

## **BAB IV**

### **KESIMPULAN**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan pembahasan pada bab sebelumnya, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa cara kerja perusahaan *fintech* jenis *peer to peer lending* tidak sama dengan bank. Dimana perusahaan *fintech* jenis *peer to peer lending* proses kerjanya secara *online* sedangkan bank masih secara *offline*. Hadirnya *peer to peer lending* merupakan alternatif untuk memenuhi kebutuhan dana para peminjam yang tidak dapat dipenuhi oleh bank konvensional.

Salah satu perusahaan *fintech* jenis *peer to peer lending*, PT Lunaria Annua Teknologi dalam menjalankan usahanya mengutamakan tingkat kepercayaan pendana agar merasa aman dalam berinvestasi di *platform* KoinWorks milik mereka. Hal tersebut terlihat dengan adanya kerjasama mereka dengan Pefindo.

Selain itu PT Lunaria Annua Teknologi juga menerapkan penggunaan *escrow account* dan *virtual account* sebagai salah satu peraturan OJK yang mewajibkan semua perusahaan *fintech* jenis *Peer to Peer Lending* memiliki kedua hal tersebut. Yang artinya bahwa PT Lunaria Annua Teknologi menjalankan bisnis nya sesuai dengan aturan yang ada.

#### **B. Saran**

Berikut beberapa saran yang dapat penulis berikan kepada peneliti selanjutnya dan bagi PT Lunaria Annua Teknologi, yaitu sebagai berikut:

### 1. Bagi peneliti selanjutnya

Dalam penelitian saat ini, peneliti mampu menjelaskan gambaran secara umum mengenai seperti apa mekanisme yang diterapkan oleh salah satu perusahaan *fintech* jenis *peer to peer lending* di Indonesia yang metode penelitiannya yaitu dengan wawancara dan juga studi pustaka, untuk peneliti selanjutnya diharapkan menambah gambaran dari beberapa perusahaan sejenis, dan tentunya *update* dengan peraturan baru yang akan terbit terkait hal tersebut.

### 2. Bagi PT Lunaria Annua Teknologi

a. Untuk aspek analisis pinjaman, PT Lunaria Annua Teknologi sudah menunjukkan niat mereka untuk memberikan perasaan aman dan memberikan kepercayaan bagi para pendana dengan bekerjasama dengan PT Pemeringkat Efek Indonesia. Untuk analisis dari pinjaman yang didasarkan dengan via *online*, PT Lunaria Annua Teknologi harus lebih teliti lagi dalam mencermati pinjaman tersebut dan menambah teknik analisis yang lebih dapat menjamin keamanan dari dana yang telah diinvestasikan oleh para pendana.

b. Untuk aspek proses perjanjian kredit, PT Lunaria Annua Teknologi terlihat ingin semua efisien tanpa harus ada tatap muka. Kontrak perjanjian kredit pun dikirimkan via kurir JNE. Akan lebih baik jika, pihak perusahaan yang mengirimkan personel untuk melakukan hal tersebut agar lebih terjamin keamanannya.

- c. Untuk aspek penambahan deposit bagi pendana, PT Lunaria Annua Teknologi telah memiliki dua akun Bank untuk para pendana bisa bertransaksi dengan para peminjam melalui *escrow account* KoinWorks. Akan lebih baik lagi jika PT Lunaria Annua Teknologi menambah akun Bank agar dapat mempermudah pendana dalam melakukan deposit di rekening KoinWorks.
- d. Untuk aspek pemasaran produk pinjaman, bagian *Marketing* PT Lunaria Annua Teknologi seharusnya lebih meningkatkan lagi pemasarannya atas produk pinjaman yang ditawarkannya. Untuk produk KoinBisnis sendiri sudah lebih baik pemasarannya karena pinjaman untuk bisnis ini merupakan pinjaman yang paling diminati oleh para pengusaha saat ini. Untuk dua jenis produk lainnya KoinPintar dan KoinSehat harus lebih digiatkan lagi pemasarannya, dan diperbanyak juga jumlah institusi terkait untuk KoinPintar dan KoinSehat agar lebih banyak pilihan yang dapat dipilih oleh peminjam dari seluruh wilayah di Indonesia.
- e. Untuk aspek produk pinjaman, PT Lunaria Annua Teknologi akan lebih baik lagi jika menambah produk pinjaman, misalnya produk pinjaman personal yang belum tercakup dalam tiga produk utama di PT Lunaria Annua Teknologi misalnya seperti *wedding loan*.