TANTANGAN GLOBAL SAAT INI: MENGHADAPI PEERS TO PEERS LENDING DENGAN KNOW YOUR CUSTOMER PRINCIPLES DALAM PRAKTEK PERBANKAN

Yenny Yorisca
Fakultas Hukum Universitas Katolik Parahyangan
Email: yyorisca@gmail.com
Naskah diterima: 2/10/2020, direvisi: 15/4/2021, disetujui: 22/4/2021

Abstract

Peer to Peer Lending makes people get capital in a brief period. Unfortunately, there are many practices from Peer Peer Lending which causes lenders to lose money. Therefore, an urgent need to minimize this is to apply the know your customer principle in Peer Peer Lending practice. The purpose of this study is to know whether Know Your Customer Principles can be implemented and become the basis in Peer to Peer Lending's practice and know-how to implement Know Your Customer Principles in the regulation regarding Peer to Peer Lending. The research method used is a descriptive method with a normative juridical approach. The findings of this research are first, Know Your Customer Principles can be applied and become the basis in the practice of Peer to Peer Lending and the implementation of Know Your Customer Principles in the regulation of Peer to Peer Lending practices needs to be formulated by various parties by considering differences between Peer to Peer Lending with conventional bank credit in general.

Keywords: Banking Law; Know Your Customer Principles; Peer to Peer Lending; Banking Practice.

Abstrak

Peer to Peer Lending menyebabkan mudahnya untuk memperoleh modal dalam jangka waktu yang cepat. Sayangnya, banyak sekali praktik dari *Peer to Peer Lending* ini sendiri mengalami gagal bayar yang menyebabkan pihak *lender* merugi. Oleh karena itu, terdapat urgensi untuk meminimalisir risiko ini dengan menerapkan *Know Your Customer Principles* dalam praktik *Peer to Peer Lending*. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui terkait dapat atau tidaknya prinsip *Know Your Customer Principles* diimplementasikan dan menjadi dasar dalam praktik *Peer to Peer Lending* serta mengetahui cara pengimplementasian *Know Your Customer Principles* dalam pengaturan mengenai praktik *Peer to Peer Lending*. Metode penelitian yang digunakan bersifat deskriptif dengan pendekatan yuridis normatif. Berdasarkan penelitian yang sudah dilakukan, maka didapatkan hasil bahwa *Know Your Customer Principles* dapat diterapkan dan menjadi dasar dalam praktik *Peer to Peer Lending* serta pengimplementasian *Know Your Customer Principles* dalam pengaturan mengenai praktik *Peer to Peer Lending* perlu diformulasikan oleh berbagai pihak dengan mempertimbangkan perbedaan antara *Peer to Peer Lending* dengan kredit bank konvensional pada umumnya.

Kata Kunci: Hukum Perbankan; *Know Your Customer Principles; Peer to Peer Lending;* Praktik Perbankan.

A. Pendahuluan

Pemerintah saat ini tengah giat mendorong sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) serta bisnis *start-up* dan pengembangan sektor ekonomi kreatif yang menghasilkan usaha-usaha dan ide-ide bisnis baru di kalangan masyarakat. Ide-ide baru yang tengah berkembang di masyarakat ini diharapkan mampu menjadi pendorong utama bagi stimulus perekonomian dan akhirnya mampu menggerakkan roda perekonomian bangsa. Oleh karena itu, pemerintah sangat menggenjot adanya pertumbuhan yang baik dari sektor bisnis. UMKM merupakan salah satu kekuatan pendorong terdepan dalam pembangunan ekonomi.[1] Salah satu masalah yang umumnya dihadapi oleh UMKM adalah terbatasnya permodalan serta sarana untuk mendapatkan modal tersebut.[2] Untuk mendapatkan modal tersebut, tentunya UMKM akan mencari dan menginginkan sarana atau mekanisme yang cepat dan praktis. Kurangnya peran perantara keuangan menjadi faktor utama penghambat pertumbuhan sektor ekonomi kreatif. Bank-bank dan lembaga-lembaga pembiayaan lainnya dianggap kurang mampu berperan sebagai perantara karena dipandang kurang fleksibel dari segi aturan dan pemenuhan kebutuhan. Hal tersebut yang menjadi latar belakang munculnya inovasi baru yaitu *financial technology* (*fintech*) *Peer to Peer Lending*.

Di Indonesia sendiri, terdapat 88 *fintech Peer to Peer Lending* baik yang bersifat konvensional maupun yang berbasis Syariah. The Institute for Development of Economics and Finance (INDEF) bersama Association of Fintech Indonesia (AFTECH) menyimpulkan bahwa *Peer to Peer Lending* memiliki kontribusi positif yaitu memberikan kontribusi sebesar Rp 25,97 triliun dalam PDB di Indonesia, dimana sektor yang paling banyak berkontribusi adalah jasa keuangan sebesar menjadi Rp 4,7 triliun, menyalurkan pinjaman sebesar Rp 7,64 triliun kepada 1,47 juta orang dan menciptakan lapangan kerja bagi lebih dari 350.000 orang di berbagai sektor.

Melihat latar belakang dari sifat dasar *Peer to Peer Lending* sendiri, *Peer to Peer Lending* merupakan praktik penggalangan dana dari sejumlah orang untuk memberikan modal bagi suatu proyek atau usaha yang umumnya dilakukan secara *online*.[3] *Peer to Peer Lending* adalah praktik meminjam dan memberikan pinjaman secara *online* melalui sebuah wadah yang disebut *online marketplace*.[4] *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*). Dengan adanya *Peer to Peer Lending* maka pendanaan akan menjadi lebih mudah dan cepat dibandingkan dengan menggunakan jasa dari lembaga pembiayaan seperti perbankan. Hal inilah yang dapat membantu adanya penambahan modal yang dibutuhkan oleh pengusaha secara cepat dan langsung.

Sayangnya, implementasi *Peer to Peer Lending* dalam dunia bisnis rawan menimbulkan masalah dari segi legalitas, transparansi, dan keamanan. *Peer to Peer Lending* yang tentu akan menjadi ranah OJK yang diatur dalam Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2011 tentang Otoritas Jasa Keuangan. Bagi masyarakat yang memberikan dana sebagai bentuk investasi melalui *Peer to Peer Lending* harus dijamin keamanan dan transparansi pengelolaannya agar tidak menimbulkan dampak negatif. Oleh karena itu, perlu adanya pengaturan khusus dari OJK agar praktik dapat diaplikasikan di Indonesia terutama untuk pengembangan industri kreatif dan bisnis *Peer to Peer Lending*. Akhirnya pada tanggal 29 Desember 2016, OJK mengeluarkan Peraturan OJK Nomor 77/ POJK.01/2016 tentang Layanan Pinjam Meminjam

1. World Bank, "Mendukung Usaha Kecil Dan Menengah, Policy Brief", http://www. worldbank.or.id diakses tanggal 18 Maret 2019 Pukul 12.34 WIB.
2. Bandingkan dengan, Kontan.Co.Id, "Ini 6 Masalah Utama Ukm Sulit Tumbuh", https://peluangusaha.kontan.co.id/news/ini-6-masalah-utama-ukm-sulit-tumbuh, diakses tanggal 19 Maret 2019 Pukul 23.12 WIB.
3. Richard Harrison, "Crowdfunding and the Revitalisation of the Early Stage Risk Capital Market: Catalyst or Chimera?," Venture Capital 15, no. 4 (2013): 283–87, https://doi.org/10.1080/13691066.2013.852331; Rotem Shneor and Amy Ann Vik, "Crowdfunding Success: A Systematic Literature Review 2010–2017," Baltic Journal of Management 15, no. 2 (2020): 149–82, https://doi.org/10.1108/BJM-04-2019-0148.
4. Modalku, "Panduan Kilat Dan Lengkap Tentang P2P Lending", http://blog.modalku. co.id/2017/10/16/panduan-kilat-dan-lengkap-tentang-p2p-lending/ diakses tanggal19 Maret 2019 Pukul 22.43 WIB.

Uang Berbasis Teknologi Informasi. Namun dengan adanya peraturan tersebut dirasa belum cukup menjamin keamanan bagi pihak *borrower* maupun *lender*. Dalam setiap peraturan yang baik, tentunya perlu ada suatu landasan yang menjadi patokan bagi pelaksanaan peraturan tersebut. Sebagai bagian dari dunia perbankan, maka seharusnya dalam peraturan tersebut diatur layanan pinjam meminjam uang berbasis teknologi informasi harus didasarkan pada prinsip perbankan, mengingat sifatnya yang pada dasarnya adalah melakukan peminjaman keuangan. Prinsip perbankan, terutama pada prinsip kehati-hatian yang mencangkup *Know Your Customer Principles* dapat menjadi tameng awal agar tidak terjadi *systemic risk* yang berakibat fatal.[5] Dengan prinsip tersebut dijadikan sebagai dasar atau landasan dalam layanan pinjam meminjam uang berbasis teknologi informasi seperti *Peer to Peer Lending* maka diharapkan dapat lebih terjamin keamanan dan perlindungan hukum dari *Peer to Peer Lending*. Oleh karena itu, maka menarik dilakuakn penelitian lebih lanjut mengenai pentingnya implementasi *Know Your Customer Principles* dalam pengaturan dan bagaiamana perumusannya untuk memberikan jaminan kepada *lender* dan menjadikan praktik bisnis

Terkait dengan perumusan masalah dalam hal penelitian ini, penelitian ini melihat adanya perkembangan dalam dunia bisnis khususnya dalam layanan pinjam meminjam uang berbasis teknologi. Pada saat ini, terkait dengan layanan pinjam meminjam uang berbasis teknologi masih sangat membutuhkan landasan hukum yang lebih pasti serta landasan yang tepat dalam pelaksanaannya. Untuk mendapatkan landasan tersebut, maka dilakukan pengkajian apakah cocok antara asas dari bank konvensional yaitu *Know Your Customer Principles* terhadap layanan pinjam meminjam uang berbasis teknologi yaitu *Peer to Peer Lending*. Maka, pertanyaan yang menjadi dasar dari penelitian ini adalah pertama, apakah *Know Your Customer Principles* dapat dimplementasikan dan menjadi dasar dalam praktik *Peer to Peer Lending* dan bagaimana cara pengimplementasian *Know Your Customer Principles* dalam pengaturan mengenai praktik *Peer to Peer Lending* dengan mengingat bahwa sifat dasar dari *Peer to Peer Lending* yang berbeda dengan praktik kredit dalam dunia perbankan konvensional. Melihat dari perumusan masalah tersebut, maka dapat diformulasikan suatu tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut yakni pertama mengetahui apakah *Know Your Customer Principles* dapat diimplementasikan dan menjadi dasar dalam praktik *Peer to Peer Lending* dan kedua mengetahui cara pengimplementasian *Know Your Customer Principles* dalam pengaturan mengenai praktik *Peer to Peer Lending*.

Diharapkan dengan adanya penelitian ini juga mampu memberikan kontribusi ilmu pengetahuan yang berguna bagi pengembangan ilmu di masa yang akan datang. Seacara teoretis, kegunaan dari penelitian ini adalah dapat melakukan tinjauan mengenai *Peer to Peer Lending* dan *Know Your Customer Principles* dan menemukan batasan-batasan mengenai penerapan *Know Your Customer Principles* dalam praktik *Peer to Peer Lending*. Sedangkan dalam hal kegunaan praktis, penelitian ini diharapkan mampu memberikan pertimbangan bagi para pihak yang bersangkutan dalam menentukan atau membuat peraturan terkait dengan penerapan *Know Your Customer Principles* dalam praktik *Peer to Peer Lending* yang telah dianalisis secara ilmiah; menjadi pertimbangan bagi para pembuat hukum, pemerintah, dan penegak hukum dalam menghadapi permasalahan mengenai penerrapan *Know Your Customer Principles* dalam praktik *Peer to Peer Lending* maupun praktik *Peer to Peer Lending* secara umum; dan melakukan tinjauan mengenai peraturan yang berlaku di Indonesia mengenai hukum bagi penerapan *Know Your Customer Principles* dalam praktik *Peer to Peer Lending* hingga pada akhirnya kebijakan tersebut dapat dijadikan acuan baik dalam penyampaian maupun praktis.

5. Systemic Risk dapat didefinisikan sebagai Systemic Risk Is Defined As The Potential Instability Due To Interference Transmitted In Some Or All Of The Financial System Due To The Interaction Of Size, Business Complexity And Interconnectedness Between Institutions And/Or Financial Markets As Well As The Tendency Of Excessive Behavior From The Behavior/Financial Institutions To Follow The Economic Cycle. Lihat lebih lanjut dalam Harjum Muharam, Erwin, 'Measuring Systemic Risk Of Banking In Indonesia: Conditional Value At Risk Model Application' Signifikan: Jurnal Ilmu Ekonomi Volume 6 (2), October 2017:301– 318, hlm. 302.

Metode penelitian yang digunakan pada penyusunan penelitian ini adalah penelitian deskriptif. Penelitian deskriptif merupakan salah satu bagian dari penelitian kualitatif yang mencoba mencari deskripsi yang tepat dan cukup dari semua aktivitas, objek, proses, dan manusia. Penelitian deskriptif berkaitan dengan pengumpulan fakta, identifikasi, dan meramalkan hubungan dalam dan antar variabel.[6] Penelitian deskriptif adalah penelitian terhadap masalah-masalah berupa fakta-fakta saat ini dari suatu populasi yang meliputi kegiatan penilaian sikap atau pendapat terhadap individu, organisasi, keadaan, ataupun prosedur.[7] Mengikuti kaidah penelitian hukum, digunakan metode-yuridis normatif yang mana metode ini merupakan rangkaian dari beberapa prosedur penelitian dan pengkristalan hasil pemikiran yang ditunjukkan untuk menemukan kebenaran berdasarkan logika keilmuan hukum, yang mana dalam hal ini menggunakan metode konstruksi hukum dan penafsiran hukum yang dinilai dari sisi normatifnya.[8] Terkait dengan metode yuridis normatif, dalam penelitian ini, digunakan pendekatan perundang-undangan, analisis, konsep, dan sejarah.[9] Metode ini menggunakan data sekunder berupa bahan-bahan primer dan bahan sekunder. Untuk kebutuhan penelitian, data-data yang dibutuhkan sesuai dengan kekhasan metode yuridis-normatif adalah data sekunder yang merupakan data kepustakaan. Data sekunder tersebut terdiri dari Bahan Hukum Primer, yaitu bahan pustaka sebagai bahan utama yang terdiri dari norma fundamental negara (*staatsfundamentalnorm*), bahan peraturan perundang-undangan serta konvensi internasional, bahan hukum sekunder, yaitu bahan-bahan hukum yang substansinya mendukung dalam menjelaskan bahan hukum primer seperti buku, artikel, jurnal ilmiah, dan rujukan elektronik yang menjadi acuan dalam menganalisis rumusan masalah, dan bahan hukum tersier, yaitu bahan-bahan yang menjadi penunjang dari bahan hukum primer dan bahan hukum sekunder.

Pada penelitian ini, untuk dapat melakukan analisis data, dilakuakn dengan terlebih dahulu adanya penyusunan bagi data yang dibutuhkan. Data-data tersebut, kemudian dilakuakn reduksi secara kualitatif untuk kemudian dilakuakn analisis data dan relevansinya terhadap masalah yang dibahas. Selanjutnya dilakukan pengklasifikasian data dan/atau informasi sesuai dengan pokok permasalahan dan data disusun dengan sistematis baik secara hierarkis maupun secara kronologis. Setelah data berhasil dianalisis, dilakuakn penarikan kesimpulan dengan cara penggunaan logika berpikir hukum (*legal reasoning*) yang dapat dibantu dengan penafsiran hukum baik berupa penafsiran sejarah, gramatikal, sistematis, teleologis, sosiologi, dan otentik[10] serta konstruksi hukum berupa konstruksi analogi, konstruksi argumentum a contrario, dan penghalusan hukum.[11] Kesimpulan ditarik dengan menghubungkan logika berpikir hukum dengan permasalahan yang dihadapi sebagaimana yang menjadi tujuan utama dalam penelitian

B. Pembahasan

B.1. Penerapan Know Your Customer Principles dalam Peer to Peer Lending

Teknologi keuangan dalam bentuk *Peer to Peer Lending* merupakan salah satu model *crowdfunding* selain model donasi, penghargaan, pembelian Kembali dan ekuitas.[12] *Crowdfunding* sendiri dapat didefinisikan sebagai platform jaringan yang menjadi media untuk mengumpulkan dan mendistribusikan dana yang diperoleh dari investor kepada yang

6. Sulistyo- Basuki, Metode Penelitian, (Jakarta: Wedatama Widya Sastra Dan Fakultas Ilmu Pengeyahuan Budaya Universitas Indonesia, 2006) hlm. 110.
7. Sudaryono, Metodologi Penelitian, (Jakarta: Rajawali Pers, 2017) hlm. 82.
8. Johnny Ibrahim, Teori Dan Metodologi Penelitian Hukum Normatif, (Surabaya: Bayu Media Publishing, 2005) hlm. 57.
9. Ibid., hlm. 300.
10. Mochtar Kusumaatmadja Dan Arief Sidharta, Pengantar Ilmu Hukum: Suatu Pengenaan Pertama Ruang Lingkup Berlakunya Ilmu Hukum, (Bandung: PT Alumni, 2012) hlm. 100-108.
11. Ibid., hlm. 110-120.
12. Harrison, "Crowdfunding and the Revitalisation of the Early Stage Risk Capital Market: Catalyst or Chimera?"

membutuhkan.[13] Di Indonesia, pendanaan dari modal ventura masih menjadi andalan perusahaan *fintech* tersebut. Selama 2018 terdapat 14 pendanaan untuk perusahaan *fintech* melalui modal ventura $ 182,3.[14] Ekosistem *fintech* di Indonesia terdiri dari pembayaran (38 persen), pinjaman (31 persen), keuangan pribadi dan manajemen kekayaan (8 persen), perbandingan (7 persen), *insurtech* (6 persen), sistem POS (3 persen), *cryptocurrency* dan *blockchain* (2 persen) dan akuntansi (1 persen). Pembayaran dan peminjaman adalah *fintech* paling populer. Hingga akhir Desember 2018, terdapat 88 perusahaan *Peer to Peer Lending* (86 konvensional, 2 syariah) yang resmi terdaftar di otoritas. Pertumbuhan jumlah kredit yang disalurkan tumbuh signifikan yaitu mencapai 8 kali lipat dalam waktu 6 bulan. Per September 2018, ada Rp 13,83 triliun pencairan pinjaman. Rata-rata uang yang dipinjamkan pada setiap platform adalah Rp 400 miliar.[15]

Sebelum membahas lebih lanjut terkait dengan tujuan penelitian ini, terlebih dahulu akan dibahas mengenai definisi dari *Peer to Peer Lending dan Know Your Customer Principles.* Menurut Kamus *Cambridge,* pengertian *Peer to Peer Lending* adalah suatu kegiatan melibatkan penggunaan situs khusus yang mengumpulkan kreditur individu dan peminjam yang sesuai.[16] Penggunaan situs khusus dikarenakan perusahaan *Peer to Peer Lending* yang menawarkan layanan ini umumnya beroperasi secara *online*. Aktivitas pinjam meminjam yang dilakukan secara *online* ini dilaksanakan dalam sebuah wadah bernama *marketplace.*[17] *peer to peer marketplace* dapat disamakan bagaikan pusat perbelanjaan, merupakan suatu wadah yang mempertemukan banyak orang yang membutuhkan pinjaman dengan banyak orang lainnya yang bersedia memberikan pinjaman.[18] *Cara kerja dari Peer to Peer Lending* sendiri adalah sebagai berikut. *Peer to Peer Lending* telah digambarkan sebagai operasi seperti "Toko *Online* untuk kredit," mengambil seluruh pinjaman memproses secara *online* dan mengizinkan pemberi pinjaman untuk 'berbelanja' untuk mendapatkan investasi yang menarik.[19] Pelaksanaan *Peer to Peer Lending* ini dilaksanakan dalam *marketplace* yang berbentuk *online* mempertemukan *lender* dengan *borrower.* Setiap peminjaman akan melalui proses verifikasi, analisis, dan persetujuan oleh tim yang menjalankan *marketplace* tersebut sebelum ditawarkan kepada *lender* di *marketplace.* Pada prosesnya, tim tersebut mengadministrasikan pergerakan dana antara *lender* dan *borrower* melalui bank rekanan, dan juga mewakili aktifitas *lender* dalam mengawasi, menagih, dan mendistribusikan *repayment borrower* kepada *lender.*[20]

Terkait dengan dasar hukum dari *Peer to Peer Lending,* pelaksanaan *Peer to Peer Lending* di Indonesia diawasi dan diregulasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK). OJK sendiri telah menerbitkan peraturan yang secara khusus meregulasi aktivitas pinjam meminjam uang berbasis teknologi (*Fintech Peer to Peer Lending*) lewat Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 77/ POJK.01/2016 Tentang Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi.[21] Dalam skala Internasional, *platform Peer to Peer Lending* telah

13. Enrico Battisti, Fabio Creta, and Nicola Miglietta, "Equity Crowdfunding and Regulation: Implications for the Real Estate Sector in Italy," Journal of Financial Regulation and Compliance 28, no. 3 (2020): 353–68, https://doi.org/10.1108/JFRC-08-2018-0109.
14. Taofik Hidajat, "Unethical Practices Peer-to-Peer Lending in Indonesia," Journal of Financial Crime 27, no. 1 (2019): 274–82, https://doi.org/10.1108/JFC-02-2019-0028.
15. Dona Budi Kharisma, "Urgency of Financial Technology (Fintech) Laws in Indonesia," International Journal of Law and Management, no. Figure 1 (2020), https://doi.org/10.1108/IJLMA-08-2020-0233.
16. Cambridge, "Pengertian Dari Peer To Peer Lending", www.dictionary.cambridge.org/ dictionary/english/peer-to-peer?fallbackfrom=english-indonesian diakses tanggal 15 Maret 2019 Pukul 23.44 WIB.
17. Shneor and Vik, "Crowdfunding Success: A Systematic Literature Review 2010–2017."
18. Entrepreneur, "Grow Your Peer To Peer Market Place" https://www.entrepreneur.com/article/288292 diakses tanggal 15 Maret 2019 Pukul 13.45 WIB.
19. Slate, 2011, "The Bank Of Mom And Pop", http://www.slate.com/articles/technology/ technology/2011/04/the_bank_of_mom_and_pop.html diakses tanggal 15 Maret 2019 pukul 18.59 WIB.
20. Investree, "Sekilas Mengenai Peer To Peer Lending", https://www.investree.id/invest diakses tanggal 15 Maret 2019 Pukul 21.23 WIB.
21. Koin Works, "Investasi Di Peer To Peer Lending", https://koinworks.com/mitos-investasi-di-peer-to-peer-lending/ diakses tanggal 15 Maret 2019 Pukul 22.13 WIB.

mendirikan P2P *Lending Finance Association* di Inggris Raya yang mengatur praktik bisnis *Peer to Peer Lending*, dan sebagai wadah yang juga turut melindungi investor.[22] Pada peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 77/POJK.01/2016, disebutkan bahwa penyelenggaran *Peer to Peer Lending* sendiri harus merupakan badan hukum yang berbentuk perseroan terbatas atau koperasi yang bisa didirikan dan dimiliki oleh warga negara Indonesia dan/atau badan hukum Indonesia; dan/atau warga negara asing dan/atau badan hukum asing.[23] Terkait dengan kepemilikan saham oleh warga negara asing dan/atau badan hukum asing sendiri, baik secara langsung maupun tidak langsung paling banyak 85% (delapan puluh lima persen).[24]

Selain itu, dalam Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 77/POJK.01/2016 juga diatur mengenai kepemilikan modal minimal yang dimiliki oleh perusahaan penyelenggara *Peer to Peer Lending*. Pada Pasal 4 Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 77/POJK.01/2016 disebutkan bahwa

Pasal 4

(1) Penyelenggara berbentuk badan hukum perseroan terbatas wajib memiliki modal disetor paling sedikit Rp1.000.000.000,00 (satu miliar rupiah) pada saat pendaftaran.
(2) Penyelenggara berbentuk badan hukum koperasi wajib memiliki modal sendiri paling sedikit Rp1.000.000.000,00 (satu miliar rupiah) pada saat pendaftaran.
(3) Penyelenggara wajib memiliki modal disetor sebagaimana dimaksud pada ayat (1) atau modal sendiri sebagaimana dimaksud pada ayat (2) paling sedikit Rp2.500.000.000,00 (dua miliar lima ratus juta rupiah) pada saat mengajukan permohonan perizinan.

Terkait dengan pengaturan mengenai *lender* dan *borrower* sendiri, terdapat pengaturannya dalam Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 77/POJK.01/2016 Pasal 15 sampai dengan Pasal 20. Dalam ketentuan Pasal 15, disebutkan bahwa pihak penerima pinjaman atau *lender*, harus berasal dan berdomisili di wilayah hukum Negara Kesatuan Republik Indonesia. Meskipun demikian, *lender* sendiri dapat berupa orang perseorangan warga negara Indonesia; atau badan hukum Indonesia.[25] Pengaturan terkait dengan *borrower* atau pemberi pinjaman terdapat pada Pasal 16 dari Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 77/POJK.01/2016. Pada Pasal 16 disebutkan bahwa Pemberi Pinjaman dapat berasal dari dalam dan/atau luar negeri serta dapat berupa orang perseorangan warga negara Indonesia; orang perseorangan warga negara asing; badan hukum Indonesia/asing; badan usaha Indonesia/asing; dan/atau lembaga internasional.

Berdasarkan ketentuan tersebut, terlihat bahwa para pihak dari *Peer to Peer Lending* sendiri memiliki kualifikasi khusus untuk masing-masing pihak. Terkait dari pihak penyelenggara sendiri, harus merupakan badan hukum perseroan terbatas atau koperasi yang harus memiliki minimal modal tertentu untuk dapat menjadi pihak penyelenggara.[26] Selain itu, pihak pemberi pinjaman atau *borrower* dapat berasal dari luar dan/ atau luar negeri. Sedangkan pihak peminjam sendiri, atau pihak *lender* harus berasal dan berdomisili di wilayah hukum Negara Kesatuan Republik Indonesia, sehingga yang dapat menjadi pihak *lender,* hanya orang perseorangan warga negara Indonesia; atau badan hukum Indonesia.

22. Wiseclerk, "Peer-To-Peer Finance Association Founded By British P2P Lending Services", https://www.p2p-banking.com/countries/uk-peer-to-peer-finance-association-founded/ diakses tanggal 15 Maret 2019 Pukul 23.01 WIB.
23. Pasal 2 dan 3 butir a dari Indonesia. Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 77 /POJK.01/2016 Tentang Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi. LNRI Tahun 2016 Nomor 32.
24. Pasal 3 butir b dari Indonesia. Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 77 /POJK.01/2016 Tentang Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi. LNRI Tahun 2016 Nomor 32.
25. Pasal 15 dari Indonesia. Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 77 /POJK.01/2016 Tentang Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi. LNRI Tahun 2016 Nomor 32.
26. Agus Priyonggojati, "Perlindungan Hukum Terhadap Penerima Pinjaman Dalam Penyelenggaraan Financial Technology Berbasis Peer To Peer Lending," Jurnal Usm Law Review 2, no. 2 (2019): 162, https://doi.org/10.26623/julr.v2i2.2268.

Selanjutnya, membahas mengenai *Know Your Customer Principles*, perlu dimulai dari pendefinisian dari prinsip tersebut. Pengaturan mengenai *Know Your Customer Principles*, diatur dalam Peraturan Bank Indonesia Nomor: 3/10/PBI/2001 Tentang Penerapan Prinsip Mengenal Nasabah (*Know Your Customer Principles*) (selanjutnya disebut dengan PBI Nomor 3/10/PBI/2001).[27] Definisi dari *Know Your Customer Principles* diatur dalam Pasal 1 Butir 2 dari peraturan tersebut. Pada peraturan tersebut, dijelaskan bahwa yang dimaksud dengan Prinsip Mengenal Nasabah adalah prinsip yang diterapkan Bank untuk mengetahui identitas nasabah, memantau kegiatan transaksi nasabah termasuk pelaporan transaksi yang mencurigakan.[28]

Know Your Customer Principles diharapkan mampu untuk meminalisir berbagai risiko, seperti risiko operasional (*operasional risk*), risiko hukum (*legal risk*), risiko terkonsentrasinya transaksi (*concentration risk*), dan risiko reputasi (*reputational risk*).[29] Dengan adanya penerapan prinsip tersebut, maka sangat diharapkan bahwa risiko-risiko yang mungkin terjadi dalam dunia perbankan dapat diminimalisir seminim mungkin. *Prinsip Know Your Customer Principles* mengalami perubahan dengan terbitnya PBI No. 5/21/PBI/2003 tentang Penerapan Mengenal Nasabah (*Know Your Customer Principles*). Kemudian pada tahun 2009 disempurnakan dengan PBI No. 11/28/PBI/2009 tentang Penerapan Program Anti Pencucian Uang dan Pencegahan Pendanaan Terorisme Bagi Bank Umum, yang diperbaharui dengan PBI No. 14/27/PBI/2012. PBI ini mengadopsi rekomendasi yang dikeluarkan oleh *Financial Action Task Force* (FATF) terkait dengan upaya pencegahan tindak pidana pencucian uang dan pencegahan pendanaan terorisme dengan menggunakan fasilitas dan produk perbankan.[30] Dengan menggunakan tafsir gramatikal[31], terlihat dalam peraturan tersebut, terminologi *know your customer* diubah dengan terminologi c*ustomer due diligence* (CDD). CDD adalah kegiatan berupa identifikasi, verifikasi, dan pemantauan yang dilakukan Bank untuk memastikan bahwa transaksi tersebut sesuai dengan profil calon nasabah, WIC (*walk in customer*), atau nasabah. Di samping terminologi CDD, terdapat juga terminologi e*nhanced due diligence* (EDD). EDD adalah tindakan CDD lebih mendalam yang dilakukan Bank pada saat berhubungan dengan calon nasabah WIC, atau nasabah yang tergolong berisiko tinggi, termasuk *politically exposed person*, terhadap kemungkinan pencucian uang dan pendanaan terorisme."[32] Pada pengaturan tersebut, terlihat bahwa *Know Your Customer Principles* memiliki beberapa prinsip turunan yang sesuai dengan kebutuhan yang relevan dalam hal penggunaan prinsip tersebut.

27. Asep Rozali, "Prinsip Mengenal Nasabah (Know Your Customer Principle) Dalam Praktik Perbankan," Jurnal Wawasan Hukum 24, no. 01 (2011): 298–307.
28. Abdul Rasyid. "Prinsip Mengenal Nasabah dalam Perbankan" https://business-law.binus.ac.id/2016/12/29/prinsip-mengenal-nasabah-dalam-perbankan/ diakses tanggal 23 Juni 2019 Pukul 12.30 WIB.
29. Nindyo Pramono, Hukum Perbankan, (Jakarta: Fakultas Hukum Universitas Indonesia, 2006) hlm. 218-219.
30. Abdul Rasyid. "Prinsip Mengenal Nasabah dalam Perbankan" https://business-law.binus.ac.id/2016/12/29/prinsip-mengenal-nasabah-dalam-perbankan/ diakses tanggal 23 Juni 2019 Pukul 12.30 WIB.
31. Penafsiran gramatikal diartikan sebagai interpretasi kata-kata dalam undang- undang sesuai dengan norma bahasa atau norma tata bahasa. Bahasa dengan hukum berkaitan erat, hukum tidak mungkin tanpa bahasa, hukum memerlukan kata-kata atau bahasa sebab bahasa merupakan alat satu- satunya yang dipakai oleh pembuat undang-undang untuk menyatakan kehendaknya. Penafsiran gramatikal merupakan upaya yang tepat untuk mencoba memahami suatu teks aturan perundang-undangan. Merumuskan suatu perundang-undangan atau suatu perjanjian seharusnya menggunakan bahasa yang dipahami oleh masyarakat yang menjadi tujuan pengaturan hukum tersebut. Karena penafsiran undang-undang pada dasarnya merupakan penjelasan dari segi bahasa yang digunakan, maka jelas bahwa pembuatan suatu aturan hukum harus terikat pada bahasa lebih lanjut lihat pada Johnny Ibrahim, Teori dan Metodologi Penelitian Hukum Normatif, Bayumedia Publishing, Malang, 2006, hlm. 220.
32. Bandingkan Dengan Pasal 1 Butir 7 Dan 8 Dari Indonesia, Peraturan Bank Indonesia Nomor: 11/ 28 /PBI/2009 Tentang Penerapan Program Anti Pencucian Uang Dan Pencegahan Pendanaan Terorisme Bagi Bank Umum. LNRI Tahun 2009 Nomor 106 TLNRI Nomor 5032.

Know Your Customer Principles, memiliki tujuan untuk menjamin adanya dunia perbankan yang sehat. Bank memainkan peranan yang sangat vital dalam kehidupan suatu negara.[33] Oleh karena itu, banyak regulasi yang dikeluarkan pemerintah untuk menjamin terwujudnya suatu dunia perbankan yang sehat. Dunia perbankan yang sehat tentunya perlu ada suatu jaminan untuk menghindari risiko yang mungkin terjadi. Tujuan utama dari adanya *Know Your Customer Principles* dalam dunia perbankan adalah untuk mengurangi risiko usaha. Untuk mengurangi risiko usaha tersebut, maka bank wajib menerapkan prinsip kehati-hatian.[34] Salah satu upaya melaksanakan prinsip kehati-hatian adalah penerapan prinsip mengenal nasabah. Untuk menjamin terpenuhinya tujuan agar risiko dunia perbankan tidak terjadi, maka pada PBI Nomor 3/10/PBI/2001 juga disebutkan bahwa setiap Bank berkewajiban untuk menerapkan Prinsip tersebut. Hal ini terlihat pada Pasal 2 dari PBI Nomor 3/10/PBI/2001 yang berbunyi sebagai berikut.[35]

Pasal 2

(1) Bank wajib menerapkan Prinsip Mengenal Nasabah (*Know Your Customer Principles*).
(2) Dalam menerapkan Prinsip Mengenal Nasabah sebagaimana dimaksud dalam ayat (1), Bank wajib:
    a. menetapkan kebijakan penerimaan Nasabah;
    b. menetapkan kebijakan dan prosedur dalam mengidentifikasi Nasabah;
    c. menetapkan kebijakan dan prosedur pemantauan terhadap rekening dan transaksi Nasabah;
    d. menetapkan kebijakan dan prosedur manajemen risiko yang berkaitan dengan penerapan Prinsip Mengenal Nasabah.

Penjelasan dari tiap-tiap butir Pasal 2 pengimplementasiannya, terdapat pada PBI Nomor 3/10/PBI/2001 yang menjelaskan masing-masing kewajiban yang harus dilakukan bank tersebut. *Kewajiban* yang diatur dalam PBI ini bertujuan agar risiko bisnis tidak terjadi dan tidak mengganggu stabilitas perbankan di Indonesia.[36] Prinsip *Know Your Customer Principles* dapat diterapkan dan menjadi dasar dalam praktik *Peer to Peer Lending*. Dalam pelaksanaannya, *Peer to Peer Lending* yang dapat disamakan dengan kredit dalam perbankan.[37] Maka prinsip-prinsip perbankan mengenai pemberian kredit harus pula diaplikasikan pada *Peer to Peer Lending*. Prinsip-prinsip yang dimaksud adalah prinsip seperti kepercayaan, kesepakatan, jangka waktu, risiko, dan balas jasa.[38] Selain prinsip-prinsip yang telah disebutkan di atas, ada pula prinsip *Know Your Customer Principles* prinsip tersebut adalah prinsip yang diterapkan bank untuk mengetahui identitas nasabah, memantau kegiatan transaksi nasabah termasuk pelaporan transaksi yang mencurigakan dan sudah menjadi kewajiban bank untuk menerapkannya.[39] Menurut PBI No.3/10/PBI/2001 tentang Penerapan Prinsip Mengenal Nasabah (*Know Your Customer Principles*), PBI No.3/23/PBI/2001 tentang Perubahan Atas Peraturan Bank Indonesia No.3/1/PBI/2001 tentang Penerapan Prinsip Mengenal Nasabah (*Know Your Customer Principles*) dan PBI No. 5/21/PBI/2003 tentang Perubahan Kedua Atas Peraturan Bank Indonesia No.3/1/PBI/2001 tentang Penerapan

33. Jamal Wiwoho, 'Peran Lembaga Keuangan Bank Dan Lembaga Keuangan Bukan Bank Dalam Memberikan Distribusi Keadilan Bagi Masyarakat', MMH, Jilid 43 No. 1 Januari 2014:87-97, hlm. 88.
34. Bandingkan Dengan Bagian Menimbang Dari Indonesia, Peraturan Bank Indonesia Nomor : 3/10/PBI/2001 Tentang Penerapan Prinsip Mengenal Nasabah (Know Your Customer Principles), LNRI Tahun 2001 Nomor 78, TLNRI Tahun 2001 Nomor 4107.
35. Pasal 2 Dari Indonesia, Peraturan Bank Indonesia Nomor : 3/10/PBI/2001 Tentang Penerapan Prinsip Mengenal Nasabah (Know Your Customer Principles), LNRI Tahun 2001 Nomor 78, TLNRI Tahun 2001 Nomor 4107.
36. Harjum Muharam and Erwin, "Measuring Systemic Risk Of Banking In Indonesia: Conditional Value At Risk Model Application," Signifikan: Jurnal Ilmu Ekonomi 6, no. October (2017): 301–18, https://doi.org/10.15408/sjie.v6i2.5296.
37. Nindyo Pramono, Hukum Perbankan (Jakarta: Fakultas Hukum Universitas Indonesia, 2006).
38. Kasmir, Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya, (Jakarta: Rajagrafindo Persada, 2013) hlm. 87.
39. Zulkarnain Sitompul, Problematika Perbankan, (Bandung: Books Terrace & Library, 2005) hlm. 29.

Prinsip Mengenal Nasabah (*Know Your Customer Principles*), yang dimaksud dengan Prinsip Mengenal Nasabah adalah prinsip yang diterapkan bank untuk mengetahui identitas nasabah, memantau kegiatan transaksi nasabah termasuk pelaporan transaksi yang mencurigakan. Nasabah dalam pengertian di sini adalah nasabah yang menggunakan jasa bank.[40]

Walaupun penerapan *Know Your Customer Principles* berdasarkan PBI No.3/10/PBI/2001 hanya ditujukan bagi Bank. Seharusnya *Know Your Customer Principles* juga diterapkan pada pelaksanaan *Peer to Peer Lending*. Hal ini dikarenakan penerapan dari prinsip ini bertujuan untuk menghindari berbagai risiko usaha, yang mana pelaksanaan *Peer to Peer Lending* yang mirip dengan produk bank yaitu kredit dapat digunakan sebagai bentuk pencucian uang ataupun pendanaan terorisme, tentu saja hal tersebut sesuai dengan yang tertuang di dalam UU No. 8 Tahun 2010 tentang Pencegahan dan Pemberantasan Tindak Pidana Pencucian Uang dan UU No. 9 Tahun 2013 tentang Pencegahan dan Pemberantasan Tindak Pidana Pendanaan Terorisme. Selain itu penerapan *Know Your Customer Principles* dalam *Peer to Peer Lending* dapat menjadi payung pelindung bagi para *lender, borrower,* dan pihak pemilik *marketplace*.[41]

Prinsip lain yang digunakan Bank sebagai alat ukur untuk menganalisis pengajuan kredit dari nasabah, yang dalam *Peer to Peer Lending* dapat disamakan pada saat *borrower* mengajukan pinjaman dalam *marketplace* adalah prinsip 5C yang juga merupakan bagian dari *Know Your Customer Principles* secara luas,[42] 5C sendiri terdiri dari *character, capacity, capital, collateral,* dan *condition.* Jadi, melalui prinsip 5C tersebut dalam praktiknya Bank akan menganalisis seseorang yang akan mengajukan kredit dari ke lima prinsip yang telah disebutkan.[43] Prinsip 5C ini harus diimplementasikan pada *Peer to Peer Lending* sehingga, ketika *borrower* hendak mengajukan pinjaman, maka tim pemilik aplikasi wajib mengecek, menganalisis, dan menyaring *borrower* menggunakan prinsip 5C tersebut. Sehingga nantinya pihak *lending* akan terlindungi.

B.2. Pengimplementasian *Know Your Customer Principles* dalam Pengaturan Mengenai Praktik *Peer to Peer Lending*

Peer to Peer Lending yang memang merupakan dunia yang baru yang berkembang karena kebutuhan masyarakat memerlukan pengaturan yang khusus.[44] Pada dasarnya hukum harus mampu mengakomodir kebutuhan masyarakat oleh karena itu, pengimplementasian dari pengaturan mengenai *Peer to Peer Lending* tidak bisa menjadi pengaturan yang kaku, melainkan harus mampu untuk mengakomodir kebutuhan masyarakat. Untuk dapat menciptakan pengaturan yang mampu memenuhi kebutuhan masyarakat tersebut, tidak bias hanya bergantung pada satu sisi saja, melainkan harus melihat keseluruhan aspek secara holistik. Maka dari itu, perlu adanya kerja sama antara Lembaga agar menghasilkan peraturan mengenai *Peer to Peer Lending* yang dapat mengakomodir kebutuhan masyarakat.

Dari uraian di atas maka prinsip-prinsip perbankan dapat dan malah harus diimplementasikan pada peraturan yang mendasari *Peer to Peer Lending* yaitu Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 77/POJK.01/2016 Tentang Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi. Meskipun demikian, tidak dapat secara mentah-mentah

40. Slamet Riyadi, "Know Your Customer", https://dosen.perbanas.id/know-your-customer-kyc/ diakses tanggal 15 Maret 2019 Pukul 23.43 WIB.

41. Antonella Francesca Cicchiello et al., "Entrepreneurial Dynamics and Investor-Oriented Approaches for Regulating the Equity-Based Crowdfunding," Journal of Entrepreneurship and Public Policy, 2020, https://doi.org/10.1108/JEPP-03-2019-0010; Shneor and Vik, "Crowdfunding Success: A Systematic Literature Review 2010–2017"; Risna Kartika, "Analisis Peer To Peer Lending Di Indonesia," AKUNTABILITAS: Jurnal Ilmiah Ilmu-Ilmu Ekonomi 12, no. 2 (2020): 75–86, https://doi.org/10.35457/akuntabilitas.v12i2.902.

42. Permadi Gandapradja, Dasar Dan Prinsip Pengawasan Bank, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2004), hlm. 23.

43. Muhammad, Manajemen Pembiayaan Bank Syari'ah, (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2005), hlm. 60.

44. Titik Setyaningsih, Nugroho Wisnu Murti, and Putri Nugrahaningsih, "Pembiayaan Peer-To-Peer Lending Bagi Umkm : Mengatasi Masalah Dengan Masalah?," Jurnal IKRA-ITH Ekonomika 2, no. 3 (2020): 74–81.

peraturan Bank Konvensional dan pengimplentasian prinsip dan asasnya secara mentah-mentah karena kodrat dasar dari masing-masing Lembaga keuangan tersebut yang berbeda.[45] Perbedaan yang paling mendasar adalah, yang satu berbasis dengan teknologi dan yang satu lagi tidak. Perbedaan inilah yang menyebabkan pengaturan yang dibuat dapat berbeda secara mendasar.

Atas adanya perbedaan mendasar mengenai penggunaan teknologi tersebut, maka menyebabkan pengaturan antara satu dengan yang lainnya menjadi sangat signifikan. Hubungan hukum dalam hal kredit bank konvensional dengan hubungan hukum dalam halnya *Peer to Peer Lending* menjadi sangat berbeda antar satu dengan yang lainnya. hubungan antara pemberi pinjaman dan penyelenggara *Peer to Peer Lending* haruslah bukan hubungan penyimpanan dana melainkan hubungan hukum yang lahir atas perjanjian pemberian kuasa. Di sisi lain, penerima pinjaman dalam *Peer to Peer Lending* secara yuridis seharusnya memiliki hubungan hukum dengan pemberi pinjaman dan bukan dengan penyelenggara *Peer to Peer Lending*. Hubungan hukum antara penerima pinjaman dan pemberi pinjaman dalam hal ini merupakan hubungan pinjam meminjam uang sebagaimana diatur pada KUHPerdata. Adapun keberadaan penyelenggara *Peer to Peer Lending* adalah sebagai kuasa dari pemberi pinjaman guna bertindak untuk dan atas nama pemberi pinjaman mengadakan perjanjian pinjam meminjam uang dengan penerima pinjaman.[46]

Dengan adanya perbedaan yang sangat mendasar tersebut, maka penerapan prinsip dari *Know Your Customer* dapat diterapkan segara berbeda pada kasus bank konvensional dengan *Peer to Peer Lending*. Pada kasus pemberian kredit bank konvensional, maka yang wajib untuk menerapkan prinsip tersebut adalah pihak Bank yang menyediakan kredit tersebut, Adapun risiko gagal bayar sendiri merupakan tanggung jawab mutlak yang diemban oleh pihak bank. Lain halnya dalam kasus *Peer to Peer Lending*. Dalam kasus *Peer to Peer Lending*, maka pihak yang perlu menerapkan *Know Your CustomerPrinciples* sendiri merupakan pihak penyelenggara *Peer to Peer Lending*. Pihak penyelenggara *Peer to Peer Lending* harus dapat memastikan bahwa dana yang diberikan kepada *borrower* dapat kembali kepada *lender*. Meski demikian, risiko yang ditanggung jika ternyata terjadi gagal bayar tetap ditanggung oleh *lender*. Hal ini mengingat bahwa pada dasarnya, perjanjian *lender* dengan penyelenggara *Peer to Peer Lending* merupakan perjanjian pemberian kuasa dan bukan merupakan perjanjian penyimpanan dana.

Melihat hal tersebut, maka *Know Your Customer Principles* ini sendiri, dalam kaitannya mengenai Pengimplementasian *Know Your Customer Principles* Dalam Pengaturan Mengenai Praktik *Peer to Peer Lending* perlu mendapatkan beberapa catatan khusus yang perlu diperhatikan bagi berbagai pihak dalam memformulasi kebijakannya. Hal yang pertama yaitu terkait dengan pihak-pihak yang perlu memikirkan terkait dengan prinsip tersebut dalam pengimplementasian kebijakannya. Hal ini dikarenakan pihak-pihak yang terlibat dalam kredit konvensional dengan pihak yang terlibat dalam hal *Peer to Peer Lending* sangat berbeda dan masing-masing memiliki hubungan hukum serta risiko yang berbeda antara satu dengan yang lainnya. Selanjutnya, perlu juga dipertimbangkan kembali mengenai status dari masing-masing pihak di mata hukum. Status tersebut menyebabkan lingkung wewenang antar masing-masing pihak akan menjadi sangat berbeda secara signifikan antara satu dengan yang lainnya.

Perbedaan yang mendasar tersebut tentunya menyebabkan bahwa aturan ini tidak bias dibentuk oleh satu lembaga saja. Permasalahan yang utama adalah bahwa Lembaga pembiayaan *Peer to Peer Lending* diatur dalam Peraturan Bank Indonesia, sedangkan otoritas untuk mengawasi *Peer to Peer Lending* sendiri berada pada OJK. Perbedaan otoritas ini menyebabkan perlunya ada kerja sama antara OJK dengan Bank Indonesia terkait dengan perumusan dari *Know Your Customer Principles* tersebut dalam

45. Zulkarnain Sitompul, Problematika Perbankan (Bandung: Books Terrace & Library, 2005); Rasyid, "Prinsip Mengenal Nasabah Dalam Perbankan."

46. Ratna Hartanto & Juliyani Purnama Ramli, 'Hubungan Hukum Para Pihak dalam Peer to Peer Lending', Jurnal Hukum IUS QUIA IUSTUM No. 2 Vol. 25 Mei 2018: 320 – 338, hlm.336.

dunia *Peer to Peer Lending*. Hal ini pertama-tama dikarenakan, pada prinsipnya, Prinsip tersebut dapat diterapkan, namun pada praktiknya membutuhkan pengaturan yang lebih lanjut karena ciri khas yang dimiliki oleh *Peer to Peer Lending*. Untuk menciptakan pengimplementasian ini, Bank Indonesia dengan OJK harus bekerja sama dan menghasilkan perumusan dasar *Know Your Customer Principles* yang tepat yang dapat diterapkan dalam dunia *Peer to Peer Lending* dengan OJK sebagai pemegang otoritas pengawasan Jasa Keuangan tersebut.

Selain perlunya bekerja sama dengan Lembaga Bank Indonesia, OJK juga dalam membuat aturan mengenai dasar asas dan prinsip dari *Peer to Peer Lending* yang hingga saat ini belum ada, perlu juga melakukan kerja sama dengan Kementerian Terkait seperti Kementerian Komunikasi dan Informatika. Hal ini dikarenakan sifat *Peer to Peer Lending* yang bukan Lembaga keuangan konvensional yang seperti pada biasanya. *Peer to Peer Lending* memiliki corak informatika yang kental yang menyebabkan perlunya ada campur tangan dan bantuan dari kementerian informatika[47], mengenai dasar-dasar yang sangat perlu di atur sehingga selain mengatasi risiko dunia perbankan, namun juga mengatasi risiko teknologi yang disebabkan oleh *Peer to Peer Lending*.

B. Penutup

Dari uraian tersebut di atas, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut yakni pertama, penerapan *Know Your Customer Principles* dalam *Peer to Peer Lending* sangat dapat dilakukan, bahkan harus diterapkan dalam dunia *Peer to Peer Lending*. Hal ini dikarenakan sifat dasar dari *Peer to Peer Lending* yang termasuk dalam ranah perbankan yakni peminjaman uang. Namun, penerapannya sendiri perlu beberapa penyesuaian kembali dan tidak bias diterapkan secara mentah-mentah. Selain itu, pengimplementasian *Know Your Customer Principles* dalam pengaturan mengenai praktik *Peer to Peer Lending* diperlukan kerja sama dan pengetahuan dari berbagai aspek. Hal ini dikarenakan adanya perbedaan hubungan hukum, status hukum, serta para pihak yang terlibat dalam hal kredit konvensional dengan praktik *Peer to Peer Lending*. Kerja sama antara berbagai instansi tersebut adalah pertama, perlunya ada kerja sama antara Bank Indonesia dan OJK untuk dapat menciptakan asas dan prinsip dari dunia perbankan berbasis teknologi. Hal ini dikarenakan otoritas jasa keuangan sudah beralih pada OJK namun dasar-dasar perbankan juga terletak pada Bank Indonesia. Untuk dapat menghasilkan pengaturan yang memuaskan, maka diperlukan kerja sama dari kedua pihak tersebut. Selanjutnya, OJK juga perlu bekerja sama dengan kementerian terkait salah satunya adalah Kementerian Komunikasi dan Informatika. Hal ini dikarenakan sifat dasar dari *Peer to Peer Lending* yang bersifat jaringan. Oleh karena itu, untuk merumuskan *Know Your Customer Principles* secara tepat dalam *Peer to Peer Lending*, perlu kerja sama antara OJK, Bank Indonesia, dan Kementerian Terkait.

Selanjutnya, dari paparan tersebut, terdapat beberapa rekomendasi yang dapat diberikan pada pemegang kepentinagn terkait yakni disarankan Kepada OJK untuk segera merumuskan suatu kebijakan atau pengaturan mengenai dasar, prinsip, dan asas mengenai *Peer to Peer Lending* yang di dalamnya terdapat asas *Know Your Customer* sebagai asas dasar. Selain itu, disarankan pula kepada OJK dalam perumusan peraturannya, bekerja sama dengan berbagai Lembaga agar dapat menghasilkan peraturan yang mengakomodir kebutuhan masyarakat.

47. Terkait dengan pernyataan bahwa Peer to Peer Lending memiliki sifat Informatika yang kental dikarenakan kodrat dari Peer to Peer Lending yang merupakan Lembaga Pembiayaan berbasis teknologi. Lihat lebih lanjut pada Ratna Hartanto & Juliyani Purnama Ramli, 'Hubungan Hukum Para Pihak dalam Peer to Peer Lending', Jurnal Hukum IUS QUIA IUSTUM No. 2 Vol. 25 Mei 2018: 320 – 338, hlm.320-329.

Daftar Pustaka

Buku

Johnny Ibrahim. *2005.* Teori Dan Metodologi Penelitian Hukum Normatif. Surabaya*:* Bayu Media Publishing.

Kasmir. 2012.*Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: Rajagrafindo Persada, 2013.

Mochtar Kusumaatmadja Dan Arief Sidharta. 1996. Pengantar Ilmu Hukum: Suatu Pengenaan Pertama Ruang Lingkup Berlakunya Ilmu Hukum. Bandung: PT Alumni.

Muhammad. 2005. Manajemen Pembiayaan Bank Syari'ah. Yogyakarta: UPP AMP YKPN.

Nindyo Pramono. 2006. Hukum Perbankan. Jakarta: Fakultas Hukum Universitas Indonesia.

Permadi Gandapradja. 2004. Dasar Dan Prinsip Pengawasan Bank. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.

Pramono, Nindyo. 2006. Hukum Perbankan. Jakarta: Fakultas Hukum Universitas Indonesia.

Sitompul, Zulkarnain. 2005. Problematika Perbankan. Bandung: Books Terrace & Library.

Sudaryono. 2017. Metodologi Penelitian. Jakarta: Rajawali Pers.

Sulistyo Basuki. 2006. Metode Penelitian. Jakarta: Wedatama Widya Sastra Dan Fakultas Ilmu Pengetahuan Budaya Universitas Indonesia.

Zulkarnain Sitompul. 2005. Problematika Perbankan. Bandung: Books Terrace & Library.

Artikel Jurnal

Battisti, Enrico, Fabio Creta, and Nicola Miglietta. 2020. Equity Crowdfunding and Regulation: Implications for the Real Estate Sector in Italy. Journal of Financial Regulation and Compliance 28 Nomor 3.

Cicchiello, Antonella Francesca, Maria Cristina Pietronudo, Daniele Leone, and Andrea Caporuscio. 2020. Entrepreneurial Dynamics and Investor-Oriented Approaches for Regulating the Equity-Based Crowdfunding. Journal of Entrepreneurship and Public Policy.

Harjum Muharam. Erwin. 2017. 'Measuring Systemic Risk Of Banking In Indonesia: Conditional Value At Risk Model Application' Signifikan: Jurnal Ilmu Ekonomi Volume 6 Nomor 2.

Harrison, Richard. 2013. Crowdfunding and the Revitalisation of the Early Stage Risk Capital Market: Catalyst or Chimera? Venture Capital 15 Nomor 4.

Hidajat, Taofik. 2019. Unethical Practices Peer-to-Peer Lending in Indonesia. Journal of Financial Crime 27 Nomor 1.

Kharisma, Dona Budi. 2020. Urgency of Financial Technology (Fintech) Laws in Indonesia. International Journal of Law and Management Nomor 1.

Jamal Wiwoho. 2014. 'Peran Lembaga Keuangan Bank Dan Lembaga Keuangan Bukan Bank Dalam Memberikan Distribusi Keadilan Bagi Masyarakat. MMH Jilid 43 Nomor 1.

Muharam, Harjum, and Erwin. 2017. Measuring Systemic Risk Of Banking In Indonesia: Conditional Value At Risk Model Application. Signifikan: Jurnal Ilmu Ekonomi 6.

Priyonggojati, Agus. 2019. Perlindungan Hukum Terhadap Penerima Pinjaman Dalam Penyelenggaraan Financial Technology Berbasis Peer To Peer Lending. Jurnal Usm Law Review 2 Nomor 2.

Ratna Hartanto dan Juliyani Purnama Ramli. 2018. 'Hubungan Hukum Para Pihak dalam Peer to Peer Lending'. Jurnal Hukum IUS QUIA IUSTUM Volume 25 Nomor 2.

Risna Kartika. 2020. Analisis Peer To Peer Lending Di Indonesia. AKUNTABILITAS: Jurnal Ilmiah Ilmu-Ilmu Ekonomi 12 Nomor 2.

Rozali, Asep. 2014. Prinsip Mengenal Nasabah (Know Your Customer Principle) Dalam Praktik Perbankan. Jurnal Wawasan Hukum 24 Nomor 1.

Setyaningsih, Titik, Nugroho Wisnu Murti, and Putri Nugrahaningsih. 2020. Pembiayaan Peer-To-Peer Lending Bagi Umkm: Mengatasi Masalah Dengan Masalah? Jurnal IKRA-ITH Ekonomika 2 Nomor 3.

Shneor, Rotem, and Amy Ann Vik. 2020. Crowdfunding Success: A Systematic Literature Review 2010–2017. Baltic Journal of Management 15 Nomor 2.

Sumber internet

Abdul Rasyid. "Prinsip Mengenal Nasabah dalam Perbankan". Business Law Binus, Desember 2016. Diakses tanggal 23 Juni 2019. https://business-law.binus.ac.id/2016/12/29/prinsip-mengenal-nasabah-dalam-perbankan/.

Cambridge. "Pengertian Dari Peer To Peer Lending". Cambridge Dictionary, 15 Maret 2019. Diakses tanggal 15 Maret 2019. www.dictionary.cambridge.org/dictionary/english/peer-to-peer?fallbackfrom=english-indonesian.

Entrepreneur. "Grow Your Peer To Peer Market Place". Entrepreneur, 21 Februari 2018. Diakses tanggal tanggal 15 Maret 2019. https://www.entrepreneur.com/ article/288292.

Investree. "Sekilas Mengenai Peer To Peer Lending". Investree, 15 Maret 2019. Diakses tanggal 15 Maret 2019. Diakses Dari https://www.investree.id/invest.

Walter P. "Investasi Di Peer To Peer Lending". Koin Works, 16 Juni 2018. Diakses tanggal 15 Maret 2019. https://koinworks.com/mitos-investasi-di-peer-to-peer-lending/.

Maizal Walfajri. "Ini 6 Masalah Utama UKM Sulit Tumbuh." Kontan.Co.Id, 22 Agustus 2017. Diakses tanggal 19 Maret 2019. https://peluangusaha.kontan.co.id/news/ini-6-masalah-utama-ukm-sulit-tumbuh.

Modalku. "Panduan Kilat Dan Lengkap Tentang P2p Lending". Modalku, 17 Januari 2019. Diakses tanggal 19 Maret 2019. http://blog.modalku.co.id/2017/10/16/panduan-kilat-dan-lengkap-tentang-p2p-lending/.

Slamet Riyadi. "Know Your Customer". Perbanas Institute, 30 Maret 2017. Diakses tanggal 15 Maret 2019. https://dosen.perbanas.id/know-your-customer-kyc/.

Slate. "The Bank Of Mom And Pop". Slate, 25 Maret 2011. Diakses tanggal 15 Maret 2019. http://www.slate.com/articles/technology/technology/2011/04/ the_bank_of_mom_and_pop.html.

Wiseclerk. "Peer-To-Peer Finance Association Founded By British P2P Lending Services". P2P Banking, 16 Agustus 2011. Diakses tanggal 15 Maret 2019. https://www.p2p-banking.com/countries/uk-peer-to-peer-finance-association-founded/.

Rythia Afkar, Javier Luque, Shinsaku Nomura, dan Jeffery Marshall "Mendukung Usaha Kecil Dan Menengah. Policy Brief". World Bank, 2018. Diakses tanggal 18 Maret 20219. http://www.worldbank.or.id.

Peraturan Perundang-undangan

Indonesia. Peraturan Bank Indonesia Nomor : 3/10/PBI/2001 Tentang Penerapan Prinsip Mengenal Nasabah (Know Your Customer Principles). LNRI Tahun 2001 Nomor 78. TLNRI Tahun 2001 Nomor 4107.

Indonesia. Peraturan Bank Indonesia Nomor: 11/ 28 /PBI/2009 Tentang Penerapan Program Anti Pencucian Uang Dan Pencegahan Pendanaan Terorisme Bagi Bank Umum. LNRI Tahun 2009 Nomor 106 TLNRI Nomor 5032.

Indonesia. Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 77 /POJK.01/2016 Tentang Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi. LNRI Tahun 2016 Nomor 32.