

**THE EFFECT OF PEER TO PEER LENDING (P2P) ON MSME
PERFORMANCE WITH FINANCIAL INCLUSION AS AN INTERVENING
VARIABLE**

**PENGARUH PEER TO PEER LENDING (P2P) PADA KINERJA UMKM
DENGAN INKLUSI KEUANGAN SEBAGAI VARIABEL INTERVENING**

Nabila Ayu Ashilah¹, Heri Ispriyahadi²

Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Teknologi
Muhammadiyah Jakarta^{1,2}

ashilahayu99@gmail.com¹, heri.ispriyahadi@utmj.ac.id²

ABSTRACT

Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) play a vital role in Indonesia's economic growth by contributing to job creation and driving community-based economic activities. However, this sector still faces challenges in obtaining formal financing due to limited collateral, incomplete documentation, and low financial literacy. The advancement of financial technology (fintech) has created new opportunities for MSMEs to access financing more easily, quickly, and flexibly. One of the most rapidly growing fintech innovations is Peer-to-Peer (P2P) Lending, which connects business owners directly with lenders through digital platforms. This study aims to examine the influence of P2P Lending fintech services on MSME performance, with financial inclusion as a mediating variable. A quantitative analytical approach was employed, with data collected through questionnaires distributed to MSME actors in South Jakarta who actively use P2P Lending services. The study applied a purposive sampling technique, and the data were analyzed using Structural Equation Modeling (SEM) with the Partial Least Square (PLS-SEM) approach. Prior to the main analysis, validity and reliability tests were conducted to ensure the adequacy of the research instruments. The findings reveal that P2P Lending fintech services have a positive and significant effect on financial inclusion and MSME performance. Financial inclusion also serves as a mediating variable that strengthens the relationship between fintech and MSME performance, particularly in financial management, operational efficiency, and business development. The study recommends that the government enhance digital and financial literacy, fintech providers improve transparency and consumer protection, and MSME actors optimize fintech utilization to strengthen competitiveness and business sustainability in the digital economy era.

Keywords: Fintech, Peer to Peer Lending, MSMEs, Financial Inclusion, Business Performance.

ABSTRAK

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran penting dalam pertumbuhan ekonomi Indonesia melalui kontribusinya terhadap penciptaan lapangan kerja dan penggerak ekonomi masyarakat. Namun, sektor ini masih menghadapi kendala dalam memperoleh pembiayaan formal akibat keterbatasan agunan, dokumen, serta pengetahuan keuangan. Perkembangan teknologi finansial (fintech) membuka peluang baru bagi UMKM untuk mendapatkan akses pembiayaan yang lebih mudah, cepat, dan fleksibel. Salah satu inovasi fintech yang berkembang pesat adalah layanan Peer to Peer (P2P) Lending, yang mempertemukan pelaku usaha dengan pemberi dana melalui platform digital. Penelitian ini bertujuan menilai pengaruh fintech P2P Lending terhadap kinerja UMKM dengan inklusi keuangan sebagai variabel mediasi. Pendekatan yang digunakan adalah kuantitatif analitis, dengan data dikumpulkan melalui kuesioner kepada pelaku UMKM di Jakarta Selatan yang aktif menggunakan layanan P2P Lending. Teknik sampling yang digunakan adalah purposive sampling, sedangkan analisis data dilakukan menggunakan Structural Equation Modeling (SEM) dengan pendekatan Partial Least Square (PLS-SEM). Sebelum analisis utama, dilakukan uji validitas dan reliabilitas untuk memastikan kelayakan instrumen penelitian. Hasil penelitian menunjukkan bahwa layanan fintech P2P Lending berpengaruh positif dan signifikan terhadap inklusi keuangan dan kinerja UMKM. Inklusi keuangan juga berperan sebagai mediator yang memperkuat hubungan antara fintech dan peningkatan kinerja UMKM, terutama dalam aspek manajemen keuangan, efisiensi operasional, dan pengembangan bisnis. Penelitian ini merekomendasikan peningkatan literasi digital dan keuangan oleh pemerintah, peningkatan transparansi dan keamanan oleh penyedia fintech, serta optimalisasi pemanfaatan fintech oleh pelaku UMKM untuk memperkuat daya saing di era ekonomi digital.

Kata Kunci: Fintech, Peer to Peer Lending, UMKM, Inklusi Keuangan, Kinerja UMKM.

PENDAHULUAN

Data mengenai perkembangan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) antara tahun 2018 hingga 2023 yang dikeluarkan oleh (Kadin, n.d.) menunjukkan perkembangan UMKM di Indonesia antara lain, sebanyak 64.19 juta pada tahun 2018, tahun 2019 sebanyak 65,47 juta, tercatat terjadi penurunan sebesar -2,24% pada tahun 2020 sebesar 64 juta, tidak lama setelah itu di tahun 2021 mengalami peningkatan sebanyak 65,46 juta, namun di tahun 2022 terjadi penurunan kembali sebesar -0,70% atau setara dengan 65 juta dan di tahun 2023 tercatat ada 66 juta umkm yang ada di Indonesia. Hal ini dapat terlihat dalam kurun waktu enam tahun terakhir terjadi pergerakan fluktuatif pada perkembangan umkm di Indonesia, umkm Indonesia mengalami keterpurukan hingga tercatat penurunan yang paling signifikan terjadi pada tahun 2020 sebesar -2,24%. Seperti yang kita ketahui menjelang akhir tahun 2019, munculnya pandemi COVID-19 menghebohkan dunia, dan dalam beberapa tahun terakhir, pertumbuhan UMKM mengalami perubahan penurunan terjadi sebanyak -2.24% pada tahun 2020.

Berdasarkan informasi yang diperoleh dari Kementerian Koperasi dan UKM (Catriona & Sukmana, 2020), terdapat sekitar 949 laporan dari pelaku koperasi serta usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) yang terdampak oleh pandemi virus Corona. Hal ini menunjukkan bahwa banyak perubahan dalam kebijakan tersebut membuat para pelaku usaha, bukan hanya perusahaan besar tetapi juga UMKM, merasa tertekan dan berusaha dengan cepat untuk beradaptasi dengan perubahan itu.

Menurut (Katadata Insight Center) hanya 5,9% UMKM di wilayah JABODETABEK mengalami pertumbuhan positif, dari informasi

tersebut dapat disimpulkan bahwa yang semula sebelum adanya pandemi dapat bertumbuh dengan optimal, namun pada saat terjadinya pandemi yang hampir 2 tahun ini mengakibatkan UMKM dalam keadaan tidak baik.

Perlu dicatat bahwa survei tersebut dilakukan pada Agustus 2021 terhadap 3.011 UMKM di Indonesia (Annur, 2021) dengan menggunakan metode SMS blast empat kali. Dari data tersebut, dapat dilihat bahwa 24% UMKM di Indonesia tidak beroperasi selama pandemi COVID-19. Dari jumlah responden tersebut, 35,2% menyatakan bahwa mereka tidak memiliki dana untuk membiayai produksi mereka. Selanjutnya, 30,2% dari mereka yang menjawab menutup usahanya karena permintaan barang yang mereka jual menurun drastis. Sebanyak 27,5% dari mereka menjawab bahwa peraturan pemerintah yang menyebabkan penutupan usaha mereka, sedangkan 4,9% dari mereka menjawab bahwa mereka menghadapi kesulitan untuk mendapatkan dana internal, dan 2,2% menjawab bahwa mereka menghadapi kesulitan untuk mendapatkan bahan baku. Selain itu, survei menunjukkan bahwa usaha UMKM paling sering ditutup selama dua minggu hingga enam bulan.

Laporan tahunan anggota untuk tahun 2019 dan 2020 dari Asosiasi Keuangan Teknologi (AFTECH, 2020) menunjukkan adanya peningkatan sebesar 28% dalam pemanfaatan layanan teknologi finansial di kalangan usaha kecil dan menengah, serta kenaikan 13,3% pada usaha mikro di tahun 2020. Selain itu, jumlah pinjaman yang disalurkan lewat Pinjaman Online terus mengalami pertumbuhan. Jumlah tersebut melonjak 152,23% dibandingkan dengan bulan sebelumnya pada Juni 2020, mencapai Rp113,46 triliun atau sekitar US\$7,6 miliar. Survei

yang dilakukan mengindikasikan bahwa teknologi finansial berperan penting dalam mendukung inklusi keuangan serta perkembangan usaha mikro, kecil, dan menengah di Indonesia.

DKI Jakarta memiliki peranan yang sangat penting dalam perekonomian Indonesia karena merupakan pusat pemerintahan, sektor keuangan, dunia usaha, serta ibukota negara. Berdasarkan informasi dari Badan Pusat Statistik Provinsi DKI Jakarta (BADAN PUSAT STATISTIK, 2016)⁷, data tahun 2016 menunjukkan bahwa terdapat 1.151.080 Usaha Mikro Kecil (UMK) yang beroperasi di DKI Jakarta. Selain itu, data dari Badan Pusat Statistik mencatat bahwa jumlah Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Jakarta Selatan mencapai 67.208 pada tahun 2024. Menurut analisis survei anggota atau AMS 2022/2023 (Handbook Fintech - Keuangan UMKM 2021)⁸, tiga daerah teratas untuk pangsa pasar pelaku Fintech di Indonesia adalah Jakarta (88,0%), Bandung (29,3%), dan Surabaya (28,0%). Mayoritas perusahaan Fintech masih terpusat di Pulau Jawa. Berdasarkan penelitian tersebut, diketahui bahwa 5,3% dari perusahaan-perusahaan Fintech beroperasi di Pulau Jawa, sehingga dapat disimpulkan bahwa Jakarta Selatan merupakan lokasi yang strategis untuk penelitian lebih lanjut tentang penggunaan pembiayaan melalui perusahaan teknologi informasi yang dimanfaatkan oleh pelaku UMKM sebagai alternatif sumber modal.

Keberhasilan sebuah bisnis dalam mencapai tujuannya dikenal sebagai kinerja. Beberapa ukuran yang bisa dipakai untuk menilai keberhasilan kinerja UMKM meliputi pertumbuhan modal, jumlah karyawan, jangkauan pasar, dan peningkatan laba yang berkelanjutan. Temuan ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh

Syarifah (2019), yang menyatakan bahwa akses keuangan berperan penting dalam meningkatkan produktivitas, pemasaran, dan profitabilitas UMKM. Selain itu, studi lain oleh (Manurung & Rahardjo, 2019) menunjukkan adanya kecenderungan pertumbuhan dalam jumlah karyawan, omzet, penjualan produk, laba, dan biaya operasional setelah implementasi model Fintech Peer to Peer (P2P) Lending di kalangan UMKM. Dengan demikian, pinjaman modal yang diperoleh melalui sistem P2P Lending di FinTech memberikan efek positif bagi pertumbuhan dan pengembangan usaha UMKM.

(Ayu Putu Yunita Putri et al., 2024) Ditemukan bahwa literasi keuangan, penggunaan *gateway* pembayaran dan inklusi keuangan memiliki dampak positif dan signifikan terhadap kinerja keuangan UKM di Kabupaten Gerung, Lombok Barat, sementara pinjaman peer-to-peer tidak memiliki dampak yang signifikan. Temuan ini menunjukkan bahwa pengetahuan dan perilaku keuangan yang baik, penerapan teknologi transaksi digital dan akses mudah ke layanan keuangan dapat secara efektif meningkatkan pendapatan dan omzet UKM. Sebaliknya, keraguan pelaku bisnis tentang tingginya risiko dan potensi penipuan dalam layanan pinjaman peer-to-peer membuat mereka lebih memilih sumber pembiayaan tradisional. Secara keseluruhan, keempat variabel dalam penelitian ini menjelaskan 66,6% kontribusi terhadap kinerja keuangan UKM, sementara sisanya dipengaruhi oleh faktor-faktor lain di luar model, seperti tingkat pendidikan, pengalaman bisnis dan usia bisnis.

(Efriyanto et al., 2022) menyimpulkan bahwa terdapat kemajuan yang signifikan pada UMKM di DKI Jakarta setelah menerima

pinjaman dari perusahaan teknologi finansial, dalam variabel seperti penjualan, pendapatan usaha, biaya operasional, jumlah karyawan, dan total aset.

Berdasarkan temuan yang telah diuraikan, dapat ditarik kesimpulan bahwa studi ini memiliki landasan yang solid. Penelitian oleh (Efriyanto et al., 2022) meneliti dampak pinjaman Peer-to-Peer dari sektor Fintech terhadap pertumbuhan usaha kecil dan menengah di DKI Jakarta dan juga pada penelitian (Ayu Putu Yunita Putri et al., 2024) meneliti umkm di Lombok terdapat temuan bahwa pelaku usaha masih tidak percaya akan sumber pendanaan lain selain pendanaan tradisional. Penelitian ini memiliki keunikan karena memasukkan variabel inklusi keuangan. Variabel ini menjelaskan lebih lanjut tentang bagaimana UMKM mengelola siklus pembayaran untuk melunasi kredit dengan lancar serta pemahaman umum dalam memilih berbagai layanan keuangan berkualitas. Teknologi finansial (fintech) bertindak sebagai variabel independen, sedangkan kinerja berfungsi sebagai variabel mediasi. Fintech merupakan inovasi teknologi di sektor keuangan yang dapat memudahkan akses UMKM terhadap bank-bank tradisional. Salah satu variabel dependen yang diteliti adalah struktur modal, yang berfokus pada cara UMKM dalam mengatur pinjaman, mengalokasikan, dan melunasi dana. Untuk lokasi penelitian, Jakarta Selatan dipilih karena pertumbuhan yang pesat dalam fintech dan UMKM di daerah tersebut.

Kinerja ditambahkan sebagai variabel mediasi, atau variabel intervensi. Dalam model penelitian, variabel bebas (fintech) memengaruhi variabel terikat (inklusi keuangan), tetapi variabel mediasi (kinerja) memengaruhi variabel terikat (inklusi keuangan). Jadi, variabel

bebas (fintech) memengaruhi variabel terikat (inklusi keuangan).

Penelitian ini memiliki posisi sebagai upaya mengisi celah dalam literatur terkait hubungan antara pembiayaan berbasis teknologi dan kinerja UMKM, khususnya dengan menambahkan inklusi keuangan sebagai variabel intervening. Meskipun sejumlah studi telah membahas peran P2P lending terhadap akses pembiayaan UMKM, masih terbatas penelitian yang mengkaji mekanisme peran inklusi keuangan dalam memperkuat pengaruh tersebut terhadap kinerja UMKM secara menyeluruh. Dengan demikian, penelitian ini menawarkan kebaruan dalam model analisis serta memberikan kontribusi empiris yang relevan bagi pelaku UMKM dan penyedia layanan fintech dalam mendukung pertumbuhan sektor usaha kecil di Indonesia.

METODE

Waktu dan Tempat Penelitian

Peneliti melaksanakan suatu studi untuk mengumpulkan data atau informasi mengenai Dampak *Peer To Peer Lending (P2P)* Terhadap Kinerja UMKM dengan Inklusi Keuangan Sebagai Variabel Intervening. Kasus ini diambil dari UMKM di Jakarta Selatan. Penelitian ini dilaksanakan dari bulan Februari Tahun 2025 hingga bulan Juli Tahun 2025.

Desain Penelitian

Agar dapat meraih tujuan penelitian, peneliti membutuhkan rencana penelitian untuk mendapatkan data yang diperlukan sesuai dengan studi yang dilaksanakan. Pendekatan yang diterapkan dalam penelitian ini adalah kuantitatif.

Menurut (Sugiyono, 2023) Rancangan penelitian pada dasarnya adalah metode ilmiah yang artinya sebuah penelitian dilakukan berdasarkan

karakteristik ilmiah guna memperoleh data dengan tujuan dan manfaat tertentu. Seorang peneliti tentu saja harus menentukan rancangan yang sesuai untuk memperoleh data yang diperlukan dalam penelitiannya.

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan metode penelitian kuantitatif. Menurut (Sugiyono, 2023):

“Metode penelitian kuantitatif dapat diartikan sebagai metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivisme, digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu, pengumpulan data menggunakan instrumen penelitian, analisis data bersifat kuantitatif/statistik,

dengan tujuan menguji hipotesis yang sudah ditetapkan”.

Pendekatan penelitian ini menggunakan beberapa tahapan, yaitu pengumpulan data melalui penyebaran kuesioner kemudian menganalisis data.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Uji Validitas

Uji kevalidan dilakukan untuk mengevaluasi sejauh mana alat ukur penelitian dapat mengukur apa yang seharusnya diukur. Alat ukur dianggap valid jika setiap butir pertanyaan memiliki nilai korelasi (*loading factor*) $\geq 0,70$. Di bawah ini adalah hasil dari uji kevalidan untuk variabel yang ada dalam penelitian ini:

Tabel 1. Hasil Uji Validitas Instrumen Penelitian

	Inklusi Keuangan	Kinerja UMKM	Peer to Peer Lending
X1			0.732
X10			0.714
X11			0.733
X12			0.737
X2			0.755
X3			0.755
X4			0.730
X5			0.771
X6			0.735
X7			0.720
X8			0.813
X9			0.732
Y1		0.919	
Y2		0.918	
Y3		0.899	
Z1	0.812		
Z10	0.792		
Z11	0.793		
Z2	0.804		
Z3	0.845		
Z4	0.756		
Z5	0.721		
Z6	0.726		
Z7	0.709		
Z8	0.769		

Z9 **0.720**

Sumber: Data Diolah (2025)

Berdasarkan informasi yang tertera pada tabel di atas, setiap indikator dari masing-masing variabel menunjukkan nilai loading factor lebih dari 0,70. Ini menandakan bahwa semua item pertanyaan dalam alat ukur penelitian ini sah dan dapat dipakai untuk analisis yang akan datang.

Uji Reliabilitas

Uji konsistensi digunakan untuk mengevaluasi seberapa baik alat ukur dapat dengan stabil menilai suatu konstruk. Sebuah variabel dianggap memiliki konsistensi jika nilai *Cronbach's Alpha* lebih dari 0,70 dan *Average Variance Extracted* (AVE) lebih dari 0,50. Berikut ini adalah hasil evaluasi konsistensi untuk masing-masing variabel dalam studi ini:

Tabel 2. Hasil Uji Reliabilitas

	Cronbach's Alpha	rho_A	Composite Reliability	Average Variance Extracted (AVE)
Inklusi Keuangan	0.931	0.934	0.941	0.592
Kinerja UMKM	0.899	0.900	0.937	0.832
Peer to Peer Lending	0.927	0.931	0.937	0.554

Sumber: Data Diolah (2025)

Evaluasi Inner Model (Structural Model)

R² value (Coefficient of Determination)

Nilai R² digunakan untuk mengetahui seberapa besar variabel

independen mampu menjelaskan variabel dependen. Berikut ini hasil nilai R² dan R² Adjusted pada penelitian ini:

Tabel 3. Hasil Coefficient of Determination

	R Square	R Square Adjusted
Inklusi Keuangan	0.466	0.462
Kinerja UMKM	0.631	0.625

Sumber: Data Diolah (2025)

Dari informasi di atas, dapat disimpulkan bahwa R² Inklusi Keuangan yang mencapai 0,466 menunjukkan bahwa 46,6% variasi dalam Inklusi Keuangan dapat diuraikan oleh faktor *Peer to Peer Lending*. Sementara itu, nilai R² Kinerja UMKM sebesar 0,631 menunjukkan bahwa 63,1% variasi dalam Kinerja UMKM dapat dijelaskan oleh variabel *Peer to Peer Lending* dan Inklusi Keuangan. Kedua nilai R² ini berada dalam kategori menengah hingga

kuat, yang menunjukkan bahwa model dapat memprediksi variabel dependen dengan baik.

F Square

F² digunakan untuk melihat besarnya kontribusi pengaruh masing-masing variabel independen terhadap variabel dependen. Nilai F² dikategorikan dengan nilai 0.02 = kecil, 0.15 = sedang dan 0.35 = besar.

Tabel 4. Hasil *F Square*

	Inklusi Keuangan	Kinerja UMKM	Peer to Peer Lending
Inklusi Keuangan		0.442	
Kinerja UMKM			
Peer to Peer Lending	0.874	0.136	

Sumber: Data Diolah (2025)

Pada tabel di atas, dapat diperhatikan bahwa F^2 yang bernilai 0.874 untuk pengaruh *Peer to Peer Lending* terhadap Inklusi Keuangan termasuk dalam kategori besar. Ini menunjukkan bahwa *Peer to Peer Lending* memiliki dampak yang sangat signifikan terhadap Inklusi Keuangan.

Dengan Nilai F^2 sebesar 0.442 pada pengaruh Inklusi Keuangan terhadap Kinerja UMKM juga berada dalam kategori besar, menunjukkan pengaruh yang signifikan dan kuat.

Selanjutnya Nilai F^2 sebesar 0.136 pada *Peer to Peer Lending* terhadap Kinerja UMKM masuk dalam kategori sedang, yang berarti pengaruhnya cukup penting namun tidak sekuat dua relasi sebelumnya.

Model Fit

Uji *model fit* bertujuan untuk mengetahui seberapa baik model penelitian cocok dengan data yang digunakan. Hasil uji *model fit* disajikan pada Tabel 5 berikut:

Tabel 5. Hasil Uji *Model Fit*

	Saturated Model	Estimated Model
SRMR	0.095	0.095
d_ ULS	3.193	3.193
d_ G	2.384	2.384
Chi-Square	1337.169	1337.169
NFI	0.600	0.600

Sumber: Data Diolah (2025)

SRMR (*Standardized Root Mean Square Residual*) sebesar 0.095 masih dalam batas toleransi maksimum < 0.10 , sehingga model dapat dikatakan memiliki kesesuaian (fit) yang cukup baik. Selanjutnya NFI (*Normed Fit Index*) sebesar 0.600 menunjukkan bahwa model masih bisa diterima walaupun belum sangat kuat. Idealnya nilai NFI mendekati 1, tetapi nilai > 0.5 masih dapat ditoleransi untuk model-model kompleks.

Berikutnya untuk Nilai *Chi-Square* tinggi merupakan hal yang umum pada sampel besar, sehingga tidak menjadi satu-satunya indikator

kesesuaian model. Dengan Nilai d_ ULS dan d_ G digunakan sebagai ukuran kesesuaian model lainnya dalam konteks PLS-SEM dan menunjukkan hasil yang wajar. Dengan demikian, model ini dapat dianggap cukup sesuai (acceptable fit) dengan data penelitian.

Predictive Relevance Q^2

Q^2 digunakan untuk menilai kemampuan prediksi model terhadap indikator-indikator yang diamati. Nilai Q^2 dihitung menggunakan rumus $Q^2 = 1 - (SSE / SSO)$. Yang mana jika semakin tinggi nilai Q^2 , maka semakin baik kemampuan prediktif model tersebut.

Tabel 6. Predictive Relevances Q²

	SSO	SSE	Q ² (=1-SSE/SSO)
Inklusi Keuangan	1430.000	1056.014	0.262
Kinerja UMKM	390.000	190.935	0.510
Peer to Peer Lending	1560.000	1560.000	

Sumber: Data Diolah (2025)

Nilai Q² untuk Inklusi Keuangan sebesar 0.262 mengindikasikan bahwa model memiliki kemampuan prediktif sedang terhadap variabel tersebut. Nilai Q² untuk Kinerja UMKM sebesar 0.510 menunjukkan kemampuan prediktif yang kuat, karena melebihi angka 0.35. Berikutnya Nilai Q² untuk *Peer to Peer Lending* sebesar 0.000 mengindikasikan tidak ada prediksi dilakukan terhadap variabel ini karena ia merupakan variabel independen (eksogen).

Menurut Chin (1998), nilai Q² > 0, berarti model memiliki predictive

relevance terhadap konstruk endogen. Maka, dapat disimpulkan bahwa model memiliki daya prediksi yang baik, khususnya terhadap variabel Inklusi Keuangan dan Kinerja UMKM.

Hasil Uji Hipotesis

Uji hipotesis dilakukan untuk mengevaluasi pentingnya keterkaitan langsung antara variabel dalam model struktural. Hasil dari pengujian dampak langsung antara variabel luar terhadap variabel dalam dapat dilihat pada Tabel 7 berikut ini:

Tabel 7. Uji Hipotesis Pengaruh Langsung

		Original Sample (O)	Sample Mean (M)	Standard Deviation (STDEV)	T Statistics (O/STDEV)	P Values
Inklusi Terhadap UMKM	Keuangan Kinerja	0.553	0.544	0.076	7.306	0.000
Peer to Peer Lending Terhadap Keuangan	Lending Inklusi	0.683	0.700	0.075	9.136	0.000
Peer to Peer Lending Terhadap UMKM	Lending Kinerja	0.306	0.314	0.077	3.980	0.000

Sumber: Data Diolah (2025)

Nilai asli dari sampel tercatat pada angka 0.553, dengan *T-Statistic* mencapai 7.306 dan p-value sebesar 0.000 (lebih kecil dari 0.05), yang menunjukkan bahwa Inklusi Keuangan memberikan dampak positif yang signifikan terhadap Kinerja UMKM. Artinya, semakin tinggi tingkat inklusi keuangan yang diterima oleh UMKM, maka akan semakin baik kinerjanya. Selanjutnya, koefisien yang terdaftar adalah 0.683 dengan *T-Statistic* 9.136 dan p-value 0.000, yang menunjukkan bahwa *Peer to Peer Lending* memiliki pengaruh positif yang signifikan

terhadap Inklusi Keuangan. Dengan kata lain, semakin berkembangnya layanan *P2P Lending*, maka akses ke inklusi keuangan bagi UMKM akan semakin meluas.

Koefisien untuk pengaruh langsung sebesar 0.306 dengan *T-Statistic* 3.980 dan p-value 0.000 menunjukkan bahwa *P2P Lending* memberikan dampak langsung yang signifikan dan positif terhadap Kinerja UMKM, meskipun dampaknya lebih sedikit dibandingkan dengan pengaruh tidak langsung melalui Inklusi Keuangan.

Ketiga argumen yang diuji menunjukkan hasil yang signifikan pada tingkat 5%, sehingga semua dampak langsung dalam model ini terbukti signifikan dan positif, yang menunjukkan bahwa baik Inklusi Keuangan maupun *Peer to Peer Lending* memiliki peran penting dalam meningkatkan performa UMKM.

Selanjutnya, dilakukan pengujian untuk melihat pengaruh yang tidak langsung guna memahami peran mediasi dalam hubungan di antara variabel-variabel. Dalam konteks ini, variabel Inklusi Keuangan diuji sebagai perantara antara *Peer to Peer Lending* dan Kinerja UMKM. Hasil dari pengujian dapat dilihat pada Tabel 8 di bawah ini:

Tabel 8. Hasil Uji Hipotesis Pengaruh Tidak Langsung

	Original Sample (O)	Sample Mean (M)	Standard Deviation (STDEV)	T Statistics (O/STDEV)	P Values
Peer to Peer Lending -> Inklusi Keuangan -> Kinerja UMKM	0.378	0.379	0.056	6.714	0.000

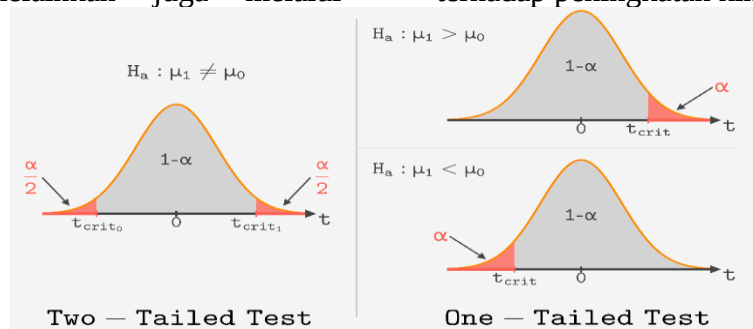
Sumber: Data Diolah (2025)

Hasil dari pengujian menunjukkan bahwa dampak tidak langsung Peer to Peer Lending terhadap kinerja UMKM melalui inklusi keuangan memiliki nilai sampel asli sebesar 0.378, dengan nilai T-statistik sebesar 6.714 dan p-value 0.000, yang berarti signifikan pada tingkat signifikansi 5%.

Hal ini menandakan bahwa Inklusi Keuangan memiliki peran penting sebagai penghubung dalam koneksi antara *Peer to Peer Lending* dan Kinerja UMKM. Dengan kata lain, dampak *P2P Lending* pada peningkatan kinerja UMKM tidak hanya berlangsung langsung, melainkan juga melalui

peningkatan akses terhadap inklusi keuangan.

Berdasarkan hasil analisis pengaruh langsung yang terdapat di Tabel 7 dan pengaruh tidak langsung di Tabel 8, dapat disimpulkan bahwa Peer to Peer Lending memberikan dampak yang signifikan, baik secara langsung maupun tidak langsung, terhadap kinerja usaha mikro, kecil, dan menengah. Di samping itu, inklusi keuangan terbukti memainkan peran sebagai penghubung yang signifikan dalam hubungan tersebut, sehingga memperkuat sumbangan Peer to Peer Lending terhadap peningkatan kinerja UMKM



Gambar 1. Grafik Uji Hipotesis

Sumber: Data Diolah (2025)

Berikut kurva distribusi normal (atau t-distribusi mendekati normal) dengan daerah penolakan (rejection region) untuk uji satu pihak (right-tailed test) dengan $\alpha = 0,05$ pada ujian hipotesis. Yang mana daerah berwarna merah pada sisi kanan kurva menggambarkan nilai kritis $t_{c \approx 1,645}$ (untuk z score pada distribusi normal) atau mendekati nilai tersebut jika menggunakan t distribusi dengan derajat kebebasan tinggi.

Dengan Nilai pengujian T-statistik yang berada di kanan garis vertikal (garis batas) masuk ke dalam daerah penolakan H_0 . Dan Nilai statistik yang di sebelah kiri garis vertikal merupakan daerah penerimaan H_0 . Pada model ini, hipotesis diuji secara directional (positif) menggunakan uji satu pihak (right-tailed test) dengan tingkat signifikansi $\alpha = 0,05$. Oleh karena itu jika T Statistik $> 1,645$, maka H_0 ditolak; jika T Statistik $\leq 1,645$, maka H_0 diterima, dan diketahui hasil sebagai berikut:

1. Inklusi Keuangan $\rightarrow$ Kinerja UMKM: nilai $T = 7,306 > 1,645 \rightarrow H_0$ ditolak $\rightarrow$ terdapat pengaruh positif signifikan
2. P2P Lending $\rightarrow$ Inklusi Keuangan: nilai $T = 9,136 > 1,645 \rightarrow H_0$ ditolak $\rightarrow$ terdapat pengaruh positif signifikan
3. P2P Lending $\rightarrow$ Kinerja UMKM (langsung): nilai $T = 3,980 > 1,645 \rightarrow H_0$ ditolak $\rightarrow$ terdapat pengaruh positif signifikan
4. P2P Lending $\rightarrow$ Inklusi $\rightarrow$ Kinerja (tidak langsung): nilai $T = 6,714 > 1,645 \rightarrow H_0$ ditolak $\rightarrow$ terdapat mediator signifikan.

Pembahasan

Pengaruh *Fintech Peer to Peer* terhadap Kinerja UMKM di wilayah administrasi Jakarta Selatan

Berdasarkan temuan dari pengujian hipotesis variabel *Peer to Peer Lending* (P2PL) memberikan dampak

langsung terhadap variabel Kinerja UMKM, dengan koefisien mencapai 0.306, nilai T-statistic sebesar 3.980, dan p-value 0.000 (yang lebih kecil daripada 0.05). Ini menunjukkan adanya pengaruh positif dan signifikan antara *P2P Lending* dan kinerja UMKM di area administrasi Jakarta Selatan.

Artinya semakin besar pemanfaatan layanan *fintech P2P Lending* oleh pelaku UMKM, maka semakin tinggi pula kinerja usaha mereka, meskipun pengaruhnya termasuk kategori sedang (nilai $F^2 = 0.136$). Hal ini dapat diartikan bahwa *fintech P2P Lending* telah membantu UMKM dalam memperoleh akses pembiayaan yang lebih mudah dan cepat, yang pada gilirannya mendorong pertumbuhan usaha, meskipun bukan satu-satunya faktor utama.

Secara teoritis, hasil ini konsisten dengan Theory of Financial Intermediation yang menjelaskan bahwa lembaga intermediasi keuangan, termasuk *fintech*, memainkan peran penting dalam mengurangi asimetri informasi dan memperluas akses terhadap sumber daya keuangan. Kehadiran *P2P Lending* memperpendek rantai distribusi keuangan, sehingga memungkinkan pelaku UMKM memperoleh modal secara lebih langsung dan fleksibel.

Secara logis, akses pembiayaan yang lebih mudah dan cepat melalui platform *P2P Lending* memungkinkan UMKM untuk memperoleh modal kerja yang dibutuhkan tanpa harus melalui prosedur yang kompleks seperti pada lembaga keuangan konvensional. Hal ini sejalan dengan temuan penelitian oleh Manurung et al. 2019, Harp et al., 2021, yang menyatakan Pembiayaan melalui *fintech* dengan model *P2P lending* memberikan dampak positif terhadap pertumbuhan dan perkembangan bisnis UMKM.

Penelitian Adonia Talakua et al., 2023 menemukan bahwa pinjaman *peer-to-peer* (P2P) memberikan dampak positif dan signifikan terhadap kinerja keuangan UKM di Kota Ambon, dengan kontribusi sebesar 13,1%. Teknologi finansial (*fintech*) juga terbukti meningkatkan inklusi keuangan dan menyediakan akses pembiayaan yang cepat, mudah, dan tanpa agunan, sehingga meningkatkan produktivitas dan kemandirian UKM. Penelitian dari Nurdana et al. 2021 memaparkan bahwa UMKM mengalami peningkatan rata-rata omzet usaha 55,88% setelah menerima pinjaman *peer-to-peer lending*.

Pengaruh *Fintech Peer to Peer* terhadap Inklusi Keuangan pada UMKM di wilayah administrasi Jakarta Selatan

Hasil pengujian menunjukkan bahwa *P2P Lending* memberikan pengaruh yang sangat signifikan dan kuat terhadap inklusi keuangan, dengan nilai koefisien sebesar 0.683, T-statistic 9.136, dan p-value 0.000. Nilai F^2 sebesar 0.874 menandakan kontribusi besar dari *P2P Lending* terhadap perluasan inklusi keuangan.

Hal ini memperkuat temuan bahwa perkembangan layanan *fintech P2P Lending* mendorong keterlibatan UMKM dalam sistem keuangan formal, terutama dalam aspek akses pendanaan yang sebelumnya terbatas melalui perbankan konvensional. Dengan semakin terbukanya akses tersebut, UMKM dapat mengelola keuangan secara lebih inklusif dan efisien.

Secara teoritis, hasil ini sejalan dengan Inclusive Finance Theory yang menyatakan bahwa perluasan akses keuangan merupakan prasyarat utama dalam meningkatkan partisipasi pelaku usaha dalam sistem keuangan formal. Partisipasi ini memungkinkan UMKM

untuk mengakses berbagai layanan keuangan seperti tabungan, pinjaman, dan asuransi, yang mendukung ketahanan dan pertumbuhan usaha.

Layanan *P2P Lending* yang berbasis teknologi digital memudahkan UMKM untuk mengakses berbagai produk keuangan, seperti pinjaman modal, tanpa harus memiliki riwayat kredit atau jaminan yang biasanya disyaratkan oleh bank. Ini memperluas partisipasi UMKM dalam sistem keuangan formal. Urba et al. 2019 terlihat dengan jelas perbedaan signifikan pemanfaatan pendanaan P2P dalam pengelolaan dan pencatatan keuangan yang lebih baik, yang bias dilihat dari perbedaan pendapatan dan laba bersih yang dimiliki UMKM sebelum dan sesudah penerapan pendanaan P2P. hal itu sejalan pula dengan penelitian dari Efriyanto et al., 2022 Click or tap here to enter text.menyebutkan terdapat perbedaan yang jelas terlihat juga dari peningkatan biaya usaha sebesar 45% diiringi dengan peningkatan pada penjualan serta pendapatan yang dimiliki UMKM, yang berarti umkm sudah mulai menyadari betapa pentingnya pengelolaan dan pencatatan dengan bijak dana yang diberikan oleh lembaga *Fintech* melalui P2P ini.

Pengaruh Inklusi Keuangan terhadap Kinerja UMKM di wilayah administrasi Jakarta Selatan

Pengaruh Inklusi Keuangan terhadap Kinerja UMKM juga terbukti signifikan dan positif dengan nilai koefisien 0.553, T-statistic 7.306, dan p-value 0.000. F^2 sebesar 0.442 menunjukkan pengaruh yang kuat.

Ini berarti bahwa semakin baik tingkat inklusi keuangan yang dialami oleh UMKM, maka kinerja usaha mereka juga akan meningkat. Inklusi keuangan memfasilitasi efisiensi

keuangan, pencatatan usaha, dan akses terhadap berbagai layanan keuangan lain yang menunjang pertumbuhan usaha secara menyeluruh.

Secara teoritis, hasil ini memperkuat Resource-Based View (RBV) dan Financial Literacy Theory, yang menyatakan bahwa akses dan kemampuan dalam mengelola sumber daya keuangan menjadi keunggulan strategis dalam meningkatkan daya saing dan keberlangsungan usaha. Inklusi keuangan tidak hanya memperluas akses, tetapi juga mendorong akuntabilitas dan efisiensi dalam pengelolaan usaha.

Ketika Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) mendapatkan akses yang lebih baik terhadap layanan keuangan, mereka dapat mengelola keuangan bisnis dengan lebih baik, mendapatkan modal operasional, dan melakukan investasi untuk pertumbuhan usaha. Penelitian oleh Yanti, 2019 menunjukkan bahwa semakin luas akses dan penggunaan layanan keuangan formal oleh pelaku UMKM, serta semakin baik pengetahuan dan kemampuan mereka dalam mengelola keuangan, maka performa UMKM juga akan meningkat. Kemampuan dalam membuat laporan keuangan memiliki dampak positif dan signifikan terhadap kinerja operasional UMKM. Rinofah et al., 2022 mengemukakan bahwa jika pelaku usaha UMKM memahami hasil dari usaha, baik laba maupun rugi, mereka akan dapat mengambil keputusan bisnis yang lebih baik, yang pada gilirannya dapat meningkatkan kinerja operasional. Penelitian yang dilakukan oleh Hertadiani dan Lestari (2021) mendukung temuan ini, menunjukkan bahwa inklusi keuangan berperan positif terhadap kinerja UMKM di Jakarta Timur.

Pengaruh Fintech Peer to Peer berpengaruh terhadap Kinerja

UMKM dengan Inklusi Keuangan sebagai variabel intervening

Berdasarkan hasil analisis sebelumnya, pengaruh langsung *P2P Lending* terhadap kinerja UMKM sebesar 0,306; pengaruh langsung *P2P Lending* terhadap Inklusi Keuangan sebesar 0,683; dan pengaruh langsung Inklusi Keuangan terhadap kinerja UMKM sebesar 0,553. Maka, pengaruh tidak langsung *P2P Lending* terhadap kinerja UMKM melalui Inklusi Keuangan adalah sebesar $0,683 \times 0,553 = 0,378$. Nilai ini lebih besar dibandingkan pengaruh langsungnya (0,306), yang menunjukkan bahwa Inklusi Keuangan memainkan peran sebagai mediator yang signifikan dan kuat dalam hubungan antara *P2P Lending* dan kinerja UMKM.

Dengan kata lain, sebagian besar pengaruh *P2P Lending* terhadap peningkatan kinerja UMKM terjadi melalui mekanisme peningkatan inklusi keuangan. Hal ini mengindikasikan bahwa kehadiran layanan *P2P Lending* tidak hanya memberikan akses pembiayaan bagi UMKM, tetapi juga mendorong partisipasi mereka dalam sistem keuangan formal, yang pada akhirnya berdampak positif terhadap performa usaha secara keseluruhan.

Implikasi teoritis dari hasil ini menguatkan kerangka Technology Acceptance Model (TAM) dan Diffusion of Innovation Theory, yang menyatakan bahwa penerimaan dan keberhasilan adopsi teknologi keuangan dipengaruhi oleh sejauh mana pengguna terintegrasi secara aktif dalam sistem keuangan formal. Inklusi keuangan bertindak sebagai jembatan strategis yang meningkatkan efektivitas pemanfaatan teknologi finansial dalam mendukung pertumbuhan bisnis.

Layanan *P2P Lending* tidak hanya menyediakan akses pembiayaan, tetapi juga mendorong UMKM untuk terlibat

dalam sistem keuangan formal, seperti memiliki rekening bank dan menggunakan layanan keuangan digital lainnya. Hal ini meningkatkan kapasitas UMKM dalam mengelola keuangan dan mengakses berbagai sumber daya yang mendukung pertumbuhan usaha. Penelitian oleh Penelitian oleh Aditya et al., 2024 menjelaskan dengan adanya inklusi keuangan dan *Peer to Peer lending* memberikan pengaruh positif terhadap kinerja UMKM, dan literasi keuangan memperkuat pengaruh positif inklusi keuangan dan *Peer to Peer lending* terhadap kinerja UMKM. Temua pada penelitian Susilowati, 2020 menyebutkan *Fintech* memainkan peran penting dalam meningkatkan literasi keuangan, inklusi keaungan, memacu kewirausahaan digital, serta menyediakan sumber pembiayaan usaha bagi pelaku UMKM. Penelitian oleh Lubis et al., 2023 juga menunjukkan bahwa *P2P Lending* dan inklusi keuangan berpengaruh positif terhadap kinerja keuangan UMKM di Kota Medan.

Hasil penelitian ini memiliki implikasi penting bagi pelaku usaha, penyedia layanan *fintech*, dan pembuat kebijakan. Bagi pelaku UMKM, pemanfaatan layanan *P2P Lending* dapat dijadikan strategi pembiayaan alternatif untuk mendukung pertumbuhan usaha, khususnya bagi mereka yang belum memiliki akses ke lembaga keuangan konvensional.

Bagi penyedia layanan *fintech*, hasil ini menegaskan pentingnya memperluas jangkauan layanan dan meningkatkan literasi keuangan digital bagi UMKM agar manfaat *P2P Lending* dapat dirasakan secara maksimal. Sementara itu, bagi pemerintah dan regulator, temuan ini menekankan pentingnya menciptakan ekosistem regulasi yang mendukung pengembangan *fintech* yang inklusif dan

aman, serta mendorong sinergi antara *fintech* dan program pemberdayaan UMKM. Dengan demikian, inklusi keuangan dapat ditingkatkan dan berdampak langsung pada peningkatan kinerja dan daya saing UMKM di Indonesia.

SIMPULAN

Dengan melihat hasil analisis data dan penjelasan, dapat disimpulkan hal-hal berikut:

1. Peminjaman *Peer to Peer* memberikan dampak yang sangat besar dan positif bagi inklusi keuangan usaha mikro, kecil, dan menengah di area administrasi Jakarta Selatan ini menunjukkan bahwa pertumbuhan layanan *fintech P2P Lending* sangat membantu memperluas akses UMKM pada layanan keuangan resmi.
2. Inklusi keuangan menunjukkan dampak yang signifikan dan positif terhadap kinerja usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) yang memperlihatkan pengaruh yang kuat. Dengan semakin baiknya akses inklusi keuangan bagi UMKM, kinerja bisnis mereka pun akan semakin meningkat.
3. Pemberian pinjaman secara langsung antar individu juga memiliki dampak positif yang nyata terhadap kinerja usaha mikro, kecil, dan menengah, walaupun dampak langsungnya tidak sebesar pengaruh melalui akses keuangan, pinjaman *P2P* masih memiliki peranan yang signifikan dalam meningkatkan kinerja UMKM.
4. Keterlibatan dalam sistem keuangan berfungsi sebagai penghubung yang penting dalam hubungan antara *Peer to Peer Lending* dan kinerja UMKM. Dampak tidak langsung dari *P2P Lending* terhadap kinerja UMKM melalui keterlibatan keuangan yang menunjukkan bahwa akses yang lebih

luas keuangan melalui *P2P Lending* menjadi jalur utama untuk meningkatkan kinerja UMKM.

DAFTAR PUSTAKA

- Aditya, N. B., & Rita, M. R. (2024). Inklusi Keuangan, P2P Lending dan Kinerja UMKM: Peran Moderasi Literasi Keuangan. *Ekonomis: Journal of Economics and Business*, 8(1), 583. <https://doi.org/10.33087/ekonomis.v8i1.1590>
- Adonia Talakua, B., Agustina Silaya, M., & Penulis, N. (2023). *Pengaruh Peer to Peer Lending Terhadap Kinerja UMKM Kota Ambon* (Vol. 4, Issue 2).
- AFTECH. (2020). *Annual member survey 2019/2020*. AFTECH. *Handbook Fintech - Keuangan UMKM 2021_2feb21*. (n.d.).
- Annur, C. M. (2021, October 14). *Kekurangan Biaya, Penyebab Utama UMKM Tutup Usaha saat Pandemi Covid-19*. Databoks.Katadata.Co.Id.
- Ayu Putu Yunita Putri, D., Setiawati, E., Tinggi Ilmu Ekonomi AMM, S., & Tenggara Barat, N. (n.d.-a). *Pengaruh Literasi Keuangan, Payment Gateway, Peer to Peer Lending, dan Inklusi Keuangan terhadap Kinerja Keuangan*.
- Catriana, E., & Sukmana, Y. (2020, March 27). <https://money.kompas.com/read/2020/03/27/190000026/terpukul-corona-ini-5-keluhan-para-pelaku-umkm>. Kompas.Com.
- Efriyanto, E., Sarwono, S., & Ansori, A. (2022, June). Analisis dampak pinjaman peer-to-peer lending (fintech) terhadap perkembangan bisnis UMKM di DKI Jakarta. In *Seminar Nasional Inovasi Vokasi* (Vol. 1, No. 1, pp. 146–152).
- Harp, A. P., Fitri, R., & Mahanani, Y. (2021). Peer-to-peer lending syariah dan dampaknya terhadap kinerja serta kesejahteraan pelaku usaha mikro dan kecil (UMK) pada masa pandemi Covid-19. *Al-Muzara'ah*, 9(1), 109–127. <https://doi.org/10.29244/jam.9.1.109-127>
- Hutabarat, M., Sari, P., & Lestari, D. (2018). Literasi keuangan, inklusi keuangan dan keberlanjutan UMKM. *Jurnal Keuangan dan Bisnis*, 12(1), 41–51.
- Kadin. (n.d.). <https://kadin.id/data-dan-statistik/umkm-indonesia/>.
- Katadata Insight Center. (n.d.). *DAMPAK COVID-19 Terhadap UMKM*. Katadata.Co.Id.
- Manurung, R. (2019). Analisis “financial technology (fintech)” pada permodalan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) dengan model peer-to-peer (P2P) lending. *Jurnal Keuangan dan Bisnis*, 17(2), 125–137.
- Sugiyono. (2022). *Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D* (Edisi terbaru). Alfabeta.
- Susilowati, I. H. (2020). Financial technology in the development of UMKM. *Enrichment: Journal of Management*, 11(1). <https://www.enrichment.iocspublisher.org>
- Syarifah, H. (2019). *Analisis pengaruh peer to peer lending terhadap kinerja UMKM (studi kasus nasabah PT. Ammana Fintek Syariah)* (Doctoral dissertation, Universitas Brawijaya).
- Urba, N., & Hs Umrle, R. (2019). Pendapatan dan laba bersih sebelum dan sesudah pendanaan di financial technology: Studi UMKM Kota Palembang. *Peringkat Akreditasi Sinta*, 18(3), 114. www.bi.go.id

Yanti, W. I. P. (2019). Pengaruh inklusi keuangan dan literasi keuangan terhadap kinerja UMKM di Kecamatan Moyo Utara. *Jurnal Manajemen dan Bisnis*, 2.