



Analisis Model Bisnis Peer To Peer Lending Dalam Pemberdayaan Ekonomi Bagi Perempuan Pada PT Amarta Mikro Fintech Cabang Barombong

Alyaghina Ismirana¹, Ayu Ruqayyah Yunus², Muslihati³

^{1,2,3}Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar

E-mail: alyaginaismirana@gmail.com¹, ayu.ruqayyah@uin-alauddin.ac.id²,
muslihati.muslihat@uin-alauddin.ac.id³

ABSTRAK- Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui implementasi model bisnis *peer to peer lending* di PT Amarta Mikro Fintek Cabang Barombong dalam pemberdayaan ekonomi bagi perempuan perempuan. Salah satu perusahaan yang bergerak di bidang ini adalah PT Amarta Mikro Fintek yang memfokuskan bisnisnya dengan mendistribusikan dana bagi perempuan pengusaha mikro yang tinggal di pedesaan. Metode penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dan jenis penelitian ini adalah *field research*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa implementasi bisnis *peer to peer lending* pada Amarta cabang Barombong Gowa hanya terfokus pada penyaluran pembiayaannya saja. Dan terkait dengan peran pembiayaannya dalam upaya pemberdayaan ekonomi perempuan, Pembiayaan *peer to peer* Amarta sangat terlihat jelas pada keadaan Mitra Usaha dari sebelum dan setelah mendapatkan pembiayaan. Saran bagi PT Amarta Mikro Fintek yang menjalankan bisnis *peer to peer lending* yang telah sesuai dengan prinsip Syariah dan sistem serta strategi yang sangat bagus ini, diharapkan dapat seterusnya berkelanjutan sehingga dapat membantu para pengusaha mikro unbankable yang membutuhkan pembiayaan terutama di daerah-daerah pelosok.

Kata Kunci: *Fintech, Peer to Peer Lending, Pemberdayaan Perempuan*

PENDAHULUAN

Kemiskinan merupakan salah satu isu yang diperbincangkan di Indonesia setiap tahunnya. Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS), Jumlah angka kemiskinan penduduk di Indonesia menurun meskipun ambang batas garis kemiskinan Indonesia meningkat seiring meningkatnya berbagai risiko perekonomian. Ambang batas garis kemiskinan pada Maret 2022 meningkat sebesar 4,0% menjadi Rp505.469 dari sebelumnya Rp486.168 pada September 2021. Sedangkan tingkat kemiskinan (presentase penduduk miskin dari seluruh penduduk) di Provinsi Sulawesi Selatan pada tahun 2022 mencapai 8.63%. Merujuk data tersebut merupakan data terakhir yang didapati dari Badan Pusat Statistik (BPS) Kabupaten Gowa jumlah penduduk miskin di tahun 2022 mencapai 58,66 ribu orang (BPS, 2022).

Usaha mikro (UMKM) memainkan peran yang sangat penting dalam pertumbuhan ekonomi negara dan mengatasi kemiskinan. Usaha mikro juga dapat menciptakan lapangan kerja baru, menyerap tenaga kerja dan mendukung program pengangguran

<http://journal.uin-alauddin.ac.id/index.php/attawazun/index>

Publisher: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Alauddin Makassar

pemerinta(Permana, 2017). Menurut data bersama Kementerian Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia, 60% dari seluruh UKM di Indonesia adalah wanita, 0,13% wanita di UKM, dan 6,90% wanita di UKM. 92,97% untuk usaha besar dan mikro (Hilda Sulistyorini, 2019). Tetapi dalam menjalankan usaha, banyak kendala yang seringkali Perempuan hadapi (Nugraha dkk., 2023). Secara kultural, perempuan Indonesia sering dihalangi untuk menjalankan bisnis besar atau menjadi sumber pendapatan utama bagi keluarga mereka(Permana, 2017). Sementara secara structural wanita tidak diperbolehkan meminjam uang dari bank, karena harta keluarga umumnya milik suami (Augustini, 2013).

Munculnya perusahaan keuangan berbasis teknologi di bidang peer-to-peer lending menjadi perhatian besar masyarakat dan OJK (Tjandra, 2020). Peer-to-peer lending atau P2P Lending merupakan kegiatan pinjam meminjam antar perseorangan (Tampubolon, 2019). Dalam peer to peer lending, kegiatan dilakukan secara online melalui platform website dari berbagai perusahaan peer lending (Andini, 2017). Peer to peer (P2P) Lending memiliki keunggulan yaitu dapat menjalankan fungsi interface melalui pendanaan di luar neraca (off-balance sheet). Layanan P2P Lending juga lebih fleksibel dan dapat menempatkan modal atau dana dalam nilai berapa pun dengan bunga yang ringan dan dapat diberikan kepada siapa saja secara efektif dan transparan (Wijaya, t.t. 2018).

Dari kelebihan-kelebihan tersebut, tentunya penggunaan fintech p2p lending menjadi solusi bagi lembaga keuangan di Indonesia, penggunaan fintech p2p lending juga dapat mengembangkan UMKM (Latuconsina dkk., 2020). Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) memiliki peran yang tidak diragukan lagi, karena terbukti mampu bertahan dan menjadi roda penggerak ekonomi bangsa. Layanan pinjaman peer-to-peer juga merupakan cara yang lebih fleksibel, efisien, dan transparan untuk mengalokasikan jumlah atau dana apa pun kepada hampir semua orang (Iskandar dkk., 2019).

Salah satu perusahaan yang bergerak di bidang ini adalah PT. Amrtha Mikro Fintek dengan websitenya amartha.com. Perusahaan ini berdiri pada tahun 2010 dengan bentuk Lembaga Keuangan Mikro, saat ini PT. Amartha Mikro Fintek menggunakan fintech p2p (*peer to peer*) lending untuk menghubungkan pengusaha mikro dengan pemodal secara online, sehingga risiko gagal bayar selalu menjadi tantangan utama jika mereka tidak didukung dengan edukasi dan pelatihan yang memadai dalam mengelola usaha mereka. Amartha memfokuskan bisnisnya dengan mendistribusikan dana bagi perempuan pengusaha mikro yang tinggal di pedesaan, yang mungkin memiliki tingkat literasi keuangan yang rendah. Hal ini dapat menyulitkan mereka dalam memahami produk dan proses pinjaman, serta meningkatkan risiko gagal bayar. Sebagai platform p2p lending, banyak perempuan di pedesaan tidak memiliki akses yang memadai ke teknologi digital atau internet, yang merupakan dasar dari layanan fintech seperti Amartha. Ini dapat menghambat mereka dalam mengakses informasi dan layanan yang disediakan. Selain itu perempuan seringkali menghadapi stigma dan diskriminasi dalam berbagai aspek kehidupan, termasuk dalam akses keuangan dan peluang usaha.

Target utama Amarthha adalah perempuan karena mereka menilai bahwa akses pendanaan untuk Wanita masih relative lebih rendah dibandingkan laki-laki. Oleh karena itu, pemberdayaan perempuan dalam meningkatkan perekonomian melalui bisnis peer to peer lending sangat di perlukan. Oleh karena itu, berdasarkan uraian dari latar belakang di atas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian mengenai bagaimana implementasi model bisnis *peer to peer lending Syariah* pada PT Amarthha Mikro Fintech dalam upaya pemberdayaan ekonomi perempuan dalam meningkatkan pendapatan keluarga.

TINJAUAN LITERATUR

Fintech Peer To Peer Lending (P2PL)

Fintech atau teknologi keuangan adalah istilah yang digunakan untuk menunjukkan perusahaan yang menawarkan teknologi modern di sektor keuangan. Menurut definisi yang dijabarkan oleh National Digital Research Centre (NDRC), teknologi finansial adalah istilah yang digunakan untuk menyebut suatu inovasi di bidang jasa finansial, di mana istilah tersebut berasal dari kata “financial” dan “technology” (FinTech) yang mengacu pada inovasi finansial dengan melalui teknologi modern (Nahriah Latuconsina, Didin Baharuddin, 2020).

Peer to Peer Lending merupakan kegiatan meminjam dan memberikan pinjaman secara online melalui sebuah wadah atau platform yang disebut online marketplace. Peer To Peer Lending mampu menjadi jembatan bagi kebutuhan bisnis UMKM karena dapat menjadi penghubung antara pihak yang membutuhkan pinjaman (borrower) dan pihak pemberi pinjaman (lender) (Yoriska, 2021). Sedangkan Model bisnis peer to peer lending syari'ah merupakan model bisnis peer to peer lending dengan menggunakan prinsip syariah. Model bisnis peer to peer lending syari'ah hadir sebagai sebuah alternatif pembiayaan dengan sistem online yang mengedepankan prinsip-prinsip syariah (Hasanah, 2019).

Pemberdayaan Ekonomi Perempuan

Upaya memungkinkan perempuan untuk memperoleh akses dan control terhadap sumber daya, ekonomi, politik, social, budaya, agar perempuan dapat mengatur diri dan meningkatkan rasa percaya diri untuk mampu berperan dan berpartisipasi aktif dalam memecahkan masalah, sehingga mampu membangun kemampuan dan konsep diri (Sulistyowati, 2015).

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

UMKM adalah perusahaan-perusahaan dengan jumlah kekayaan, pendapatan dan kepemilikan dengan aturan-aturan tertentu. Adapun menurut BPS (Badan Pusat Statistik) mendefinisikan UMKM berdasarkan aspek lainnya, yaitu kuantitas tenaga kerja pada setiap unit usaha. Usaha kecil merupakan usaha yang memiliki jumlah tenaga kerja 5 orang sampai dengan 19 orang sedangkan usaha menengah merupakan usaha yang memiliki jumlah tenaga kerja 20 orang sampai dengan 99 orang (Rahmawati dkk., 2020).

Amartha merupakan lembaga keuangan mikro (LKM) dengan badan hukum Koperasi Amartha Indonesia, tujuannya adalah memberi akses keuangan bagi masyarakat pedesaan yang tidak terjangkau oleh bank agar dapat mengembangkan usahanya. Pendanaan dari Amartha diberikan secara berkelompok dengan jumlah anggota 15 hingga 25 orang ibu rumah tangga (Laraswati, 2021).

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif dengan menggunakan penelitian lapangan (*field research*) yaitu penelitian yang bertujuan untuk mempelajari dan memahami secara intensif tentang latar belakang keadaan sekarang, dan interaksi lingkungan sesuai dengan unit sosial, individu, kelompok, lembaga, atau masyarakat yang berkaitan dengan pemberdayaan perempuan dalam meningkatkan perekonomian keluarga melalui peer to peer Amartha (Sujarweni, 2014). Kemudian dalam penelitian menggunakan data sekunder dan data primer dengan Teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi (Mulyana, 2003). Adapun Teknik analisis data yang digunakan yakni reduksi, penyajian data, dan kesimpulan/verifikasi. Dari hasil penelitian yang telah dilaksanakan di Amartha Cabang Barombong (Nawawi, 2012).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Implementasi Model Pembiayaan Fintech Peer to Peer Lending Pada PT Amartha Mikro Fintek Cabang Barombong.

Model Bisnis *peer to peer lending* yang diterapkan oleh PT Amartha Mikro Fintek Cabang Barombong secara umum sama seperti model bisnis *peer to peer lending* pada umumnya yaitu menjadi jembatan penghubung antara investor dan usaha mikro melalui platform Amartha secara *online* melalui jaringan internet yang dilakukan dengan transparansi dan keterbukaan informasi (Adiningsih dkk., 2019).

Terdapat 3 komponen dalam model bisnis *peer to peer lending* pada Amartha yaitu pertama Investor bisa langsung mendanai dengan memilih calon yang ingin di danai melalui *website* Amartha.com yang terbuka secara transparan dan *real time*, investor akan mendapatkan imbal hasil dan social impact yang menguntungkan. Kedua, Amartha sebagai jembatan penghubung antara investor dengan peminjam dan mengelola mitra dengan system *grameen bank* model yaitu memberikan pembiayaan kepada masyarakat pedesaan tanpa meminta jaminan (*collateral*), pembiayaan diberikan kepada sekelompok yang terdiri 15-20 orang, pengajuan yang telah disetujui akan ditambihkan di *market place* atau aplikasi Amartha agar segera mendapatkan pembiayaan. Ketiga, ialah Mitra Usaha yang merupakan perempuan prasejahtera yang mempunyai atau ingin menjalankan usaha dan layak untuk mendapatkan pembiayaan tetapi tidak memiliki rekening bank, agunan, maupun rekening keuangan (Rizal dkk., 2018). Mitra usaha Amartha terdiri dari sekelompok perempuan yang memiliki jenis usaha berbeda-beda seperti, dagang, pertanian, peternakan, hingga usaha dalam bentuk jasa (penjahit, dll)

(Hasanah, 2019a). Terdapat dua produk jasa perantara *peer to peer* yang diterapkan pada Amartha, yaitu:

1. Pembiayaan/Pinjaman

System penyaluran kredit yang diterapkan oleh Amartha yaitu secara *online* yang telah terintegrasi dan terkendali. Namun selain system *online*, pembiayaan pada Amartha juga dilakukan secara manual yaitu bertemu secara langsung dengan Mitra dengan mengirim Tim Lapangan untuk melakukan pendampingan serta pengawasan kepada seluruh anggota mitra yang akan mendapatkan pembiayaan. Pada pembiayaannya, Amartha menawarkan beberapa pilihan pinjaman (*tenor*) atau jangka pelunasan yaitu 3 bulan (10 minggu), 6 bulan (25 minggu) dan 12 bulan (50 minggu) dengan plafon mulai dari 3 juta tanpa meminta jaminan (*colleteral*) (Hasanah, 2019a). Berikut adalah plafon pembiayaan yang bisa di dapatkan oleh calon penerima pembiayaan:

Table 1. Plafon Pembiayaan

Pembiayaan	Pembiayaan Maksimal
Pertama	Rp. 3.000.000
Kedua	Rp. 5.000.000
Ketiga	Rp. 7.000.000
Keempat	Rp. 9.000.000
Kelima	Rp.11.000.000

Sumber: PT Amartha Mikro Fintek Cabang Barombong

Amartha juga mengimplementasikan system tanggung renteng dalam pembiayaannya untuk menghindari risiko gagal bayar atau penungakan (MARTYA AMBARWATI S, 2021). Seperti pendanaan pada instrumen lainnya, pendanaan pada *peer to per lending* di Amartha tidak terlepas dari risiko yang terjadi, seperti kendala pembayaran dari penerima pinjaman. Sistem tanggung renteng ini merupakan salah satu mitigasi risiko terbaik yang dimiliki Amartha (Widyaningsih, 2018). Oleh sebab itu, tanggung renteng bermanfaat untuk meringankan beban salah satu penerima pinjaman. Jika ada salah satu anggota tidak dapat melakukan pembayaran, maka anggota kelompok lainnya wajib melakukan tanggung renteng atau patungan. Di Amartha, tanggung renteng dibuat per kelompok (*majelis*) terdiri dari 15 – 20 orang. Setiap Minggunya, para anggota kelompok Amartha diwajibkan untuk menghadiri *majelis*. Hal ini dilakukan agar para anggota kelompok dapat memiliki semangat gotong royong serta mengetahui perkembangan usaha setiap anggota. Dalam hal ini, *Business Partner* (BP) juga turut berperan aktif dalam memberikan pelatihan literasi keuangan (Christanti, 2020).

Amartha juga menggunakan prinsip syariah sebagai akadnya, akad-akad yang digunakan dalam transaksi pembiayaan Amartha diantaranya yaitu: akad Murabahah,

akad Murabahah adalah akad jual beli. Akad Murabahah digunakan dalam *peer to peer* Amartha untuk jenis pembiayaan barang yang terlihat dan mempunyai wujud. Seperti pembiayaan pada pedagang Bakso untuk pembelian Gerobak dll. Akad Murabahah merupakan akad yang paling sering digunakan oleh Mitra Usaha. Kedua adalah akad Ijarah, yaitu akad sewa, akad Ijarah digunakan dalam *peer to peer* Amartha untuk pembiayaan dengan jenis barang yang tidak berwujud atau pembiayaan dengan kategori Jasa. Seperti pembiayaan untuk renovasi toko, pembayaran sekolah, dan pembuatan SIM. Dan ketiga adalah akad Hiwalah, yaitu akad penalangan, akad Hiwalah pada *peer to peer* Amartha biasanya digunakan untuk penalangan bayar hutang yang sifatnya mendesak dan tidak hura-hura. Akad-akad tersebut digunakan sesuai dengan jenis tujuan pembiayaan yang di inginkan oleh Mitra Usaha.

2. Pendanaan

Pendanaan yang terdapat pada Amartha sepenuhnya dilakukan secara *online*. Sebelum melakukan pendanaan lender atau investor wajib melakukan pendaftaran melalui aplikasi Amartha Microfinance. Praktik Pembiayaan Peer to Peer Amartha ini telah sesuai dengan Fatwa DSN MUI NO:117/DSN-MUI/II/2018 tentang Layanan Pembiayaan Berbasis Teknologi Informasi berdasarkan Prinsip Syariah. Model praktik pembiayaan peer to peer Amartha dalam Fatwa DSN MUI NO:117/DSN-MUI/II/2018, tergolong dalam jenis model pembiayaan berbasis komunitas, yaitu model pembiayaan yang diberikan kepada anggota komunitas yang membutuhkan pembiayaan dengan skema pembayarannya dikoordinasikan melalui pengurus komunitas. Untuk mendapatkan pembiayaan peer to peer Amartha, para anggota yaitu para pengusaha mikro harus membuat kelompok sendiri yang terdiri dari 15-20 orang. Kemudian pihak Amartha akan memberikan Tim Pendamping Lapangan yang akan mengkoordinasi para anggota kelompok terkait dengan pengajuan pembiayaan hingga skema pembayaran angsuran.

Implementasi Bisnis peer to peer Amartha cabang Barombong terhadap pemberdayaan ekonomi perempuan dalam meningkatkan perekonomian keluarga

Berdasarkan hasil wawancara dengan para mitra usaha atau peminjam pembiayaan peer to peer di Amartha cabang Barombong Gowa dengan jumlah responden sebanyak 15 orang menyatakan bahwa pendapatan meningkat setelah adanya pembiayaan dari Amartha cabang Barombong Gowa, berikut adalah data peningkatan pendapatan Pengusaha Mikro dari sebelum dan setelah mendapatkan pembiayaan peer to peer dari Amartha:

Tabel 2. Data Pedapatan Pengusaha Mikro Sebelum dan Setelah

Nama	Pendapatan Sebelum Pembiayaan	Pendapatan Setelah Pembiayaan
Ani	Rp. 1.700.000	Rp. 5.000.000
Ati Hariyati	Rp. 12.000.000	Rp.30.000.000

Muliati	Rp.6.000.000	Rp. 9.000.000
Marni	Rp. 2.000.000	Rp.5.000.000
Fatmawati	Rp. 9.000.000	Rp. 15.000.000
Nur Yatim	Rp. 4.500.000	Rp. 7.000.000
Kurni	Rp. 6.000.000	Rp. 9.000.000
Wahida	Rp. 13.000.000	Rp. 12.000.000
Asmiati	Rp. 4.000.000	Rp. 6.000.000
Sri Rahayu	Rp. 2.000.000	Rp. 4.000.000
Eka	Rp. 1.000.000	Rp. 5.000.000
Iis	Rp. 800.000	Rp. 3.200.000
Sumiati	Rp. 6.000.000	Rp. 15.000.000
Dg. Ngintan	Rp. 500.000	Rp. 3.000.000
Intan	Rp. 6.000.000	Rp. 12.000.000

Sumber: Data diolah Peneliti

Dari data diatas dapat dilihat bahwa rata-rata pendapatan mitra usaha meningkat dengan signifikan setelah mendapat pembiayaan dari Amartha. Salah satu mitra usaha yaitu Ibu Ani berusia 42 tahun yang mendapatkan pembiayaan dari Amartha cabang Barombong Gowa untuk penambahan modal usahanya, Ibu Ani menggunakan modal tersebut untuk usahanya yaitu jualan songkolo dan nasi kuning, pendapatan kotor ibu Ani sebelum mendapatkan pembiayaan dari Amartha sebesar Rp. 1.700.000 dalam sebulan, kemudian Ibu Ani mengajukan pembiayaan pada Amartha sebesar Rp. 3.000.000 dengan tenor 50 minggu sebagai tambahan modal usahanya, setelah adanya pembiayaan tersebut produktifitas usaha ibu Ani mengalami kenaikan dan pendapatan beliau bertambah sebesar Rp. 5.000.000 dalam sebulan bahkan bisa lebih dari itu. Dalam mengukur tingkat keberhasilan pemberdayaan ekonomi perempuan menggunakan indikator pemberdayaan, yaitu:

- 1. Indikator Keluaran (output indicator) ditandai dengan telah diselenggarakannya pemberdayaan terhadap sejumlah perempuan miskin (WRSE).**

Amartha merupakan platform fintech peer to peer yang pembiayaannya hanya berfokus pada perempuan pelaku usaha mikro didesa yang tidak mendapat akses layanan perbankan, tidak memiliki aset yang dijadikan jaminan dan memiliki keinginan untuk mengembangkan usaha mikronya. Sehingga kehadiran pembiayaan dari Amartha dalam membantu perempuan yang membutuhkan modal usaha untuk meningkatkan pendapatan di kalangan perempuan terbukti mampu mengubah banyak hal dalam hidup perempuan.

- 2. Indikator Hasil (income indicator) yang ditandai dengan perempuan yang telah diberdayakan telah mampu berusaha menunjang ekonomi sesuai dengan keterampilan mereka.**

Sesudah mendapatkan tambahan modal dari pembiayaan Amartha Point Barombong, aset yang dimiliki mitra mulai meningkat. Seperti Ibu Marni, setelah mendapatkan

tambahan modal usaha dari Amarthia Marni sudah bisa membeli peralatan rumah tangga dan mesin jahit untuk usahanya. Sedangkan Ibu Sri Rahayu menyatakan bahwa semenjak mendapatkan tambahan modal usaha dari Amarthia Ibu Sri rahayu sudah bisa membeli sepeda motor untuk mengantar pesanan yang awalnya pengantaran dilakukan dengan berjalan kaki. Begitu juga dengan 7 responden lainnya, yang menyatakan bahwa sudah bisa membeli perlengkapan rumah tangga dari hasil usahanya setelah mendapatkan pembiayaan dari Amarthia

3. Indicator Dampak (impact indicator) ditandai dengan perempuan yang telah diberdayakan telah mampu hidup layak, mampu mengembangkan usaha, berorganisasi atau bermasyarakat dan membentuk perempuan lain guna mengembangkan keterampilan mereka.

Amartha melakukan riset setiap tahun untuk memastikan hadirnya pemberdayaan bagi ibu mitra Amarthia yang tergambarkan melalui peningkatan pendapatan mereka. Selain itu, riset yang dilakukan juga membuktikan bahwa perempuan mampu berkontribusi dalam menggerakkan ekonomi daerah sekitar ia tinggal dan turut menyejahterakan keluarga, dengan adanya intervensi dari fintech seperti Amarthia. Hasilnya sangat baik, Amarthia mencatatkan, sebanyak 97,9% Ibu mitra binaan mampu menyekolahkan anak-anaknya setelah bergabung di Amarthia. Anak perempuannya pun berkesempatan lebih besar untuk mengenyam pendidikan yang setara dengan anak laki-laki. Selain adanya peningkatan pendidikan bagi anak-anak di pedesaan, Ibu mitra Amarthia juga berhasil menciptakan lapangan kerja informal di desanya. Seperti yang dilakukan ibu fatmawati yang mempunyai usaha cathering dan toko kue dengan mempekerjakan sebanyak 6 karyawan dan pekerja tersebut merupakan perempuan, sehingga dampaknya berlipat ganda. Dalam hal ini terbukti bahwa perempuan sejatinya mampu menyejahterakan perempuan lain di sekitarnya.

PENUTUP

Berdasarkan hasil analisis model bisnis *peer to peer lending* Amarthia point Barombong Kab Gowa dalam pemberdayaan ekonomi bagi perempuan menghasilkan kesimpulan sebagai berikut:

1. Bisnis *peer to peer lending* syariah untuk untuk pemberdayaan ekonomi perempuan di Amarthia cabang Barombong Gowa fokus pada penyaluran pembiayaan kepada perempuan dan ibu-ibu di desa. Pembiayaan ini terlihat dalam kondisi mitra usaha sebelum dan sesudah menerima dana. Amarthia mengirimkan Tim Asistensi Lapangan untuk mengkoordinasikan proses pembiayaan secara online dan offline serta menggunakan credit scoring terintegrasi. Seperti sistem bank Grameen, Amarthia menerapkan tanggung jawab bersama dan mematuhi Fatwa DSN-MUI. Amarthia *peer to peer financing* juga sesuai dengan prinsip Syariah menurut Fatwa 117/DSN-MUI/II/2018 yang mencakup pembiayaan wirausaha mikro.
2. Indikator pemberdayaan perempuan mencakup output (jumlah perempuan miskin yang diberdayakan), outcome (perempuan yang mampu menopang perekonomian), dan dampak (perempuan hidup layak, memulai bisnis, bersosialisasi, dan membentuk

kelompok). Pembiayaan peer-to-peer Amarthha cabang Barombong Gowa berdampak signifikan pada pemberdayaan wanita pengusaha mikro, terbukti dengan meningkatnya kekayaan Mitra Usaha Amarthha.

DAFTAR PUSTAKA

- Hasanah, E. R. “Analisis model bisnis peer to peer lending syariah dalam meningkatkan kesejahteraan usaha mikro berdasarkan Maqashid Al-Syari’ah (studi pada PT Amarthha Mikro Fintek Cabang Puri Mojokerto”. Surabaya: Diss UIN Sunan Ampel Surabaya (2019).
- Wijaya, R. “Peer to Peer Lending: Wujud Baru Inklusi Keuangan” 2018, <https://fintech.id/p2p-lending-wujud-baru-inklusi-keuangan/>.
- Totok Mardikanto, P. S. “Pemberdayaan Masyarakat Dalam Perspektif Kebijakan Publik” Bandung: Alfabeta (2012).
- Utaminingsih Alifiulahtin, I. F. “Feminisme Kemiskinan dan Pemberdayaan Perempuan Berspektif Psikologis” Malang: UB Press (2020)
- Wulandari, S. T. “Tinjauan Layanan Pembiayaan Berbasis Teknologi Berdasarkan Prinsip Syariah Dalam Fatwa DSN-MUI Nomor 117/DSN-MUI/II/2018” Madinah: Jurnal Studi Islam Vol 8, No 2 (2021).
- Lilik Rahmawati, D. D. Fintech Syariah: Manfaat dan Problematika Penerapan Pada UMKM. *Jurnal Masharif al-Syariah: Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah*, 5 (1), 2020.
- Yorisca, Y. Tantangan Global Saat Ini: Menghadapi Peers To Peers Lending Dengan Know Your Customer Principles Dalam Praktek Perbankan. *Legislasi Indonesia*, 18 (2), 2021.
- Permana, S. H. Strategi peningkatan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di Indonesia. *Aspirasi*, 8 (1), 2017.
- AUGUSTINI, N. D. *PERAN PEREMPUAN DALAM EKONOMI KELUARGA* (Doctoral dissertation, UIN SUNAN KALIJAGA), 2013.
- Nugraha, A., Lestari, L. P., & Jannah, M. Pemberdayaan Kelompok Usaha Wanita Melalui Pelatihan Literasi Digital Meta Platform di Desa Jenggawah Kabupaten Jember. *Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat Nusantara*, 4(4) 2023.
- Oktavia, L. Analisa Peran Amarthha Mikro Fintech Terhadap Upaya Pemberdayaan Ekonomi Perempuan Dalam Peningkatan Perekonomian Keluarga Prespektif Ekonomi Islam (Study Kasus Pada Anggota Kelompok Industri Rumahan Kaum Perempuan Desa Banjar Agung, Tulang Bawang) (Doctoral dissertation, UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN INTAN LAMPUNG), 2022.
- Rizal, M., Maulina, E., & Kostini, N. Fintech sebagai salah satu solusi pembiayaan bagi UMKM. *AdBispreneur: Jurnal Pemikiran dan Penelitian Administrasi Bisnis dan Kewirausahaan*, 3(2), (2018) 89-100.
- Tjandra, A. Kekosongan norma penentuan bunga pinjaman financial technology peer to peer lending. *Jurnal Hukum Bisnis Bonum Commune*, 3(1), (2020) 90-103.

<http://journal.uin-alauddin.ac.id/index.php/attawazun/index>

Publisher: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Alauddin Makassar

- Iskandar, E., Ayumiati, A., & Katrin, N. Analisis Prosedur Pembiayaan dan Manajemen Risiko pada Perusahaan Peer To Peer (P2p) Lending Syariah di Indonesia. *Journal of Islamic Accounting Research*, 1(2), (2019) 1-28.
- Tampubolon, H. R. Seluk-beluk peer to peer lending sebagai wujud baru keuangan di Indonesia. *Jurnal Bina Mulia Hukum*, 3(2), (2019) 188-198.
- Andini, G. *Faktor-faktor yang menentukan keputusan pemberian kredit usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) pada lembaga keuangan mikro peer to peer lending* (Bachelor's thesis, Jakarta: Fakultas Ekonomi dan Bisnis UIN Syarif Hidayatullah Jakarta), 2017.
- Latuconsina, N., Baharuddin, D., Hamizar, A., & Ambon, E. I. I. FINTECH PEER TO PEER LENDING DALAM PERSPEKTIF MAQASHID AL-SYARIAH (STUDI PADA PT. AMARTHA MIKRO FINTEK). *TAHKIM*, 16(2), (2020) 310-330.
- Rizal, M., Maulina, E., & Kostini, N. Fintech sebagai salah satu solusi pembiayaan bagi UMKM. *AdBispreneur: Jurnal Pemikiran dan Penelitian Administrasi Bisnis dan Kewirausahaan*, 3(2), (2018), 89-100.
- Christanti, D. N. *Tanggung Renteng Penerima Pinjaman pada Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi di PT. Amartha Mikro Fintek* (Doctoral dissertation, UNIVERSITAS AIRLANGGA), 2020.
- MARTYA, A. S. Analisis Mitigasi Risiko Fintech Syariah Peer To Peer Landing Dalam Meningkatkan Penyaluran Pembiayaan Pada UKM Di Indonesia Menurut Perspektif Ekonomi Islam (*Studi Pada PT. Alami Fintek Sharia*) (Doctoral dissertation, UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN INTAN LAMPUNG), 2021.
- Widyaningsih, N. Analisa Mitigasi Resiko Financial Technology Peer to Peer Lending Dalam Penyaluran Kredit Terhadap UMKM di Indonesia (Studi Kasus Pada PT. Amartha Mikro Fintek). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB*, 2018.
- Sri Adiningsih, S. E. *Transformasi ekonomi berbasis digital di Indonesia: lahirnya tren baru teknologi, bisnis, ekonomi, dan kebijakan di Indonesia*. Gramedia Pustaka Utama, 2019.