



9 772579 492036

MAJALAH MANAJEMEN & BISNIS **GANESHA**

ISSN : 2579 - 4922 VOLUME 2, NOMOR 2, NOVEMBER 2018

Koperasi Simpan Pinjam Dalam Perspektif Ekonomi Islam
Ika Agustina, S. Pd., M.Si

Manajemen Sumber Daya Manusia Perguruan Tinggi
Tantangan Atau Kebutuhan
Fuad Gagahin, SE., MM

Aktualisasi Ekonomi Syariah Dalam Perekonomian Indonesia
Dr. (C). H. Syafrudin Makmur, SH., MH

Analisis SWOT Implementasi Finansial Teknologi Terhadap
Kemudahan Dan Resiko Penyediaan Dana Di Indonesia
Fisy Amalia, SE., MMCAAE
Iin Safrina, M. Pd

Model Knowledge Sharing System Pada Administrasi Keuangan
Menggunakan Cloud Computing
(Studi Kasus SMK Nusantara 1 Ciputat)
M. Tafsiruddin, S.Kom., M.Kom

Pengaruh Deregulasi Dan Teknologi Terhadap Bisnis UMKM
HJ. Tuti Herawati, SE., MM

Pengaruh Gaya Kepemimpinan Dan Lingkungan Kerja Terhadap Kinerja
Karyawan Di Perguruan Tinggi Yayasan Aldiana Nusantara (YAN)
Diani Hafni Harahap, MM

Efektifitas Perlindungan Dan Penegakkan Hukum Atas Investor
Dan Rekrutasi Bottom Line
Idrisi Raliya Putra, SE., M. Acc

Peranan "Diagnostic Management" Dalam Suatu Organisasi
Winna Sarikusumaningtyas, S.Ip., MM



GANESHA PRESS
2018



**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI (STIE)
GANESHA - JAKARTA**



MAJALAH MANAJEMEN & BISNIS
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI (STIE)
GANESHA - JAKARTA
Volume 2, Nomor 2, November 2018

- Diterbitkan oleh** : STIE GANESHA PRESS
- EDITORIAL**
- Penanggung Jawab** : Dr. Warsono, M.Pd
- Redaksi Pelaksana** : Fahri, SH., MM., MH
Abdul Kohar, S.Pd., M.Pd
Fuad Gagarin, SE., MM
- Editor** : Dr. Ir. Sugeng Prayetno, SE.,MM
Dr. Ir. Agus Hariyadi, MM
- Penyunting** : Hendra Permadi, ST, MM
M. Tafsiruddin, M.Kom
- Mitra Bestari** : Dr. Erna Widodo, MM
Achmad Mulyana, SE., MM
- Layout & Desain** : Devan Rizaldi, S.Kom
- Administrasi Umum** : Slamet Rudjito, SE., MM
Amir Hamzah, SH.I., MM

Alamat Redaksi :

SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI (STIE)
GANESHA – JAKARTA
Jl. Legoso Raya No. 31 Ciputat Jakarta Selatan
Telepon : (021) 744 3078, Fax. (021) 7471 0842
Email : majalah.ganesha@yahoo.com
(Terbit 2 kali dalam satu tahun : April dan November)

Penerbit :

STIE GANESHA PRESS
Jl. Legoso Raya No. 31 Ciputat Jakarta Selatan
Telepon : (021) 744 3078, Fax. (021) 7471 0842

Pengantar

Sidang Pembaca yang terhormat,

Pada volume kedua nomor kedua di bulan November tahun 2018 disajikan 9 artikel. Pokok-pokok persoalan yang dibahas dalam majalah ilmiah edisi ini, mencakup pokok-pokok persoalan ekonomi dan manajemen.

Artikel pertama membahas Koperasi Simpan Pinjam dalam perspektif ekonomi islam. Pada artikel kedua dibahas mengenai Manajemen Sumber Daya Manusia Perguruan Tinggi apakah merupakan suatu tantangan dan kebutuhan. Aktualisasi ekonomi syariah dalam perekonomian dunia kami ulas di artikel ketiga. Artikel keempat membahas Analisis SWOT implementasi Finansial Teknologi terhadap kemudahan dan resiko penyediaan dana di Indonesia. Artikel kelima mengulas Model *Knowledge Sharing System* Pada Administrasi Keuangan menggunakan *Cloud Computing* (Studi Kasus SMK Nusantara 1 Ciputat). Pengaruh deregulasi dan teknologi terhadap UMKM kami ulas diartikel ke enam. Artikel ketujuh membahas Pengaruh gaya kepemimpinan dan lingkungan kerja terhadap kinerja karyawan di perguruan tinggi Yayasan Aldiana Nusantara (YAN), *Did Earnings Management Gone By Investor Protection?* kami ulas di artikel kedelapan. Terakhir sebagai penutup artikel kesembilan kami bahas mengenai peranan '*Diagnostic Management*' dalam suatu organisasi.

Sidang Pembaca yang terhormat,

Ucapan terima kasih dan penghargaan disampaikan pada para penulis yang telah memberikan karyanya. Semoga tulisan-tulisan yang disajikan memberikan manfaat dan kontribusi kepada para pembaca. Selain itu, tidak lupa kami mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu penerbitan ini, semoga persaudaraan kita semua tetap terjaga. Amin.

Salam Redaksi

DAFTAR ISI
MAJALAH MANAJEMEN & BISNIS
GANESHA
Volume 2, Nomor 2, November 2018

Pengantar dari Redaksi	i
Daftar Isi	ii
Koperasi Simpan Pinjam Dalam Perspektif Ekonomi Islam Ika Agustina, S.Pd., M.Si	x - xx
Manajemen Sumber Daya Manusia Perguruan Tinggi Tantangan Dan Kebutuhan Fuad Gagarin Siregar, SE., MM.....	xx - xx
Aktualisasi Ekonomi Syariah Dalam Perekonomian Dunia Dr. (C). H. Syafrudin Makmur	xx - xx
Analisis SWOT Implementasi Finansial Teknologi Terhadap Dan Resiko Penyediaan Dana Di Indonesia Fisy Amalia, SE., MMCAAE Dan Iln Safrina, M.Pd	xx - xx
Model Knowledge Sharing System Pada Administrasi Keuangan Menggunakan <i>Cloud Computing</i> (Studi Kasus SMK Nusantara 1 Ciputat) M. Tafsirudin, S.Kom., MM	xx - xx
Pengaruh Deregulasi Dan Teknologi Terhadap Bisnis UMKM Hj. Tuti Herawati, SE., MM	xx - xx
Pengaruh Gaya Kepemimpinan Dan Lingkungan Kerja Terhadap Kinerja Karyawan Di Perguruan Tinggi Yayasan Aldiana Nusantara (YAN) Diani Hafni Harahap	xx - xx
Did Earnings Management Gone By Investor Protection? Idris	xx - xx
Peranan ' <i>Diagnostic Management</i> ' Dalam Suatu Organisasi Winna Sarikusumaningtyas, S.Ip., MM	xx - xx
Panduan Untuk Penulis	xx - xxx

ANALISIS SWOT IMPLEMENTASI FINANSIAL TEKNOLOGI TERHADAP KEMUDAHAN DAN RESIKO PENYEDIAAN DANA DI INDONESIA

Fisy Amalia, SE., MMCAAE
Dosen STIE Ganesha Jakarta

Iin Safrina, M. Pd
Dosen Universitas Pendidikan Indonesia

ABSTRAK

Gaya hidup manusia berkembang seiring dengan pengaruh teknologi. Begitu juga yang terjadi dengan kegiatan ekonomi masyarakat, perkembangan teknologi memungkinkan adanya model baru dari kegiatan ekonomi. Kemudahan yang disediakan teknologi informasi dalam mencari informasi ataupun transaksi mengenai kegiatan ekonomi, khususnya dalam hal digitalisasi keuangan akan semakin sering dilakukan.

Fenomena masyarakat tersebut merupakan kesempatan dan tantangan tersendiri bagi perusahaan atau lembaga keuangan. Bermodalkan kompetensi dalam bidang teknologi informasi, perusahaan *start up* dapat didirikan dengan mengacu kepada regulasi yang ada. Perusahaan atau lembaga keuangan yang berbasis teknologi, disebut juga sebagai *Financial Technology* atau *Fintech/Fintek*.

Pelayanan yang diberikan oleh perusahaan fintek menekankan pada kemudahan dalam hal menyajikan data keuangan dan penghematan biaya transaksi, serta pemasaran yang umumnya disasar adalah pihak pengguna aktif teknologi informasi atau yang sulit mendapatkan akses ke lembaga keuangan sejenis.

Pada kajian ini, penulis hanya fokus pada permasalahan model bisnis Fintech yaitu *Peer to Peer Lending*, dalam usahanya untuk mengembangkan potensi bisnis dengan menekankan minimalisasi kerugian yang mungkin timbul pada bisnis sejenis ini.

Pembahasan yang akan dikaji adalah melalui deskriptif kualitatif yaitu dengan menggunakan analisa SWOT (*Strength, Weakness, Opportunity, Threat*) dengan tujuan agar Perusahaan Fintech menjadi lebih berkembang di masyarakat Indonesia dalam usaha untuk meningkatkan penghasilannya.

Kata Kunci : Finansial teknologi, *peer to peer lending*, potensi bisnis

LATAR BELAKANG

Seiring dengan berkembangnya teknologi dan ilmu pengetahuan, maka perilaku dan gaya hidup manusia juga ikut berubah. Perkembangan teknologi informasi menjadikan kemudahan dalam melaksanakan semua aktivitas termasuk kegiatan ekonomi. Digitalisasi keuangan (*digital finance*) merupakan salah satu aktivitas ekonomi yang berperan dalam kebutuhan keuangan masyarakat khususnya sebagai nasabah dari lembaga keuangan. Kebutuhan keuangan ini berupa kewajiban membayar kredit atau tagihan (*payment channel system*), digital banking, online digital insurance,

pembiayaan untuk usaha kecil (*micro finance*), *Peer to Peer Lending* dan pengumpulan dana (*crowdfunding*). (Siregar 2016)

Pada industri finansial selalu terjadi perubahan dinamis dalam hal teknologi. Hal ini dikarenakan, dalam industri layanan finansial (*service delivery*) sangat dituntut dalam hal keakuratan dan kecepatan pemberian informasi data keuangan. Informasi yang diberikan berupa laporan keuangan yang transparan, akuntabel, reliable, tepat waktu, serta dapat dijadikan rujukan untuk memaksimalkan laba yang diinginkan. Selama ini, digitalisasi keuangan hanya dipandang sebagai alat yang dapat membantu mewujudkan kebutuhan penyampaian data keuangan saja, yaitu pada proses *customer interface* dan *proses back office*. Tetapi, dengan berkembangnya digitalisasi keuangan, maka teknologi menjadi subjek utama dalam proses bisnis keuangan dan menyebabkannya menjadi alat yang bisa menciptakan potensi model bisnis baru. yaitu bisnis berbasis teknologi atau finansial teknologi (Fintech).

Finansial teknologi menawarkan inovasi layanan keuangan berbasis teknologi baru. Hal ini memberikan kesempatan bagi keberadaan industri keuangan untuk menarik konsumen muda sebagai pengguna aktif teknologi. Selain itu, finansial teknologi menjanjikan kemudahan dalam hal pelaksanaan (*easy to use*), efisiensi waktu dan tenaga, serta penghematan biaya dalam bertransaksi. Bisnis Fintech dapat menjawab tuntutan tersebut dengan tambahan manfaat, yaitu dapat diperoleh secara instan atau tepat waktu pada saat dibutuhkan. Sehingga laporan tersebut dapat segera ditindak lanjuti dan meminimalisir penyimpangan yang tidak perlu terjadi.

Pada umumnya pengguna finansial teknologi adalah pengguna online yang bertujuan untuk mencari informasi ataupun untuk bertransaksi keuangan. Fintech juga menjanjikan fleksibilitas lebih, dalam hal keamanan, efisiensi, dan kesempatan dibandingkan dengan bisnis keuangan yang ada pada saat ini.

Fintech memiliki konektivitas kemodernisasian dalam teknologi dengan sektor keuangan yang didukung oleh *service provider*. Mereka berusaha untuk memproteksi posisi pasar dengan menggunakan informasi yang relevan dalam bisnis ini. Fintech juga menawarkan produk dan layanan baru, dengan lembaganya yang berupa Perusahaan baru atau *starts up*. Produk baru yang ditawarkan dapat memenuhi kebutuhan yang tidak dapat disediakan oleh perusahaan saat ini, seperti berinvestasi atau menjadi investor. Selain itu, kemudahan akses juga dapat mengakibatkan kontrol yang lemah, sehingga salah satu pihak dimungkinkan mengalami kerugian.

Pada saat ini, aktivitas ekonomi dalam pinjam meminjam (*lending*) menggunakan teknologi dalam usaha untuk meminimalisir resiko bagi semua pihak yang terlibat, baik penyelenggara, investor maupun konsumen (debitur). Layanan pinjam meminjam berbasis teknologi informasi disebut juga pinjaman online atau *Peer to Peer Lending* (P2P).

Model bisnis teknologi yang menjalankan *Peer to Peer Lending* (P2P) yaitu Perusahaan Fintech yang menjalankan bisnisnya dengan cara menjembatani penyaluran dana antara pemodal (investor) dengan pelaksana usaha (debitur). Model bisnis *Peer to Peer lending* (P2P) menciptakan platform pinjam-meminjam uang secara online. Melalui platform online, perusahaan Fintech tersebut menyediakan transparansi dan keterbukaan

informasi. Peminjam dengan keterbatasan akses ke industri keuangan konvensional dapat memperoleh kemudahan proses dengan biaya yang terjangkau. Sementara di sisi lain, investor dapat memperoleh informasi yang transparan dan dapat diakses secara *real time*.

Peer to Peer Lending (P2P) adalah jenis pembiayaan yang berada di bawah pengawasan Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Regulasi OJK yang berlaku pada jenis pembiayaan ini yaitu OJK No 77 tahun 2016, yaitu Penyelenggaraan Sistem pinjam meminjam uang berbasis teknologi informasi. Umumnya target debitur yang disasar adalah usaha mikro.

Pada jurnal ini, permasalahan yang akan dibahas adalah Permasalahan yang dihadapi oleh Perusahaan Fintech untuk meminimalisir kerugian yang mungkin dialami oleh investor. Bentuk kerugiannya yang mungkin terjadi adalah investor akan kehilangan dana yang diinvestasikannya. Baik kehilangan sebagian yaitu berupa profit yang diharapkan, maupun kehilangan seluruh dana yang telah diinvestasikan.

KAJIAN PUSTAKA

Menurut Porter dan Millar dalam F Rojala (2013) menyatakan bahwa peran teknologi informasi dalam industri keuangan berupa ruang lingkup persaingan dan membentuk kembali alur produk dalam memenuhi kebutuhan pembeli. Kegiatan perusahaan tercipta karna teknologi menghubungkan kedekatan antara pembeli dan pemasok barang.

Teknologi informasi memberikan peranan yang besar dalam perubahan-perubahan operasi, manajemen organisasi, dan struktur dalam kegiatan bisnis. Teknologi informasi tidak hanya mempengaruhi bagaimana individu berkegiatan, namun juga melalui arus informasi baru, akan meningkatkan kemampuan perusahaan untuk mengeksplorasi hubungan antara kegiatan, baik di dalam dan di luar perusahaan.

Adapun beberapa peranan teknologi informasi, yaitu pengotomatisan terhadap tugas sehingga menggantikan peran manusia; menyajikan informasi terhadap suatu tugas atau proses; dan melakukan perubahan terhadap sekumpulan tugas atau proses.

Financial Technology (FinTech) adalah salah satu bentuk penerapan teknologi informasi dibidang keuangan. Menurut Pusat Penelitian Digital Nasional di Dublin (2014), *Financial Technology* adalah inovasi dalam jasa keuangan dengan menggunakan perkembangan teknologi informasi berupa aplikasi, proses, produk atau model bisnis dalam layanan keuangan dibidang industri. Menurut Perdagangan Internasional Administrasi (2016), financial teknologi adalah sebuah revolusi yang menggabungkan layanan keuangan dengan teknologi informasi untuk meningkatkan kualitas layanan keuangan dan menciptakan stabilitas keuangan.

Budi dan Krisnadi (2016) menyebutkan bahwa fintech dengan layanan keuangan seperti *crowdfunding*, *mobile payments*, dan jasa transfer uang menyebabkan revolusi dalam bisnis *startup*. Menurut Rosse (2016), ada enam jenis Fintech yaitu:

1. *E-money*
E-money atau uang elektronik atau dompet elektronik merupakan uang yang disajikan dalam bentuk digital. *E-money* dapat digunakan untuk membayar tagihan, belanja, dan lain-lain. Uang digital berfungsi untuk media tukar virtual di internet, rekening bank, dan alat transaksi yang dibutuhkan untuk bertukar dengan mata uang asing. (FATF GAFI, 2006). Pembayaran digital mengacu pada pembayaran elektronik sesuai mata uang tradisional yang diterbitkan dan diatur oleh bank sentral. *E-money* dapat diakses dalam sebuah aplikasi yang mudah diunduh di *smartphone* dan digunakan secara *online* maupun *offline* kapan dan dimana saja.
2. *Insurance*
Jenis *startup* dalam bentuk asuransi. *Startup* asuransi dapat berupa penyisihan sejumlah uang perbulan untuk masa depan; menyediakan layanan kepada pengguna berupa informasi rumah sakit, dokter terpercaya, refernsi rumah sakit, dan lain-lain.
3. Manajemen asset
Platform manajemen sistem membantu berjalannya usaha lebih praktis dan efisien. Investasi digital berupa perdagangan online, broker online, perdagangan menggunakan media sosial, dan perdagangan menggunakan perangkat seluler.
4. *Crowdfunding*
Ada empat kategori *crowdfunding platform* (CFP) yaitu berbasis ekuitas, berbasis pinjaman, berbasis donasi, dan berbasis hadiah. *Crowdfunding* berbasis ekuitas memungkinkan pemberi dana atau investor untuk menerima kompensasi dalam bentuk berbasis dana atau pengaturan pendapatan, atau pembagian keuntungan. *Startup* berbasis donasi bergerak dibidang sosial berupa penggalangan dana. *Platform* penggalangan dana akan disalurkan kepada orang-orang yang membutuhkan.
5. Pembayaran
Startup dengan beragam metode pembayaran secara digital. Pembayaran secara digital dapat meningkatkan volume penjualan *e-commerce*. Beberapa situs ulasan dan portal perbandingan tersedia untuk produk dan layanan, seperti peralatan komputer, toko keliling, atau layanan medis. Pada *platform* ini, produk dan layanan dinilai, diberi skor, diberi peringkat, dievaluasi, dan dibandingkan. Penelitian telah menunjukkan bahwa peringkat tersebut memiliki pengaruh aktual terhadap perilaku pelanggan (Hu et al. 2008).
6. *Remittance*
Startup yang menyediakan layanan pengiriman uang antar Negara. *Startup* ini dapat membantu masyarakat yang tidak memiliki akun atau mengakses perbankan.
7. P2P lending
Peer to peer Lending merupakan *startup* yang menyediakan pinjaman secara online. *Startup* ini membantu masyarakat yang membutuhkan dana untuk mengembangkan dan membuka usaha. Layanan pinjam meminjam uang secara langsung antara kreditur dan debitur berbasis teknologi dalam mata uang rupiah.

8. Securitas

Startup yang menyediakan *platform* untuk berinventasi secara online, memberikan layanan data dan informasi, alat reksa dana, obligasi, saham, dan lain-lain.

Investasi keseluruhan pada fintech secara global mulai merangkak naik dengan nilai mencapai tiga kali lipat dalam kurun waktu 2008 hingga 2013. Sementara ini nilai investasi kedalam fintech selama Sembilan bulan pertama di 2015 sudah mencapai US\$3,5 miliar hampir empat kali lebih besar dari US\$880 juta yang tercatat sepanjang 2014. (Channel, 2016)

Adapun beberapa peranan Fintech yaitu mempermudah memperoleh dana dari berbagai belahan dunia, mempermudah transaksi pembayaran secara global dan internasional seperti PayPal, membantu dalam memperoleh informasi dan mengakses data kapan dan dimanapun. Industri Fintech berkembang pesat, terbukti munculnya perusahaan *startup* dengan investasi global yang besar. Di Indonesia khususnya, bisnis menggunakan fintech berkembang sangat pesat.

METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian adalah deskriptif kualitatif. Penelitian deskriptif kualitatif bertujuan untuk mengumpulkan informasi dengan rinci dan aktual, mengidentifikasi masalah, mengevaluasi, dan mendeskripsikan keputusan serta rencana mendatang dari masalah dan pengalaman yang sudah dilakukan orang lain. Oleh karena itu, metode ini menguraikan tanggapan terhadap peristiwa, tanpa menjelaskan hubungan kausalitas atau uji hipotesis.

Penelitian akan dilakukan menggunakan analisa SWOT (*Strength, Weakness, Opportunity* dan *Threat*) terhadap kemudahan dan resiko penyediaan dana di Indonesia. Penulis memandang perlu membahas mengenai permasalahan tersebut, karena Fintech menjadi model bisnis baru yang menjanjikan dalam usaha mengembangkan perekonomian masyarakat di Indonesia.

PEMBAHASAN

Salah satu jenis *crowdfunding* adalah *Peer to Peer lending*. Pada model bisnis ini, calon investor dapat memilih pihak debitur yang akan didukung pendanaannya, untuk pendanaan usaha maupun kebutuhan lainnya. Investor akan menerima kompensasi keuangan atas kontribusinya sebagai pengganti bunga bank.

Pada umumnya individu maupun perusahaan yang didukung pendanaannya adalah pihak yang memiliki kesempatan kecil untuk mendapatkan persetujuan pinjaman dari bank (*non bankable*). Sedangkan lembaga Fintech untuk mengetahui kredibilitas para peminjam dengan cara menciptakan *platforms* untuk melakukan rating kredit dari calon peminjam, kemudian membuat analisis biaya serta mengumpulkan data profil peminjam dari berbagai sumber informasi termasuk sosial media.

ANALISIS SWOT

Menurut Kotler dan Amstrong, analisis SWOT adalah analisis menyeluruh terhadap kekuatan /*strength*, kelemahan/*weakness*, kesempatan/*opportunity* dan ancaman/*threat* yang dimiliki oleh suatu perusahaan. Analisis SWOT dalam artikel ini adalah lembaga Fintech yang menjalankan bisnisnya dengan tujuan untuk mencapai target berupa omzet transaksi perusahaan dengan memberikan kualitas layanan terbaik kepada seluruh pihak terkait.

Parameter dari **kekuatan/Strength** adalah dengan cara *memenuhi ekspektasi dari konsumen*. Sementara yang dimaksud dengan **Kelemahan/Weakness** adalah *kendala-kendala yang dihadapi* lembaga tersebut *akibat dari kurangnya sumber daya yang dimiliki*. **Kesempatan/Opportunity** adalah *potensi perusahaan yang dapat dilihat sebagai sasaran bisnis jangka panjang*. Sedangkan **Ancaman/Threat** merupakan *tantangan bagi perusahaan yang dapat melumpuhkan bisnis di masa depan*.

Diharapkan dengan Analisis SWOT ini lembaga Fintech dapat mempersiapkan masa depan yang akan dihadapi, dan dapat melakukan usaha untuk mendapatkan keuntungan maksimal bagi perusahaan tersebut, serta menciptakan keamanan bagi keberlangsungan bisnis yang dapat memiliki implikasi sosial positif terhadap lingkungan.

Tabel 1
Daftar 25 negara Peringkat Teratas pengguna Internet 2013 – 2018
(dalam jutaan jiwa)

No	Negara	2013	2014	2015	2016	2017	2018
1.	China	620,7	643,6	669,8	700,1	736,2	777,0
2.	Amerika serikat	246,0	252,9	259,3	264,9	269,7	274,1
3.	India	167,2	215,6	252,3	283,8	313,8	346,3
4.	Brazil	99,2	107,7	113,7	119,8	123,3	125,9
5.	Jepang	100,0	102,1	103,6	104,5	105,0	105,4
No	Negara	2013	2014	2015	2016	2017	2018
6.	Indonesia	72,8	83,7	93,4	102,8	112,6	123,0
7.	Rusia	77,5	82,9	87,3	91,4	94,3	96,6
8.	Jerman	59,5	61,6	62,2	62,5	62,7	62,7
9.	Meksiko	53,1	59,4	65,1	70,7	75,7	80,4
10.	Nigeria	51,8	57,7	63,2	69,1	76,2	84,3
11.	Inggris	48,8	50,1	51,3	52,4	53,4	54,3
12.	Perancis	48,8	49,7	50,5	51,2	51,9	52,5
13.	Filipina	42,3	48,0	53,7	59,1	64,5	69,3
14.	Turki	36,6	41,0	44,7	47,7	50,7	53,5
15.	Vietnam	36,6	40,5	44,4	48,2	52,1	55,8
16.	Korea selatan	40,1	40,4	40,6	40,7	40,9	41,0
17.	Mesir	34,1	36,0	38,3	40,9	43,9	47,4
18.	Italia	34,5	35,8	36,2	37,2	37,5	37,7
19.	Spanyol	30,5	31,6	32,3	33,0	33,5	33,9
20.	Kanada	27,7	28,3	28,8	29,4	29,9	30,4
21.	Argentina	25,0	27,1	29,0	29,8	30,5	31,1
22.	Kolombia	24,2	26,5	28,6	29,4	30,5	31,3
23.	Thailand	22,7	24,3	26,0	27,6	29,1	30,6
24.	Polandia	22,6	22,9	23,3	23,7	24,0	24,3
25.	Afrika selatan	20,1	22,7	25,0	27,2	29,2	30,9

Sumber: www.emarketer.com dalam Julianto (2016)

Kekuatan (*strength*)

Bisnis finansial teknologi baik di Indonesia maupun di dunia, memiliki potensi besar untuk berkembang. Hal ini dapat dilihat dari :

1. Berdasarkan tabel 1 terlihat data pengguna internet yang meningkat dari tahun ke tahun. Negara kita menduduki ranking enam dunia dengan penduduk sejumlah lebih kurang 260 juta jiwa (data).
2. Ekspektasi yang diharapkan dari konsumen sebagai calon investor adalah monitoring data keuangan secara sesuai kebutuhan, sehingga mereka dapat mengetahui posisi keuangannya pada waktu-waktu tertentu dengan jumlah yang akurat, kemudian mereka dapat mengambil keputusan keuangannya dengan segera.
3. Kegiatan transaksi bermodalkan *smartphone* dapat dilakukan calon investor di tempat manapun dengan biaya yang lebih murah, mudah, dan lebih cepat. Adapun perolehan hasil transaksi bisa menghasilkan jumlah yang sama atau lebih besar dibandingkan dengan bisnis lain yang sejenis, misalnya lembaga keuangan lain seperti bank konvensional.
4. Sebagai fasilitator, Fintech menyiapkan *platforms* untuk mengumpulkan dana kemudian menyalurkannya sesuai pilihan keuangan calon investor, dan calon investor memiliki kemudahan untuk mengawasi proses penyaluran dana tersebut. Sehingga bila ada penyimpangan dalam prosesnya, dapat segera diketahui dan dicarikan solusinya.
5. Kepercayaan adalah modal utama dalam dunia bisnis. Karena dalam industri ini, yang dibutuhkan oleh calon investor adalah lembaga dengan kredibilitas kepercayaan tinggi dengan kualitas pelayanan yang memuaskan. sehingga dengan cara tersebut, Perusahaan Fintech dapat meningkatkan jumlah calon investor dan dapat meningkatkan pula nominal dana yang disalurkan.

Kelemahan (*Weakness*)

Adapun beberapa kelemahan yang dapat terjadi pada bisnis Fintech adalah:

1. Operasional Fintech berbasis teknologi oleh karena itu menuntut karyawan yang paham teknologi. Saat ini, bisnis berbasis teknologi terus menerus berkembang, sehingga kompetensi karyawan untuk melakukan proyek/tugas perlu diperhatikan dalam usaha untuk memperoleh hasil kerja yang maksimal. Apabila perusahaan tidak mengakomodir kompetensi karyawannya, hal ini dapat menyebabkan ketidakpuasan karyawan sehingga kemungkinan proyek tersebut akan terlantar atau mundur dari *deadline*. Hal itu dapat menyebabkan ketidakpuasan investor
2. Infrastruktur teknologi merupakan salah satu komponen berbiaya tinggi, karena jaringan internet belum tersedia di semua daerah di Indonesia terutama di daerah 3T (terdepan, terluar, terpencil), sehingga perusahaan Fintech harus memperhitungkan investasi untuk jaringan di daerah tersebut.

3. Lokasi penerima dana yang tersebar, menjadikan kendala bagi investor untuk memonitor operasional penggunaan dananya. Mereka hanya bisa memonitor melalui platform yang disediakan oleh Perusahaan Fintech. Bila *platform* tersebut bermasalah akan menyulitkan investor untuk memonitor aktivitas penggunaan investasi yang telah dilakukan oleh investor tersebut

Kesempatan (*Opportunities*)

Ada beberapa peluang yang dapat dilakukan seiring dengan perkembangan Fintech, yaitu:

1. Fintech merupakan bisnis berbasis teknologi dengan jangkauan daerah yang luas. Jika jaringan tersedia di daerah 3T (terdepan, terluar, terpencil) dengan bermodalkan *smartphone*, maka bisnis Fintech dapat dioperasikan. Pada umumnya, daerah 3T menjadi lokasi hunian debitur. Panduan yang sederhana, mudah, dan platform yang *user friendly*, maka lembaga Fintech dapat melakukan operasionalnya di daerah tersebut.
2. *Peer to Peer Lending* dapat meningkatkan ekonomi masyarakat, dengan cara mendanai operasional *microlending*. Pada lapisan masyarakat tertentu, seringkali mereka kesulitan untuk mengakses lembaga keuangan seperti bank atau *leasing*. Edukasi tentang pelaporan keuangan sederhana dapat dilakukan oleh lembaga Fintech, sehingga mereka dapat segera mewujudkan kegiatan ekonominya secara sederhana.
3. Bagi calon investor, dengan *platforms* yang disediakan oleh Fintech, mereka dapat memilih pengusaha yang membutuhkan dana yang sesuai dengan minat mereka.

Ancaman (*Threats*)

Beberapa ancaman yang menjadi hambatan dalam menjalankan bisnis Fintech adalah:

1. Dengan kebutuhan yang tinggi akan tenaga ahli teknologi informasi pada industri ini, secara umum akan terjadi pembajakan karyawan yang dianggap kompeten di bidangnya. Sehingga akan meningkatkan standar upah karyawan tersebut, yang pada akhirnya akan menambah biaya operasional.
2. Resiko paling tinggi pada bisnis Fintech *peer to peer lending* adalah terjadi pada saat proses pengembalian dana sesuai dengan perjanjian di awal, di mana investor dimungkinkan akan kehilangan investasinya. Untuk mencegah hal tersebut, lembaga Fintech seharusnya memiliki *platforms* yang dapat memonitor kegiatan keuangan dan memberikan informasi laporan yang akurat kepada calon investor dan juga dengan cara memperketat penyeleksian pihak debitur. Pencegahan pada proses awal, akan menentukan hasil selanjutnya dan dapat meminimalisir resiko yang timbul di kemudian hari.
3. Saat ini industri Fintech sedang berkembang, seringkali pihak yang melihat kesuksesan satu lembaga akan menarik calon pesaing yang berminat untuk mencoba model bisnis seperti ini pula, sehingga industri Fintech akan menjadi pasar yang kompetitif. Jika lembaga

Fintech yang sudah eksis di bidangnya tidak dapat mempertahankan loyalitas investor pada perusahaan tersebut, maka dapat diprediksi, lembaga Fintech tersebut akan mengalami kerugian atau bankrut. Karena tidak dapat membiayai kegiatan operasionalnya.

4. Industri Fintech mutlak menuntut penggunaan dan penguasaan teknologi informasi bagi para pihak yang terlibat, yaitu investor, debitur, dan lembaga Fintech itu sendiri. Maka diperlukan edukasi dan penyediaan platforms yang *user friendly* sehingga mudah bagi mereka untuk menjalankan transaksinya

KESIMPULAN

Berdasarkan analisis SWOT di atas, ada beberapa kesimpulan yang dapat ditarik pada kajian ini, yaitu:

1. Potensi bisnis Fintech dengan jumlah penduduk Indonesia yang berlimpah (*bonus demografi*), artinya potensi pasar yang luas dan berkembang, sehingga lembaga Fintech memungkinkan untuk meningkatkan usahanya secara progresif.
2. Lembaga Fintech dapat berfungsi sebagai '*agent of change*' dalam pembangunan perekonomian negara karena dapat membantu masyarakat meningkatkan penghasilannya, yang pada akhirnya dapat meningkatkan daya beli masyarakat dan pada akhirnya menjadikan perekonomian negara akan berkembang.

SARAN

1. Hal pertama yang perlu diperhatikan dalam bisnis Fintech adalah proses bisnis itu sendiri. Lembaga Fintech haruslah membuat prosedur yang sederhana, mudah dipahami dan dapat diaplikasikan oleh masyarakat awam.
2. Peningkatan kompetensi melek teknologi, Lembaga Fintech diharapkan dapat menyediakan platforms dan panduan penggunaan teknologi operasional yang *user friendly*, sehingga banyak masyarakat dapat menggunakannya dengan mudah dan meningkatkan transaksi dari lembaga Fintek tersebut.
3. Untuk mencegah kerugian dari salah satu pihak, maka penekanan akan seleksi debitur haruslah dilakukan sangat ketat. Karena pengembalian dana sesuai perjanjian di awal seperti yang disyaratkan pada perjanjian, menentukan kredibilitas dari lembaga tersebut.

DAFTAR PUSTAKA

- Siregar, A. 2016. "Financial technology tren bisnis keuangan ke depan." Infobanknews. 2016.
- Julianto, P.A 2016. Cara Perbankan Penuhi Kebutuhan Nasabah, Kompas 2016

- Budi Wibowo dan Irwan Krisnadi. 2016. Analisa Regulasi Fintech Dalam Membangun Perekonomian Di Indonesia. Diakses 12 Mei 2018. Tersedia di <https://www.academia.edu>
- Channel. 2016. Fintech Penyokong Implementasi ekonomi Digital di Indonesia. Edisi 65 Juli- Desember 2016.
- FATF. 2014. Virtual currencies: key definitions and potential AML/CFT risks
- FATF GAFI. 2006. Report on new payment methods
- Federico Rajola. 2013. Customer Relationship Management in the Financial Industry organizational Processes and Technology Innovation Second edition. Springer Heidelberg New York Dordrecht London
- Hu N, Liu L, Zhang JJ. 2008. Do online reviews affect product sales?: the role of reviewer characteristics and temporal effects. *Inf Technol Manag* 9(3):201–214. doi:10.1007/s10799-008-0041-2
- Irma Muzdalifah, Inayah Aulia Rahma, Bella Gita Novalia. Peran Fintech Dalam Meningkatkan Keuangan Inklusif Pada UMKM di Indonesia. *Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah*. Vol. 3, No. 2, 2018
- Meilisa Salim et.al., 2014. Analisis Implementasi Program Financial Inclusion Di Wilayah Jakarta Barat Dan Jakarta Selatan (Studi pada Pedagang Golongan Mikro, Instansi Perbankan, Otoritas Jasa Keuangan dan Bank Indonesia), [Skripsi], Universitas Bina Nusantara.
- Peter Gomber, Jascha-Aleander Koch, Michel Siering. Digital finance an fintech: current research and future research direction. *J Bus Econ* (2017) 87: 537-580