Pertumbuhan industri fintech yang cukup pesat dapat membantu perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Industri fintech khususnya P2P Lending syariah dan Crowdfunding Syariah diharapkan dapat menjadi alternatif solusi untuk mengatasi masalah permodalan yang dihadali oleh para pelaku UMKM. Berdasarkan data Otoritas Jasa Keuangan (OJK, 2018) terdapat aliran pinjaman sebesar Rp. 7,64 trilliun dari P2P lending syariah. Sehingga apabila 70% dapat diserap oleh para pelaku UMKM maka ada dana sekitar Rp. 5,35 trilliun yang dialirkan ke sector UMKM. Meningkatnya perkembangan fintech ini dikarenakan adanya kemudahan persyaratan dalam peminjaman modal. Menurut (Mulyani & Soenhadji, 2020) UMKM masih memiliki keterbatasan dalam memenuhi birokrasi dan administrasi perbankan dalam pengajuan pinjaman dana dari pihak perbankan. UMKM yang menikmati pelayanan kredit sekitar 20% - 22% per tahun. Lebih lanjut menunjukkan bahwa 34% UMKM di Kabupaten pesisir Selatan 4r4elebih memilih pendanaan yang berasal dari non perbankan, seperti modal sendiri, pinjaman keluarga, koperasi, pegadaian, ataupun dari peer-to-peer lending. Sehingga fintech ini dapat dijadikan alternatif dalam penyaluran pinjaman ke UMKM.

**EDUKASI PEER TO PEER LENDING SYARIAH SEBAGAI ALTERNATIF PERMODALAN BAGI USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH PADA KECAMATAN BATANG KAPAS KABUPATEN PESISIR SELATAN**

Tilawatil Ciseta Yoda1; Yefri Reswita2; Darman3; Edi Suandi4; Rina Febriani5; Syaiful6

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Baiturahmah

Jln. Aie Pacah, Kec. Koto Tangah, Kota Padang, Sumatera Barat 25586

E-mail : tilawatilcisetayoda@fekon.unbrah.ac.id (Koresponding)

**Abstract**: he Covid-19 pandemic is a condition where MSMEs are starting to look at the use of financial technology for their operational needs. Since 2016, 38% of people have used payment-based fintech, while access to fintech based on deposits, lending, and capital raising has reached 31%. Unfortunately, this increase is not accompanied by a good level of financial literacy education. In addition, there is a technological gap between urban and rural communities and also between users at a young age and those over 35 years old. So the solution to the problem offered is through technological literacy education by introducing the financial technology industry to rural communities, especially in Batang Kapeh District, Pesisir Selatan Regency. Sharia P2P lending is a technological innovation in financial services, where financial service providers can develop a technology that can change the traditional financial market to be more modern. Sharia P2P lending brings together lenders and loan seekers on one platform, where later lenders and loan seekers will get interest from the funds lent according to the agreement. The development of MSMEs usually has a common problem, namely capital problems. MSME actors are usually hampered by capital, they establish a business with limited capital, so that sometimes these MSME actors find it difficult to develop their business. Relying on banks in applying for loans for business capital is constrained by the terms and policies that are difficult for MSMEs to meet. This problem makes MSME actors inevitably look for other sources of capital that are easy to meet. Using the innovation of the Sharia FinTech peer to peer lending (P2P lending) model can be one of the capital solutions for MSME business actors. The purpose of this community service is to introduce the importance of capital in business, introduce fintech, provide financial literacy education about crowdfunding and mentoring to the community on the Sharia Peer-to-Peer Lending platform. The implementation method starts from needs analysis, filling out an initial questionnaire, core activities, then continuing with a final questionnaire, and ending with an evaluation. Through this activity, it is expected to be able to contribute to the direct economic empowerment of the community by providing solutions that can overcome partner problems. The target audience for this Community Partnership Program are business actors (SMEs) in the food industry sector, Batang Kapas District, Pesisir Selatan Regency, West Sumatra. This activity starts from planning, implementing and evaluating activities. The results of this training and mentoring activity include 1). Increasing community knowledge of aspects of business development through training in accessing market information for each SME actor, 2). Increasing knowledge and access to SME funding through the use of the Sharia P2P lending application. 3) Being able to apply the use of Sharia P2P lending technology as an alternative for business capital.

**Keywords:** *Financial Technology (fintech), Peer-to-Peer Lending Syariah, Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs)*

 Selain itu UKM merupakan penopang ekonomi yang paling besar dalam perekonomian di Indonesia yang dibuktikan dengan bertahannya UKM pada masa krisis dan menjadi penggerak dari pertumbuhan ekonomi pasca krisis (Tedjasuksmana, 2014). Prestasi lain adalah UKM menjadi sektor usaha terbesar kontribusinya terhadap pembangunan negara serta mampu membuka lapangan kerja yang cukup luas bagi para tenaga kerja, sehingga mampu meminimalisir angka pengangguran di Indonesia (Wijanarko & Susila, 2016). Selain itu, keberadaan UMKM yang bersifat padat karya, menggunakan teknologi yang sederhana dan mudah dipahami mampu menjadi sebuah wadah bagi masyarakat untuk bekerja.

Selain potensi dan keunggulan di atas, UKM juga menghadapi berbagai permasalahan antara lain terbatasnya akses untuk penignkatan permodalan usaha, rendahnya kemampuan Sumber daya Manusia (SDM), rendahnya penguasaan ilmu pengetahuan serta teknologi (Sudaryanto dan Hanim, 2002). Lemahnya kemampuan terhadap akses permodalan merupakan permasalahan klasik meskipun lembaga keuangan saat ini telah memberikan banyak pilihan pembiayaan. Lembaga swadaya masyarakat juga tidak ketinggalan untuk turut berperan dalam aplikasi keuangan mikro (Prabowo dan Wardoyo, 2003). Hal ini lebih banyak disebabkan karena ketidakmampuan UKM untuk melengkapi persyaratan administratif untuk mengajukan pinjaman.

Pembiayaan utang (debt financing) adalah metode pembiayaan yang melibatkan suatu alat pembawa bunga, biasanya berupa pinjaman, yang pembayarannya hanya terkait secara tidak langsung pada penjualan dan keuntungan dari usaha tersebut. Sedangkan pembiayaan ekuitas (equity financing) tidak membutuhkan jaminan dan memberikan tawaran kepada investor berupa bentuk kepemilikan usaha, (Hisrich, 2008). Oleh karena itu, model pembaiyaan ekuitas (equity financing) merupakan salah satu solusi terbaik dalam mengatasi permasalahan pendanaan UKM.

Masalah lain yang dihadapi dan sekaligus menjadi kelemahan UKM adalah kurangnya akses informasi, khususnya informasi pasar (Ishak, 2005). Setidaknya terdapat 2 permasalahan utama pada aspek pemasaran antara lain rendahnya penyesuaian pasar, kurang kuat dalam persaingan yang kompleks, dan infrastruktur pemasaran yang kurang memadai (Suci, 2017). Penguasaan terhadap pasar merupakan prasyarat guna menumbuhkan daya saing UKM dalam menghadapi mekanisme pasar yang semakin kompetitif dan kompleks (Sedyastuti, 2018). Oleh karena itu peningkatan akses pasar merupakan persyaratan mutlak untuk meningkatkan kontribusi UKM pada perekonomian nasional.

Salah satu kegiatan yang dapat dilakukan dalam rangka membangun branding bisnis di tingkat global adalah melalui pelatihan (Roosdhani, Wibowo, & Widiastuti, 2012). Studi empiris membuktikan bahwa pertambahan nilai tambah ternyata tidak dinikmati oleh perusahaan skala kecil dan sedang, namun justru perusahaan dengan tenaga kerja lebih dari 1.000 orang (Kuncoro, 1997). Oleh karena itu diperlukan model pemberdayaan yang efektif bagi pengembangan UKM di Indonesia.

Berdasarkan latar belakang dan urgensi solusi dari permasalahan UKM, maka dapat disimpulkan bahwa diperlukan sebuah pelatihan bagi UKM untuk meningkatkan kapasitas pendanaan melalui model equity financing dan pelatihan perluasan akses pasar melalui media teknologi informasi. Oleh karena itu, pelatihan pelatihan aplikasi P2P Lending syariah berbasis android untuk optimalisasi pendanaan dan pemasaran bagi UKM sangat penting dan mendesak untuk dilaksanakan. Objek dari kegiatan pelatihan ini adalah UKM di Kecamatan Batang Kapas Kabupaten Pesisir Selatan, memiliki potensi UKM sangat bagus. Dimana dari data tahun 2021, Jumlah UMKM yang terdata di Kecamatan Batang Kapas Kabupaten Pesisir Selatan sebanyak 713 usaha mikro yang Sebagian besar nya merupakan UKM produk makanan. Melalui kegiatan pelatihan dan pendampingan penggunaan aplikasi P2P Lending syariah ini diharapkan mampu memperkuat kapasitas pendanaan dan pemasaran UKM di Kecamatan Batang Kapas Kabupaten Pesisir Selatan

Sehingga tujuan diadakannya pengabdian masyarakat ini adalah: 1. Mengenalkan kepada masyarakat mengenai pentingnya permodalan dalam usaha; 2. Mengenalkan fintech berdasarkan fungsinya yatu fintech berbasiskan transaksi pembayaran dan fintech berbasiskan deposit, lending, dan capital raising; 3. Memberikan edukasi literasi keuangan mengenai kredit dimana akan diuraikan perbandingan antara peminjaman modal di koperasi, bank, P2P lending syariah, dan crowdfunding Syariah; dan 4. Pendampingan kepada masyarakat pada saat penggunaan platform crowdfunding Syariah termasuk mengarahkan dalam pemilihan aplikasi crowdfunding yang terdaftar atau berizin di OJK untuk menghindari penipuan atau terjerat dalam pinjaman online yang illegal.

**METODE**

 Metode pelaksanaan dalam kegiatan pengabdian pada masyarakat ini terdiri dari beberapa tahapan. Dimulai dari tahapan analisis kebutuhan, dimana tim pengabdian akan mengadakan survey lapangan ke Kecamatan Batang Kapas Kabupaten Pesisir Selatan. Survey lapangan berupa wawancara langsung kepada masyarakat terkait kebutuhan para warga saat ini. Analisis ini dilakukan untuk mengetahui permasalahan masyarakat Kecamatan Batang Kapas, Tahapan yang kedua adalah pembuatan kuesioner awal berupa kuesioner sederhana untuk mengetahui tingkat literasi keuangan masyarakat Kecamatan Batang Kapas Kabupaten Pesisir Selatan. Setelah pengumpulan kuesioner, dilakukan kegiatan inti pengabdian pada masyarakat yaitu edukasi literasi teknologi mengenai crowdfunding Syariah pada masyarakat Kecamatan Batang Kapas Kabupaten Pesisir Selatan.

**Tabel 1. Prosedur Kerja**



 Tahapan yang terakhir adalah tahapan evaluasi terhadap program pengabdian masyarakat ini menggunakan goal based evaluation. Pendekatan ini berkaitan dengan pencapaian seluruh tujuan dan sasaran yang telah ditetapkan dibagian tujuan dan manfaat. Adapun jenis data evaluasi yang akan dilakukan adalah data kuantitatif yang mengukur pencapaian dan tujuan dari program pengabdian masyarakat ini (Andaiyani, dkk, 2020) Alat evaluasi yang digunakan adalah kuesioner akhir untuk mengetahui tingkat pengetahuan peserta serta sebagai tolok ukur keberhasilan kegiatan pengabdian pada masyarakat. Kegiatan pelatihan dan pendampingan aplikasi *Peer To Peer Lending* ini dilaksanakan dalam 3 tahap yaitu :

1. Tahap persiapan, dilaksanakan dengan melakukan studi pendahuluan di lokasi kegiatan untuk mengetahui karakteristik UKM.
2. Tahap pelaksanaan, dilaksanakan dalam 3 tahap yaitu pengambilan data profil bisnis, pelatihan dan pendampingan tahap.
3. Tahap evaluasi, dilaksanakan dengan melakukan *Focus Group Discussion* (FGD) perwakilan UKM.

Secara umum rancangan kegiatan pelatihan akan dijelaskan melalui gambar dibawah ini



Gambar 1. Skenario Kegiatan Pengabdian

**HASIL**

 Pelaksanaan dalam kegiatan pengabdian pada masyarakat ini dimulai dengan analisis kebutuhan yaitu dilakukan dengan wawancara langsung dengan masyarakat Kecamatan Batang Kapas Kabupaten Pesisir Selatan. Survey dilakukan pada 23 UMKM yang mengikut wawancara langsung, yang terdiri dari 70% perempuan dan 30% laki-laki dengan rentang usia peserta sekitar 41– 50 tahun sebesar 35%, 31 – 40 tahun sebesar 30%, 20 – 30 tahun sebesar 22%, dan diatas 50 tahun sebesar 13%. Jenis usahanya bervariasi, mulai dari usaha kue sebesar 26%;yang memiliki usaha fashion dan beternak ikan/ayam masing-masing sebesar 18%; usaha warung sebesar 17%; sebagai pedagang di pasar sebesar 13%; dan usaha salon serta rental mobil, masing-masing sebesar 4%. Dengan lamanya usaha yang dirintis selama 2 – 3 tahun sebesar 35%; 4 – 5 tahun sebesar 30%; 5 - 10 tahun sebesar 22%; dan kurang dari 1 tahun sebesar 13%.Berdasarkan wawancara langsung, kesulitan para pelaku UMKM ini adalah 4 (empat) hal, yaitu daya saing, rendahnya literasi keuangan yang menyebabkan kesulitan dalam mengakses permodalan serta tata kelola. Berikut adalah permasalahan yang dihadapi oleh UMKM yang dikaitan dengan prosedur kerja pada pengabdian pada masyarakat ini.

**Tabel 2. Permasalahan yang Dihadapi UMKM dan Prosedur Kerja Pengabdian pada Masyarakat**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| No | Permasalahan yang DihadapiUMKM | Prosedur Kerja |
| 1 | Daya Saing | Edukasi Penguatan Kewirausahaanpentingnya penguatan modal |
| 2 | Rendahnya Literasi Keuangan | Edukasi literasi keuangan khususnyapengetahuan kredit |
| 3 | Pendanaan/Permodalan | Edukasi dan praktek mengenaifintech berbasiskan lending |
| 4 | Corporate Governance | Edukasi UMKM dalam perencanaankeuangan berbasis teknologi |

 Pada tahapan pertama ini, berdasarkan hasil wawancara yang menjadi salah satu permasalahan yang dihadapi adalah daya saing. Sebagai contoh sekitar 26% pelaku UMKM peserta pengabdian pada masyarakat adalah memiliki usaha kue. Usaha UMKM semuanya memproduksi kue yang sama yaitu kue saroja (kembang goyang) atau kue bolu, yang merupakan makanan khas dari daerah Panjalu. Dikarenakan hampir semua pelaku UMKM memproduksi kue yang sama dan dijual tanpa merk dengan packaging yang sama, mengakibatkan usaha kue tersebut tentunya memiliki daya saing yang rendah. Ini pun menyulitkan konsumen yang ingin melakukan pembelian ulang, dikarenakan tidak adanya informasi apapun mengenai produk yang telah dibelinya. Untuk UMKM yang bergerak di bidang fashion yaitu sebanyak 18% dari peserta pengabdian pada masyarakat, dilihat sudah memiliki tingkat daya saing yang cukup baik yaitu dengan memasarkan produknya menggunakan media sosial.

 Walaupun masih terdapat beberapa kekurangan dari sisi pengeditan foto, tetapi masih berpotensi dari sisi omsetnya. Usaha lainnya, seperti usaha beternak ikan dan ayam, usaha warung, serta berdagang di pasar masih dilakukan secara tradisional. Namun demikian setiap UMKM memiliki rencana pengembangannya masing-masing. Seperti halnya UMKM secara keseluruhan, rencana pengembangan tersebut, terbentur permasalahan permodalan. Para pelaku UMKM peserta merasa kesulitan dalam memenuhi persyaratan yang diminta oleh bank terutama terkait laporan keuangan. Selain itu, bunga yang ditawarkan juga dianggap memberatkan dikarenakan omset yang tidak menentu menyebabkan mereka merasa tidak mampu untuk membayar bunga kredit. Mereka lebih memilih menggunakan pendanaan dari modal sendiri atau keluarga. Hal tersebut menyebabkan adanya pencampuran antara dana yang digunakan untuk usaha dan pengeluaran keluarga sehari**-**hari.

 Pengisian Kuesioner Awal terkait Pengetahuan mengenai Tabungan dan Kredit dan Edukasi Literasi Keuangan (khususnya Pengetahuan Mengenai Kredit) Kuesioner awal ini dibuat berdasarkan analisis kebutuhan, dimana berisi beberapa pertanyaan sederhana untuk mengukur pengetahuan mengenai produk jasa perbankan, khususnya mengenai tabungan dan kredit.

**Tabel 3. Kuesioner Literasi Keuangan: Tabungan dan Kredit**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| No | Pertanyaan | % | Kriteria |
| 1 | Pemahaman mengenai tabungan dan besarnya dana yang dijamin LPS dalam tabungan | 74 | Middle-Literate |
| 2 | Perhitungan tingkat suku bunga sederhana | 67 | Middle-Literate |
| 3 | Perbedaan karakteristik antara tabungan dan deposito | 72 | Middle-Literate |
| 4 | Pengetahuan mengenai credit scoring | 42 | Low -Literate |
| 5 | Pengetahuan mengenai kartu kredit | 65 | Middle-Literate |
| 6 | Pengetahuan mengenai overdraft | 40 | Low-Literate |
| 7 | Pengetahuan mengenai kelayakan kredit | 75 | Middle-Literate |
| 8 | Pengetahuan mengenai legalitas permohonan kredit | 68 | Middle-Literate |

 Dari hasil kuesioner, para pelaku UMKM peserta pengabdian rata-rata berada pada posisi medium-literate. Sebagian besar cukup memahami mengenai produk tabungan serta besarnya dana yang dijamin oleh LPS, menghitung tingkat suku bunga sederhana serta perbedaan antara tabungan dan deposito. Rata-rata mereka memiliki account di bank dalam bentuk tabungan. Tetapi ketika ditanyakan mengenai pengetahuan terkait kredit, mereka cukup memahami mengenai kelayakan kredit. Terkait pengetahuan lainnya seperti kartu kredit dan juga bagaimana pentingnya membaca dan memahami segala persyaratan yang tertera dalam permohonan kredit cukup memahami walaupun hasilnya berada pada batas bawah. Artinya mereka cukup memahami terkait persyaratan administrasi pengajuan kredit. Tetapi mereka kurang memahami pentingnya credit scoring dalam pengajuan kredit serta pengetahuan terkait overdraft.

**Tabel 4. Kuesioner Pengetahuan Tentang *Financial Technology***

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| No | Pertanyaan | % |
| 1 | Pemahaman mengenai Financial Tecnology | 72 |
| 2 | Pemahaman keuntungan adanya fintech | 70 |
| 3 | Pemahaman mengenai dampak dari fintech | 65 |
| 4 | Pemahaman mengenai Peran fintech dalamPembayaran | 68 |
| 5 | Pemahaman perbedaan antara fintech paymentdengan fintech lending | 68 |
| 6 | Pemahaman mengenai karakteristik fintech lending | 70 |
| 7 | Pemahaman perbedaan antara fintech lendingberizin/terdaftar dengan fintech lending illegal | 78 |
|  | Rata Rata | 70,14 |

 Berdasarkan hasil kuesioner akhir kegiatan pengabdian pada masyarakat dengan para pelaku UMKM di Kecamatan batang kapas Kabupaten Pesisir Selatan menunjukkan bahwa rata-rata pemahaman tentang fintech khususnya P2P lending Syariah menunjukkan tingkat pemahaman yang cukup baik dengan rata-rata sebesar 70814% pertanyaan di jawab dengan benar. Adapun butir pertanyaan dengan tingkat pemahaman yang cukup tinggi yang terkait dengan perbedaan antara fintech lending berizin/terdaftar dengan fintech lending illegal menunjukkan bahwa para pelaku UMKM sangat perhatian terkait adanya fintech lending illegal yang meresahkan masyarakat. Diharapkan dengan adanya pengabdian pada masyarakat ini, para pelaku UMKM mendapatkan pengetahuan lebih dalam mencari pembiayaan dalam memenuhi kebutuhan modal kerjanya sehingga diharapkan dapat meningkatkan kualitas produk yang dihasilkan.

**PEMBAHASAN**

 Dari hasil kuesioner tersebut dengan rata-rata Tingkat literasi keuangannya berada pada batas bawah middle-literate sehingga bentuk pengabdian pada masyarakat pada tahap berikutnya hanya berupa edukasi penggunaan platform P2P lending Syariah serta edukasi dalam pemilihan platform fintech yang terdaftar dan berizin OJK. Sehingga pendampingan penggunaan platform P2P lending sebagai alternatif pendanaan akan dilaksanakan setelah dilakukan beberapa penguatan baik dari sisi kewirausahaan maupun dari sisi literasi keuangan. Kegiatan Inti berupa Observasi, Wawancara, Ceramah, Diskusi, serta Demonstrasi dan Praktek Penggunaan platform P2P lending Syariah Tahapan berikutnya adalah mengetahui tingkat literasi teknologi terkait penggunaan smartphone atau gadget serta pengetahuan mengenai financial technology dengan hasilnya sebagai berikut: dilihat bahwa para pelaku UMKM di Kecamatan batang kapas Kabupaten Pesisir Selatan ini sudah familiar dalam penggunaan smartphone dengan durasi penggunaan smartphone selama 4 – 7 jam yaitu sebanyak 35%. Mereka juga sudah menggunakan smartphone selama 4 – 5 tahun sebanyak 44%. Sehingga fitur-fitur dalam smartphone sudah bukan menjadi hal yang baru bagi mereka.

 Terkait penggunaan financial technology (fintech) berbasiskan pembayaran, mereka juga sudah familiar dimana hampir semua para pelaku UMKM memiliki GoPay dan OVO. Tetapi pengetahuan mereka terkait fintech jenis lain selain payment-based sangat kecil sekali. Untuk fintech berbasiskan lending, mereka hanya mengetahui mengenai pinjaman online illegal. Itupun mereka mengetahuinya melalui berita-berita di televisi. Sehingga pengetahuan terkait fintech berbasiskan deposit, lending, dan capital raising merupakan sesuatu hal yang baru. Edukasi terkait fintech berbasiskan deposit, lending, dan capital raising ini menitikberatkan pada P2P lending, jenis-jenis crowdfunding, selain itu dijelaskan juga peran Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dalam pengawasan kegiatan fintech ini, risiko yang mungkin muncul dengan menggunakan fintech hingga demonstrasi dengan mengunjungi website-website Peer-to-Peer Lending Syariah. Edukasi dalam pemilihan platform Peer-to-Peer Lending Tahapan berikutnya adalah edukasi dalam pemilihan platform Peer-to-Peer Lending. Pada edukasi ini, tim pengabdian pada masyarakat memberikan demonstrasi dengan membuka 2 (dua) website fintech Syariah yang cocok dengan kriteria para pelaku UMKM peserta pengabdian pada masyarakat yaitu website Ammana dan Qazwa. Dilihat dari mekanisme pembiayaannya terdapat perbedaan di antara keduanya. Berdasarkan Ammana ini merupakan platform yang menjadi penghubung antara para investor dengan para pelaku UKM yang membutuhkan modal usaha yang halal melalui skema crowdfunding. Dikarenakan berbasis Syariah, Ammana menerapkan pembagian keuntungan dari hasil pendanaan produktif dengan sistem bagi hasil. Dasar penentuan bagi hasil dilandaskan pada perbandingan antara proyeksi dengan realisasi dari hasil pendapatan usaha yang diperoleh. Pada platform https://app.ammana.id/, para pelaku UMKM sebenarnya tidak ada kontak langsung dengan Ammana. Para pelaku usaha mengajukan pembiayaan pada Baitul Maal wa Tamwil (BMT) atau Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KPPS).

 Dana yang digunakan untuk pembiayaan para pelaku usaha didapatkan dari Ammana berasal dari crowdsourcing. dengan Ammana, Qazwa menyediakan pembiayaan dengan skema supply chain financing, dimana Qazwa akan membiayai kredit modal kerja yang melibatkan sistem supply chain dari pelaku UMKM. Dari dua contoh di atas, diharapkan para pelaku UMKM dapat lebih jeli dalam mempelajari mekanisme pembiayaan dalam platform P2P lending Syariah yang dibutuhkan untuk kebutuhan penguatan modal para pelaku UMKM dikarenakan setiap platform P2P Lending Syariah memiliki mekanisme pembiayaan yang berbeda-beda. Selain itu sangat penting bagi UMKM untuk mengecek apakah platform P2P Lending Syariah yang akan digunakan telah terdaftar/berizin di Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Perbedaan mendasar adalah fintech yang terdaftar/berizin di OJK hanya diperbolehkan mengakses kamera, lokasi dan mikrofon dari smartphone. Sedangkan fintech illegal dapat mengakses perangkat dan histori aplikasi, kontak dalam smartphone, lokasi, phone status, foto/media/file dalam smartphone, storage smartphone, kamera, wi-fi connection, sampai ke ID smartphone. Diharapkan dengan mengetahui perbedaan yang mendasar ini, para pelaku UMKM dapat lebih selektif dalam memilih platform fintech yang akan digunakan dan tidak terjerat ke dalam fintech illegal. Setelah dilaksanakannya pengabdian pada masyarakat ini, diakhiri dengan pengisian kuesioner akhir terkait pengetahuan tentang financial technology.

**SIMPULAN**

 Dari hasil Pengabdian pada Masyarakat yang dilakukan pada para pelaku UMKM Kecamatan batang kapas Kabupaten Pesisir Selatan, kesulitan para pelaku UMKM ini adalah 4 (empat) hal, yaitu daya saing, rendahnya literasi keuangan yang menyebabkan kesulitan dalam mengakses permodalan serta tata kelola. Seperti halnya UMKM secara keseluruhan, rencana pengembangan tersebut, terbentur permasalahan permodalan. Para pelaku UMKM peserta merasa kesulitan dalam memenuhi persyaratan yang diminta oleh bank terutama terkait laporan keuangan. Selain itu, bunga yang ditawarkan juga dianggap memberatkan dikarenakan omset yang tidak menentu menyebabkan mereka merasa tidak mampu untuk membayar bunga kredit. Dilihat dari tingkat literasi keuangannya, para pelaku UMKM berada pada batas bawah middle-literate.

Terkait penggunaan financial technology (fintech) berbasiskan pembayaran, para pelaku UMKM sudah mengetahuinya. Tetapi pengetahuan mereka terkait fintech jenis lain selain payment-based sangat kecil sekali. Sehingga pengetahuan terkait fintech berbasiskan deposit, lending, dan capital raising merupakan sesuatu hal yang baru. Setelah dilaksanakannya kegiatan pengabdian pada Masyarakat dengan para pelaku UMKM di Kecamatan batang kapas Kabupaten Pesisir Selatan menunjukkan bahwa rata-rata pemahaman tentang fintech khususnya P2P lending Syariah menunjukkan Tingkat pemahaman yang cukup baik dengan rata-rata sebesar 78,14% pertanyaan di jawab dengan benar.

**DAFTAR RUJUKAN**

Andaiyani, S., Yunisvita, dan Tarmizi, N. (2020). Peran Financial Technology sebagai Alternatif Permodalan bagi UMKM di Desa Kerinjing, Kabupaten Ogan Ilir. Sricommerce: Journal of Sriwijaya Community Services. 1(2), 85 – 92

Fatimah, Latif, dan Salsabila. (2018). Pengabdian Masyarakat Menuju Desa Pamegarsari yang Mandiri Melalui Peningkatan Pendidikan. 2 (2).

Hafsah, M. Jafar. (2004) Upaya Pengembangan Usaha Kecil Dan Menengah (UKM).

Hisrich, Robert D, Peters, Michael P, Sheperd, Dean A. 2008. Entrepreneurship, 7 ed McGraw-Hill

Kartasasmita G. (1996). Pembangunan Untuk Rakyat: Memadukan Pertumbuhan dan Pemerataan, Jakarta: PT. Pustaka Cidesindo

Kuncoro, Mudrajad dan PT Asana Wirasta Setia. 1997. Pengembangan Pola Pembinan Usaha Kecil dan Masyarakat di Sekitar Obyek dan Kawasan Pariwisata.PT Asana Wirasta Setia dan Deparpostel. Yogyakarta

Prabowo, Hendro dan Wardoyo. 2003. Kinerja Lembaga Keuangan Mikro bagi Upaya Penguatan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah di Wilayah Jabotabek. Depok: Universitas Gunadarma.

Roosdhani MR, Wibowo PA, & Widiastuti A (2012) Analisis Tingkat penggunaan Teknologi Informasi dan komunikasi pada Usaha Kecil Menengah di Kab. Jepara. Jurnal Dinamika Ekonomi Dan Bisnis 9(2):89–104.

Sudaryanto dan Hanim,Anifatul. 2002. Evaluasi kesiapan UKM Menyongsong Pasar

Sedyastuti K (2018) Analisis Pemberdayaan UMKM Dan Peningkatan Daya Saing Dalam Kancah Pasar Global. INOBIS: Jurnal Inovasi Bisnis Dan Manajemen Indonesia 2(1):117–127.

Suci YR (2017) Perkembangan UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) di Indonesia. Jurnal Ilmiah Cano Ekonomos 6(1):51–58.

Tedjasuksmana B (2014) Potret UMKM Indonesia Menghadapi Masyarakat Ekonomi ASEAN 2015.