

## **Penguatan Modal Usaha pada Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) melalui Investasi di Platform *Peer-to-Peer Lending***

### ***Strengthening Business Capital in Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) through Investment in Peer-to-Peer Lending Platforms***

**Monica Resavita<sup>1</sup>, Muhamad Mujib<sup>2</sup>**

<sup>1,2</sup>Institut Agama Islam Al-Fatimah Bojonegoro

\*<sup>1</sup>Corresponding email: resavita28@gmail.com

**ABSTRAK** – Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengelaborasi skema investasi pada platform *peer-to-peer lending* dalam upaya penguatan modal pada Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM). Rancangan dan prosedur penelitian yang digunakan yaitu pendekatan kualitatif dengan teknik analisis studi pustaka. Hasil analisis yang ditemukan dalam penelitian ini yaitu minat masyarakat dalam berinvestasi pada platform *peer-to-peer lending* dapat menambah jumlah ketersediaan modal bagi pelaku UMKM. Mengingat tidak semua pelaku usaha UMKM mendapatkan pembiayaan dari perbankan. Oleh karena itu, ketersediaan modal pada *peer-to-peer lending* bisa menjadi alternatif pendanaan bagi pelaku usaha UMKM. Semakin tinggi minat masyarakat berinvestasi pada platform *peer-to-peer lending* maka semakin banyak modal yang tersedia. Terdapat lima faktor yang mempengaruhi minat masyarakat dalam berinvestasi pada platform *peer-to-peer lending*, yaitu persepsi risiko, literasi keuangan, kemudahan akses, dan imbal hasil yang menarik.

**Kata Kunci:** Investasi, Usaha Mikro Kecil Menengah, *peer-to-peer lending*.

**ABSTRACT** - The purpose of this study is to elaborate on investment schemes within *peer-to-peer lending* platforms as a means of strengthening capital for Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs). The research design and procedures employed a qualitative approach using literature review analysis techniques. The results revealed that public interest in investing through *peer-to-peer lending* platforms can increase the availability of capital for MSMEs, considering that not all MSMEs obtain financing from banks. Therefore, the availability of capital on *peer-to-peer lending* platforms can serve as an alternative funding option for MSMEs. The higher the public interest in investing on these platforms, the more capital becomes available. Five factors influence public interest in investing on *peer-to-peer lending* platforms: risk perception, financial literacy, ease of access, and attractive returns..

**Keywords:** Investment, Micro Small and Medium Enterprises, Peer to Peer Lending.

## PENDAHULUAN

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) merupakan salah satu sektor yang memberikan kontribusi besar terhadap pembentukan Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia. Mengutip data dari Kamar Dagang Industri (KADIN) Indonesia pada tahun 2023, kontribusi sektor UMKM terhadap PDB Indonesia mencapai 61% atau setara dengan Rp. 9.580 Triliun. Kontribusi tersebut memberikan dampak positif terhadap penyerapan tenaga kerja di Indonesia. Sektor UMKM telah menyerap 117 juta pekerja atau sekitar 97% dari total tenaga kerja di Indonesia.

Upaya meningkatkan eksistensi dan daya saing UMKM membutuhkan peran dari berbagai pihak. Sektor UMKM menjadi pondasi perekonomian Indonesia karena memberikan sumbangsih besar dari sisi pembentukan PDB dan penyerapan tenaga kerja. Keterlibatan peran dari pihak pemerintah dan swasta sangat diperlukan untuk menciptakan inovasi dan program dalam meminimalisir hambatan-hambatan yang dihadapi oleh UMKM.

Pihak pemerintah dan swasta telah memberikan fasilitas pendanaan usaha kepada pelaku UMKM melalui perbankan dalam bentuk pinjaman. Namun pihak UMKM masih merasa kesulitan untuk memperoleh pendanaan melalui bank. Fasilitas pinjaman yang diberikan oleh bank tidak sesuai dengan kemampuan para pelaku UMKM. Anggapan tersebut dikarenakan bunga pinjaman yang tinggi, prosedur pengajuan pinjaman yang sulit, pengajuan yang ditolak karena usaha tidak memenuhi kriteria, serta tidak memiliki jaminan. Selain harus menanggung biaya bunga yang tinggi para pelaku UMKM harus melengkapi persyaratan pengajuan pinjaman yang mana mayoritas UMKM tidak mampu melakukannya. Pihak perbankan menerapkan prosedur yang ketat dalam menyalurkan kredit untuk menghindari kegagalan bayar yang dapat mengganggu operasional perbankan (Syafitri & Latifah, 2023).

Kondisi usaha yang belum stabil pada UMKM menjadi faktor utama pihak perbankan tidak menyalurkan kreditnya. Beban administrasi pengelolaan yang tinggi dan risiko gagal bayar bisa terjadi jika perbankan menyalurkan kredit pada usaha yang masih belum stabil. Hal ini menyebabkan pelaku UMKM mencari pendanaan pada pihak non formal seperti rentenir untuk mendapatkan modal (Sihite & Cahyono, 2022).

Banyaknya pelaku UMKM yang kesulitan memperoleh pendanaan mendorong para pengusaha melakukan inovasi membuat sebuah platform yang dapat mempertemukan pihak yang memiliki kelebihan dana dengan pihak yang membutuhkan dana. Pihak yang memiliki dana lebih (pendana) dapat

memberikan pendanaan kepada pihak yang membutuhkan dana (pengelola). Pendana bertindak sebagai investor yang nantinya memperoleh pengembalian yang lebih besar jika pengelola berhasil memperoleh keuntungan atas dana yang diberikan oleh pihak pendana.

*Peer to Peer Lending* merupakan platform yang dapat digunakan oleh para pelaku UMKM untuk memperoleh pendanaan usaha dari masyarakat. Platform ini sebagai wadah untuk mempertemukan calon investor yang berkenan memberikan modal usaha kepada pelaku UMKM yang membutuhkan modal. Melalui platform *Peer to Peer Lending* kedua belah pihak dapat saling terhubung sehingga kedua belah pihak dapat berinteraksi untuk memperoleh informasi yang transparan (Ulirrahmi, 2023).

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menyebutkan sampai dengan 9 Oktober 2023 terdapat 101 perusahaan *Financial Technology (Fintech)* yang bergerak di bidang *Peer to Peer Lending* atau *Fintech Lending* yang terdaftar di OJK. Platform *Peer to Peer Lending* dapat diakses oleh seluruh masyarakat melalui *smartphone*. Kemudahan akses ini menjadi keunggulan bagi perusahaan *Peer to Peer Lending* karena lebih bisa menjangkau masyarakat secara masif dan lebih inklusif dari pada perbankan (Chandrawan et al., 2023).

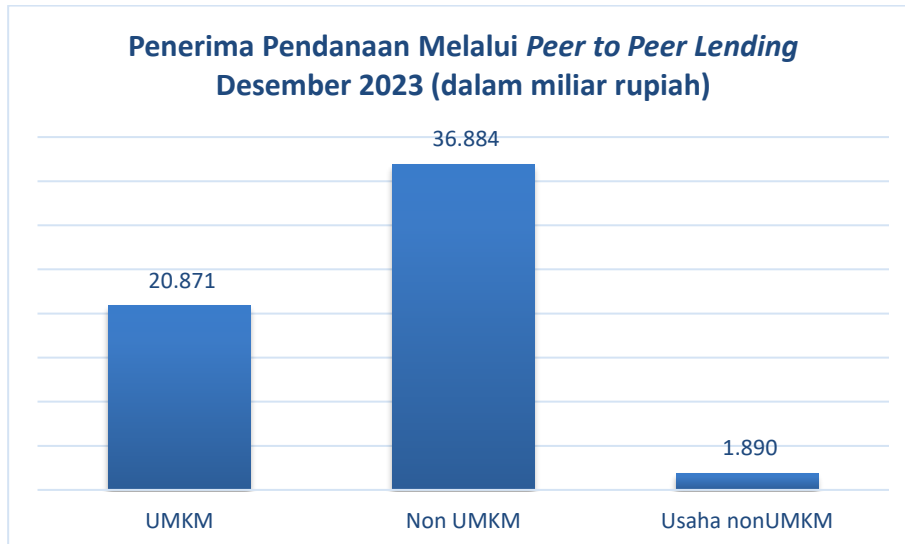


Figure 1. Penerima Pendanaan Melalui Peer to Peer Lending  
(Sumber Data: Otoritas Jasa Keuangan)

Penerima pendanaan melalui platform *Peer to Peer Lending* masih di dominasi oleh Non UMKM. Menurut data statistik yang dirilis oleh OJK, pada bulan desember 2023 tercatat total pendanaan yang tersalurkan sebesar Rp. 59.644 miliar. Dari total pendanaan tersebut 62% persen tersalurkan kepada non

UMKM, 35% tersalurkan kepada UMKM, dan 3% tersalurkan kepada badan usaha non UMKM.

Sumber pendanaan di platform *Peer to Peer Lending* terdiri lima kategori yaitu perseorangan, institusi perbankan, institusi keuangan non perbankan, institusi koperasi, dan institusi berbadan hukum lainnya. Institusi perbankan menjadi pihak yang paling tinggi dalam menyalurkan pendanaan di platform *Peer to Peer Lending* yaitu sebesar 51%, diikuti oleh institusi berbadan hukum lainnya sebesar 33%, dan perseorangan sebesar 12% dari total pendanaan.



Figure 2. Pemberi Pendanaan Melalui Peer to Peer Lending  
(Sumber: Otoritas Jasa Keuangan)

Pemaparan Figure 1 dan Figure 2 memberikan informasi bahwasanya platform *Peer to Peer Lending* telah menjadi alternatif bagi UMKM untuk memperoleh pendanaan modal usaha. *Peer to Peer Lending* memberikan layanan dan kemudahan akses bagi UMKM untuk memperoleh modal usaha jika dibandingkan dengan institusi perbankan. Keterlibatan masyarakat umum dalam memberikan modal usaha dengan skema investasi di platform *Peer to Peer Lending* perlu untuk dioptimalkan. Semakin banyak masyarakat yang berinvestasi di platform ini maka semakin banyak pula modal usaha yang tersedia untuk UMKM (Syarfi & Asandimitra, 2020). Oleh karena itu penelitian ini akan menjelaskan bagaimana skema investasi di platform *Peer to Peer Lending* sebagai upaya penguatan modal usaha bagi UMKM.

## KAJIAN LITERATUR

*Peer to Peer Lending* merupakan platform digital yang menemukan pihak pemberi pendanaan kepada individu atau kelompok yang membutuhkan

pendanaan. Melalui platform ini kedua belah pihak dapat saling berinteraksi secara langsung untuk melakukan transaksi atau kerjasama (Devi et al., 2022).

*Peer to Peer Lending* menjadi media alternatif bagi pelaku usaha yang membutuhkan suntikan modal (*Borrower*). Di sisi lain platform ini juga menjadi alternatif lain kepada individu atau kelompok untuk berinvestasi (*Lender*) (Poeteri, 2021). Pihak yang membutuhkan modal dapat mengajukan pembiayaan pada platform *Peer to Peer Lending* dengan mengunggah dokumen persyaratan yang dibutuhkan. Setelah dokumen pengajuan disetujui pihak *Borrower* menentukan imbal hasil yang kemudian akan diterapkan di platform *Peer to Peer Lending* agar dapat dilihat oleh para *Lender*. *Lender* memiliki akses untuk melihat data pengajuan yang diajukan oleh *Borrower* seperti data pendapatan, riwayat keuangan, tujuan pengajuan pembiayaan, dan alasan pembiayaan. Jika *Lender* tertarik memberikan pendanaan maka transaksi bisa dilakukan dan di akhir periode pihak *Borrower* harus melakukan pengembalian sesuai dengan kesepakatan yang telah ditentukan (Devi et al., 2022).

Pengertian Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dipaparkan dalam Undang-undang Republik Indonesia No. 20 Tahun 2008 tentang usaha mikro, kecil, dan menengah. Undang-undang tersebut membagi kategori usaha sebagai berikut:

- a. Usaha mikro merupakan usaha yang memiliki kekayaan bersih maksimal Rp. 50.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha. Atau memiliki hasil penjualan tahunan sebesar Rp. 300.000.000.
- b. Usaha kecil merupakan usaha yang memiliki kekayaan bersih sebesar Rp. 50.000.000 sampai Rp. 500.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha. Atau memiliki hasil penjualan tahunan sebesar Rp. 300.000.000 sampai Rp. 2.500.000.000.
- c. Usaha menengah merupakan usaha yang memiliki kekayaan bersih sebesar Rp. 500.000.000 sampai Rp. 10.000.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha. Atau memiliki hasil penjualan tahunan sebesar Rp. 2.500.000.000 sampai Rp. 50.000.000.000 (Chandrawan et al., 2023).

Investasi merupakan kegiatan mengalokasikan kekayaan pada suatu proyek atau bisnis dengan tujuan mendapatkan pengembalian yang lebih tinggi di masa depan. Investasi berbeda dengan menabung. Investasi memiliki tujuan yang jelas di masa depan sehingga memerlukan perencanaan yang matang mengenai berapa dana yang dibutuhkan, jangka waktu, instrumen investasi, dan strategi untuk mencapai tujuan (Kansil et al., 2022).

Pemahaman investasi perlu dimiliki seseorang dalam merencanakan masa depan. Pemahaman investasi terdiri dari beberapa aspek mulai dari pengetahuan dasar penilaian investasi, tingkat resiko, dan tingkat pengembalian. Aspek tersebut perlu untuk dipelajari lebih dalam oleh seseorang yang hendak melakukan investasi agar terhindar dari kerugian dan penipuan. Perkembangan teknologi informasi menjadi media dan sarana yang dapat dimanfaatkan agar seseorang dapat menjadi seorang investor yang bijak (Lestari, 2019).

## **METODOLOGI**

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kualitatif yang bertujuan untuk memaparkan dan menjelaskan secara rinci mengenai objek yang diteliti. Analisis pada penelitian ini menggunakan studi pustaka yang memanfaatkan literatur-literatur terdahulu sebagai bahan analisis. Data yang digunakan pada penelitian ini yaitu data sekunder yang diperoleh dari artikel jurnal dan media dari sumber terpercaya yang sesuai dengan objek penelitian. Data yang terkumpul kemudian diolah, dianalisis, dan disajikan untuk menjawab permasalahan pada penelitian ini (Ulirrahmi, 2023).

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Skema Investasi di Platform *Peer to Peer Lending***

Skema investasi P2P lending merupakan alternatif pembiayaan yang memungkinkan investor untuk memberikan pinjaman langsung kepada pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) melalui platform digital. Dalam hal ini, UMKM yang kesulitan mendapatkan akses pembiayaan dari lembaga keuangan tradisional dapat memperoleh dana dari masyarakat yang berinvestasi melalui platform P2P lending. P2P lending memberikan kemudahan bagi UMKM untuk mengakses modal tanpa harus melalui proses birokrasi yang panjang dan rumit. P2P lending menawarkan fleksibilitas dan kecepatan dalam proses pendanaan yang sangat dibutuhkan oleh UMKM untuk berkembang (Kansil et al., 2022).

Dalam skema P2P lending, proses investasi dimulai dengan pendaftaran dan verifikasi oleh platform. Setelah itu, UMKM yang membutuhkan modal dapat mengajukan proposal pinjaman dengan menyertakan informasi terkait usaha dan proyeksi pengembalian. Investor kemudian dapat memilih untuk memberikan pinjaman dengan mempertimbangkan profil risiko dan potensi pengembalian yang disediakan oleh platform. Hal ini diatur secara rinci untuk memastikan transparansi dan keamanan bagi kedua pihak, baik bagi UMKM

maupun investor. Pemilihan UMKM yang tepat berdasarkan analisis kelayakan bisnis dan risiko sangat penting untuk meningkatkan keberhasilan dalam skema P2P lending (Ulirrahmi, 2023).

Bagi investor, skema P2P lending menawarkan kesempatan untuk memperoleh return yang lebih tinggi dibandingkan instrumen investasi lainnya seperti deposito atau obligasi. Namun, di sisi lain, risiko investasi juga tetap ada, seperti risiko gagal bayar dari UMKM penerima pinjaman. Oleh karena itu, penting bagi investor untuk melakukan diversifikasi portofolio dan memilih UMKM dengan risiko kredit yang terukur (Syarfi & Asandimitra, 2020).

Dalam upaya melindungi kepentingan investor dan menjaga keberlangsungan platform, P2P lending menerapkan sistem penilaian risiko yang komprehensif. Algoritma dan analisis data digunakan untuk menilai kelayakan kredit UMKM, dengan mempertimbangkan faktor-faktor seperti riwayat keuangan, proyeksi arus kas, analisis pasar dan industri, serta profil pemilik usaha. Penilaian risiko yang akurat ini tidak hanya membantu melindungi investor tetapi juga meningkatkan kepercayaan terhadap platform. Selain itu, untuk lebih memitigasi risiko, platform P2P lending sering menyediakan fitur diversifikasi otomatis yang memungkinkan investor untuk menyebar investasi mereka pada berbagai UMKM (Khoiriyah & Ansori, 2024)

Struktur pengembalian pinjaman dalam P2P lending untuk UMKM umumnya mengadopsi salah satu dari dua model: cicilan tetap atau bagi hasil. Dalam model cicilan tetap, UMKM membayar jumlah yang sama secara berkala, sedangkan dalam model bagi hasil, investor menerima bagian dari keuntungan usaha UMKM sesuai kesepakatan. Model bagi hasil dianggap lebih sesuai dengan prinsip syariah dan dapat mengurangi beban UMKM saat menghadapi fluktuasi pendapatan. Transparansi menjadi kunci dalam skema ini, dengan platform menyediakan pelaporan berkala kinerja UMKM, notifikasi real-time untuk pembayaran, dan dashboard investor yang komprehensif (Rahman & Istifadzah, 2022).

### **Penguatan Modal UMKM Melalui Investasi di *Peer to Peer Lending***

Penguatan modal merupakan salah satu tantangan utama yang dihadapi oleh UMKM di Indonesia. Sebagian besar UMKM menghadapi kesulitan dalam mengakses pembiayaan dari lembaga perbankan formal, baik karena keterbatasan jaminan maupun keterbatasan akses ke informasi keuangan yang memadai. Platform P2P Lending memberikan solusi dengan mempertemukan investor dengan UMKM yang membutuhkan modal, tanpa perlu melalui perantara yang memakan waktu dan biaya. Skema ini memungkinkan UMKM

untuk mendapatkan modal yang lebih cepat dan lebih fleksibel, serta dengan biaya yang relatif lebih rendah dibandingkan pinjaman bank. Dalam hal ini, P2P Lending tidak hanya mempercepat proses pencairan dana tetapi juga memberikan peluang kepada UMKM untuk memperkuat modal kerja dan memperluas kapasitas produksi (Yuneline, 2022).

Proses investasi di P2P Lending sangat strategis untuk menguatkan modal UMKM. Investor yang tertarik dapat memilih UMKM berdasarkan sektor usaha, lokasi, dan profil risiko yang mereka anggap sesuai. Platform P2P Lending menyediakan informasi yang jelas dan transparan mengenai profil UMKM, termasuk rencana penggunaan dana dan proyeksi keuntungan. Dengan mekanisme ini, UMKM dapat memperoleh modal yang dibutuhkan untuk pengembangan usaha, seperti ekspansi produk, pemasaran, dan investasi teknologi. Hal ini memungkinkan mereka untuk meningkatkan skala usaha dan daya saing di pasar (Hijriah et al., 2023).

Dengan adanya modal yang diperoleh dari investor melalui P2P Lending, UMKM memiliki kesempatan untuk meningkatkan kinerja dan kapasitas produksi mereka. Pembiayaan yang diterima dapat digunakan untuk memperbarui mesin dan peralatan produksi, memperluas lini produk, serta meningkatkan kualitas produk dan layanan. Hal ini secara langsung mempengaruhi daya saing UMKM, baik di pasar lokal maupun global (Rahmawati et al., 2023).

### **Faktor-faktor yang Mempengaruhi Minat Berinvestasi di *Peer to Peer Lending***

*Peer to Peer Lending* (P2P Lending) merupakan platform finansial yang memungkinkan individu untuk meminjam atau meminjamkan uang secara langsung tanpa perantara lembaga keuangan tradisional. P2P Lending menarik bagi banyak investor karena potensi imbal hasil yang lebih tinggi dibandingkan dengan instrumen investasi konvensional. Namun, minat untuk berinvestasi di P2P Lending dipengaruhi oleh beberapa faktor yang penting. Faktor pertama yang sering diidentifikasi adalah persepsi risiko. Menurut penelitian oleh Ade Lahta Meiti Landera Tarigan, investor cenderung lebih berhati-hati dalam berinvestasi di platform ini karena kekhawatiran terhadap risiko gagal bayar dari peminjam. Tingginya risiko ini mempengaruhi keputusan investor untuk bergabung dalam platform P2P Lending, meskipun ada potensi keuntungan yang lebih besar (Tarigan et al., 2021)

Faktor kedua yang berpengaruh adalah tingkat pengetahuan finansial atau literasi keuangan dari calon investor. Penelitian oleh Lestari (2019)

menunjukkan bahwa investor yang memiliki tingkat literasi keuangan yang tinggi lebih cenderung untuk berinvestasi di P2P Lending karena mereka dapat memahami risiko dan imbal hasil dari investasi tersebut secara lebih komprehensif. Literasi keuangan yang rendah dapat menjadi hambatan utama dalam menarik minat investor untuk berpartisipasi dalam platform ini, mengingat banyaknya informasi yang perlu dipahami terkait risiko dan mekanisme P2P Lending. Oleh karena itu, pendidikan dan penyuluhan yang memadai sangat penting untuk meningkatkan partisipasi investor di platform ini (Lestari, 2019)

Faktor kepercayaan juga memainkan peran penting dalam menarik minat berinvestasi di P2P Lending. Kepercayaan pada platform dan penyedia layanan sangat menentukan keputusan investasi. Menurut studi yang dilakukan oleh Nandike Ayudiah Poeteri, kepercayaan investor terhadap keamanan transaksi dan transparansi operasional platform P2P Lending menjadi kunci dalam memotivasi mereka untuk berinvestasi. Investor yang merasa platform tersebut dapat dipercaya cenderung merasa aman dan nyaman untuk menyalurkan dananya. Sebaliknya, ketidakjelasan mengenai alur proses dan risiko yang tidak diinformasikan dengan jelas dapat mengurangi minat investor untuk berpartisipasi (Poeteri, 2021).

Faktor selanjutnya adalah kemudahan akses dan kenyamanan dalam penggunaan platform P2P Lending. Seiring dengan perkembangan teknologi, kemudahan akses melalui perangkat mobile dan website menjadi daya tarik tersendiri bagi calon investor. Penelitian oleh Ade Lahta Meiti Landera Tarigan menyatakan bahwa kemudahan dalam mengakses platform P2P Lending, serta fitur-fitur yang memudahkan investor dalam memilih dan memantau investasi, menjadi salah satu pendorong minat investasi. Platform yang user-friendly dan memberikan pengalaman yang mudah bagi pengguna akan meningkatkan kenyamanan investor dalam menggunakan layanan ini, sehingga meningkatkan minat mereka untuk berinvestasi (Tarigan et al., 2021)

Faktor terakhir yang mempengaruhi minat berinvestasi di P2P Lending adalah potensi imbal hasil yang menarik. Meskipun risiko yang ada cukup tinggi, potensi keuntungan yang ditawarkan oleh platform P2P Lending sering kali lebih menggiurkan dibandingkan dengan instrumen investasi tradisional seperti deposito atau obligasi. Menurut penelitian oleh Orryza Sativa Devi, mayoritas investor cenderung tertarik untuk berinvestasi di P2P Lending karena imbal hasil yang lebih tinggi. Imbal hasil ini menjadi daya tarik utama, meskipun risiko yang terkait juga perlu dipertimbangkan. Dalam hal ini, penting bagi platform P2P Lending untuk menawarkan transparansi terkait potensi

keuntungan dan risiko yang ada agar investor dapat membuat keputusan yang lebih informasional dan berbasis data (Devi et al., 2022).

## KESIMPULAN

Skema Peer to Peer (P2P) Lending menawarkan alternatif pembiayaan yang sangat penting bagi usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di Indonesia, terutama yang kesulitan mendapatkan akses ke lembaga keuangan tradisional. Dengan menggunakan platform digital, P2P Lending memfasilitasi UMKM untuk memperoleh modal secara cepat, fleksibel, dan dengan biaya yang lebih rendah. Proses investasi dilakukan dengan transparansi yang tinggi, melibatkan analisis risiko yang komprehensif, dan memberikan kesempatan kepada investor untuk mendapatkan imbal hasil yang lebih tinggi dibandingkan instrumen investasi konvensional. Namun, risiko seperti potensi gagal bayar tetap ada, sehingga penting bagi investor untuk melakukan diversifikasi portofolio dan memilih UMKM dengan profil risiko yang terukur.

Selain itu, beberapa faktor penting mempengaruhi minat berinvestasi di P2P Lending. Persepsi risiko, literasi keuangan, kepercayaan terhadap platform, kemudahan akses, dan potensi imbal hasil yang menarik menjadi pendorong utama bagi investor untuk berpartisipasi. Pengetahuan yang memadai mengenai risiko dan imbal hasil, serta kenyamanan dalam penggunaan platform, dapat meningkatkan minat investor. Oleh karena itu, transparansi dalam proses investasi, sistem penilaian risiko yang akurat, dan edukasi kepada calon investor menjadi faktor kunci untuk keberhasilan dan pertumbuhan ekosistem P2P Lending.

## REFERENSI

- Ade Lahta Meiti Landera Tarigan, Lia Febria Lina, & Defia Riski Anggarini. (2021). Pemahaman Investasi Generasi Milenial Pada Minat Berinvestasi Di Peer To Peer Lending Di Bandar Lampung. *Smart: Strategy of Management and Accounting through Research and Technology*, 01(01).
- Chandrawan, D., Widjojo, J., & Munir, A. (2023). Financial Technology Peer-To-Peer Lending Sebagai Salah Satu Solusi Pembiayaan Bagi UMKM. *Nilai*, 01(02).
- Devi, O. S., Tamara, D. A. D., & Mai, M. U. (2022). Minat Publik Terhadap Investasi P2P Lending Fintech Syariah di Alami Sharia: Produk, Akad, Imbal Hasil, Tingkat Keberhasilan Bayar. *Indonesian Journal of*

- Economics and Management*, 2(2), 409–420.  
<https://doi.org/10.35313/ijem.v2i2.3695>
- Fauzia Ulirrahmi. (2023). Peer to Peer Lending Syari'ah: Wadah Investasi Bisnis Sektor Riil untuk Pengembangan UMKM. *Al-Hiwalah : Journal Syariah Economic Law*, 2(1), 18–36.  
<https://doi.org/10.47766/alhiwalah.v2i1.1471>
- Holilur Rahman & Istifadzah. (2022). Analisis Layanan Investree Peer To Peer Lending Syariah Dan Progresnya Dalam Memberikan Pinjaman Kepada Nasabah. *JEBS: Jurnal Ekonomika Dan Bisnis*, 02(01).
- Ika Yustina Rahmawati, Wida, Tri, Retno Dwiyantri, & Alfalisyanto. (2023). Strategi Penguatan Kinerja Umkm Melalui Peran Optimalisasi Financial Teknologi (FINTECH). *KALAM: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 02(02).
- Kansil, D. F., Tulung, J. E., & Pandowo, M. H. C. (2022). Antecedent Peer-To-Peer Lending Investment Intention In Manado. *Jurnal Manajemen Bisnis Dan Inovasi Universitas Sam Ratulangi Manado*, 09(01).
- Khoiriyah, A., & Ansori, M. (2024). Peran Fintech Peer to Peer Lending Syariah dalam Meningkatkan Akses Pembiayaan UMKM di Indonesia. *Indo-Fintech Intellectuals: Journal of Economics and Business*, 4(4), 1434–1445. <https://doi.org/10.54373/ifijeb.v4i4.1586>
- Mega Lestari, N. P. (2019). Pemahaman Generasi Milenial Berinvestasi di Peer to Peer Lending. *Jurnal Manajemen Bisnis*, 16(3), 17. <https://doi.org/10.38043/jmb.v16i3.2229>
- Poeteri, N. A. (2021). Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Niat Berinvestasi Generasi Milenial Melalui Platform Peer-To-Peer Lending. *Value : Jurnal Manajemen Dan Akuntansi*, 16(1), 264–278. <https://doi.org/10.32534/jv.v16i1.1826>
- Sihite, T. G. T., & Cahyono, A. B. (2022). Peer to Peer Lending Sebagai Alternatif Penyaluran Pembiayaan Lembaga Keuangan Mikro. *Jurnal Analisis Hukum*, 5(1), 66–80. <https://doi.org/10.38043/jah.v5i1.3488>
- Syafitri, M. N., & Latifah, F. N. (2023). Fintech Peer To Peer Lending Berbasis Syariah Sebagai Alternatif Permodalan UMKM Sidoarjo. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 09(01).
- Syarfi, S. M., & Asandimitra, N. (2020). Implementasi Theory of Planned Behavior dan Risk Tolerance terhadap Intensi Investasi Peer to Peer Lending. *Jurnal Ilmu Manajemen*, 8(3), 864. <https://doi.org/10.26740/jim.v8n3.p864-877>
- Yuliatul Hijriah, H., Soemarsono, P. N., Kholidah, H., & Alkausar, B. (2023). Increasing Smes Business Value Through Sharia Peer To Peer Lending Accessibility Education. *Jurnal Layanan Masyarakat (Journal of*

*Public Services*), 7(2), 208–219.  
<https://doi.org/10.20473/jlm.v7i2.2023.208-219>

Yuneline, M. H. (2022). Edukasi Peer-To-Peer Lending Syariah Sebagai Alternatif Permodalan Bagi Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Desa Ciwalen Panjalu. *Jurnal Berdaya Mandiri*, 4(1), 820–833.  
<https://doi.org/10.31316/jbm.v4i1.1767>