



## ANALISIS PERTUMBUHAN DIGITAL ENTREPRENEURSHIP STARTUP FINTECH PADA SEGMENTASI PRODUK STUDENT LOAN INDONESIA

Ahmad Zaki<sup>1</sup>, Nurul Retno Hapsari<sup>2</sup>, Satrio Gunung Tegar Koraag<sup>3\*</sup>, Muhammad Irfan Mu'afi<sup>4</sup>,  
Keny Rahmawati<sup>5</sup>

<sup>1</sup>Ilmu Administrasi Bisnis, Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Yogyakarta

<sup>5</sup>Email Penulis korespondensi: [satrio.tegar@upnyk.ac.id](mailto:satrio.tegar@upnyk.ac.id)

### Abstrak

Era digital memungkinkan pertumbuhan digital entrepreneurship yang merambah segala bidang termasuk dalam bidang *peer to peer landing*. Pertumbuhan ini bisa dilihat dari tumbuhnya *startup financial teknologi* yang membuat segmentasi produk *student loan* di Indonesia. Penelitian ini meneliti faktor-faktor yang membuat pertumbuhan *fintech* dengan segmentasi produk *student loan* tumbuh di Indonesia. Penelitian ini termasuk jenis penelitian studi literatur dengan mencari referensi teori yang relevan dengan kasus atau permasalahan yang ditemukan. Pada penelitian ini menggunakan metode menghimpun data atau sumber-sumber yang berhubungan dengan topik yang diangkat dalam suatu penelitian. Hasil penelitian menemukan bahwa faktor-faktor tersebut adalah peningkatan biaya pendidikan, perubahan model bisnis, faktor kebutuhan pengguna, dan faktor peluang usaha.

**Kata kunci:** Digital Entrepreneurship, Fintech, Student Loan, Segmentasi,

### Abstract

*The digital era enables the growth of digital entrepreneurship which penetrates all fields including in the field of peer-to-peer landing. This growth can be seen from the growth of financial technology startups that segment student loan products in Indonesia. This study examines the factors that make the growth of fintech with student loan product segments grow in Indonesia. This research is a type of literature study research by looking for theoretical references that are relevant to the cases or problems found. Literature study is a method used to collect data or sources related to the topic raised in a study. The results of the study found that these factors were the increase in education costs, changes in business models, user needs factors, and business opportunity factors.*

**Keyword:** Digital Entrepreneurship, Fintech, Student Loan, Segmentation,





---

## Pendahuluan

Era globalisasi saat ini telah mempercepat laju kewirausahaan digital. Peran kewirausahaan digital di tanah air sudah sangat dikenal bahkan bisa dikatakan sangat penting. Selain itu, teknologi menjadi sangat penting di era Revolusi Industri 4.0 saat ini, ketika teknologi menjadi alat yang memudahkan manusia untuk mengoptimalkan sumber dayanya secara efektif (Safitri, 2020). Negara berkembang atau negara miskin memiliki permasalahan ekonomi, pendidikan dan sosial seperti tingginya angka pengangguran dan kurangnya lapangan pekerjaan bagi masyarakat, sehingga berkembangnya era digital ini sangat membantu untuk mengatasi permasalahan tersebut. Selama ini, transformasi digital mencengkeram sektor keuangan (Zavolokina et al., 2016). Berbagai perusahaan lahir, seperti financial technology (fintech). Fintech telah bersaing dengan layanan keuangan tradisional dengan menawarkan layanan yang berpusat pada pelanggan dan menggunakan teknologi internet untuk memfasilitasi akses (Gomber et al., 2017). Saat ini, model bisnis fintech meliputi keuangan, pembayaran, pengelolaan kekayaan, pasar modal, dan layanan asuransi (Lee dan Shin, 2018). Industri fintech platform pinjaman online berkembang pesat, khususnya di Indonesia (OJK, 2019). Indonesia adalah negara di mana industri fintech (setelah China) sangat berkembang. Sementara Indonesia menghadapi banyak tantangan seperti geografi dan pembangunan infrastruktur, regulator menghadapi masalah tambahan seperti moralitas, kelayakan platform, dan kelayakan peminjam (Suryono et al., 2021a)

Teknologi keuangan atau Fintech di Indonesia masih memiliki peluang pasar besar yang masih belum dimanfaatkan (Rusydziana, 2018). Secara geografis dengan area yang luas, perkembangan kelas menengah yang tinggi tetapi diiringi penetrasi produk keuangan yang buruk semuanya bergabung untuk menciptakan pasar yang diharapkan untuk pengembangan fintech di Indonesia (Rusydziana, 2018). Fintech merupakan gabungan antara digital dan keuangan (Gunadi, 2018). Digital terkait dengan data dan informasi serta nilai (uang), dan keuangan terkait dengan keuangan (Dharmastuti & Laurentxius, 2021). Terdapat tiga hal dalam pelaksanaannya: pembayaran, pembiayaan (peer to peer atau crowdfunding), dan manajemen (pendukung, manajemen, dan asuransi) (Dharmastuti & Laurentxius, 2021). Beberapa perusahaan Fintech berfokus terhadap pinjaman secara digital dan beberapa perusahaan lainnya berfokus terhadap





pelayanan pembayaran, pengiriman uang, serta asuransi (Ravikumar, 2019). Pinjaman digital juga dikenal sebagai pinjaman alternatif yang memiliki acuan terhadap platform digital yang menyediakan beragam pinjaman berbiaya rendah yang mudah didapatkan untuk segmen pasar besar yang belum tertangani (Ravikumar, 2019). Pinjaman alternatif ini menjadi industri yang berkembang untuk pinjaman digital yang ditujukan untuk berbagai kebutuhan pinjaman, antara lain pinjaman konsumen, pinjaman Usaha Kecil Menengah, pinjaman modal kerja, dan pinjaman gaji (Ravikumar, 2019) hingga pinjaman untuk pembiayaan pendidikan. Lebih lanjut, Ravikumar (2019) berpendapat bahwa pinjaman digital sangat cepat dan pinjaman disetujui dalam periode waktu yang relatif lebih singkat dengan penggunaan teknologi dan skor kredit alternatif dengan tingkat bunga yang terjangkau bagi segmen market yang disasar. Hal ini karena pinjaman digital dalam proses peminjamannya memberikan kredit cepat dan cerdas kepada peminjam dengan penggunaan teknologi seperti internet, teknologi, kecerdasan buatan (AI), analisis big data, dan algoritma penilaian kredit alternatif (Ravikumar, 2019). Pemberian kredit cepat ini dapat menjadi hal yang membedakan bagi keputusan peminjam di saat diperlukan kecepatan dan kemudahan dalam mendapatkan pendanaan. Fintech memberikan peluang untuk menciptakan layanan dan model bisnis baru dan menimbulkan tantangan bagi penyedia layanan keuangan tradisional (Dharmastuti & Laurentxius, 2021).

Salah satu jenis segmentasi produk fintech adalah peer-to-peer lending. Pinjaman online, atau pinjaman peer-to-peer (P2P), adalah praktik pembiayaan individu yang tidak terkait ("mitra") tanpa melalui bank komersial (Suryono et al., 2021a). P2P lending dilakukan secara online melalui platform lending dan alat pengecekan kredit yang dikembangkan oleh beberapa perusahaan P2P lending (Wang et al., 2015). Perkembangan fintech P2P lending di Indonesia cukup pesat (Suryono et al., 2021a). Sebelum Otoritas Jasa Keuangan mengklaim sebagai regulator yang mengatur secara komprehensif layanan pinjam meminjam uang berbasis teknologi, platform P2P lending mulai bermunculan sejak 2016 (Rosavina et al., 2019). OJK menyatakan ada 153 platform P2P lending pada November 2020. 3,57 triliun (18,85% lebih banyak dari tahun sebelumnya) (OJK, 2020b). Namun, seiring pertumbuhan platform P2P lending yang terdaftar di OJK, Satgas Waspada Investasi juga telah menemukan ribuan platform ilegal dibuka setiap tahunnya (Suryono





et al., 2020). Oleh karena itu, pemerintah Indonesia mulai menginvestigasi fenomena tersebut guna mengimplementasikan praktik P2P lending fintech sesuai ketentuan yang berlaku dan di bawah pengawasan regulator.

Pasar P2P pertama kali muncul di negara maju dengan sektor keuangan yang lebih efisien, sistem inti kredit yang matang, dan penegakan hukum yang lebih efektif di pangsa pasar negara berkembang (Jiang et al., 2018). Di Indonesia, solusi untuk memenuhi kebutuhan masyarakat akan layanan keuangan adalah dengan menggunakan layanan P2P Lending. Kehadiran Fintech lending merupakan akibat dari menurunnya kepercayaan masyarakat terhadap sistem keuangan formal (Abubakar dan Handayani, 2018).

Salah satu jenis dari *peer-to-peer landing* adalah *student loan*. Sejak awal student loan telah menjadi alat yang ampuh dan seringkali diperlukan untuk memungkinkan keluarga berpenghasilan menengah dan rendah menyekolahkan anak mereka ke perguruan tinggi meskipun biayanya meningkat (Dobson, 2019). Di Indonesia, awalnya student loan diberikan oleh bank-bank konvensional. Namun seiring waktu dengan naiknya jumlah perusahaan startup digital, banyak perusahaan digital startup khususnya yang bergerak di bidang fintech membuat segmentasi produk student loan dengan target utama mahasiswa yang melanjutkan studi ke jenjang perguruan tinggi. Secara teori, pinjaman mahasiswa harus memiliki dampak positif yang serupa pada pencapaian perguruan tinggi (Cho et al., 2015). Lebih lanjut, Cho et al (2015) mengatakan bahwa pinjaman mahasiswa berbeda dari hibah dalam sifat ekonominya dimana hibah adalah subsidi harga, sedangkan pinjaman mahasiswa adalah alat perata konsumsi, yang menjadi kewajiban mahasiswa setelah lulus. Oleh karena itu, hibah dan pinjaman menawarkan siswa insentif yang berbeda (Cho et al., 2015).

## **Kajian Pustaka**

### **Digital Entrepreneurship**

Digital entrepreneurship secara umum didefinisikan sebagai mengejar peluang bisnis atau ekonomi dengan penggunaan teknologi digital (Anim-Yeboah et al., 2020). Digital dalam pengertian yang luas didefinisikan sebagai teknologi apa pun yang menghubungkan orang dengan





mesin satu sama lain atau dengan informasi (Purnomo et al., 2021). Lebih lanjut, Purnomo et al, (2022) berpendapat bahwa digital dan *entrepreneurship* atau *digipreneurship* di masa ini masih dalam tahap awal pertumbuhan. Dalam pengertian lain, digital entrepreneurship merupakan pengenalan teknologi digital baru atau melalui penggunaan teknologi baru yang mengubah model bisnis atau merevolusi produk atau layanan (Tumbas et al., 2015). Lebih lanjut Purnomo (2022) mengatakan pakar digital mengidentifikasi empat faktor penting dalam dunia digital yang disingkat SMAC, yaitu:

Sosial, Seluler, Analitik, dan Cloud (Zhang et al., 2019; Raman, 2016) SMACIT saat Internet of Things ditambahkan (Ivanov, 2019). Selain itu (Purnomo et al., 2021) dan Basly & Hammouda (2020) terdapat tiga domain penting dalam kewirausahaan digital yaitu:

1. Model bisnis dan penciptaan nilai. Area ini mengacu pada kebutuhan perusahaan untuk menemukan kembali atau menemukan kembali diri mereka sendiri melalui pembaruan strategis, inovasi produk dan proses, dll. dalam lingkungan bisnis yang semakin kompetitif untuk bertahan dalam jangka panjang. Disrupsi teknologi informasi dan komunikasi menyebabkan pergolakan dalam kondisi persaingan dan disrupsi di pasar intensif.
2. Rantai nilai dan proses internal. Menempatkan pelanggan sebagai pusat strategi perusahaan menghadirkan tantangan untuk menghasilkan keunggulan operasional dalam bisnis. Keunggulan Operasional berarti memaksimalkan kinerja dalam hal produktivitas, kualitas produk, pengurangan biaya, dan efisiensi secara keseluruhan. Transformasi digital perusahaan dipandang sebagai solusi untuk mencapai efisiensi dan efektivitas. Oleh karena itu, keunggulan operasional merupakan faktor pengungkit untuk mencapai daya saing perusahaan, terutama dalam lingkungan yang sangat kompetitif. Efisiensi operasional dicapai ketika transformasi digital disertai dengan metode kontrol yang fleksibel dan presisi serta mode operasional yang mendukung eksperimen, pembelajaran, dan iterasi cepat.
3. Alat dan fungsi digital. Agar dapat bersaing dalam ekonomi digital, perusahaan harus dapat melakukan transaksi tanpa kesalahan dan menyediakan akses ke data operasional yang penting. Oleh karena itu, perlu untuk memperkenalkan peralatan teknis dan





---

mengembangkan keterampilan teknis yang diperlukan. Infrastruktur digital, seperti alat dan sistem teknologi digital, menyediakan kemampuan komunikasi, kolaborasi, dan/atau komputasi untuk mendukung inovasi dan kewirausahaan. Keberadaan infrastruktur teknologi memastikan efisiensi, skalabilitas, keandalan, kualitas, dan prediktabilitas bisnis inti. Justru karena data memainkan peran sentral dalam dunia digital, transformasi digital harus memungkinkan perusahaan memiliki data yang komprehensif, relevan, dan tepat waktu.

### **Start-up**

Perusahaan rintisan atau *start up company* atau perusahaan yang baru dibentuk disebut *start up* (Ryondono, 2018). Selain itu, Blank (2010) mendefinisikan *startup* sebagai organisasi yang dibuat untuk menemukan model bisnis yang berulang dan terukur. Secara umum, startup didefinisikan sebagai perusahaan baru yang dibuat oleh pengusaha yang menggabungkan ide bisnis dan sumber daya (Low & McMillan, 1988; Park & Yang, 2014; Yun, 2017). Blank (2012) mendefinisikan startup sebagai “organisasi sementara yang dirancang untuk menemukan model bisnis yang berulang dan terukur”. Ries (2011) menjelaskan bahwa startup adalah sebuah organisasi yang dibuat untuk mengembangkan produk atau jenis layanan baru di bawah ketidakpastian yang ekstrim. Lebih lanjut, Ries (2011) berargumen bahwa ketika mengembangkan produk atau layanan baru di bawah ketidakpastian ekstrim, siapa pun, seperti unit bisnis baru pemerintah, perusahaan besar, organisasi nirlaba, dan perusahaan korporat, dapat masuk ke dalam kategori dari startup.

Berbeda dengan usaha kecil yang diklasifikasikan menurut ukuran pekerjaannya, definisi di atas berarti bahwa usaha baru dengan ide-ide baru berdasarkan industri informasi dapat diberi label sebagai perusahaan, start-up atau kewirausahaan. Startup membutuhkan peluang untuk kontak langsung dengan beberapa industri, yang merupakan domain yang lebih kecil daripada fasilitas produksi yang kompleks. itu juga menyoroti kemungkinan menggabungkan beberapa kegiatan (Jeon, 2016). Sementara perusahaan modal ventura biasanya fokus pada proses pengembangan teknologi inovatif dan mengandalkan investasi eksternal seperti modal ventura, startup berbeda





karena mereka membangun model bisnis independen dan mengeksplorasi saluran distribusi (Lee & Noh, 2014). Smith dan Miner (1983) mengklasifikasikan startup sebagai sebuah usaha kerajinan dan teknis yang ingin mengimplementasikan operasi dan teknologi mereka sendiri, dan pengusaha oportunistik yang inisiatifnya dimotivasi oleh peluang pasar. Motivasi untuk memulai dapat dibedakan menjadi motivasi bertahan dan motivasi sukses menurut tingkat kemauan untuk berprestasi. Yang pertama menunjukkan sejauh mana pengusaha ingin mempertahankan pendapatan minimum sambil melakukan apa yang ingin dilakukannya. Yang terakhir, di sisi lain, berarti tingkat di mana pengusaha ingin mencapai keuntungan finansial dan reputasi sosial yang tinggi (Cantamessa, 2018). Selain itu, insentif start-up dibagi menjadi insentif finansial dan non-finansial dengan menggunakan indikator start-up spesifik negara. Motivasi keuangan berarti berjuang untuk kompensasi eksternal, mis. B. kompensasi moneter, pengakuan sosial, reputasi tinggi dan reputasi baik melalui aktivitas kewirausahaan. Di sisi lain, motivasi non finansial berarti berjuang untuk keuntungan dan kepuasan individu melalui proses kewirausahaan (Frederiksen & Brem, 2017). Misalnya, startup mempengaruhi pertumbuhan ekonomi, menciptakan lapangan kerja di berbagai industri; peningkatan TFP (produktivitas total); dan menggunakan sumber daya secara efektif (Hyun & Lee, 2023). Jenis awal meliputi: (1) pembiayaan; (2) pembayaran; (3) pengelolaan kekayaan; (4) asuransi (insurtechs), (5) program loyalitas, (6) manajemen risiko, (7) pertukaran, (8) teknologi regulasi (regtech), dan (9) bisnis lainnya (Haddad & Hornuf, 2019).

### **Financial Technology**

Menurut The National Digital Research Centre (NDRC) di Irlandia, financial technology (fintech) yang diketahui sebagai “innovation in financial services” atau “inovasi di dalam pelayanan finansial” merupakan sebuah inovasi di area finansial yang mendapatkan sentuhan dari modernisasi teknologi (Rizal et al., 2019). Lebih lanjut, Rizal et al., (2019) menjelaskan bahwa transaksi finansial yang dapat dilakukan melalui fintech yakni melingkupi bidang pembayaran, investasi, peminjaman uang, transfer, rencana keuangan, dan pembandingan produk keuangan (*aggregator*). Sementara menurut Bank Indonesia, fintech merupakan hasil penggabungan antara jasa keuangan atau finansial dengan teknologi yang pada akhirnya mengubah model bisnis dari





konvensional menjadi modern yang awalnya dalam membayar harus bertatap-muka dan membawa sejumlah uang kas, saat ini sudah dapat memungkinkan transaksi jarak jauh dengan melakukan transaksi yang dapat dikerjakan hanya dalam hitungan detik saja. Dalam kata lain, fintech membantu transaksi dan sistem pembayaran menjadi lebih efisien dan ekonomis tetapi tetap efektif (Safitri, 2020). Secara umum, fintech memiliki perbedaan dengan pembiayaan profesional. Feng et al., (2015) dan Hendriyani & Raharja, (2019) menjelaskan perbedaan pembiayaan konvensional dan *peer-to-peer lending* sebagai berikut:

Tabel 1. Perbedaan Pembiayaan Konvensional Dan *Peer-To-Peer Lending*

Aspek Utama	Pembiayaan Konvensional	<i>Peer-To-Peer Lending</i>
Tingkat Suku Bunga	<i>Low-medium</i>	<i>Medium-high</i>
Jumlah Pinjaman	Tinggi	Rendah
Jaminan	Ya	Tidak
Pihak yang terlibat	Peminjam, Bank	Peminjam, Pemberi pinjaman, Platform peminjam
Regulasi/Pengawasan	Ketat	Kurang
Proses	Rumit, Panjang	Sederhana, cepat
Risiko	Rendah	Tinggi
Biaya transaksi	Tinggi	Rendah

Sumber: (Feng et al., 2015 dan Hendriyani & Raharja, 2019)

## Metode

Penelitian ini berfokus pada pertumbuhan *start-up* di bidang *financial technology* (fintech) yang memiliki segmentasi produk *student loan* di Indonesia. Penelitian ini merupakan jenis literature review yang mencari berbagai referensi teoritis pada kasus atau permasalahan yang ditemukan. Penelitian kepustakaan merupakan metode yang digunakan untuk mengumpulkan informasi atau sumber-sumber yang berkaitan dengan topik yang diangkat dalam penelitian. Studi pustaka diperoleh dari berbagai sumber, jurnal, buku dokumenter, internet dan perpustakaan. Data yang diperoleh kemudian dianalisis dengan menggunakan metode analisis deskriptif. Metode analisis deskriptif dilakukan dengan mengungkapkan fakta-fakta kemudian dilanjutkan dengan analisis yang tidak hanya mendeskripsikan tetapi juga memberikan pengertian dan penjelasan. Informasi sekunder didasarkan pada referensi situs web resmi *start-up* dan portal berita online.





Data dari Otoritas Jasa Keuangan/OJK (2022) menunjukkan bahwa *fintech peer-to-peer lending* berizin dan terdaftar di OJK berjumlah 102 perusahaan dan dalam penelitian ini diambil 9 (sembilan) perusahaan yang telah memiliki segmentasi produk *student loan* sebagai objek penelitian ini untuk menganalisis pertumbuhan *fintech* di yang memiliki pangsa pasar produk *student loan* di Indonesia.

## Hasil dan Pembahasan

### Industri Start Up Fintech dengan Pendanaan Student Loan di Indonesia

Perkembangan *fintech* di Indonesia sangat cepat dan jenis *fintech* tercepat di Indonesia adalah *fintech peer-to-peer (P2P) lending* (Safitri, 2020). Perkembangan *fintech* memunculkan beragam macam inovasi aplikasi di bidang jasa keuangan, termasuk alat pembayaran, alat pinjaman, alat simpanan dan sebagainya (Safitri, 2020). Beberapa *fintech (P2P)* di Indonesia melakukan segmentasi produk yang mana salah satunya adalah segmen produk *student loan* atau pinjaman dana pendidikan. Berikut 9 (sembilan) *startup fintech* yang memiliki segmentasi produk penyediaan *student loan* di Indonesia:

1. KoinWorks ([www.koinworks.com](http://www.koinworks.com))

Tujuan Koinworks adalah untuk mendukung berbagai lapisan masyarakat Indonesia untuk mencapai tujuan finansial mereka. KoinWorks diharapkan dapat memberikan solusi dan kemudahan akses berbagai kebutuhan finansial hanya dalam satu aplikasi. KoinWorks juga mendukung misi pemerintah dengan memastikan bahwa berbagai lapisan masyarakat Indonesia memiliki akses terhadap inklusi keuangan. KoinWorks meluncurkan produk pinjaman mahasiswa dengan merek KoinPintar. KoinPintar merupakan unit layanan keuangan pendidikan formal dan informal KoinWorks. Limit pinjaman yang ditawarkan mulai dari Rp 5-200 juta dan tingkat bunga bervariasi antara 9-12,5 persen per tahun. Selain itu, akan dikenakan biaya layanan sebesar 2-3 persen dan deposit sebesar 10 persen dari kredit yang disetujui. Pada saat yang sama, jangka waktu pinjaman ditawarkan maksimal dua tahun setelah lulus, sehingga peminjam dapat membayar pembayaran setelah bekerja.

2. Danamart ([danamart.id](http://danamart.id))





---

Danamart adalah perusahaan yang menawarkan layanan crowdfunding berbasis teknologi yang mengutamakan kemudahan penggunaan dengan menawarkan layanan ekuitas dan pinjaman sebagai modal kerja bagi perusahaan yang telah berdiri lama atau baru memulai. Untuk dapat melakukan hal tersebut, perusahaan harus menjaga lingkungan. Hal ini dilakukan sebagai bentuk dukungan Danamart untuk mendukung program konservasi yang tidak hanya mencari keuntungan tetapi juga untuk masa depan yang lebih baik dari perspektif sosial dan lingkungan. .

3. Pintek ([www.pintek.id](http://www.pintek.id))

PT Pinduit Teknologi Indonesia atau Pintek adalah perusahaan inovasi keuangan yang memiliki misi untuk mendorong perubahan pendidikan melalui inovasi layanan keuangan dan berdedikasi untuk memungkinkan pengembangan ekosistem pendidikan yang berkelanjutan. Pintek memiliki lini produk Pintek Student. Pintek Pelajar adalah program pembiayaan untuk biaya pendidikan (pinjaman pelajar). Pintek membayar biaya pendidikan siswa ke lembaga pendidikan. Orang tua/wali/siswa dapat mengembalikan biaya kuliah ke Pintek. Pintek menawarkan berbagai program penunjang pendidikan, yaitu: (1) standar Pintek yang digunakan sebagai Promosi biaya partisipasi, biaya kuliah, kursus, tutorial, kursus pelatihan, dll, (2) Pintek Pro: Pendanaan untuk kuliah atau studi lain untuk mendapatkan pekerjaan, seperti keperawatan, perhotelan, pemrograman, dan sebagainya.

4. Edufund ([www.edufund.co.id](http://www.edufund.co.id))

Edufund (PT Fintech Bina Bangsa) adalah perusahaan keuangan berbasis teknologi yang membantu memberikan pinjaman pendidikan. Layanan Edufund dapat digunakan dimana saja di Indonesia. Edufund terdaftar dan diatur oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Visi Edufund adalah menjadi perusahaan financial technology yang akan menjadi pilihan utama masyarakat Indonesia dalam upaya meningkatkan taraf pendidikan di Indonesia. Misi dari Edufund adalah untuk membantu pelajar dan pekerja Indonesia dengan menyediakan dana untuk pendidikan formal serta informal dengan persyaratan yang menguntungkan dan harga yang terjangkau bagi market sasaran.

5. Cicil ([www.cicil.co.id](http://www.cicil.co.id))





Cicil adalah perusahaan teknologi keuangan sosial. Tujuannya untuk memudahkan mahasiswa dalam mengakses pendanaan. Karena lembaga keuangan tradisional mensyaratkan sejarah kredit atau pendapatan minimum sebagai syarat untuk mengajukan pinjaman, pilihan pembiayaan mahasiswa sangat terbatas karena sulit untuk menabung berbulan-bulan untuk membeli laptop untuk kuliah dan tugas akhir. Oleh karena itu CICIL ingin menjadi solusi dari permasalahan tersebut. Cicil menganalisis berbagai variabel, termasuk profil akademik mahasiswa, untuk menawarkan pilihan pembayaran yang mudah. Layanan ini memungkinkan siswa untuk membeli produk impian mereka.

6. **Danadidik ([www.danadidik.id](http://www.danadidik.id))**

PT Pasar Dana Teknologi (DANAdidik) DANAdidik adalah platform pendidikan Indonesia yang menghubungkan siswa yang membutuhkan bantuan keuangan dengan penyandang dana yang ingin menyumbangkan sebagian hartanya di bidang pendidikan. Dikutip dari [danadidik.id](http://danadidik.id), DANAdidik berpendapat bahwa pendidikan merupakan aset penting demi mendukung kemajuan sebuah bangsa. Banyaknya putra dan putri Indonesia yang memiliki potensi untuk membangun negara ini agar lebih baik tetapi kurang mendapatkan dukungan secara finansial. DANAdidik ada sebagai sebuah platform Peer-to-Peer Lending di bidang pendidikan di Indonesia untuk mempertemukan mahasiswa sebagai calon pengguna yang membutuhkan dukungan finansial dengan para pendana yang ingin memberikan dampak terhadap bidang sosial dan pendidikan secara profesional. DANAdidik mengelola dan menyalurkan setiap dana kepada mahasiswa di seluruh Indonesia. Dari pendanaan yang dilakukan, pendana nantinya memperoleh imbal hasil menarik yang didapatkan selama tenor pengembalian berlangsung dari penerima manfaat.

7. **DanaBagus ([www.danabagus.id](http://www.danabagus.id))**

DanaBagus adalah platform pinjaman P2P yang berfokus pada layanan biaya kuliah dan pembayaran bantuan siswa secara online melalui proses yang sederhana dan cepat untuk meringankan beban keuangan mereka yang terlibat dalam pendidikan. Ia memiliki visi untuk memberikan kontribusi positif bagi masa depan pendidikan di Indonesia dan membangun karakter manusia unggul. Misi Memberikan akses kepada semua orang untuk melanjutkan





---

pendidikan. Mendidik siswa untuk membuat keputusan keuangan yang tepat. Membuka kesempatan bagi siswa untuk lebih meningkatkan potensi dirinya.

8. Danacita ([www.danacita.co.id](http://www.danacita.co.id))

Dikutip dari [danacita.co.id](http://danacita.co.id), Danacita dan juga Bukas (dari Filipina) adalah unit dari ErudiFi – yakni sebuah perusahaan teknologi yang mempunyai misi membangun masa depan generasi muda di Asia Tenggara dengan cara menghadirkan pembiayaan pendidikan terjangkau bagi para pelajar, mahasiswa, dan juga untuk kalangan profesional. Danacita beranggapan bahwa masih ada banyak halangan bagi seorang pelajar untuk memperoleh akses pendidikan tinggi di Indonesia, utamanya untuk kalangan yang ada di strata sosio-ekonomi menengah ke bawah. Hal ini dilihat dari angka partisipasi kasar di Indonesia untuk pendidikan tinggi hanya 35% - yang menjadi salah satu yang terendah di dunia, bahkan di tingkat Asia Tenggara. Selain itu, menurut danacita, saat ini pilihan pembiayaan khusus untuk pendidikan juga masih sangat terbatas di Indonesia. Untuk itu, Danacita hadir untuk menurunkan kendala keuangan agar semua dapat meraih pendidikan di Indonesia. Selain dari tim pimpinan, Danacita juga dibantu oleh beberapa penasihat yang terdiri dari tokoh-tokoh terkenal yang berkecimpung di area pendidikan. Para penasihat Danacita memiliki peran krusial untuk mendorong Danacita mewujudkan harapan membangun masa depan yang lebih baik lagi bagi generasi muda dengan meningkatkan akses pendidikan tinggi di Indonesia.

9. Dana Rupiah ([danarupiah.id](http://danarupiah.id))

PT Jasa Pembiayaan Bagi Hasil (DanaRupiah) adalah perusahaan fintech peer-to-peer (P2P) lending yang memiliki lisensi KEP-18/D.05/2020 oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dan berfokus pada konsumen teknologi online yang dipekerjakan. Pembiayaan. DanaRupiah memiliki produk keuangan untuk tiga kebutuhan utama, yaitu: Pinjaman tunai (pribadi), pinjaman untuk produksi pertanian dan pinjaman untuk keperluan pendidikan. Sejak awalnya, DanaRupiah telah memproses lebih dari 4 juta transaksi berupa pinjaman baru dan pinjaman berulang. DanaRupiah telah memperoleh sertifikat ISO 27001: 2013 yang mana merupakan standarisasi sistem manajemen keamanan informasi.





---

## **Analisis Faktor Meningkatnya Industri Start Up di Segmen Produk Student Loan**

Hignasari (2021) dan Dessi (2020) mengambil hasil riset dari Bill Gross yang melakukan riset pada 200 startup. Hasil riset menyebutkan terdapat 5 (lima) faktor dan persentase kesuksesan *startup* yang terdiri dari *timing* (42%), *team* (32%), *idea* (28%), *business model* (24%), dan *funding* (14%). *Timing* merupakan ketepatan dalam memilih waktu atau langkah yang tepat untuk melakukan sesuatu dan merupakan faktor penting dalam startup, terbukti dengan beberapa startup yang telah sukses (Hignasari, 2021). Wibowo et al., (2021) mengungkapkan bahwa terdapat beberapa literatur dalam menemukan kata kunci untuk kesuksesan awal, antara lain 1) dimulai dengan produk sederhana sesuai dengan kemampuan perusahaan (analisis internal); 2) Melakukan analisis pasar dan permasalahan industri agar perusahaan dapat menemukan dan mengembangkan solusi yang tepat (analisis eksternal); 3) tetap setia pada visi dan misi dan tetap fleksibel; dan 4) mengikuti strategi yang telah ditetapkan (Nobel, 2011). Berdasarkan hasil analisis di atas, dapat diuraikan faktor-faktor yang menyebabkan tumbuhnya startup teknologi pada segmen produk student loan di Indonesia:

### **Meningkatnya biaya pendidikan di Indonesia**

Biaya kuliah diperkirakan naik sampai 6,03% pertahun (Kompas, 2022). Rata-rata kenaikan biaya pendidikan menurut BPS mengalami kenaikan sebesar 10-15% (swa.co.id, 2022). Kenaikan ini menjadi sebuah tantangan bagi orang tua maupun mahasiswa yang ingin melanjutkan jenjang pendidikan tinggi. Disisi lain, beasiswa yang merupakan salah satu solusi untuk mengatasi peningkatan biaya peningkatan pendidikan saat ini masih dibatasi dalam hal akses maupun kuota yang tidak dapat menjangkau area semua kalangan. Terdapat beberapa kalangan yang tidak memenuhi syarat mendapatkan beasiswa namun juga tidak mampu untuk mendanai pendidikan yang meningkat. Hal ini menjadi momentum yang tepat bagi penggiat usaha fintech student loan di Indonesia untuk dapat menumbuhkan bisnisnya dengan adanya segmentasi pasar tersebut sekaligus sebagai platform alternatif yang menjadi solusi terhadap kenaikan biaya pendidikan di Indonesia.





---

## Perubahan Model bisnis

Perilaku konsumen dari tradisional ke digital membawa sejumlah perubahan terhadap disrupti startup fintech yang diakui oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Keuangan, pembayaran, pengelolaan kekayaan, pasar modal dan asuransi adalah hal yang melekat dengan model bisnis fintech (Suryono et al., 2021b). Saat ini, peran lembaga keuangan formal seperti bank dapat digantikan dengan peran fintech dalam hal sistem pembayaran (Safitri, 2020). Di Indonesia, pengaruh fintech telah mengubah sistem pembayaran masyarakat dan membantu startup untuk mengurangi modal awal dan tingginya biaya operasional (Safitri, 2020). Mengenai sistem pembayaran, Fintech menawarkan pangsa pasar bagi pengusaha sebagai alat pembayaran, penyelesaian dan penyelesaian, membantu melakukan investasi dengan lebih efisien, mengurangi risiko sistem pembayaran tradisional dan membantu mereka yang perlu menabung, meminjam, dan berinvestasi dalam modal.

## Faktor Kebutuhan Pengguna

Pendanaan secara digital menjadi lebih menarik minat pengguna karena sesuai dengan karakteristik siswa dan mahasiswa di era milenial yang cenderung lebih memiliki minat dan *interest* yang tinggi akan digitalisasi yang praktis dan mudah digunakan. Selain itu, siswa dan mahasiswa juga cenderung tidak *bankable* untuk mengajukan lewat perbankan sehingga pendanaan digital menjadi alternatif yang memudahkan utamanya dalam melengkapi kelengkapan persyaratan. Kebutuhan pengguna terhadap pendanaan digital yang mudah diakses kapanpun serta kemudahan dalam persyaratan menjadi faktor pendorong tumbuhnya market *student loan* secara digital yang mana juga mendorong perusahaan fintech di Indonesia mendiversifikasi produk dan membuat segmentasi produk baru tersebut.

## Faktor Peluang Usaha

Target pasar dari *fintech* pendanaan *student load* adalah bagian masyarakat yang berkecimpung di dunia pendidikan baik itu siswa, mahasiswa, maupun orang tua yang memiliki anak di usia pendidikan tinggi. Oleh sebab itu jika dilihat dari karakteristik calon pengguna dapat disimpulkan bahwa target pengguna sangatlah besar. Penerimaan mahasiswa di perguruan tinggi baik





negeri maupun swasta tiap tahun meningkat sehingga dengan banyaknya calon pengguna tentunya akan berdampak pada keuntungan yang tinggi. Selain itu, *start-up* adalah perusahaan yang umumnya bergerak di bidang digitalisasi yang memang sesuai dengan perkembangan era modernisasi ini sehingga produk yang dihasilkan lebih mudah diterima dan diadopsi oleh masyarakat karena sesuai dengan *trend* hidup di masa kini.

## Penutup

Di era digital seperti sekarang, kebutuhan untuk mendapatkan pendidikan tinggi semakin meningkat dan menjadi tolok ukur kemajuan sebuah negara. Akan tetapi, hal ini juga diiringi oleh kenaikan-kenaikan pembiayaan di bidang pendidikan. Dalam menanggulangi hal ini, penggunaan pendaan aplikasi digital merupakan salah satu solusi agar mempermudah dalam mendapatkan akses pembiayaan. Keringanan syarat dalam pengajuan pembiayaan menjadi faktor kunci dalam pemilihan alternatif pembiayaan. Hal ini merupakan salah satu faktor pemicu tumbuhnya perusahaan perusahaan *start-up fintech* yang memiliki segmentasi produk berupa pendanaan *student loan* di Indonesia. Munculnya *start-up* bidang *fintech student loan* ini memiliki tujuan utama yaitu untuk mempermudah akses pendanaan untuk menempuh pendidikan di Indonesia terutama di pendidikan tinggi. Sebagai bagian dari iklim *digital entrepreneurship* di Indonesia, berdirinya perusahaan tentu juga memiliki tujuan untuk mendapatkan keuntungan dari peluang dan problematika yang ada agar perusahaan dapat terus berlanjut. Dalam pelaksanaannya, keberhasilan perusahaan *start-up* ditentukan oleh beberapa indikator yaitu timing, team, idea, bisnis model, dan funding. Berdasarkan hasil analisis terdapat beberapa faktor yang menyebabkan meningkatnya *digital entrepreneurship* *start up fintech* yang memiliki segmentasi produk *student loan* di Indonesia adalah: meningkatnya biaya pendidikan di Indonesia, perubahan model bisnis yang terjadi, faktor kebutuhan pengguna, dan faktor peluang usaha.





---

## Daftar Pustaka

### Artikel Jurnal dengan DOI

- Abubakar, L., Handayani, T., 2018. Financial technology: legal challenges for Indonesia financial sector. *IOP Conf. Ser. Earth Environ. Sci.* 175 (1).
- Anim-Yeboah, S., Boateng, R., Awuni Kolog, E., Owusu, A., & Bedi, I. (2020). Digital Entrepreneurship in Business Enterprises: A Systematic Review. *Lecture Notes in Computer Science (Including Subseries Lecture Notes in Artificial Intelligence and Lecture Notes in Bioinformatics)*, 12066 LNCS, 192–203. [https://doi.org/10.1007/978-3-030-44999-5\\_16](https://doi.org/10.1007/978-3-030-44999-5_16)
- Cantamessa, M.; Gatteschi, V.; Perboli, G.; Rosano, M. Startups' roads to failure. *Sustainability* **2018**, *10*, 2346.
- Cho, S. H., Xu, Y., & Kiss, D. E. (2015). Understanding student loan decisions: A literature review. *Family and Consumer Sciences Research Journal*, 43(3), 229–243. <https://doi.org/10.1111/fcsr.12099>
- Dharmastuti, C. F., & Laurentxius, J. (2021). Factors and Benefits that Affect Lender's Interest in Giving Loans in Peer to Peer (P2P) Lending Platform. *Binus Business Review*, 12(2), 121–130. <https://doi.org/10.21512/bbr.v12i2.6359>
- Dobson, G. O. (2019). *The Student Loan Industry's History and Policy Changes* (Vol. 3).
- Feng, Y., Fan, X., & Yoon, Y. (n.d.). *Lenders And Borrowers' Strategies In Online Peer-To-Peer Lending Market: An Empirical Analysis Of Ppdai.Com.*
- Frederiksen, D.L.; Brem, A. How do entrepreneurs think they create value? A scientific reflection of Eric Ries' lean startup approach. *Int. Entrep. Manag. J.* **2017**, *13*, 169–189.
- Hendriyani, C., & Raharja, S. un J. (2019). Strategi Agilitas Bisnis Peer-To-Peer Lending Startup Fintech Di Era Keuangan Digital Di Indonesia. *Adbispreneur*, 4(1), 19. <https://doi.org/10.24198/Adbispreneur.V4i1.20595>
- Hignasari, L. V. (2021). *Analisis Peningkatan Industri Start Up Di Bidang Pendidikan Selama Masa Pandemi Covid-19.* 4(1).
- Jiang, J. Mname, Liao, L. Mname, Wang, Z. Mname, Zhang, X. Mname, 2018. Government affiliation and fintech industry: the peer-to-peer lending platforms in China. *SSRN Elec. J.* 62, 87–106.
- Lee, S.; Noh, S. A study on the success factors of ICT Convergence type-specific start-up enterprise—Mainly the case study. *J. Digit. Converg.* **2014**, *12*, 203–215.
- Purnomo, M., Maulina, E., Zaki, A., & Fordian, D. (2021). STATE-OF-THE-ART DIGITAL Entrepreneurship Dalam Bisnis Keluarga: Analisis Co-Authorship Dan Co-Occurrence. *Adbispreneur*, 6(1), 93. <https://doi.org/10.24198/Adbispreneur.V6i1.31103>
- Ravikumar, T. (2019). Digital Lending: Is It Alternative Lending Revolution? Article in *International Journal of Scientific & Technology Research*, 8(10). [www.ijstr.org](http://www.ijstr.org)
- Rusydiana, Aam. (2018) Developing Islamic Financial Technology in Indonesia. *Hasanuddin Economics and Business Review*. Vol. 2, No. 2 (October 2018): 143-152. <https://doi.org/10.26487/hebr.v%vi%i.1550>





- Rizal, M., Maulina, E., & Kostini, N. (2019). Fintech Sebagai Salah Satu Solusi Pembiayaan Bagi Umkm. *Adbispreneur*, 3(2), 89. <https://doi.org/10.24198/adbispreneur.v3i2.17836>
- Safitri, T. A. (2020). *The Development of Fintech in Indonesia*.
- Smith, N.; Miner, J. Type of entrepreneur, type of firm, and managerial motivation: Implications for organizational life cycle theory. *Strateg. Manag. J.* **1983**, 4, 325–340.
- Suryono, R. R., Budi, I., & Purwandari, B. (2021a). Detection of fintech P2P lending issues in Indonesia. *Heliyon*, 7(4). <https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2021.e06782>
- Suryono, R. R., Budi, I., & Purwandari, B. (2021b). Detection of fintech P2P lending issues in Indonesia. *Heliyon*, 7(4). <https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2021.e06782>
- Zavolokina, L., Dolata, M., Schwabe, G., 2016. FinTech - what's in a name?. In: Thirty Seventh International Conference on Information Systems, 2, pp. 469–490 (4).

#### **Newspaper article on website**

Kharismaningtyas, (2022, 1 Agustus). Orang Tua Wajib Tahu! Investigasi Kompas: Biaya Kuliah Diprediksi Naik 6,03% per Tahun. 14 Juli 2022. Diunduh dari <https://www.kompas.tv/article/314561/orang-tua-wajib-tahu-investigasi-kompas-biaya-kuliah-diprediksi-naik-6-03-per-tahun>

\_\_\_\_\_, (2022, 16 Mei). Duh, Biaya Pendidikan Naik Terus! Gimana Cara Menyiapkan Keuangannya?. 30 Januari 2023. diunduh dari <https://swa.co.id/swa/capital-market/personal-finance/duh-biaya-pendidikan-naik-terus-gimana-cara-menyiapkan-keuangannya%EF%BF%BC>

#### **Website**

Departemen Komunikasi. (2018, 1 Desember) Mengenal Financial Technology. 14 Juli 2022.

#### **Buku Terjemahan**

Nobel, C. (2011). Teaching a ' Lean Startup ' Strategy. 1-2.

