

ANALISIS KETERTARIKAN UMKM DALAM MENGAKSES PEMBIAYAAN PADA FINTECH LENDING (Studi Kasus pelaku UMKM di Nagari Sungai Dareh Kabupaten Dharmasraya)

Intan Cahyani¹, Indika Juang Putra², M. Immuddin³, Rini Elvira⁴

intancahyani09@gmail.com¹, indikajputra@gmail.com²,

muhammadimmuddin@uinbukittinggi.ac.id³, rinielvira@uinbukittinggi.ac.id⁴

UIN Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi

Abstrak

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran penting dalam perekonomian nasional, namun kerap menghadapi kendala dalam mengakses pembiayaan dari lembaga keuangan formal, seperti perbankan, akibat keterbatasan agunan dan prosedur administrasi yang kompleks. Fintech lending hadir sebagai alternatif pembiayaan berbasis teknologi yang menawarkan proses yang lebih cepat, mudah, dan tanpa jaminan. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kendala yang dihadapi pelaku usaha mikro dalam mengakses pembiayaan formal serta faktor-faktor yang mempengaruhi ketertarikan mereka terhadap layanan fintech lending di Nagari Sungai Dareh, Kabupaten Dharmasraya. Metode yang digunakan adalah pendekatan kualitatif deskriptif dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara dan dokumentasi terhadap 30 pelaku usaha mikro yang aktif menggunakan fintech lending. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kendala utama dalam mengakses pembiayaan formal adalah keterbatasan agunan dan riwayat kredit buruk. Sementara itu, ketertarikan terhadap fintech lending dipengaruhi oleh empat faktor utama berdasarkan model Unified Theory of Acceptance and Use of Technology (UTAUT), yaitu performance expectancy, effort expectancy, social influence, dan facilitating conditions. Fintech lending dinilai memberikan kemudahan akses, proses pencairan dana yang cepat, serta tidak membutuhkan jaminan, sehingga menjadi pilihan utama pelaku usaha mikro dalam memperoleh pembiayaan. Temuan ini menunjukkan pentingnya pengembangan layanan keuangan berbasis teknologi yang lebih inklusif untuk mendukung pertumbuhan sektor UMKM.

Kata Kunci : UMKM, Fintech Lending, Pembiayaan, Ketertarikan.

Abstract

Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) play a vital role in the national economy but often face difficulties in accessing financing from formal financial institutions due to collateral limitations and complex administrative procedures. Fintech lending has emerged as a technology-based alternative that offers faster, simpler, and collateral-free loan processes. This study aims to analyze the obstacles faced by micro-enterprise actors in accessing formal financing, as well as the factors influencing their interest in using fintech lending services in Nagari Sungai Dareh, Dharmasraya Regency. This research uses a descriptive qualitative approach, with data collected through interviews and documentation involving 30 micro-enterprise actors actively using fintech lending. The results indicate that the main challenges in accessing formal financing are lack of collateral and poor credit history. Meanwhile, interest in fintech lending is influenced by four key factors based on the Unified Theory of Acceptance and Use of Technology (UTAUT), namely performance expectancy, effort expectancy, social influence, and facilitating conditions. Fintech lending is perceived as more accessible, faster in disbursement, and does not require collateral, making it the preferred financing option for micro-enterprise actors. These findings highlight the importance of developing inclusive technology-based financial services to support the growth of the MSME sector.

Keywords: MSMEs, Fintech Lending, Financing, Interest.

PENDAHULUAN

Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) memegang peranan penting dalam pertumbuhan ekonomi Indonesia, yang turut mempercepat pembangunan daerah. Keterlibatan daerah dalam kegiatan ekonomi nasional terjadi melalui usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Selama ini, usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) telah menjadi urat nadi perekonomian di tengah krisis ini dengan menciptakan lapangan kerja. Jumlah usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di Indonesia tetap stabil, bahkan cenderung bertambah, sejak krisis ekonomi tahun 1998, menurut Badan Pusat Statistik (BPS). Pembiayaan atau pinjaman uang untuk modal seringkali sulit diperoleh, yang merupakan salah satu dari beberapa kendala yang membatasi pendirian usaha UMKM. Memenuhi tuntutan operasional sehari-hari, memperluas produksi, dan melakukan inovasi produk baru semuanya membutuhkan modal, yang sangat penting bagi pertumbuhan dan kelangsungan hidup perusahaan. Pelaku usaha mikro biasanya menghadapi kekurangan dana, yang menghambat kemampuan mereka untuk mengembangkan perusahaan dan memperluas jaringan mereka.

Pada umumnya bank menjadi lembaga keuangan utama yang diandalkan oleh UMKM untuk mendapatkan pembiayaan, biasanya pada program Kredit Usaha Rakyat (KUR). Prosedur pembiayaan di bank pada dasarnya dirancang untuk memastikan keamanan dan keberlanjutan dalam pemberian kredit. Tahapan yang harus dilalui meliputi pengajuan permohonan kredit, verifikasi kelengkapan dokumen, penilaian kemampuan bayar (credit scoring), analisis risiko, hingga persetujuan kredit dan pencairan dana. Prosedur ini diatur secara ketat untuk melindungi bank dari risiko kredit macet serta menjamin penggunaan dana secara produktif.

Namun, prosedur tersebut seringkali dianggap terlalu rumit dan memakan waktu oleh pelaku UMKM, terutama mereka yang tidak memiliki kecakapan memenuhi administrasi keuangan yang kompleks. Syarat-syarat yang harus dipenuhi untuk mendapatkan pembiayaan di lembaga keuangan bank juga menjadi salah satu hambatan utama. Bank umumnya meminta dokumen-dokumen pendukung seperti laporan keuangan yang terverifikasi, dokumen legalitas usaha seperti Nomor Induk Berusaha dan Surat Izin Usaha, serta jaminan berupa aset berwujud seperti tanah, bangunan, atau kendaraan. Selain itu, bank juga cenderung memprioritaskan pelaku usaha yang memiliki rekam jejak keuangan yang baik dan memiliki hubungan kredit sebelumnya (Turmudi, 2017). Di sisi lain, banyak UMKM khususnya yang berskala mikro dan kecil, tidak mampu memenuhi persyaratan tersebut. Kendala yang biasa dihadapi oleh UMKM dalam mengajukan pinjaman mencakup keterbatasan agunan atau jaminan. Kondisi ini seringkali menyebabkan para pelaku UMKM mengalami kesulitan untuk mendapatkan modal kerja atau pembiayaan untuk ekspansi usaha.

Pada zaman sekarang teknologi sudah semakin maju, internet memiliki peranan penting dan mendukung segala aktivitas kehidupan manusia, salah satunya adalah Financial Technology. Financial Technology bisa menjadi solusi bagi pelaku UMKM terutama pelaku usaha mikro yang kesulitan mengakses pembiayaan karena proses peminjaman yang mudah. Financial Technology atau biasa disebut Fintech merupakan sebuah inovasi pada industri jasa keuangan yang memanfaatkan penggunaan teknologi. Tujuan utama dari Fintech adalah untuk meningkatkan akses terhadap layanan keuangan, terutama bagi mereka yang sebelumnya tidak terjangkau oleh sistem keuangan tradisional. Fintech mencakup berbagai layanan seperti Digital Payment, Crowdfunding, Digital Banking dan Fintech lending. Salah satu jenis Fintech yang saat ini paling banyak digunakan di Indonesia pada sektor financing adalah Fintech lending. Fintech lending merupakan jenis layanan pembiayaan yang

menggunakan teknologifinansialuntuk memfasilitasi proses peminjaman uang secara online (Aprita, 2021).

Penyaluran pinjaman modal dapat dilakukan lebih cepat dengan pinjaman berbasis teknologi, sehingga tidak perlu lagi interaksi langsung. Penyaluran pinjaman harus sesuai dengan Peraturan Bank Indonesia (PBI) Nomor 17/12/PBI/2015 yang mengatur tentang penyaluran dana oleh bank umum dan pemberian bantuan teknis untuk pembinaan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Pelaksanaan peraturan ini semakin diperkuat dengan Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (POJK) Nomor 77/POJK.01/2016 yang mengatur tentang pinjaman dan pembiayaan berbasis teknologi informasi. Peraturan ini membuka peluang bagi teknologi finansial di tingkat bisnis, membantu UMKM dan organisasi lain dalam mengarungi era digital (Damanhuri, 2019).

Pinjaman tekfin telah tumbuh signifikan di Indonesia karena kemudahan yang diberikannya dalam prosedur pinjaman. Pada tahun 2024, OJK mencatat 98 perusahaan pinjaman tekfin telah terdaftar dan berizin. Karena saat ini undang-undang yang mengatur pinjaman fintech masih sangat minim, maka pinjaman ini dianggap lebih mudah dan fleksibel daripada pinjaman melalui lembaga perbankan konvensional. Salah satu contohnya adalah banyaknya dokumen yang harus diisi dan diserahkan untuk mengajukan pinjaman melalui bank atau lembaga keuangan lainnya. Proses pengajuan pinjaman melalui fintech jauh lebih mudah; yang perlu dilakukan oleh pelaku usaha hanyalah mendaftar melalui aplikasi, mengunggah dokumen yang diperlukan, dan menunggu proses verifikasi yang biasanya memakan waktu tidak lebih dari beberapa hari. Bahkan beberapa layanan fintech lending tidak membutuhkan jaminan pada saat melakukan pinjaman uang, cukup mengupload data diri dan peruntukkan dana pinjamannya. Oleh sebab itu, banyak UMKM yang sedang berkembang tertarik untuk menggunakan fintech lending sebagai alternatif sumber modal usaha.

Setelah dilakukan observasi awal di Nagari Sungai Dareh, Kabupaten Dharmasraya menunjukkan bahwa perkembangan UMKM mengalami peningkatan dari tahun ke tahun. Hal ini mencerminkan pertumbuhan ekonomi yang semakin baik di daerah ini, dapat dilihat dari tabel berikut:

Tabel 1 Jumlah UMKM dan Usaha Mikro 5 tahun terakhir di Nagari Sungai Dareh, Kabupaten Dharmasraya

Tahun	2020	2021	2022	2023	2024
Jumlah UMKM	2116	2.903	3.603	3886	4.428
Jumlah Usaha Mikro	1643	2167	2982	3010	3629

Di Nagari Sungai Dareh, peminjaman melalui fintech lending semakin meningkat terutama bagi pelaku usaha mikro. Banyak pelaku usaha mikro yang memanfaatkan layanan ini untuk modal usaha, membeli bahan baku dan pengembangan usaha. Di Nagari Sungai dareh ini terdapat 145 usaha mikro yang merupakan nasabah yang melakukan peminjaman pada fintech lending dapat dilihat dari tabel berikut:

Tabel 2 Pelaku Usaha Mikro di Sungai Dareh yang menggunakan Fintech lending

No	Platform Pinjaman	Jumlah nasabah	Limit pinjaman per Orang
1	Amartha	36	11 jt
2	Mekar	107	10 jt
3	Akulaku	2	15 jt

Sumber : wawancara dengan petugas lending PT Amarta, PNM Mekar dan nasabah Akulaku.

Dalam tinjauan pertama ini, saya hanya mengambil dua gerai makanan dan minuman sebagai sampel sederhana untuk dianalisis. Gerai pertama yang menjadi

fokus adalah pedagang mieso. Dalam wawancara dengan pemilik gerai, Pemilik tersebut telah menggunakan aplikasi PNM Mekar untuk mendapatkan pinjaman modal usaha. Pemilik gerai menjelaskan bahwa keputusan untuk menggunakan PNM Mekar didasarkan pada kemudahan prosedur yang ditawarkan. Proses peminjaman di PNM Mekar hanya memerlukan dokumen sederhana, seperti KTP, tanpa harus melalui proses administrasi yang berbelit-belit seperti yang biasanya ditemukan di lembaga keuangan bank. Pemilik gerai juga menambahkan bahwa proses verifikasi dan pencairan dana pada PNM Mekar sangat cepat, memungkinkan mereka untuk segera mendapatkan modal tambahan yang dibutuhkan untuk menjalankan usaha sehari-hari.

Gerai kedua yang diamati adalah Buk Eni pedagang bakso bakar, yang menjual berbagai jenis makanan seperti otak-otak, sosis, bakso, serta usus hati dan ampela. Dalam wawancara dengan pemilik gerai tersebut, diketahui bahwa ia telah mengajukan pinjaman modal melalui platform Amarthia. Pemilik juga menjelaskan bahwa ia mengetahui tentang Amarthia dari rekomendasi adiknya. Salah satu alasan utama yang mendorong untuk memilih Amarthia adalah karena proses peminjaman yang sederhana dan tidak memerlukan jaminan. Dengan hanya bermodalkan KTP dan pengisian formulir data diri, Buk Eni tidak perlu menyediakan agunan, yang sering kali menjadi hambatan dalam pengajuan pinjaman di bank. Selain itu, proses pencairan dana di Amarthia juga tergolong cepat, memberikan kemudahan bagi Buk Eni untuk mendapatkan modal tambahan dalam waktu singkat.

KAJIAN PUSTAKA

Ketertarikan

Ketertarikan merupakan suatu bentuk pemusatan perhatian yang diiringi oleh perasaan senang, keinginan, dan kecenderungan hati terhadap objek tertentu, baik secara sadar maupun tidak sadar. Ketertarikan memiliki karakteristik aktif, artinya seseorang yang tertarik akan menunjukkan keterlibatan emosional maupun kognitif terhadap objek yang menarik perhatiannya. Dalam konteks psikologi pendidikan, ketertarikan sering dikaitkan dengan motivasi internal yang mendorong seseorang untuk berinteraksi lebih lanjut dengan hal-hal yang menarik baginya (Slameto, 2010).

Selain itu, ketertarikan juga berperan penting dalam pengambilan keputusan, termasuk dalam ranah ekonomi dan perilaku konsumen. Ketika individu merasa tertarik terhadap suatu produk, layanan, atau ide, maka kemungkinan besar akan muncul intensi untuk melakukan tindakan, seperti membeli atau mendukung. Oleh karena itu, pemahaman terhadap ketertarikan menjadi penting dalam berbagai bidang, termasuk pemasaran, pendidikan, dan psikologi sosial (Winkel, 2009).

UMKM

Bisnis yang termasuk dalam kategori "mikro", "kecil", atau "menengah" umumnya dijalankan oleh individu atau kelompok kecil orang dan memiliki aset, pendapatan tahunan, dan jumlah karyawan rendah hingga menengah. Karena kemampuannya untuk mempekerjakan banyak tenaga kerja dan memacu pertumbuhan di sektor bawah, usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) sangat penting bagi perekonomian negara (Tambunan, 2012). Sebagaimana dinyatakan dalam Undang-Undang No. 20 Tahun 2008, pemerintah Indonesia bertanggung jawab untuk mengatur kategorisasi UMKM.

UMKM sering kali menjadi tulang punggung ekonomi, terutama di negara berkembang. Namun, tantangan utama yang dihadapi UMKM adalah keterbatasan akses terhadap modal, teknologi, dan pasar. Oleh karena itu, diperlukan dukungan dari berbagai pihak, termasuk pemerintah, lembaga keuangan, dan swasta, agar UMKM

dapat tumbuh secara berkelanjutan dan berdaya saing (Susilo, 2014).

Pembiayaan

Pembiayaan merupakan suatu proses penyaluran dana atau sumber daya dari satu pihak kepada pihak lain untuk mendukung kegiatan atau kebutuhan tertentu, baik itu dalam bentuk konsumsi, investasi, maupun operasional. Dalam konteks bisnis, pembiayaan umumnya dimanfaatkan untuk pengembangan usaha, pembelian aset, atau peningkatan kapasitas produksi. Proses pembiayaan ini biasanya dilakukan oleh lembaga keuangan seperti bank, koperasi, maupun institusi non-bank (Kasmir, 2010).

Jenis-jenis pembiayaan dapat bervariasi, mulai dari pembiayaan konvensional hingga pembiayaan syariah yang berbasis akad. Masing-masing jenis pembiayaan memiliki mekanisme dan persyaratan tersendiri. Efektivitas pembiayaan sangat bergantung pada ketepatan penggunaan dana dan kemampuan penerima dana dalam mengelola serta mengembalikannya sesuai kesepakatan (Sujarweni, 2015).

Fintech Lending

Fintech lending adalah salah satu bentuk inovasi dalam sektor keuangan yang memanfaatkan teknologi untuk mempertemukan langsung antara pemberi pinjaman (lender) dan penerima pinjaman (borrower) melalui platform digital. Model ini memungkinkan proses pinjam-meminjam dilakukan secara cepat, efisien, dan tanpa harus melalui perantara seperti bank tradisional. Fintech lending atau peer-to-peer (P2P) lending telah berkembang pesat seiring dengan meningkatnya penetrasi internet dan kebutuhan masyarakat terhadap akses pembiayaan yang lebih inklusif (Wardhana, 2020).

Kehadiran fintech lending memberikan alternatif sumber pembiayaan bagi individu maupun pelaku UMKM yang sebelumnya mengalami kesulitan mengakses pinjaman dari lembaga keuangan formal. Namun, perkembangan fintech lending juga perlu diimbangi dengan regulasi yang tepat guna melindungi kepentingan semua pihak dan meminimalkan risiko seperti kredit macet dan penyalahgunaan data pribadi (Otoritas Jasa Keuangan, 2019).

Metode Penelitian

Jenis penelitian ini merupakan penelitian lapangan dengan pendekatan kualitatif yang bersifat deskriptif. Metode kualitatif digunakan karena penelitian ini berfokus pada kondisi objek yang alamiah dan memungkinkan peneliti untuk memahami fenomena sosial secara mendalam. Penelitian kualitatif lahir dari paradigma postpositivisme yang menekankan pada pemahaman terhadap makna subjektif yang ada dalam pengalaman sosial masyarakat (Sugiyono, 2017). Pemilihan metode ini didasarkan pada pertimbangan bahwa penulis ingin menggambarkan bagaimana ketertarikan pelaku UMKM dalam mengakses pembiayaan melalui fintech lending, melalui pengumpulan data yang rinci tanpa mengikuti prosedur ketat seperti pada penelitian kuantitatif.

Pendekatan deskriptif kualitatif memungkinkan peneliti untuk memahami realitas sosial yang kompleks melalui pengumpulan data seperti wawancara mendalam dan analisis dokumen. Tujuan utama pendekatan ini adalah menggambarkan makna di balik perilaku dan pengalaman para pelaku usaha secara holistik (Moleong, 2019). Dalam konteks ini, data yang diperoleh dari UMKM di Nagari Sungai Dareh akan digunakan untuk mengungkap alasan, motivasi, dan pengalaman mereka dalam menggunakan layanan fintech lending sebagai sumber pembiayaan usaha. Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat menyajikan informasi yang objektif dan relevan

dengan fenomena yang terjadi di lapangan.

Penelitian ini dilaksanakan di Nagari Sungai Dareh, Kecamatan Pulau Punjung, Kabupaten Dharmasraya. Wilayah ini dipilih karena memiliki konsentrasi pelaku UMKM yang cukup tinggi dan aktif menjalankan usaha, serta menunjukkan potensi besar dalam pemanfaatan layanan keuangan digital seperti fintech lending. Hal ini memberikan peluang bagi peneliti untuk menggali informasi yang kaya mengenai perilaku dan ketertarikan mereka terhadap pembiayaan berbasis teknologi. Adapun waktu pelaksanaan penelitian dimulai pada bulan Februari 2025 dan berlangsung hingga seluruh tahapan penelitian selesai.

Sumber data dalam penelitian ini terdiri dari data primer dan sekunder. Data primer merupakan informasi yang dikumpulkan langsung dari lapangan, khususnya dari pemilik UMKM di Nagari Sungai Dareh yang telah menggunakan layanan fintech lending. Pengumpulan data dilakukan melalui instrumen yang dirancang peneliti seperti wawancara semi-terstruktur, yang bertujuan untuk menggali alasan dan pertimbangan pemilik usaha dalam memilih layanan pinjaman digital. Menurut Arikunto (2010), data primer sangat penting karena memberikan informasi langsung dari sumber utama yang terlibat dalam fenomena yang diteliti.

Sementara itu, data sekunder merupakan data yang diperoleh dari sumber lain seperti jurnal, laporan lembaga, dokumen pemerintah, serta artikel ilmiah yang relevan dengan topik penelitian. Data ini digunakan untuk memperkuat hasil penelitian dan memberikan konteks yang lebih luas. Sugiyono (2017) menyebutkan bahwa data sekunder merupakan pelengkap penting yang dapat digunakan untuk mendukung temuan-temuan dari data primer dan memperluas cakupan analisis penelitian.

Dalam penelitian ini, informan dipilih secara purposive, yaitu mereka yang dianggap memiliki informasi penting terkait penggunaan fintech lending. Jumlah informan dalam penelitian ini sebanyak 30 orang, yang seluruhnya merupakan pelaku usaha mikro di Nagari Sungai Dareh. Mereka tidak hanya sebagai responden, tetapi juga sebagai mitra aktif dalam proses eksplorasi informasi. Moleong (2019) menjelaskan bahwa dalam penelitian kualitatif, informan adalah subjek yang memiliki pengetahuan dan pengalaman tentang fenomena yang diteliti dan dapat memberikan informasi yang mendalam serta bermakna.

Metode wawancara dan dokumentasi digunakan untuk mengumpulkan data untuk penelitian ini. Pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) yang memanfaatkan pinjaman fintech diwawancarai. Wawancara dirancang untuk mengumpulkan rincian yang tepat dan kontekstual tentang tujuan, latar belakang, dan kesulitan mereka (Sugiyono, 2017). Untuk mendukung temuan wawancara, data sekunder dikumpulkan melalui dokumentasi juga. Ini mungkin dalam bentuk laporan bisnis, catatan transaksi, atau dokumen relevan lainnya. Karena objektivitas dan verifikasi, dokumentasi merupakan sumber data yang berharga.

Analisis data penelitian ini mengikuti pendekatan tiga tahap yang ditetapkan oleh Miles dan Huberman (1994): reduksi data, penyajian data, dan penyusunan kesimpulan. Reduksi data adalah tindakan mengekstraksi hanya informasi yang paling relevan dari sumber-sumber seperti transkrip wawancara dan dokumen pendukung. Penyajian data dilakukan dalam bentuk naratif agar mudah dipahami dan dianalisis. Kemudian, simpulan ditarik berdasarkan hasil analisis yang telah melalui proses verifikasi dan validasi dengan data lapangan. Ketiga proses ini saling berkaitan dan terus berlangsung sepanjang proses penelitian guna menjamin keabsahan temuan dan kredibilitas simpulan akhir.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berikut adalah temuan penelitian mengenai analisis ketertarikan UMKM dalam mengakses pembiayaan pada fintech lending. Untuk mempermudah pemahaman, hasil tersebut disusun sesuai dengan fokus penelitian yang ditetapkan, sebagai berikut:

1. Kendala yang dihadapi UMKM dalam mengakses pembiayaan pada lembaga keuangan (pelaku usaha mikro dinagari Sungai Dareh)

Pelaku UMKM, khususnya usaha mikro, dihadapkan pada sejumlah hambatan ketika ingin mengakses pembiayaan dari lembaga keuangan formal seperti bank. Salah satu kendala yang paling sering muncul adalah keterbatasan agunan. Setelah dilakukan wawancara kepada 30 pelaku usaha mikro, 12 diantaranya memiliki kendala pada keterbatasan agunan. Dari pernyataan tersebut, terlihat bahwa meskipun pelaku usaha sudah memiliki usaha yang berjalan stabil, keterbatasan aset tetap membuat mereka sulit memenuhi syarat pinjaman. Banyak lembaga keuangan mensyaratkan jaminan berupa kendaraan atau tanah dengan nilai yang cukup untuk menutup risiko pinjaman. Namun, kenyataannya, pelaku usaha mikro di Nagari Sungai Dareh kebanyakan hanya memiliki aset dengan nilai terbatas, sehingga sulit untuk memenuhi syarat tersebut.

Tahapan verifikasi yang dimaksud meliputi proses pengecekan administrasi, survei langsung ke lokasi usaha, hingga analisis kelayakan kredit yang dilakukan di kantor pusat. Proses ini tidak hanya memakan waktu cukup lama, tetapi juga melalui berbagai prosedur yang cukup ketat. Hal ini sering kali menjadi kendala bagi pelaku usaha kecil yang operasionalnya masih sederhana, karena mereka belum terbiasa dengan sistem perbankan yang formal dan terstruktur. Sehingga banyak pelaku usaha mikro merasa kesulitan memenuhi berbagai persyaratan dan tahapan yang diperlukan untuk mendapatkan akses pembiayaan dari bank. Inilah salah satu alasan mengapa banyak pelaku usaha memilih mencari alternatif pembiayaan lain di luar bank.

Selain kendala keterbatasan agunan, ditemukan juga bahwa beberapa pelaku usaha mikro mengalami kesulitan mendapatkan pinjaman bank karena memiliki riwayat buruk dalam BI Checking atau Sistem Layanan Informasi Keuangan (SLIK) Otoritas Jasa Keuangan. BI Checking atau SLIK digunakan bank untuk mengecek histori pembayaran kredit calon peminjam. Jika terdapat tunggakan, keterlambatan pembayaran, atau kredit macet di masa lalu, maka permohonan kredit akan ditolak.

Hal ini terungkap dalam wawancara dengan Buk Neli, pemilik warung kelontong mengatakan :

"Saya dan suami pernah punya cicilan motor di leasing, dulu sempat telat bayar beberapa bulan karena usaha sepi. Waktu saya mau pinjam di bank untuk nambah modal, katanya data saya di BI Checking sudah jelek, jadi langsung ditolak meski usaha saya sekarang sudah mulai stabil."

Pernyataan tersebut menunjukkan bahwa meskipun kondisi usaha saat ini sudah membaik dan lebih stabil, catatan kredit di masa lalu tetap menjadi pertimbangan utama dalam proses evaluasi pembiayaan oleh pihak bank. Riwayat keterlambatan pembayaran, meskipun sudah berlalu dan tidak lagi mencerminkan kondisi keuangan saat ini, tetap dianggap sebagai indikator risiko tinggi. Hal ini menyebabkan pengajuan pinjaman ditolak meskipun calon debitur telah menunjukkan perkembangan usaha yang positif. Dalam hal ini bukeva juga membagikan pengalamannya :

"Dulu saya pernah ingin minjam di bank, tapi BI Checking sudah jelek karna pernah punya tunggakan kredit motor, pada saat itu ekonomi saya lagi menurun"

Situasi seperti ini menjadi tantangan besar bagi pelaku usaha mikro, karena riwayat kredit yang kurang baik di masa lalu bisa langsung menghambat peluang

mereka untuk mendapatkan pinjaman, meskipun kondisi usahanya saat ini sudah mulai membaik. Padahal, tidak semua keterlambatan pembayaran terjadi karena pelaku usaha benar-benar tidak mampu membayar. Beberapa dari mereka mengalami keterlambatan akibat hal-hal yang tidak terduga, seperti turunnya pendapatan karena sepi pembeli, adanya kebutuhan mendesak dalam keluarga, atau kendala yang mengganggu kelancaran usaha. Namun sistem penilaian kredit formal seperti BI Checking atau SLIK cenderung melihat dari catatan masa lalu tanpa mempertimbangkan latar belakang atau alasan di balik keterlambatan tersebut. Akibatnya, pelaku UMKM yang sebenarnya sudah memiliki semangat dan kemampuan untuk mengembangkan usahanya tetap dianggap berisiko tinggi dan sulit mendapatkan akses pembiayaan dari lembaga keuangan formal.

2. Faktor-faktor yang mempengaruhi ketertarikan UMKM dalam mengakses pembiayaan melalui fintech lending (pelaku usaha mikro di nagari Sungai Dareh)

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan, peneliti menemukan bahwa ketertarikan pelaku usaha mikro terhadap penggunaan fintech lending dipengaruhi oleh berbagai faktor. Faktor-faktor tersebut secara teoritis dapat dijelaskan melalui pendekatan model UTAUT (Unified Theory of Acceptance and Use of Technology), yang menggambarkan bagaimana suatu teknologi diterima dan digunakan oleh individu. Dalam penelitian ini, analisis dilakukan berdasarkan empat variabel utama dalam model UTAUT, sebagaimana akan dijelaskan pada uraian berikut:

a. Performance Expectancy

Performance Expectancy tercermin dari keyakinan pelaku usaha mikro di Sungai Dareh bahwa penggunaan fintech lending dapat meningkatkan efisiensi dan kelangsungan usaha mereka. Proses pencairan dana yang cepat, persyaratan yang mudah, dan nominal pinjaman yang fleksibel menjadi faktor utama yang mendorong mereka memilih layanan ini dibandingkan lembaga keuangan formal seperti bank. Pernyataan dari pelaku usaha seperti Buk Ratna dan Buk Sum menunjukkan bahwa fintech lending menjadi solusi praktis dan tepat sasaran untuk kebutuhan modal usaha kecil secara cepat dan efektif.

Fintech lending tidak hanya dipandang sebagai alternatif pembiayaan, tetapi sebagai pilihan utama oleh pelaku UMKM karena mampu menyesuaikan dengan kebutuhan riil mereka yakni kebutuhan modal dalam jumlah kecil namun segera tersedia. Dengan demikian, kehadiran fintech lending terbukti meningkatkan produktivitas dan memperkuat daya tahan usaha mikro, menjadikannya instrumen pembiayaan yang relevan dan adaptif dalam konteks ekonomi kerakyatan.

b. Effort Expectancy

Faktor effort expectancy dalam penggunaan fintech lending sangat berperan dalam mendorong minat pelaku usaha mikro terhadap layanan ini. Kemudahan proses pengajuan pinjaman yang cukup dengan KTP dan formulir digital, seperti diungkapkan oleh Kak Nora pengguna Akulaku, menunjukkan bahwa sistem dianggap mudah digunakan dan tidak menyita waktu atau tenaga. Tidak hanya cepat, proses ini juga bisa dilakukan langsung dari ponsel tanpa meninggalkan tempat usaha, sehingga sangat efisien bagi pelaku UMKM yang memiliki keterbatasan waktu dan mobilitas.

Kemudahan tidak hanya terbatas pada proses pengajuan, tetapi juga dalam pembayaran cicilan. Sistem pembayaran yang fleksibel baik melalui virtual account seperti di Akulaku maupun sistem jemput bola oleh PNM Mekar memberikan kenyamanan tambahan bagi pelaku usaha. Pernyataan Buk Yus dan Kak Nora menegaskan bahwa kemudahan ini memudahkan pengelolaan keuangan usaha tanpa

mengganggu aktivitas harian. Oleh karena itu, kemudahan penggunaan dan fleksibilitas sistem fintech lending menjadi faktor penting yang memperkuat preferensi UMKM terhadap layanan ini.

c. Social Influence

Ketertarikan terhadap fintech lending di kalangan pelaku usaha mikro di Nagari Sungai Dareh sangat dipengaruhi oleh social influence, yaitu dorongan dari lingkungan sosial seperti teman, keluarga, atau tetangga yang telah lebih dulu menggunakan layanan tersebut. Testimoni dari Ibu Mira dan Buk Eni menunjukkan bahwa pengalaman positif orang terdekat menjadi pemicu utama untuk mencoba layanan pembiayaan ini. Rekomendasi dari orang terpercaya menciptakan rasa aman dan keyakinan bahwa layanan tersebut layak digunakan.

Dalam konteks masyarakat yang memiliki ikatan sosial yang kuat, seperti di Nagari Sungai Dareh, pengaruh sosial menjadi sarana promosi yang sangat efektif. Saran dari sesama pelaku usaha tidak hanya membantu menyebarkan informasi, tetapi juga mempercepat proses adopsi layanan fintech lending. Dengan demikian, social influence memainkan peran strategis dalam meningkatkan partisipasi pelaku UMKM terhadap layanan keuangan digital ini.

d. Facilitating Conditions

Faktor facilitating conditions memainkan peran penting dalam mendorong pemanfaatan fintech lending di kalangan pelaku UMKM di Nagari Sungai Dareh. Akses terhadap perangkat seperti smartphone dan koneksi internet yang cukup baik menjadi penunjang utama dalam penggunaan aplikasi fintech. Meskipun infrastruktur teknologi masih terbatas, pelaku usaha tetap dapat mengakses layanan ini berkat aplikasi yang ringan dan mudah digunakan, seperti diungkapkan oleh Kak Nisa. Ketersediaan teknologi ini memungkinkan proses pengajuan pinjaman dilakukan secara mandiri, cepat, dan tanpa hambatan fisik.

Selain kesiapan dari sisi pengguna, dukungan teknis dari pihak penyedia layanan seperti kehadiran Account Officer (AO) yang melakukan pendampingan langsung di lapangan juga sangat membantu. AO berperan aktif dalam menginput data nasabah secara digital saat kunjungan, yang tidak hanya mempercepat proses administrasi, tetapi juga mengurangi hambatan literasi digital di kalangan pelaku usaha pedesaan. Dengan demikian, kombinasi antara infrastruktur yang memadai dan pendampingan teknis menjadi kunci keberhasilan penerapan fintech lending di wilayah ini.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan terhadap pelaku usaha mikro di Nagari Sungai Dareh, diperoleh gambaran bahwa UMKM, khususnya usaha mikro, menghadapi berbagai kendala dalam mengakses pembiayaan dari lembaga keuangan formal. Di sisi lain, mereka juga menunjukkan ketertarikan terhadap pembiayaan melalui platform fintech lending. Temuan ini memperlihatkan adanya pergeseran perilaku dalam mengakses sumber modal usaha, yang didorong oleh perubahan kebutuhan, hambatan struktural, dan perkembangan teknologi keuangan digital.

Setelah dilakukan wawancara dengan 30 pelaku usaha mikro yang menggunakan fintech lending, 12 diantaranya terkendala pada keterbatasan agunan. Tidak hanya itu menurut mereka persyaratan administrasinya lumayan rumit. Sebagian besar pelaku usaha mikro tidak memiliki aset tetap yang bernilai tinggi, seperti tanah atau bangunan, untuk dijaminkan kepada bank. Keterbatasan aset ini membuat mereka gagal memenuhi syarat kelayakan kredit yang ditetapkan oleh lembaga keuangan. Meskipun usaha mereka memiliki potensi pertumbuhan, keterbatasan dalam menyediakan jaminan menjadi alasan kegagalan mendapatkan akses pembiayaan formal.

Masalah lain yang turut menjadi penghambat adalah riwayat kredit buruk dalam BI Checking atau SLIK OJK. Setelah dilakukan wawancara dengan 30 pelaku usaha mikro, 6 diantaranya terkendala pada riwayat kredit buruk dalam BI Checking. Pelaku usaha mikro yang pernah mengalami keterlambatan pembayaran atau tunggakan di masa lalu cenderung sulit mendapatkan persetujuan pinjaman baru. Walaupun kondisi usaha mereka saat ini sudah membaik, riwayat kredit negatif tetap menjadi pertimbangan utama dalam proses analisis risiko oleh pihak bank. Hal ini menyebabkan peluang pelaku usaha mikro untuk mengakses pembiayaan formal semakin kecil.

Di tengah berbagai hambatan yang dihadapi dalam mengakses pembiayaan formal, pelaku usaha mikro menunjukkan ketertarikan yang tinggi terhadap layanan fintech lending. Berdasarkan hasil wawancara yang dianalisis menggunakan pendekatan model UTAUT (Unified Theory of Acceptance and Use of Technology), ditemukan bahwa ketertarikan pelaku usaha mikro di Nagari Sungai Dareh terhadap penggunaan fintech lending dipengaruhi oleh empat faktor utama, yaitu performance expectancy, effort expectancy, social influence, dan facilitating conditions.

Pada aspek performance expectancy, para pelaku usaha melihat bahwa penggunaan fintech lending memberikan manfaat nyata dalam meningkatkan kinerja usaha, terutama dalam hal kemudahan memperoleh modal secara cepat dan efisien. Proses pencairan yang hanya memerlukan waktu singkat, tanpa harus melalui prosedur administrasi yang panjang seperti di bank, menjadi nilai tambah yang sangat membantu, khususnya bagi pelaku usaha kecil yang sering membutuhkan dana dalam waktu mendesak untuk membeli bahan baku atau menambah stok produk dagangan.

Sementara itu, dari sisi effort expectancy, kemudahan penggunaan aplikasi fintech menjadi alasan utama mengapa layanan ini banyak diminati. Cukup dengan mengunduh aplikasi melalui ponsel, melampirkan identitas diri seperti KTP, dan mengikuti panduan digital yang sederhana, pelaku usaha sudah dapat mengajukan pinjaman tanpa harus meninggalkan tempat usahanya. Proses ini tidak hanya menghemat waktu dan tenaga, tetapi juga memudahkan pengguna dalam memantau status pinjaman dan melakukan pembayaran cicilan secara mandiri. Layanan yang fleksibel, seperti pembayaran cicilan melalui mobile banking atau ATM, memberi kebebasan bagi pengguna untuk menyesuaikan metode pembayaran sesuai dengan kondisi masing-masing. Bahkan, pada beberapa platform, kemudahan juga ditunjukkan dengan adanya layanan jemput angsuran oleh petugas lapangan, yang sangat membantu pelaku usaha yang kesulitan mengakses kantor layanan secara langsung.

Selanjutnya, faktor social influence atau pengaruh sosial juga memiliki kontribusi besar dalam mendorong penggunaan fintech lending. Dalam konteks masyarakat pedesaan seperti di Nagari Sungai Dareh, hubungan sosial yang erat antar warga membuat saran dan pengalaman pribadi dari sesama pelaku usaha menjadi sangat berpengaruh. Ketika seseorang melihat kerabat, tetangga, atau teman sejawat berhasil menggunakan layanan ini, maka kepercayaan untuk ikut mencoba pun meningkat. Rasa aman dan percaya muncul karena mereka memperoleh informasi langsung dari orang yang dikenal dan telah membuktikan sendiri manfaatnya. Dengan demikian, rekomendasi dari lingkungan sosial menjadi salah satu bentuk promosi tidak langsung yang efektif dalam memperluas jangkauan layanan fintech.

Faktor terakhir, yaitu facilitating conditions, juga sangat menentukan. Ketersediaan perangkat seperti smartphone dan akses internet yang cukup stabil di wilayah tersebut mendukung kelancaran penggunaan aplikasi fintech. Walaupun infrastruktur teknologi belum sepenuhnya merata, banyak pelaku usaha yang tetap

bisa mengakses layanan karena aplikasi fintech biasanya ringan dan tidak membutuhkan kapasitas jaringan tinggi. Dukungan dari penyedia layanan juga hadir dalam bentuk tenaga lapangan atau Account Officer (AO) yang aktif melakukan kunjungan ke lokasi nasabah. Setiap AO dibekali akun aplikasi khusus untuk menginput data nasabah secara langsung, sehingga proses pengajuan dapat dilakukan dengan pendampingan teknis. Hal ini menjadi solusi atas keterbatasan literasi digital yang masih menjadi kendala bagi sebagian masyarakat. Tidak hanya mempercepat proses administrasi, pendekatan langsung ini juga memperkuat relasi antara pengguna dan penyedia layanan, menciptakan rasa nyaman dan kepercayaan dalam menggunakan sistem berbasis teknologi.

Fintech lending hadir sebagai jawaban atas kebutuhan tersebut. Dengan menawarkan proses yang lebih cepat, syarat yang lebih ringan, dan kemudahan akses melalui teknologi digital, fintech lending menjadi pilihan yang lebih menarik dan relevan bagi usaha mikro di daerah pedesaan. Namun, meskipun potensi fintech lending sangat besar, perlu diingat bahwa penggunaan layanan ini juga membawa risiko baru, seperti ketergantungan pada pinjaman, bunga pinjaman lebih tinggi dan kurangnya pemahaman terhadap kewajiban finansial. Oleh karena itu, selain memperluas akses, perlu juga dilakukan upaya edukasi keuangan secara berkelanjutan kepada pelaku usaha mikro untuk memastikan bahwa pembiayaan digital dapat digunakan secara bijak dan berkelanjutan.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian terhadap pelaku usaha mikro di Nagari Sungai Dareh, terdapat perubahan signifikan dalam preferensi akses pembiayaan dari lembaga keuangan formal menuju platform fintech lending. Peralihan ini terjadi karena berbagai hambatan yang dihadapi UMKM saat mengakses pembiayaan dari bank, seperti keterbatasan agunan, persyaratan administrasi yang rumit, serta riwayat kredit yang kurang baik. Dari 30 informan, sebanyak 12 orang mengalami kesulitan dalam menyediakan agunan yang memadai, sementara 6 orang lainnya terkendala oleh catatan buruk dalam BI Checking meskipun kondisi usahanya telah membaik.

Fintech lending dinilai lebih menarik karena mampu memberikan solusi yang cepat, mudah, dan tidak membutuhkan jaminan. Ketertarikan pelaku usaha terhadap fintech lending dipengaruhi oleh empat faktor utama berdasarkan model UTAUT, yaitu performance expectancy (harapan terhadap kinerja), effort expectancy (kemudahan penggunaan), social influence (pengaruh sosial), dan facilitating conditions (dukungan fasilitas). Pelaku usaha merasa terbantu oleh proses pencairan dana yang efisien, tampilan aplikasi yang mudah digunakan, serta fleksibilitas dalam metode pembayaran. Selain itu, rekomendasi dari sesama pelaku usaha di lingkungan mereka turut memperkuat keyakinan untuk mencoba layanan fintech. Secara keseluruhan, dapat disimpulkan bahwa fintech lending telah menjadi solusi alternatif yang sangat relevan bagi pelaku UMKM, terutama usaha mikro, dalam menjawab tantangan akses pembiayaan. Platform ini tidak hanya memperluas jangkauan layanan keuangan, tetapi juga berperan penting dalam meningkatkan inklusi keuangan di wilayah pedesaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Turmudi, Muhamad, "Pembiayaan Mikro BRI Syariah: Upaya Pemberdayaan dan Peningkatan UMKM oleh BRI Syariah Cabang Kendari." Li Falah: Jurnal Studi Ekonomi dan Bisnis Islam 2.2 (2017): 20-38.
- Aprita, Serlika Aprita Serlika, "Peranan peer to peer lending dalam menyalurkan pendanaan

- pada usaha kecil dan menengah." *Jurnal Hukum Samudra Keadilan* 16.1 (2021): 37-61
- Damanhuri Fajril, Mukhtar, Yuliasuti Rahayu, "Analisis Pendanaan Modal Umkm Melalui Financial Technology Peer To Peer Lending (P2P)." *Jurnal Ilmu dan Riset Akuntansi (JIRA)* 8.5 (2019)
- Kasmir. (2010). *Manajemen Perbankan*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Otoritas Jasa Keuangan. (2019). *Peraturan OJK Nomor 77/POJK.01/2016 tentang Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi*. Jakarta: OJK.
- Slameto. (2010). *Belajar dan Faktor-Faktor yang Mempengaruhinya*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Sujarweni, V. W. (2015). *Metodologi Penelitian Bisnis dan Ekonomi*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- Susilo, D. (2014). *Pengembangan UMKM di Indonesia: Permasalahan dan Kebijakan*. Jakarta: LP3ES.
- Tambunan, T. T. H. (2012). *Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah di Indonesia: Isu-Isu Penting*. Jakarta: LP3ES.
- Wardhana, A. (2020). *Fintech dan Inovasi Keuangan Digital di Indonesia*. Jakarta: Gramedia Widiasarana Indonesia.
- Winkel, W. S. (2009). *Psikologi Pengajaran*. Jakarta: Gramedia.
- Arikunto, S. (2010). *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Miles, M. B., & Huberman, A. M. (1994). *Qualitative Data Analysis: An Expanded Sourcebook* (2nd ed.). Thousand Oaks, CA: Sage Publications.
- Moleong, L. J. (2019). *Metodologi Penelitian Kualitatif (Edisi Revisi)*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kualitatif, Kuantitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.