (Gharar) ketidakjelasan dalam pengembalian dana <i>Lender</i> ?
ER	:	Sependek pemahaman sy gharar itu tdk jelas dlm hal underlying obyek pembiayaan ya
AL	:	Oh baik Bu kalau yang saya tahu jika mana ada ketidakjelasan dalam transaksi ekonomi syariah itu juga termasuk dalam gharar. Baik bu untuk pertanyaan selanjutnya menurut Ibu saat ini apa saja yang harus dilakukan perusahaan untuk tetap

		menjaga hak- hak <i>Lender</i> dalam pembiayaan di Alami ini?
ER	:	Hrs ada bentuk komitmen yg jelas utk melunasi pemb dari mitra dlm bentuk tertulis.alami jg hrs lebih intens dlm uapaya penagihan dan menginfokan ke investor. Saat ini hanya seminggu sekali, hal itu msh kurang.
AL	:	Baik Bu, lalu apakah ada kritik/ saran yang ingin disampaikan untuk menjadi sarana untuk perbaikan tata kelola sistem perusahaan dan pemerintah dalam hal P2P Lending syariah saat ini?
ER	:	Hrs ada daftar semacam klasifikasi industri, misal dlm kategori menarik, netral atau selektif sbg guidance. Lalu perbaiki parameter underwriting dan skoring. Hrs mengutamakan quality over quantity.
AL	:	Baik bu sebelumnya terima kasih atas keluagan waktunya untuk menjawab pertanyaan saya. Jika ada salah kata mohon dimaafkan, kurang dan lebihnya saya ucapkan terima kasih. Wassalamualaikum. Wr. Wb.

Wawancara	:	5
Narasumber/ Status	:	Fitriyani Fauziah (FF)
Penanya	:	Amalia Lathifah Utami (AL)
Perihal	:	Proses terjadinya risiko gagal bayar
Tipe Wawancara	:	Wawancara Semi Terstruktur
Hari/ Tanggal	:	Senin/ 15 Mei 2023
Waktu	:	16: 20 WIB
Lokasi	:	Via DM Instagram
Suasana	:	AL mencoba menghubungi via DM pada Senin sore sekitar jam 16:20 WIB dan informan langsung menjawab melalui DM Instagram @fitriyaniif

Inisial		Transkrip
AL	:	Assalamualaikum. Wr.Wb Bapak/Ibu perkenalkan saya Amalia Lathifah Utami salah satu mahasiswi UIN Walisongo Semarang yang saat ini sedang melakukan penelitian terkait “Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Terhadap Risiko Gagal Bayar P2P Lending Syariah (Studi Kasus PT. Alami Fintech Sharia) jikalau mana boleh, apakah Bapak/Ibu bersedia untuk saya wawancara melalui via DM Instagram ini untuk menjadi informan saya?

		<p>Karena beberapa waktu lalu saya melihat komentar Bapak/ Ibu di salah satu akun official Alami terkait keterlambatan bayar sehingga hal tersebut terasa sangat cocok dengan materi yang sedang saya teliti.</p> <p>Sebelumnya saya ucapkan Terima Kasih dan mohon maaf jika ada salah kata.</p>
FF	:	<p>Walaikumsalam baik dek monngo apa yang mau ditanya?</p> <p>Dengan senang hati</p>
AL	:	<p>Sebelumnya kalau boleh tahu nama lengkap kakak siapa? Umur berapa? Pekerjaannya sebagai apa dan domisili dimana?</p>
FF	:	<p><i>Nama: Fitriyani Fauziah</i></p> <p><i>Umur: 30 th</i></p> <p><i>Pekerjaan: Karyawan Swasta & IRT</i></p> <p><i>Domisili: Jakarta</i></p>
AL	:	<p>Dan apakah boleh nanti jika saya mencantumkan identitas kakak di dalam Karya Tulis Ilmiah saya?</p>
FF	:	<p>Boleh sayang</p>
AL	:	<p>Apakah Ibu sebelumnya pernah melakukan pembiayaan di Alami Fintech Sharia? Jika ada dalam sektor project apa saja? Dan sudah berapa lama?</p>
FF	:	<p>Ya pernah, sektor yg terakhir berkendala di industri konstruksi, dan perikanan. Sebelumnya saya sudah</p>

		lebih dari 6x seingat saya pendanaan di Alami. Sekitar dari thn 2021
AL	:	Apakah pembiayaan yang terkendala itu mengalami keterlambatan atau sampai gagal bayar Bu? Dan sudah telat berapa hari? Lalu apakah hingga saat ini masih memberikan pembiayaan?
FF	:	Saya baru kali ini kecewa di 2 project itu saja sejak pendanaan. Telat ada yg 3 bulan, dan 1 bulan. Semenjak itu saya tidak pendanaan lagi.
AL	:	Baik bu, apakah sudah ada langkah represif yang dilakukan oleh Alami selama keterlambatan atau gagal bayar itu terjadi ?
FF	:	Sudah, pihak Alami melakukan penagihan bertahap selalu kami di info by email
AL	:	Baik bu, lalu bagaimana tanggapan Ibu terkait akan isu gagal bayar dan keterlambatan yang saat ini sedang gempar di dalam dunia <i>fintech</i> khususnya P2P Lending syariah?
FF	:	Kalau dari kacamata saya menilai ya namanya P2P Lending kita harus pintar analisis history juga namun demikian tdk menutup kemungkinan akan high risk juga ya. Inti nya kita juga harus tau resiko nya apa sekalipun portofolio perusahaan tsb bagus kita tdk tahu apa yg terjadi sebulan dua bulan kedepan nya apakah bisa bayar tpt waktu atau terlambat maupun gagal bayar. Lain jika sukuk pemerintah yg bunga nya always rutin perbulan dgn nominal fix.
AL	:	Baik bu berarti memang dibutuhkan pemahaman lebih lanjut terkait risikonya sendiri ya bu dari sisi pendana agar terhindar dari risiko tersebut. Lalu

		apakah menurut Ibu terkait gagal bayar ataupun keterlambatan yang terjadi pada Alami ini sudah bertentangan dengan ketentuan pembiayaan dalam Islam yaitu adanya hal yang bersifat (Gharar) ketidakjelasan dalam pengembalian dana <i>Lender</i>
FF	:	Betul sekali dek, kalau terkait gharar seperti nya tidak karena Alami tidak menerapkan dana pada perusahaan tsb. Namun hanya jika gagal bayar tim terkait melakukan tindakan seperti ada nya agunan dll. Untuk saat ini yg saya jelaskan sudah cukup jelas?
AL	:	Sudah bu sangat jelas sekali. Lalu menurut Ibu apa yang seharusnya dilakukan perusahaan untuk tetap menjaga hak- hak lender dalam pembiayaan tersebut?
FF	:	Baik menurut saya perusahaan harus bijaksana thd apa yang sudah menjadi kewajiban, jikalau belum bisa membayar minimal di info pertanggal brp... krn yg saya lewati di Alami blm bisa mengetahui pasti di bayarkan kapan jika telat bayar, walau pasti dibayarkan ya.. bahwa yg harus di sadari kami butuh kepastian nya di tanggal berapa bisa melunasi pinjaman tsb Mohon maaf late respon dek
AL	:	Ga pa pa bu saya malah yang terima kasih banyak sudah menyempatkan waktu untuk menjawab pertanyaan” saya, satu lagi Bu pertanyaan terakhir apakah Ibu ada kritik ataupun saran yang ingin disampaikan untuk menjadi sarana dalam perbaikan tata kelola perusahaan dan pemerintah dalam hal P2P Lending syariah saat ini?

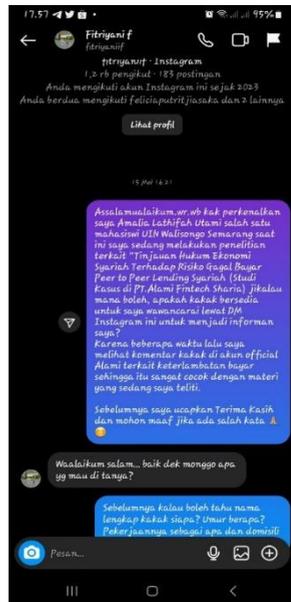
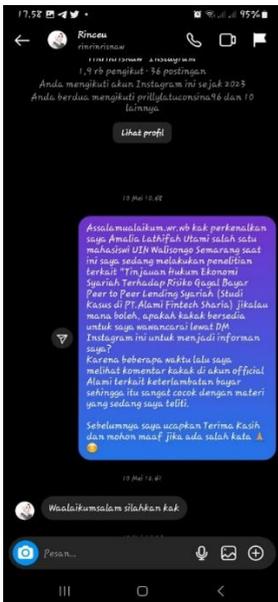
Lampiran 3

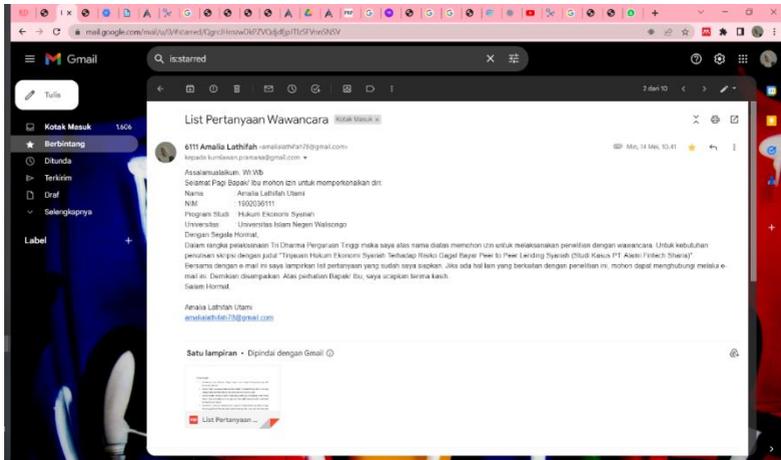
DOKUMENTASI WAWANCARA

Bersama Karyawan ALAMI



Bersama Lender ALAMI





Lampiran 4**DAFTAR RIWAYAT HIDUP**

Nama : Amalia Lathifah Utami
 Tempat/Tanggal Lahir : Wonogiri, 11 Oktober 1999
 NIM : 1902036111
 Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah
 Fakultas : Syariah dan Hukum
 Asal Universitas : UIN Walisongo Semarang
 Alamat : Mlangse Kidul RT001/RW007,
 Tubokarto, Pracimantoro, Kab.
 Wonogiri
 Nomor Handphone(WA) : 082328694302
 Alamat E-mail : amaliaathifah78@gmail.com

RIWAYAT PENDIDIKAN

No	Sekolah	Tahun
1	TK Aisyiyah Busthanul Athfal 88 Pulo Gadung, Jakarta Timur	2003 - 2005
2	SDN Pulogadung 05 Pagi Jakarta	2005 - 2011
3	SMPIT Al- Huda Wonogiri	2011 - 2014
4	Pondok Modern Darussalam Gontor Putri Kampus 3 Ngawi	2014 - 2018
5	Guru Pengabdian MTS Andalusia Banjarnegara	2018 - 2019
6	Univesrsitas Islam Negeri Walisongo Semarang	2019 - sekarang