

Pemanfaatan Model Pentahelix Sebagai Bentuk Kolaborasi dalam Meningkatkan Inklusi Keuangan Melalui Peer-To-Peer Lending Syariah di Indonesia

Emil Hibrizi*

Ekonomi Islam, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Padjadjaran

ABSTRAK: One of the causes of social inequality in society is the low accessibility of the community to financial services from financial institutions or unbankable. This can hinder the community in carrying out economic activities, especially in obtaining access to micro-business credit. One of the reasons for the higher level of unbankable population among middle to lower class society is the difficulty in obtaining financial access, especially from commercial banks that have selective requirements in providing loans. To overcome this problem, a breakthrough is needed by applying the Pentahelix model through the establishment of Sharia Peer-to-Peer Lending as a form of real collaboration and a step towards increasing financial inclusion, especially for middle to lower class society. The use of the Pentahelix model in the Sharia Peer-to-Peer Lending industry is expected to accelerate the process of increasing financial inclusion for middle to lower class society in Indonesia through strong collaboration between government, society, academics, entrepreneurs, and media, each of which has its own role.

Riwayat Artikel

Received: 06-08-2023

Accepted: 07-08-2023

Kata Kunci

MSMEs, Pentahelix,
Sharia Peer-to-Peer
Lending

Pendahuluan

Perkembangan ekonomi Indonesia mengalami perubahan yang signifikan. Hal ini dapat dilihat melalui tren dari peningkatan *Gross Domestic Product* (GDP) serta tingkat pendapatan nasional per kapita yang terus bertumbuh dalam 10 tahun terakhir. Dengan jumlah penduduk sebesar 270 juta jiwa, tentunya peningkatan tersebut menjadi salah satu indikasi bahwa roda perekonomian Indonesia terus bertumbuh menjadi lebih baik. Selain itu, peningkatan tersebut juga diiringi dengan menurunnya rasio kemiskinan penduduk Indonesia dari tahun 2010 hingga 2019. Namun, berbagai perubahan tersebut tidak diikuti dengan penurunan angka Rasio Gini Indonesia. Rasio Gini dinilai sebagai salah satu indikator untuk mengukur tingkat ketimpangan ekonomi masyarakat. Dalam 10 tahun terakhir, tingkat ketimpangan Indonesia mengalami tren yang relatif meningkat meskipun masih di rentang angka 36 hingga 40 poin. Hal ini menjadi permasalahan tersendiri bagi Indonesia mengingat tingkat pertumbuhan ekonomi yang semakin meningkat tidak membuat ketimpangan ekonomi masyarakat menjadi turun dengan signifikan.

CONTACT: Emil Hibrizi ✉ emil19002@mail.unpad.ac.id

© 2023 The Author(s). Published by Literasi Nusantara Publisher.

This is an Open Access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivatives License (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>), which permits non-commercial re-use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited, and is not altered, transformed, or built upon in any way.

Salah satu penyebab masyarakat mengalami ketimpangan atau kesenjangan sosial adalah rendahnya aksesibilitas masyarakat dalam menggunakan akses layanan keuangan dari institusi keuangan atau *unbankable*. Meskipun secara data *unbankable ratio* semakin menurun, sebagian besar masyarakat Indonesia, khususnya yang berumur di atas 15 tahun masih belum menggunakan layanan akses keuangan, yakni sebesar 51,14% berdasarkan data terakhir yang dihimpun pada tahun 2017. Tentunya, rasio tersebut masih cukup tinggi jika dibandingkan dengan negara tetangga, seperti Malaysia, Singapura, dan Thailand. Singapura menjadi negara terendah dengan tingkat *Unbankable Population* hanya sebesar 2,07% pada tahun 2017 atau dengan kata lain hampir 98% penduduknya yang berumur di atas 15 tahun telah menikmati akses layanan keuangan secara baik.

Rasio dari tingkat *unbankable population* menjadi penting dikarenakan masyarakat di suatu negara tersebut dapat menggunakan akses keuangan dalam menjalankan kegiatan ekonomi, khususnya dalam hal mendapatkan akses kredit usaha mikro sebagai modal usaha dalam membangun ataupun mengembangkan bisnis, terutama untuk masyarakat menengah ke bawah. Berdasarkan kategori tingkat status sosial, masyarakat yang berada di bawah garis kemiskinan memiliki tingkat *Unbankable of Population* lebih besar dibandingkan dengan masyarakat menengah ke atas dengan tingkat masyarakat yang sudah menikmati layanan keuangan lebih dari 50% sehingga terjadi ketimpangan dalam hal aksesibilitas keuangan. Salah satu penyebab rasio dari *unbankable of population* pada masyarakat menengah ke bawah lebih besar adalah sulitnya mendapatkan akses keuangan, terutama dalam hal pengajuan kredit untuk usaha, khususnya kepada bank umum. Hal ini dikarenakan bank umum memiliki syarat yang selektif untuk memberikan pinjaman kepada nasabah sehingga setiap nasabah yang mengajukan kredit harus memberikan jaminan terlebih dahulu berupa suatu aset yang bernilai besar. Tentunya, syarat tersebut membuat masyarakat menengah ke bawah kesulitan untuk mendapatkan akses kredit tersebut dikarenakan hampir tidak ada nya jaminan aset yang diberikan untuk pengajuan kredit sehingga sebagian masyarakat beralih kepada rentenir kredit yang memberikan bunga yang tinggi mengingat hal tersebut sangat memberatkan masyarakat.

Di sisi lain, tingkat penyaluran kredit Indonesia terhadap produk domestik bruto dari institusi keuangan mengalami kenaikan yang signifikan. Selain itu, penyaluran kredit, khususnya pada sektor privat juga meningkat dalam 10 tahun terakhir. Rendahnya masyarakat menengah ke bawah dalam mendapatkan akses kredit dari institusi keuangan menjadi permasalahan tersendiri bagi inklusi keuangan Indonesia dalam memenuhi kebutuhan masyarakat padahal momentum dari peningkatan penyaluran kredit sedang berkembang di Indonesia, khususnya pada Sektor Privat, terutama sektor UMKM.

Maka dari itu, diperlukannya suatu terobosan, yakni adanya penerapan model *Pentahelix* melalui pendirian Peer-to-Peer Lending Syariah sebagai langkah nyata dalam rangka meningkatkan inklusi keuangan, terutama untuk masyarakat menengah ke bawah. Model *Pentahelix* menjadi salah satu solusi dalam mempercepat pengembangan bisnis pembiayaan syariah dari Peer-to-Peer Lending Syariah. Dengan adanya kolaborasi dari Model *Pentahelix*, hal ini dapat memberikan percepatan pengembangan bisnis pembiayaan yang diharapkan

memberikan kebermanfaatan untuk masyarakat menengah ke bawah dalam mengembangkan usahanya serta dapat meningkatkan inklusi keuangan di Indonesia.

Tinjauan Pustaka

Peer-to-Peer Lending Syariah

Secara definisi umum, Peer-to-Peer Lending adalah suatu wadah untuk menjembatani antara pihak pemberi pinjaman dengan pihak penerima pinjaman yang dilakukan secara elektronik menggunakan internet. Dalam perspektif islam, Peer-to-Peer Lending akan dianggap syariah apabila transaksi kedua belah pihak sesuai dengan prinsip islam sehingga diterapkannya bagi hasil yang sesuai serta terdapat risiko yang ditanggung bersama. Peer-to-Peer Lending Syariah berbeda dengan Peer-to-Peer Lending konvensional dimana kedua belah pihak yang bertransaksi dalam melakukan pembiayaan usaha. Pihak-pihak yang terlibat dalam transaksi tersebut, antara lain pihak pemberi pembiayaan yang memiliki ekspektasi untuk mendapatkan keuntungan dari pembiayaan, pihak penerima pembiayaan sebagai pihak yang akan mengelola uang tersebut, dan juga pihak penyedia jasa layanan Peer-to-Peer Lending Syariah sebagai pihak yang menjembatani transaksi pembiayaan tersebut (Harp et al., 2021).

Model Pentahelix

Secara pengertian, *Pentahelix* merupakan suatu model yang menjelaskan tentang unsur-unsur yang saling berkaitan dalam membentuk suatu sinergi. Pada model ini, terdapat 5 unsur yang saling berkolaborasi, antara lain pemerintah, perusahaan, akademisi, masyarakat, dan media. Kelima unsur tersebut saling berkaitan satu sama lain dan membentuk sebuah kolaborasi dalam membuat suatu kebijakan tertentu untuk mengatasi permasalahan yang ada di masyarakat (Alie Humaedi et al., 2021).

Metode

Penelitian ini menggunakan metode studi literatur dan observasi. Jenis referensi utama yang digunakan dalam studi literatur adalah buku, jurnal, berita, dan artikel ilmiah. Data tersebut dijadikan sebagai dasar untuk menganalisis dan menjelaskan masalah dalam sebuah pembahasan. Teknik analisis data berupa deskriptif argumentatif. Selain itu, data yang disajikan pada permasalahan penelitian yang diangkat ialah berasal dari data indikator dari World Bank yang sudah diolah oleh menggunakan bahasa pemrograman SQL. Data yang diolah tersebut sebagai salah satu objek analisis selama proyek akhir berlangsung di Bitlabs Academy.

Hasil dan Pembahasan

Penggunaan skema *Pentahelix* pada penerapan industri Peer-to-Peer Lending Syariah sangat berguna bagi percepatan dalam meningkatkan inklusi keuangan masyarakat menengah ke bawah di Indonesia (Ishak & Sholehah, 2021). Hal tersebut didasarkan dengan kuatnya kolaborasi antar 5 unsur atau pihak antara lain pemerintah, masyarakat, akademisi, pengusaha, dan media. Berdasarkan masing-masing unsur yang terdapat dari skema *Pentahelix* ini, masing-masing memiliki peranan tersendiri, antara lain:

1. **Pemerintah**
Pemerintah dalam skema *Pentahelix* menjadi pihak regulator serta pengawasan terhadap keberlangsungan industri Peer-to-Peer Lending Syariah. Tentunya, pemerintah memiliki tugas untuk membuat suatu aturan yang harus dipenuhi oleh pihak terkait untuk dapat membangun iklim bisnis yang bersih dan sehat agar terhindar dari kerugian dari masing-masing pihak terkait. Selain itu, pemerintah sebagai otoritas terkait juga melakukan pengawasan terkait dengan usaha yang dijalankan oleh perusahaan penyedia layanan Peer-to-Peer Lending Syariah.
2. **Masyarakat**
Masyarakat dalam skema *Pentahelix* ini menjadi salah satu pihak yang sangat penting, khususnya dalam rangka melakukan *support* terhadap UMKM sebagai pihak penyedia pembiayaan. Semakin banyak masyarakat yang tergerak dalam membantu keberlangsungan UMKM dengan melakukan pembiayaan, semakin besar juga percepatan dalam meningkatkan inklusivitas keuangan masyarakat di Indonesia.
3. **Akademisi**
Akademisi dalam skema ini menjadi pihak konseptor yang bertugas untuk melakukan standarisasi bisnis, melatih keterampilan para UMKM, serta memberlakukan sertifikasi. Selain itu, akademis dapat juga memberikan ide, gagasan, maupun konsep dalam pengembangan bisnis UMKM agar bisnis UMKM yang dikelola menggunakan pendanaan Peer-to-Peer Lending Syariah menjadi semakin berkembang dan kompetitif dalam menjalankan usahanya.
4. **Pengusaha**
Pengusaha dalam skema ini dimaksud sebagai nasabah UMKM yang berasal dari masyarakat menengah ke bawah yang secara sukarela ikut berpartisipasi dalam program pembiayaan Peer-to-Peer Lending Syariah. Dengan semakin besarnya kesadaran dari manfaat yang didapatkan oleh pembiayaan P2P Lending Syariah, UMKM menjadi dapat lebih mandiri dalam mengembangkan usahanya tanpa harus takut untuk tidak mendapatkan pendanaan karena ketiadaan jaminan yang dimilikinya.
5. **Media**
Media dalam skema ini menjadi komponen penting. Hal ini dikarenakan peran media dapat memberikan pesan yang positif terkait dengan manfaat dari P2P Lending Syariah kepada masyarakat. Unsur media dianggap sebagai unsur yang dapat mengkampanyekan industri P2P Lending Syariah kepada masyarakat Indonesia dengan menggunakan berbagai *platform* yang mendukung Gerakan tersebut

Simpulan

Salah satu penyebab masyarakat mengalami ketimpangan atau kesenjangan sosial adalah rendahnya aksesibilitas masyarakat dalam menggunakan akses layanan keuangan dari institusi keuangan atau *unbankable*. Rasio dari tingkat *unbankable population* menjadi penting dikarenakan masyarakat di suatu negara tersebut dapat menggunakan akses keuangan dalam menjalankan kegiatan ekonomi, khususnya dalam hal mendapatkan akses kredit usaha mikro sebagai modal usaha dalam membangun ataupun mengembangkan bisnis, terutama untuk

masyarakat menengah ke bawah. Salah satu penyebab rasio dari *unbankable of population* pada masyarakat menengah ke bawah lebih besar adalah sulitnya mendapatkan akses keuangan, terutama dalam hal pengajuan kredit untuk usaha, khususnya kepada bank umum. Hal ini dikarenakan bank umum memiliki syarat yang selektif untuk memberikan pinjaman kepada nasabah sehingga setiap nasabah yang mengajukan kredit harus memberikan jaminan terlebih dahulu berupa suatu aset yang bernilai besar.

Maka dari itu, diperlukannya suatu terobosan, yakni adanya penerapan model *Pentahelix* melalui pendirian Peer-to-Peer Lending Syariah sebagai langkah nyata dalam rangka meningkatkan inklusi keuangan, terutama untuk masyarakat menengah ke bawah. Penggunaan skema *Pentahelix* pada penerapan industri Peer-to-Peer Lending Syariah sangat berguna bagi percepatan dalam meningkatkan inklusi keuangan masyarakat menengah ke bawah di Indonesia. Hal tersebut didasarkan dengan kuatnya kolaborasi antar 5 unsur atau pihak antara lain pemerintah, masyarakat, akademisi, pengusaha, dan media yang masing-masing unsur memiliki peran tersendiri.

Untuk mengurai suatu permasalahan, tentunya kita tidak bisa secara absolut menggunakan hanya satu skema, seperti halnya skema *Pentahelix*. Maka dari itu, penelitian ini menjadi lebih baik menjadi salah satu rujukan untuk dapat dilakukan analisis kembali beserta dengan metode lainnya agar suatu permasalahan yang terjadi dapat diurai secara komprehensif agar penilaian tidak menjadi bias serta dapat memberikan rekomendasi dan kebijakan yang terkait dengan efektif maupun efisien.

Referensi

- Alie Humaedi, M., Purwaningsih, S., Sundry, V., & Fathy, R. (2021). Building Mutual Cooperation and Activate the Role of Local Leadership: Pentahelix's Strategy for Handling the Impact of Covid-19. *Jurnal Masyarakat Dan Budaya*, 23(1). <https://doi.org/10.14203/jmb.v23i1.1203>
- Harp, A. P., Resfa Fitri, & Yekti Mahanani. (2021). Peer-to-Peer Lending Syariah dan Dampaknya terhadap Kinerja serta Kesejahteraan Pelaku Usaha Mikro dan Kecil (UMK) pada Masa Pandemi Covid-19. *AL-MUZARA'AH*, 9(1), 109–127. <https://doi.org/10.29244/jam.9.1.109-127>
- Ishak, P., & Sholehah, N. L. H. (2021). Implementasi Model Pentahelix Dalam Pengembangan UMKM Dimasa Pandemi Covid-19. *Gorontalo Accounting Journal*, 4(2), 207. <https://doi.org/10.32662/gaj.v4i2.1726>