

## **ANALISIS KINERJA UMKM SEBELUM DAN SESUDAH MEMPEROLEH TAMBAHAN MODAL MELALUI *PEER TO PEER* *LENDING***

**Nugraha Kusbianto<sup>1\*</sup>, Selvi Permata Groda<sup>2</sup>, Lidya Veronica Christy Rihidima<sup>3</sup>,  
Muazila Norisnita<sup>4</sup>, Mima Kurniasih<sup>5</sup>, Billy Purwocoroko Noeringtyas<sup>6</sup>**  
Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur  
nugraha.fisip@upnjatim.ac.id, selvi.groda.fisip@upnjatim.ac.id, lidya.veronica.fisip@upnjatim.ac.id,  
muazila.norisnita.fisip@upnjatim.ac.id, mima.kurniasih.fisip@upnjatim.ac.id,  
bp.noeringtyas.fisip@upnjatim.ac.id

### **ABSTRAK**

*Penelitian ini menganalisis dampak pemberian pinjaman melalui platform peer to peer (P2P) lending terhadap kinerja Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) pasca-pandemi COVID-19. UMKM sebagai salah satu sektor yang paling terdampak saat pandemi COVID-19, menghadapi masalah permodalan baik modal kerja maupun modal investasi. Padahal modal ini sangat penting bagi UMKM untuk aktivitas operasi. Oleh karena itu, di pasca pandemi COVID-19 ini para UMKM berlomba untuk memperbaiki usaha mereka melalui pengambilan pinjaman modal usaha di peer to peer (P2P) lending. Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif yang berfokus pada peer to peer (P2P) lending dengan menganalisis lebih dalam pada sisi kreditur. Dengan mengungkap rumusan masalah yaitu Analisa kinerja UMKM sebelum dan sesudah penggunaan peer to peer (P2P) lending dalam rangka mendukung produktivitas UMKM. Data yang digunakan dari penelitian ini adalah data primer yang didapatkan berasal dari 200 responden yang merupakan pelaku UMKM yang berlokasi usaha di Jawa Timur dengan menggunakan multi-stage sampling. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi penting bagi pengembangan UMKM di Indonesia, khususnya dalam hal akses pembiayaan. Temuan penelitian ini juga dapat menjadi referensi bagi pembuat kebijakan, seperti Otoritas Jasa Keuangan, dalam merumuskan kebijakan yang mendukung pertumbuhan UMKM melalui platform peer to peer (P2P) lending. Diharapkan juga, penelitian ini memberikan kontribusi positif terhadap dunia penelitian dan ilmu pengetahuan di Indonesia yang sekarang berkembang semakin pesat.*

**Kata Kunci:** *Peer to Peer Lending, Kinerja UMKM, Produktivitas UMKM, Pinjaman, Pasca Pandemi.*

## 1. PENDAHULUAN

Di tengah kesulitan yang dihadapi UMKM karena adanya dampak dari pandemi COVID-19, perkembangan era digital menjadi tanpa batas dan terus mengalami perkembangan yang signifikan di semua sektor kehidupan, baik sosial maupun bisnis, salah satunya adalah industri *Financial Technology* (Fintech). Menurut Rizal, Maulina and Kostini (2019), *peer to peer* (P2P) *lending* menjadi alternatif bagi seseorang yang mencari dana pinjaman. Salah satu layanan Fintech yang mendapat perhatian khusus bagi UMKM pasca-pandemi COVID-19 adalah *peer to peer* (P2P) *lending*. Sebuah *platform* teknologi yang dapat mempertemukan peminjam yang membutuhkan modal usaha dengan pemberi pinjaman secara digital yang mengharapkan *return* yang kompetitif. Pinjaman *peer to peer* (P2P) *lending* memungkinkan pemilik usaha mendapatkan modal dengan cepat dan mudah agar mampu bertahan.

*Peer to peer* (P2P) *lending* sendiri memiliki payung hukum mengacu pada Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Nomor 77 tahun 2016. Namun menurut Tampulon (2019) belum seluruh penyedia *Peer to peer* (P2P) *lending* mentaati peraturan OJK tersebut. Lembaga Bantuan Hukum (LBH) Jakarta melaporkan bahwa selama periode 4 – 25 November 2018 telah menerima 1.330 aduan masyarakat terkait dengan praktik P2P *lending* yang bermasalah (Aldina, 2018). Meskipun begitu, P2P *lending* sendiri masih menjadi pilihan utama atau primadona untuk UMKM jika menginginkan dana segar untuk suntikan bisnisnya.

Tampubolon (2019) menegaskan jika dilihat dari perspektif UMKM sebagai kreditur, pembiayaan *peer to peer* (P2P) *lending* ini memiliki dua mata pisau yaitu dapat dijadikan sebagai alternatif solusi pendanaan, namun disisi lain juga sebagai risiko. Ditambah lagi menurut Murti and Nugrahaningsih (2020), suku bunga pinjaman *peer to peer* (P2P) *lending* cenderung lebih tinggi dibandingkan dengan bunga konvensional sehingga semakin lama

jangka waktu pembayaran, jumlah tagihan yang dibayarkan akan semakin besar. Menurut Kore and Septarini (2018), kinerja UMKM sektor industri kecil di Indonesia masih tergolong rendah. Meskipun begitu, Gitosudarmo (2001), Munizu (2010) dan Zaenal (2012:45) dalam penelitiannya menegaskan jika ada beberapa indikator yang dapat digunakan pedoman dalam mengukur kinerja sebuah unit bisnis, yaitu keuntungan, jumlah pelanggan, penjualan, pertumbuhan aset dan tenaga kerja dan hal ini didukung oleh Memba et al. (2012). Hal yang berbeda dikemukakan oleh Widodo et al. (2003) yang menyatakan ukuran dalam menentukan kinerja usaha mikro dapat menggunakan indikator-indikator kinerja hanya nilai penjualan, keuntungan dan nilai aset usaha. Oleh karenanya berdasarkan penelitian dari penelitian sebelumnya yaitu Gitosudarmo (2001), Munizu (2010) dan Zaenal (2012:45) dan Memba et al. (2012) peneliti menggunakan indikator penjualan (omzet), laba, dan pertumbuhan karyawan sebagai variabel penelitian.

Masih adanya perbedaan hasil penelitian dan pendapat yang dikemukakan oleh peneliti terdahulu, menjadi alasan bagi peneliti untuk menganalisis kinerja UMKM sebelum dan sesudah memperoleh tambahan modal melalui *peer to peer* (P2P) *lending* pasca-pandemi COVID-19 (studi kasus pada UMKM yang terdaftar pada Dinas Koperasi, UMKM dan Perindustrian Provinsi Jawa Timur). Penelitian ini akan menganalisis lebih dalam pada sisi kreditur yaitu pelaku UMKM. Penelitian nantinya ini dapat juga menjadi pertimbangan para pemangku kebijakan dalam hal ekonomi dan keuangan yaitu Otoritas Jasa Keuangan untuk meningkatkan pengawasan.

Diharapkan penelitian ini dapat menjadi katalisator bagi pertumbuhan riset di Indonesia, mendorong lahirnya inovasi-inovasi baru, serta meningkatkan kualitas penelitian secara keseluruhan dalam jangka panjang.

## 2. TINJAUAN PUSTAKA

## A. Pengertian UMKM

Berdasarkan Undang-undang Nomor 20/2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, pengertian usaha kecil, menengah dan besar adalah sebagai berikut:

1. Usaha Mikro adalah usaha produktif dan milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam UU ini.
2. Usaha kecil diartikan sebagai usaha ekonomi yang produktif dan berdiri sendiri, dilakukan baik oleh perorangan maupun badan usaha, bukan merupakan anak perusahaan ataupun bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau merupakan bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar.
3. Usaha menengah adalah usaha ekonomi yang produktif dan berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan maupun badan usaha, bukan merupakan anak perusahaan ataupun cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau merupakan bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam UU.

Kriteria UMKM berdasarkan Undang-undang Nomor 20/2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah:

1. Usaha Kecil memiliki aset minimal sebesar Rp50.000.000,00 dan omset maksimal Rp.300.000.000,00.
2. Usaha Menengah memiliki aset minimal sebesar Rp50.000.000,00 – Rp500.000.000,00 dan omset maksimal Rp.300.000.000,00 – Rp2,5 M.
3. Usaha Menengah memiliki aset minimal sebesar Rp500.000.000,00 – Rp 1 M dan omset maksimal Rp2,5 M – Rp 10 M.

## B. Kinerja UMKM

Mutegi et al (2015) kinerja UMKM merupakan hasil kerja yang dicapai oleh individu dengan cara menyesuaikan peran ataupun tugasnya dalam suatu perusahaan pada suatu periode waktu tertentu, serta dihubungkan dengan suatu ukuran nilai atau standar tertentu dari perusahaan dimana ia bekerja.

Indikator yang tepat diperlukan untuk mengukur kinerja UMKM. Gitosudarmo (2001),

Munizu (2010) dan Zaenal (2012), mengungkapkan beberapa indikator yang dapat digunakan pedoman dalam mengukur kinerja sebuah unit bisnis, antara lain:

1. Pertumbuhan keuntungan.
2. Pertumbuhan jumlah pelanggan.
3. Pertumbuhan jumlah penjualan.
4. Pertumbuhan jumlah aset.
5. Penambahan tenaga kerja setiap tahun.

Menurut Kore and Septarini (2018), secara keseluruhan kinerja UMKM sektor industri kecil masih tergolong rendah. Walaupun hampir semua indikator kinerja mengalami peningkatan tetapi peningkatannya masih rendah untuk indikator penjualan, laba, dan pasar. Namun untuk indikator pertumbuhan modal UMKM sektor industri kecil mengalami justru penurunan. Sementara itu, Memba et al. (2012) menyatakan indikator kinerja keuangan UMKM adalah penjualan per tahun, laba bersih per tahun, aset bersih dan jumlah tenaga kerja. Sedangkan Widodo et al. (2003) menyatakan ukuran dalam menentukan kinerja usaha mikro menggunakan indikator-indikator kinerja yaitu nilai penjualan, keuntungan, nilai aset usaha.

Berdasarkan penelitian dari Dalam penelitian sebelumnya Gitosudarmo (2001), Munizu (2010) dan Zaenal (2012:45) dan Memba et al. (2012) peneliti menggunakan indikator penjualan (omzet), laba, dan pertumbuhan karyawan sebagai variabel penelitian.

## C. Peer to Peer (P2P) Lending

*Peer to peer (P2P) lending* adalah suatu media yang menyatukan atau mempertemukan secara langsung peminjam dengan pemberi pinjaman tanpa kegiatan perantara seperti yang berlaku di bank pada umumnya (Tampubolon, 2019). Hal yang juga ditambahkan oleh Sitompul (2019), kegiatan *peer to peer (P2P) lending* sendiri dilakukan secara *online* agar memudahkan kedua belah pihak yaitu antara peminjam dengan pemberi pinjaman. Siapapun dapat melakukan proses *peer to peer (P2P) lending* jika orang tersebut memenuhi semua persyaratan yang ditentukan oleh media penyedia jasa *peer to peer (P2P) lending* tersebut.

Berdasarkan Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 77/POJK.01./2016 tentang layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi, Penyelenggara *peer to peer (P2P) lending* dinyatakan sebagai

Lembaga Jasa Keuangan Lainnya dan dapat berbentuk perseroan terbatas atau koperasi, dan wajib wajib mengajukan pendaftaran dan perizinan kepada OJK.

#### D. Solusi Modal UMKM dan *Peer to Peer (P2P) Lending*

*peer to peer (P2P) lending* memang memberikan layanan pinjaman yang mudah jika dilihat dari segi persyaratan dan prosedur dalam mengajukan pinjaman bagi UMKM. Dengan *peer to peer (P2P) lending*, UMKM dapat mengajukan pinjaman tanpa harus mendatangi kantor *peer to peer (P2P) lending* oleh karena pengajuan pinjaman tersebut dilakukan secara online oleh UMKM. Persyaratan pengajuan pinjaman *peer to peer (P2P) lending* juga tidak rumit karena hanya memerlukan beberapa data misalnya informasi pribadi pemilik UMKM, informasi umum UMKM, dan data keuangan UMKM secara sederhana. Demikian pula dengan Pencairan dana juga cenderung lebih cepat jika dibandingkan pinjaman melalui bank yang membutuhkan waktu lebih lama. *Peer to peer (P2P) lending* juga sesuai untuk UMKM karena dalam mengajukan pinjaman tidak memerlukan agunan atau jaminan. Model pembiayaan dengan *peer to peer (P2P) lending* ini sudah mulai beroperasi di Indonesia sejak akhir tahun 2015 (Pebrianto 2019).

Menurut Hartono dan Deny (2014), masalah yang paling krusial yang dialami oleh UMKM di Indonesia adalah masalah rendahnya kepemilikan modal artinya di sini UMKM masih menghadapi kendala dalam penambahan modal baik modal dalam bentuk modal kerja maupun modal investasi. Hal yang sama juga didukung dalam penelitian Winarni (2006) dan Setyobudi (2007). Menurut Syarif (2009) akar dari masalah permodalan yang masih menjadi kendala bagi UMKM di Indonesia yaitu kesulitan untuk mendapatkan pinjaman berupa modal kerja dan modal investasi dari lembaga perkreditan formal di Indonesia terutama perbankan.

Namun menurut Setyaningsih, Wisnu Murti, dan Nugrahaningsih (2020), *peer to peer (P2P) lending* bukan solusi yang paling tepat bagi UMKM di Indonesia sebab bunga dan risiko yang tinggi untuk masa yang akan datang bagi UMKM, sehingga pembuat regulator dalam hal ini OJK harus membuat regulasi yang lebih ketat demi melindungi peminjam dari risiko UMKM dari pembiayaan ini.

### 3. METODE PENELITIAN

Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif yang berfokus pada *peer to peer (P2P) lending* dengan menganalisis lebih dalam pada sisi kreditur. Dengan mengungkap rumusan masalah yaitu Analisa kinerja UMKM sebelum dan sesudah penggunaan *peer to peer (P2P) lending* dalam rangka mendukung produktivitas UMKM.

Data yang digunakan dari penelitian ini adalah data primer yang didapatkan berasal dari 200 responden yang merupakan UMKM dan berlokasi usaha di Jawa Timur dengan menggunakan multi-stage sampling. Jawa Timur merupakan provinsi dengan jumlah UMKM terbanyak dibandingkan dengan provinsi lainnya sejak tahun 2018 dan berjumlah 22.464 usaha pada tahun 2020 (BPS, 2020). *Multi-stage sampling* dilakukan dengan melihat 5 kota dengan jumlah UMKM terbanyak dan setelahnya dilakukan pemilihan responden dengan random atau secara acak dalam kota tersebut.

**Tabel 1. Daftar Variabel**

No.	Nama Variabel	Data	Keterangan
1.	Laba/profit	Range Data (Rp 500rb – Rp 10jt)	Sebagai proxi apakah efektif jumlah pinjaman yang diterima dari <i>peer to peer (P2P) lending</i>
2.	Jumlah Pendapatan sebelum dan setelah mendapatkan pinjaman	Range Data (Rp 500rb – Rp 10jt)	Sebagai proxi untuk mengukur skala performa perusahaan
3.	Jumlah Pinjaman di <i>peer to peer (P2P) lending</i>	Range Data (Rp 500rb – Rp 20jt)	Sebagai proxi apakah <i>peer to peer (P2P) lending</i> yang terdaftar lebih mempengaruhi kinerja perusahaan

Penelitian ini sendiri mencakup semua jenis usaha UMKM tanpa membedakan pendapatan, jumlah pekerja, skala usaha atau laba perusahaan setiap tahunnya. Untuk

meminimalisir hasil yang bias dalam hal interpretasi hasil.

#### 4. HASIL

##### 4.1 Statistik Deskriptif

Tabel 2

	N	Min.	Max.	Mean	Std. Deviation
Laba Sebelum	200	500000	9960000	4293450.00	2796281.198
Laba Sesudah	200	1000000	10000000	6184300.00	2806752.717
Tot. Pinjaman	200	1000000	20000000	9958700.00	5535964.398
Valid N (Listwise)	200				

##### Uji Statistik Deskriptif

Sumber: Data Olahan SPSS, 2024

Hasil dari tabel 2 menunjukkan bahwa nilai rata-rata laba sebelum menggunakan *peer to peer* (P2P) *lending* sebesar 4.293.450,00. Selanjutnya untuk nilai rata-rata laba sesudah menggunakan *peer to peer* (P2P) *lending*, yaitu 6.184.300,00. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa rata-rata laba mengalami peningkatan yang signifikan saat melakukan pinjaman di *peer to peer* (P2P) *lending*.

##### 4.2 Uji Normalitas

Tabel 3  
Uji Normalitas

		Unstandardized Residual
N		200
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	.0000000
	Std. Deviation	4948984.175
Most Extreme Differences	Absolute	.065
	Positive	.063
	Negative	-.065
Test Statistics		.065
Asymp. Sig. (2-tailed)		.041 <sup>c</sup>

Sumber: Data Olahan SPSS, 2024

Berdasarkan hasil uji normalitas yang terdapat pada tabel 3, dapat diketahui bahwa data laba sebelum dan laba sesudah menggunakan *peer to peer* (P2P) *lending* memiliki hasil yang tidak berdistribusi normal. Hasil tersebut dapat dikatakan tidak berdistribusi normal karena nilai signifikansinya  $< 0,05$ , yaitu memiliki nilai signifikansi sebesar 0,041. Sedangkan, data yang dapat dikategorikan sebagai data yang berdistribusi normal, yaitu nilai signifikansinya  $> 0,05$ .

##### 4.3 Uji Hipotesis

Tabel 4  
Uji Rank pada Laba

		N	Mean Rank	Sum of Ranks
Laba Sesudah-Laba Sebelum	Negative Rank	0 <sup>a</sup>	.00	.00
	Positive Rank	200 <sup>b</sup>	100.50	20100.00
Ties		0 <sup>c</sup>		
Total		200		

Sumber: Data Olahan SPSS, 2024

Dari data *ranks* yang diperoleh, dapat diketahui bahwa data dari 200 responden mengalami peningkatan dari laba sebelum ke laba sesudah. Dapat dilihat adanya peningkatan baik dari *mean rank* sebesar 100,50, maupun dari *sum of ranks* sebesar 20.100,00.

Tabel 5  
Uji Wilcoxon Signed Rank Test pada Laba

	Laba Sesudah - Laba Sebelum
Z	-12.267 <sup>b</sup>
Asymp. Sig. (2-tailed)	.001

Sumber: Data Olahan SPSS, 2024



Oleh karena data tidak berdistribusi normal, maka untuk pengujian hipotesis menggunakan uji *wilcoxon signed rank test*. Melalui tabel diatas dapat diketahui bahwa hipotesis pada penelitian ini dapat diterima. Hasil menunjukkan bahwa terdapat perbedaan nilai laba sebelum menggunakan *peer to peer* (P2P) *lending* dengan nilai laba sesudah menggunakan *peer to peer* (P2P) *lending*. Selanjutnya penelitian ini juga menyatakan bahwa laba mengalami peningkatan setelah UMKM mengambil pinjaman pada *peer to peer* (P2P) *lending*. Hal tersebut didukung dengan adanya nilai signifikansi  $< 0,05$ .

## 5. PEMBAHASAN

Penelitian ini memberikan gambaran yang jelas mengenai kontribusi signifikan *peer to peer* (P2P) *lending* dalam mendorong pertumbuhan UMKM pasca COVID-19. UMKM yang memanfaatkan pinjaman melalui *peer to peer* (P2P) *lending* mengalami peningkatan laba yang signifikan. Berdasarkan data hasil uji statistik deskriptif pada Tabel 2, terlihat adanya peningkatan rata-rata laba usaha UMKM setelah mereka memanfaatkan layanan pinjaman di *peer to peer* (P2P) *lending*. Sebelum menggunakan *peer to peer* (P2P) *lending*, rata-rata laba yang diperoleh UMKM sebesar Rp4.293.450,00. Namun, setelah menggunakan *peer to peer* (P2P) *lending*, rata-rata laba naik menjadi Rp 6.184.300,00. Hasil penelitian ini didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh Zaxin Wang dkk. (2020) dimana mengkonfirmasi bahwa tambahan modal merupakan faktor determinan yang signifikan dalam meningkatkan profitabilitas UMKM.

Hasil penelitian ini juga didukung dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Musdalifah dkk (2021) dimana pemanfaatan *peer to peer* (P2P) *lending* sebagai sumber pendanaan tambahan telah terbukti efektif dalam meningkatkan kinerja keuangan UMKM di Makassar. Modal yang diperoleh melalui *peer to peer* (P2P) *lending* memungkinkan UMKM untuk memperluas usahanya dan mencapai pertumbuhan yang lebih baik. Selanjutnya, penelitian Karatri dkk (2022) juga menyatakan bahwa UMKM di Kudus yang menggunakan *peer to peer* (P2P) *lending* dan menerapkan *e-*

*money* pada usahanya mampu meningkatkan laba usaha. Selain itu, Karatri dkk (2022) juga membuktikan dalam penelitiannya bahwa pendapatan UMKM sangat memiliki keterkaitan dengan *peer to peer* (P2P) *lending* serta *e-money*.

## 6. KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

Penelitian ini menggaris bawahi peran krusial *peer to peer* (P2P) *lending* dalam ekosistem UMKM pasca COVID-19. Hasil analisis menunjukkan bahwa UMKM yang memperoleh tambahan modal melalui platform *peer to peer* (P2P) *lending* pasca COVID-19 mengalami peningkatan kinerja yang signifikan, terutama dalam hal laba. Temuan ini mengindikasikan bahwa *peer to peer* (P2P) *lending* tidak hanya sekedar menyediakan sumber pendanaan, tetapi juga berperan sebagai katalisator inovasi dan pertumbuhan bagi UMKM. Namun demikian, penting bagi pemerintah untuk terus melakukan pengawasan yang ketat terhadap industri *peer to peer* (P2P) *lending*. Pertumbuhan pesat industri ini perlu diimbangi dengan upaya untuk melindungi konsumen dan menjaga stabilitas sistem keuangan khususnya OJK. OJK perlu meningkatkan pengawasan terhadap kegiatan *peer to peer* (P2P) *lending*, termasuk izin usaha *peer to peer* (P2P) *lending*, monitoring terhadap kinerja keuangan platform, kepatuhan terhadap peraturan, dan penanganan pengaduan konsumen.

### Rekomendasi

Penelitian lanjutan tentang literasi keuangan dalam memilih platform *peer to peer* (P2P) *lending* perlu dikaji lebih dalam guna memberikan sosialisasi dan edukasi kepada masyarakat, khususnya UMKM, mengenai *peer to peer* (P2P) *lending*. Mengingat penelitian ini hanya berfokus pada analisis kinerja UMKM setelah memperoleh tambahan modal melalui platform *peer to peer* (P2P) *lending* pasca COVID-19. Penelitian lanjutan mengenai literasi keuangan dan *peer to peer* (P2P) *lending* memiliki potensi besar untuk memberikan

kontribusi yang signifikan bagi pengembangan sektor keuangan inklusif di Indonesia. Dengan memahami lebih dalam faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pemilihan *platform peer to peer (P2P) lending* dan mengembangkan program edukasi yang efektif, kita dapat membantu masyarakat, khususnya UMKM, untuk memanfaatkan peluang yang ditawarkan oleh fintech secara optimal.

## REFERENSI

- BPS. <https://www.bps.go.id/indicator/13/760/1/jumlah-koperasi-aktif-menurut-provinsi.html>
- Budiyaniti, Eka. 2019. Upaya Mengatasi Layanan Pinjaman Online Ilegal . Info Singkat, Kajian Singkat Terhadap Isu Aktual dan Strategis Bidang Ekonomi dan Kebijakan Publik
- Ito Sudarmo, Indriyo. 2001. Manajemen strategis edisi pertama. BPF : Yogyakarta.
- Gujarati, Damodar N. Dawn C. Porter. 2010. Basic Econometrica. Fifth Edition. New York : Mc Graw Hill.
- Karatri, Rhealin Hening, Keke Tamara Fahira, Rozaq Muhammad Yasin. 2022. The Influence of Peer To Peer Lending (P2P) and Electronic Money on Increasing Profits of Micro Small and Medium Enterprises (Msme) in Kudus Regency. Journal of Management and Islamic Finance. DOI: <https://doi.org/10.22515/jmif.v2i2.5509>.
- Kore, Elisabeth Lia Riani Septarini, Dina Fitri. 2018. Analisis Kinerja Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) (Studi Kasus Pada UMKM Sektor Industri Kecil Formal Di Kabupaten Merauke). Jurnal Ilmu Ekonomi dan Sosial. ISSN : 2085-8779
- Kusuma, Hendra. 2020. Virus Corona Gerogoti Ekonomi Ri, Seperti Apa Dampaknya?. <https://Finance.Detik.Com/Berita-Ekonomi-Bisnis/D-4929878>.
- Memba, S. F., Gakure, W. R., dan Karanja, K. 2012. Ventura Capital : Its Impact on Growth of Small and Medium Enterprise in Kenya.
- Munizu, Musran. Pengaruh Faktor-Faktor Eksternal dan Internal Terhadap Kinerja Usaha Mikro dan Kecil (UMK) di Sulawesi Selatan. Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan, VOL.12, NO. 1, Maret 2010: 33-41
- Musdalifa, Ifayani Haanurat, Nasrullah. 2021. Pengaruh Pengelolaan Keuangan dan Penggunaan P2P Lending Terhadap Modal Usaha Serta Kinerja Keuangan UMKM Makassar. Competitiveness, Vol. 10, Nomor 2, Juli – Desember 2021: 227-234
- Mutegi, H. K., Njeru, P. W., dan Ongesa, N. T. 2015. Financial Literacy And Its Impact On Loan Repayment By Small And Medium Entreprenurs. International Journal of Economics, Commerce and Management, Vol. 3( Issue 3), 1-28.
- Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 77/POJK.01./2016 tentang layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi.
- Rizal, Muhamad Maulina, Erna Kostini, Nenden. 2019. Fintech sebagai salah satu solusi pembiayaan bagi UMKM. AdBispreneur. ISSN : 2503-2755
- Setyaningsih, Titik, Nugroho Wisnu Murti, Putri Nugrahaningsih. 2020. Pembiayaan Peer-to-Peer Lending bagi UMKM: Mengatasi Masalah dengan Masalah?. Jurnal Ikra-ITH Ekonomika Vol 2 No 3 Bulan Juli 2020.
- Sitompul, Meline Gerarita. 2019. Urgensi Legalitas Financial Technology (Fintech) : *Peer to peer landing* di Indonesia. Jurnal Yuridis UNIJA. DOI : 10.35141/jyu.v1i2.428
- Suci, Yuli Rahmini. 2017. Perkembangan UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) di Indonesia. Jurnal Ilmiah fakultas Ekonomi.
- Suryani, Evi. 2021. Analisis Dampak Covid-19 Terhadap UMKM (studi kasus home industri klepon di Kota Baru Driyorejo). Journal Inovasi Penelitian
- Syarifah, Hasna. 2019. Analisis Pengaruh Peer to Peer Lending terhadap Kinerja UMKM (Studi Kasus Nasabah Pt. Ammana Fintek Syariah). Jurusan Ilmu Ekonomi, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis, Universitas Brawijaya, Malang.

- Tampubolon, Heryucha Romanna. 2019. Seluk Beluk *Peer to peer landing* sebagai Wujud Keuangan di Indonesia. Jurnal Bina Mulia Hukum. ISSN : 25287273
- Wang, Zanxin. 2020. Interaksi antara Manajemen Modal Kerja dan Kinerja Keuangan Perusahaan Pada Siklus Hidup Usaha.
- Widodo, Tri, et al. 2003. Dampak Pola Pembiayaan Usaha Skala Mikro Terhadap Kinerja Bank dan Nasabah (ULM PT Bank BNI Wilayah Jabotabek, Jawa Barat dan DI Yogyakarta), Kerjasama Pusat Studi Ekonomi & Kebijakan Publik Universitas Gajah Mada dan Tim Penelitian & Pengembangan Biro Kredit Bank Indonesia
- Wooldridge, Jeffrey M., 2002. *Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data*, The MIT Press, Massachussets.
- Zaenal, Abdul. 2012. *UMKM Sebagai tulang Punggung Perekonomian Nasional*. Bandung : Alfabeta