



CAUSE AND EFFECT ANALYSIS PENYALURAN KREDIT P2P LENDING PADA UMKM DI INDONESIA

Alyta Shabrina Zusryn¹

¹Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas YARSI, Jakarta

Email: alyta.shabrina@yarsi.ac.id

Abstract

National economic growth is influenced by the development of Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs). P2P Lending is a form of technology-based financing solution for MSMEs. The purpose of this research is to analyze the causes and impacts of P2P lending to MSMEs. Data analysis in this study used content analysis. In addition, this study involves a "fishbone" diagram to describe the causes and impacts of P2P lending. The results of this study indicate that the factors that cause the slow development of P2P lending to MSMEs in Indonesia are the high risk of default on P2P lending credit, some business actors are unbankable, lack of investor confidence, lack of regulatory readiness, and lack of socialization related to credit guarantee agency. Therefore, the solution to this problem is the formation of lending groups and the existence of a routine savings system to help if there are participants who fail to pay. In addition, coordination between government agencies is required in preparing regulations related to the security of P2P lending business activities and data security for both investors and borrowers.

Keywords: P2P Lending, credit risk, MSMEs, investor protection

Abstrak

Pertumbuhan ekonomi nasional dipengaruhi oleh berkembangnya Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). *P2P Lending* merupakan salah satu bentuk solusi pembiayaan berbasis teknologi bagi UMKM. Tujuan pada penelitian ini adalah menganalisis sebab dan dampak penyaluran kredit *P2P lending* pada UMKM. Analisis data pada penelitian ini menggunakan content analysis. Selain itu, pada penelitian ini melibatkan diagram "fishbone" untuk mendeskripsikan sebab dan dampak pada penyaluran kredit *P2P lending*. Hasil pada penelitian ini menunjukkan bahwa faktor-faktor yang menyebabkan lambatnya perkembangan kredit *P2P lending* pada UMKM di Indonesia adanya adanya risiko gagal bayar tinggi pada kredit *P2P lending*, masih banyak pelaku usaha yang unbankable, masih kurangnya kepercayaan investor, kurangnya kesiapan regulasi, dan kurangnya sosialisasi terkait lembaga penjaminan kredit. Oleh karena itu, solusi pada permasalahan tersebut adalah pembentukan kelompok peminjam dan adanya sistem simpanan rutin untuk membantu jika ada peserta yang gagal bayar. Selain itu diperlukan koordinasi antar lembaga pemerintahan dalam mempersiapkan regulasi terkait keamanan kegiatan bisnis *P2P lending* dan kerahasiaan data baik pada investor maupun peminjam.

Kata kunci : *P2P Lending*, risiko kredit, UMKM, perlindungan investor



PENDAHULUAN

Perkembangan UMKM di Indonesia semakin meningkat, tetapi hambatan modal masih menjadi salah satu masalah yang dihadapi pelaku UMKM ketika melakukan ekspansi usaha (Jaswadi *et al.*, 2015). Berdasarkan survei Bank Indonesia pada tahun 2010, kendala yang dihadapi oleh pelaku UMKM pada akses pendanaan baik perbankan maupun non-perbankan adalah keterbatasan aset jaminan, kurangnya pendanaan dan tidak ada lembaga penjamin kredit (Bank Indonesia, 2010). Keterbatasan aset jaminan tersebut menyebabkan banyak pelaku UMKM tidak dapat melakukan ekspansi usaha ketika aset tersebut sudah dijaminkan semua untuk pembiayaan.

Pada tahun 2014, sekitar 60-70% pelaku UMKM belum mendapat akses atau pembiayaan perbankan (Bank Indonesia, 2015). Salah satu industri keuangan non-bank yang menjadi solusi permasalahan tersebut adalah lembaga pembiayaan yang berbasis teknologi yaitu *peer-to-peer lending* (P2P Lending). P2P Lending merupakan salah satu sektor pada usaha *financial technology* (fintech) yang berkembang pesat bersamaan dengan perkembangan teknologi dan komunikasi di Indonesia (Al Hashfi & Zusryn, 2019).

Menurut Daily Social dan Asosiasi Fintech Indonesia (2016), pelaku *fintech* di Indonesia pada tahun 2014-2015 meningkat menjadi 78 persen dari 9% pada tahun 2013-2014. Adapun pelaku FinTech yang terdaftar menurut IFA sebanyak 135-140, tetapi yang terdaftar sebagai anggota IFA sebanyak 55 fintech yang terdiri dari 41 fintech 3.0 and 14 fintech 2.0. Sektor pada industri *FinTech* di Indonesia yaitu *crowdfunding* (KitaBisa.com), *p2p lending* (Amartha, Koinworks), *financial aggregator/marketplace* (bareksa, premikita.com, cermati), *personal finance planning* (JOJONOMIC, Dompot Sehat, Jurnal), pembayaran (DOKU Fund) dan sektor pendukung (tanda tangan digital dan DattaBot). Sebagian besar pelaku *FinTech* di Indonesia bergerak pada sektor pembayaran yaitu 43 % dan pinjaman/*lending* yaitu 17 %. Hal tersebut menunjukkan bahwa perkembangan bisnis *FinTech* berbasis pinjaman (P2P Lending) masih sedikit.

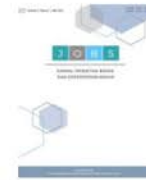
P2P *lending* atau lembaga pinjam meminjam berbasis teknologi berdasarkan POJK Nomor 77/POJK.01/2016 didefinisikan sebagai penyelenggaraan layanan jasa keuangan untuk mempertemukan pemberi pinjaman dengan penerima pinjaman dalam rangka



melakukan perjanjian pinjam meminjam dalam mata uang rupiah secara langsung melalui sistem elektronik dengan menggunakan jaringan internet (Otoritas Jasa Keuangan, 2016). Pada implementasinya, bisnis *P2P Lending* adalah *marketplace* yang mempertemukan peminjam dengan pihak yang membutuhkan pinjaman tanpa adanya penyertaan *collateral debt* (Al Hashfi & Zusryn, 2019; Huang et al., 2020). Banyaknya usaha yang bergerak di sektor bisnis *P2P Lending* dan kemudahan dalam mengakses pendanaan UMKM, diharapkan dapat membantu pelaku UMKM yang masih bersifat *unbankable* atau belum mempunyai akses pelayanan jasa keuangan perbankan (Fungáčová & Weill, 2014; Huang et al., 2020).

Namun pada sisi lain beberapa penelitian terdahulu menjelaskan bahwa berdasarkan data pada 2019, perusahaan P2P di Cina memiliki tingkat kegagalan mencapai 87,2 % (M. Gao et al., 2020). Oleh karena itu, investor P2P berinvestasi lebih banyak pada pinjaman peminjam yang mereka kenal secara pribadi (Galema, 2020) untuk menghindari risiko yang besar dari investasi. Salah satu faktor yang menyebabkan kerugian pada investor yaitu adanya asimetri informasi antara peminjam dan operator dari platform P2P (Galema, 2020; M. Gao et al., 2020).

Kemudahan yang diberikan oleh perusahaan *P2P lending* dapat menimbulkan banyak risiko pada pembiayaan atau pendanaan UMKM. Proses KYC (*Know Your Customer*) bisnis *P2P Lending* lebih mudah daripada perbankan tetapi juga dapat menciptakan risiko lebih besar daripada risiko perbankan dalam menyalurkan pinjaman. Persyaratan *P2P Lending* dengan tidak melibatkan *collateral debt/ aset jaminan* sehingga sangat berisiko jika usaha UMKM tersebut mengalami kegagalan usaha. Selain itu, jika terjadi *asymmetric information* yang terjadi antara pihak pemberi pinjaman dan penerima pinjaman yang menyebabkan kerugian investor. Selain itu, dari sisi bisnis, perkembangan bisnis *P2P lending* masih lambat. Oleh karena itu, tujuan pada penelitian ini adalah menganalisis sebab dan dampak penyaluran kredit *P2P lending* pada UMKM. Kontribusi penelitian ini adalah dapat memberikan gambaran kondisi penyaluran kredit *P2P lending* dari sisi investor, pemerintah, pelaku UMKM dan pihak-pihak lainnya.



RUMUSAN MASALAH

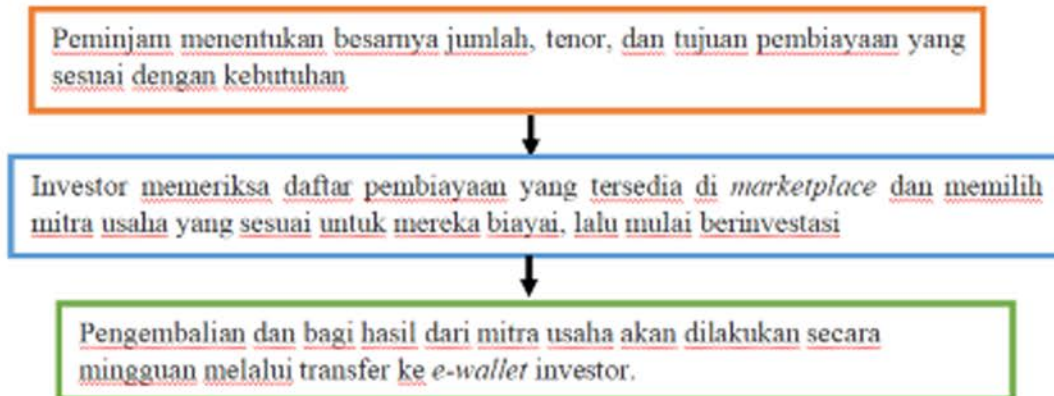
Berdasarkan pada penjelasan *gap* penelitian dan fenomena pada bisnis pada perusahaan *P2P lending*, maka pertanyaan penelitian adalah sebagai berikut.

1. Bagaimana sebab dan dampak penyaluran kredit *P2P lending* pada UMKM?

TINJAUAN PUSTAKA DAN HIPOTESIS

Transformasi digital dapat membantu perusahaan dalam menyalurkan nilai suatu produk/jasa dengan lebih efisien dan menghemat biaya yang dikeluarkan (Filotto *et al.*, 2020). Fenomena tersebut terjadi pada industri perbankan. Pemanfaatan digital di dunia perbankan dimulai pada tahun 1980-2007 yaitu adanya penggunaan mesin ATM. Selanjutnya kondisi tersebut berkembang dengan pemanfaatan *artificial intelligence* dalam membuat layanan berbasis digital, era ini disebut sebagai Bank 4.0 (King, 2018). Namun, adanya perkembangan digitalisasi pada layanan keuangan, memungkinkan saingan baru bagi perbankan yaitu munculnya perusahaan-perusahaan *FinTech* dan sejenisnya yang lebih memberikan penawaran berupa kemudahan dan biaya yang lebih murah (Al Hashfi & Zusryn, 2019).

Salah satu bagian bisnis dalam *financial technology* yang semakin populer dalam hal pendanaan dan pinjaman adalah *P2P Lending*. *P2P Lending* memungkinkan individu dan bisnis untuk saling meminjam dan meminjamkan uang secara digital (Suryono *et al.*, 2019). Beberapa negara Asia seperti Korea, China dan Indonesia menunjukkan bahwa *P2P Lending* merupakan sektor *FinTech* yang berkembang pesat dari sektor lain (Lee, 2017; Stern *et al.*, 2017; Suryono *et al.*, 2019). Adapun salah satu proses penyaluran pinjaman dari pihak pemberi pinjaman (*lender*) kepada pihak yang menerima pinjaman (*borrower*) pada *p2p lending* adalah sebagai berikut.



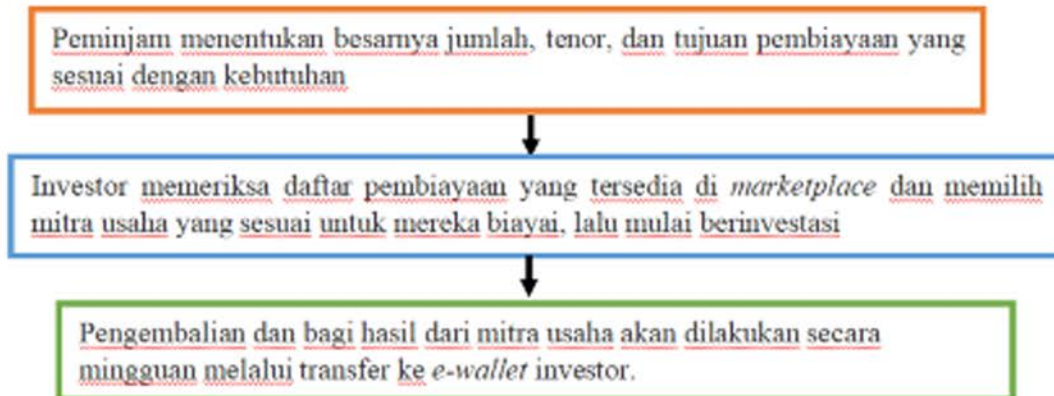
Sumber : <https://amartha.com/>

Gambar 1. Contoh Skema Pendanaan melalui P2P Lending

Sejak tahun 2005, pinjaman *P2P lending* telah mengalami pertumbuhan pesat di sejumlah negara, termasuk Amerika Serikat, Kanada, Inggris, Jepang, Italia dan China, dengan bentuk yang sedikit berbeda. Beberapa platform pinjaman *P2P lending* ditujukan untuk tujuan amal, mengumpulkan dan menyediakan uang bagi orang-orang yang berada dalam kemiskinan, sementara yang lain untuk tujuan komersial, bermaksud memfasilitasi proses pemberian pinjaman antara peminjam dan pemberi pinjaman. Terdapat platform *online* paling sukses adalah Zopa (UK), Prosper dan Kiva (US) (Gao & Lin, 2015). *P2P Lending* yang berkembang di Indonesia antara lain *amartha.com*, Koinworks, uang teman, Modalku, dan Crowdo.

Keberadaan *P2P lending* membawa manfaat besar bagi perekonomian Indonesia pada umumnya, serta UMKM pada khususnya :

- a. Meningkatkan inklusi keuangan masyarakat Indonesia, mendorong pertumbuhan ekonomi, pemerataan pendapatan dan mengurangi angka kemiskinan di Indonesia
- b. Memunculkan model bisnis baru dimana UMKM dapat memperoleh permodalan dengan mudah, cepat dan murah dan bagi investor bisa berhubungan langsung dengan konsumen tanpa melalui perantara
- c. *P2P lending* juga berfungsi sebagai solusi pertumbuhan *e-commerce* atau digitalisasi UMKM, memperluas pasar UMKM sehingga pada akhirnya mendorong pertumbuhan UMKM



Sumber : <https://amartha.com/>

Gambar 1. Contoh Skema Pendanaan melalui P2P Lending

Sejak tahun 2005, pinjaman *P2P lending* telah mengalami pertumbuhan pesat di sejumlah negara, termasuk Amerika Serikat, Kanada, Inggris, Jepang, Italia dan China, dengan bentuk yang sedikit berbeda. Beberapa platform pinjaman *P2P lending* ditujukan untuk tujuan amal, mengumpulkan dan menyediakan uang bagi orang-orang yang berada dalam kemiskinan, sementara yang lain untuk tujuan komersial, bermaksud memfasilitasi proses pemberian pinjaman antara peminjam dan pemberi pinjaman. Terdapat platform *online* paling sukses adalah Zopa (UK), Prosper dan Kiva (US) (Gao & Lin, 2015). *P2P Lending* yang berkembang di Indonesia antara lain amartha.com, Koinworks, uang teman, Modalku, dan Crowdo.

Keberadaan *P2P lending* membawa manfaat besar bagi perekonomian Indonesia pada umumnya, serta UMKM pada khususnya :

- a. Meningkatkan inklusi keuangan masyarakat Indonesia, mendorong pertumbuhan ekonomi, pemerataan pendapatan dan mengurangi angka kemiskinan di Indonesia
- b. Memunculkan model bisnis baru dimana UMKM dapat memperoleh permodalan dengan mudah, cepat dan murah dan bagi investor bisa berhubungan langsung dengan konsumen tanpa melalui perantara
- c. *P2P lending* juga berfungsi sebagai solusi pertumbuhan *e-commerce* atau digitalisasi UMKM, memperluas pasar UMKM sehingga pada akhirnya mendorong pertumbuhan UMKM

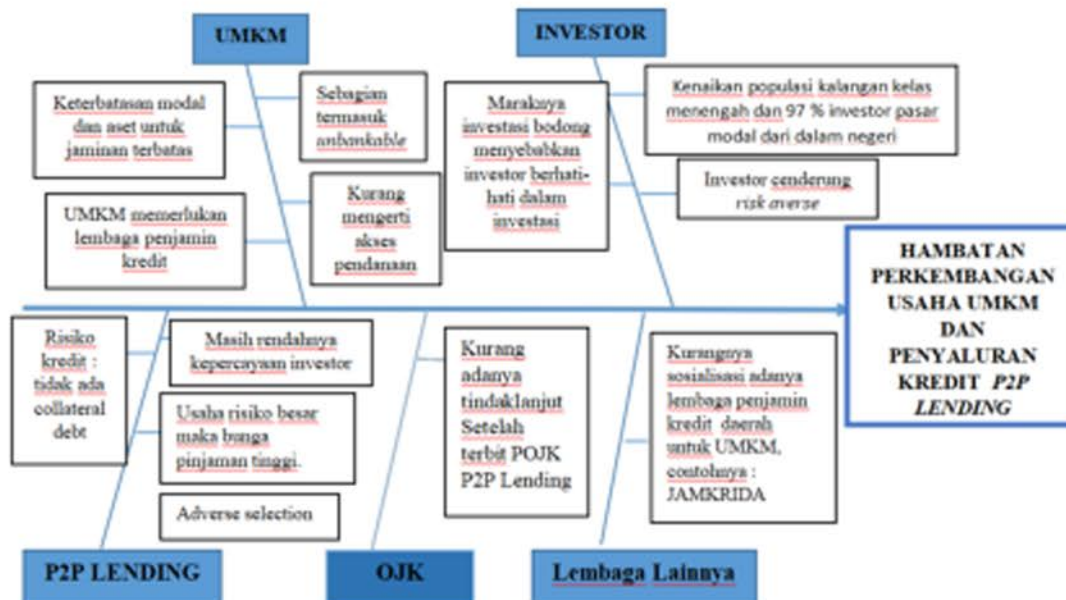


beberapa hal, antara lain keterbatasan jaminan. Tidak adanya *collateral debt*, dapat menjadi risiko bagi lembaga *P2P Lending* jika usaha UMKM tersebut mengalami kegagalan. Pada gambar 2 adalah *cause and effect "fishbone" diagram* untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi hambatan perkembangan usaha UMKM dan penyaluran kredit *P2P Lending* untuk UMKM.

Berdasarkan gambar 2 dijelaskan bahwa terdapat banyak hal yang mempengaruhi hambatan perkembangan UMKM dan penyaluran kredit *P2P Lending* untuk pembiayaan UMKM. Hambatan tersebut muncul dari berbagai pihak yaitu dari pelaku UMKM, investor, pelaku *P2P Lending*, OJK dan lembaga lainnya yaitu lembaga penjaminan kredit daerah. Penyebab yang menjadi pokok permasalahannya adalah tidak terdapatnya *collateral debt* yang menyebabkan risiko gagal bayar, perlindungan konsumen (investor), dan hambatan modal untuk UMKM.

Pada sisi UMKM permasalahan yang sering dihadapi antara lain keterbatasan modal dan aset (Bank Indonesia, 2015), sebagian pelaku usaha termasuk kategori yang *unbankable* (Chauhan, 2015; Demirguc-Kunt et al., 2015; Fungáčová & Weill, 2014), kurang mengerti adanya akses pendanaan (Abbasi et al., 2020; Fungáčová & Weill, 2014), dan memerlukan lembaga penjamin kredit (Zhang et al., 2017a). Selain itu, pada sisi investor meliputi maraknya investasi yang tidak jelas (Suryono et al., 2019), bersikap *risk averse* pada instrumen investasi yang memiliki risiko tinggi (Stern et al., 2017), dan kenaikan populasi kalangan menengah atas tetapi sedikit yang minat investasi pada *P2P lending* (Taylor, 2017).

Pada sisi pelaku bisnis *P2P*, terdapat beberapa sebab terkait lambatnya penyaluran kredit antara lain, risiko kredit yang dihadapi tinggi karena tidak ada *collateral debt* (Al Hashfi & Zusryn, 2019; Huang et al., 2020), masih rendahnya kepercayaan investor (Duarte et al., 2012), kemungkinan *adverse selection* (Han et al., 2018; Huang et al., 2020), dan masih rendahnya kepercayaan investor (Zhang et al., 2017). Adanya kondisi tersebut, pada beberapa pelaku bisnis FinTech mengharapkan adanya tindak lanjut dari pemerintah setelah penerbitan POJK terkait regulasi lembaga pembiayaan *online* (KONTAN, 2020). Sebab alternatif pada penelitian ini adalah terletak pada kurangnya sosialisasi terkait keberadaan lembaga penjamin kredit UMKM.



Gambar 2. cause and effect "fishbone" diagram

PEMBAHASAN

Berdasarkan pada analisis yang terdapat diagram "fishbone", kategori usaha mikro dan kecil masih mempunyai kelemahan yaitu pada keterbatasan akses permodalan perbankan/ *unbankable* dan kurangnya pengetahuan tentang pengelolaan usaha seperti membuat proposal pembiayaan dan membuat laporan keuangan. Oleh karena itu perlu dibentuk kelompok peminjam/ *lending group* untuk mengatasi permasalahan pada pelaku usaha mikro dan kecil. Kelompok peminjam sudah pernah dilakukan oleh Grameen Bank untuk pembiayaan masyarakat miskin (Hossain, 2013).

Pendekatan kelompok peminjam ini dilakukan dengan cara memobilisasi penduduk miskin ke dalam kelompok-kelompok kecil. Pada *lending group* tersebut anggotanya dapat mengakses kredit bersubsidi, layanan keuangan, informasi tentang peluang mata pencaharian dan program pemerintah, dan manfaat lain seperti pelatihan keterampilan (Hoffmann *et al.*, 2020). Adanya *lending group* dapat mengurangi risiko pada pembiayaan tersebut.

Pada beberapa kasus, pinjaman kelompok/ *lending* digunakan oleh pelaku bisnis pada lembaga jasa keuangan untuk memperluas jangkauan program kredit mikro. Kodongo & Kendi (2013) menemukan bahwa pinjaman individu yang dikaitkan dengan tingkat gagal



bayar yang lebih tinggi dibandingkan pinjaman kelompok di Kenya. Pinjaman kelompok dapat membantu mengurangi risiko yang terkait dengan asimetri informasi karena peminjam kelompok dihubungkan oleh tanggung jawab Bersama dan probabilitas bahwa mitranya harus membayar tanggung jawab tersebut meningkat jika salah satu peserta melakukan mengalami kegagalan dalam membayar (Madajewicz, 2011).

Kelemahan pada sistem *lending group* adalah terdapat pengalihan risiko pada anggota kelompok tersebut. Oleh karena itu, perlu adanya setoran rutin simpanan yang dapat digunakan sebagai asuransi kegagalan salah satu anggota. Jika ada kegagalan pelunasan pinjaman salah satu anggota, maka setoran rutin tersebut dapat digunakan untuk melunasi pinjaman tersebut. Adapun setoran rutin tersebut dapat dibagikan kepada masing-masing anggota jika pinjaman tersebut sudah terlunasi sehingga selain menjadi lindung nilai, setoran tersebut dapat digunakan sebagai simpanan. Hal tersebut dilakukan sebagai pengganti asuransi kredit pada suatu lembaga karena jika tidak terjadi *default*, maka premi yang sudah diajukan tidak dapat dicairkan jika tidak terdapat klaim asuransi. Oleh karena itu, perlu adanya setoran simpanan rutin untuk mengurangi risiko tersebut. Setoran iuran rutin berbeda-beda tergantung jumlah pinjaman, jumlah kelompok dan waktu jatuh tempo pinjaman tersebut.

Penguatan sektor P2P *Lending* sudah diatur dalam Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (POJK) Nomor 77/POJK.01/2016 dalam rangka perlindungan konsumen jasa keuangan khususnya pada pengguna P2P *Lending*. Namun terdapat beberapa hal yang dipermasalahkan pada peraturan tersebut. Dalam siaran pers yang dibuat oleh Daily Social dan Asosiasi Fintech Indonesia (2016) yang menyatakan bahwa diperlukan adanya tindak lanjut koordinasi yang mendesak untuk direalisasikan tindak lanjut koordinasi yang mendesak untuk direalisasikan, seperti perlunya pembentukan lembaga pengawas *fintech* di OJK yang khusus mengawasi jalannya usaha P2P *Lending*; mendesaknya koordinasi dan sinergi OJK dengan kementerian/lembaga negara terkait, seperti misalnya dengan Kementerian Komunikasi dan Informasi sehubungan dengan bukti kesiapan operasional yang harus dipenuhi pelaku usaha; perlunya kejelasan sejumlah prosedur kerja seperti standar implementasi *Know Your Customer (KYC)* secara digital, sertifikasi digital untuk tanda tangan elektronik, serta tata cara pendaftaran perusahaan ke OJK.



Permasalahan lainnya adalah belum dibuatkan adanya batas maksimal bunga pada P2P Lending dan adanya standar penilaian kredit yang berbeda-beda. Adanya penerapan *credit scoring* yang berbeda-beda pada masing-masing P2P Lending dapat menyebabkan perbedaan persepsi investor terhadap risiko masing-masing pembiayaan sehingga diperlukan adanya penetapan standar *credit scoring*. Selain itu untuk mendukung tercapainya Peraturan OJK Nomor 77/POJK.01/2016 diperlukan koordinasi antara P2P Lending dengan perbankan dalam membuat *escrow account* dan *virtual account*.

KESIMPULAN

P2P lending merupakan salah satu bentuk solusi pembiayaan bagi UMKM yang berbasis teknologi. P2P memiliki potensi untuk berkembang di Indonesia, dengan memberdayakan sector finansial masyarakat dengan meningkatkan literasi keuangan. Masyarakat Indonesia yang secara geografis tersebar di berbagai pulau, tidak semuanya memiliki akses yang memadai terhadap layanan perbankan. Oleh karena itu, *P2P lending* merupakan sebuah solusi bagi peningkatan inklusi keuangan bagi masyarakat pada umumnya, dan permodalan UMKM secara khusus.

Tujuan pada penelitian ini adalah untuk menganalisis sebab dan dampak penyaluran kredit UMKM pada perusahaan P2P lending di Indonesia. Metode yang dilakukan yaitu kualitatif dengan analisis konten/ *content analysis* pada beberapa literatur yaitu pada jurnal elektronik dan berita pada situs. Selanjutnya dilakukan deskripsi dari hasil pengujian menggunakan diagram “fishbone”.

Hasil analisis terkait dengan lambatnya penyaluran kredit P2P lending pada UMKM disebabkan oleh beberapa faktor yang berasal dari pelaku bisnis UMKM, investor, pemerintah, perusahaan P2P Lending dan pihak-pihak lain seperti lembaga penjamin kredit. P2P Lending sebagai model bisnis baru, pastinya memiliki beberapa kendala dalam operasionalnya. Permasalahan lainnya adalah belum ada standardisasi aturan penilaian penerima kredit (*credit scoring*), risiko gagal bayar pada investor, risiko pelunasan pembiayaan dari UMKM.

Solusi dalam mengatasi sebab dan dampak pada penyaluran kredit tersebut adalah pembentukan kelompok peminjam. P2P lending dengan menerapkan sistem *lending group*

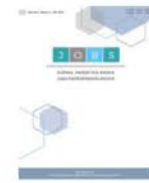


akan mengurangi risiko dalam operasionalisasinya, dengan membagi risiko pembiayaan pada kelompok peminjam tertentu sehingga diharapkan risiko gagal bayar dapat diminimalkan. Sistem *lending group* adalah sebuah upaya mitigasi risiko yang sesuai dengan karakteristik masyarakat Indonesia yang bersifat komunal, cenderung berkelompok dan kekeluargaan sehingga penerapan dari inovasi ini akan lebih cepat dan mudah.

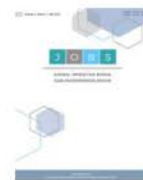
Selain itu, perlu dilakukan adanya setoran simpanan rutin yang dapat digunakan sebagai dana cadangan untuk menanggulangi jika ada anggota kelompok yang gagal bayar. Dana cadangan tersebut juga dapat sewaktu-waktu dapat diambil jika periode pinjaman sudah selesai. Pada sisi pemerintah, diharapkan adanya kerjasama pada Otoritas Jasa Keuangan dengan kementerian terkait seperti Kementerian Komunikasi dan Informasi terkait kesiapan operasional perusahaan FinTech dalam kerahasiaan data dan lain-lainnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Abbasi, K., Alam, A., Du, M. (Anna), & Huynh, T. L. D. (2020). FinTech, SME efficiency and national culture: Evidence from OECD countries. *Technological Forecasting and Social Change*, 120454. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2020.120454>
- Al Hashfi, R. U., & Zusryn, A. S. (2019). EXPLORING ISLAMIC PEER-TO-PEER LENDING FOR THE UNBANKABLE. *Airlangga International Journal of Islamic Economics and Finance*, 2(2), 71–84. <https://e-journal.unair.ac.id/AIJIEF/article/view/20648>
- Bank Indonesia. (2010). *Hasil Survei Pembentukan Perusahaan Penjaminan Kredit Daerah (PPKD)*.
- Bank Indonesia. (2015). *Profil Bisnis UMKM - Bank Sentral Republik Indonesia*. Bank Indonesia. <https://www.bi.go.id/id/umkm/penelitian/nasional/kajian/Pages/Profil-Bisnis-UMKM.aspx>
- Chauhan, S. (2015). Acceptance of mobile money by poor citizens of India: Integrating trust into the technology acceptance model. *Info*, 17(3), 58–68. <https://doi.org/10.1108/info-02-2015-0018>
- Daily Social dan Asosiasi Fintech Indonesia. (2016). *Indonesia's Fintech Report 2016*. <https://dailysocial.id/research/indonesias-fintech-report-2016>



- Demirguc-Kunt, A., Klapper, L., Singer, D., & Van Oudheusden, P. (2015). *The Global Findex Database 2014: Measuring Financial Inclusion around the World*. <https://doi.org/10.1596/1813-9450-7255>
- Duarte, J., Siegel, S., & Young, L. (2012). Trust and credit: The role of appearance in peer-to-peer lending. *Review of Financial Studies*, 25, 2455–2483. <https://doi.org/10.1093/rfs/hhs071>
- Erlingsson, C., & Brysiewicz, P. (2017). A hands-on guide to doing content analysis. In *African Journal of Emergency Medicine* (Vol. 7, Issue 3, pp. 93–99). African Federation for Emergency Medicine. <https://doi.org/10.1016/j.afjem.2017.08.001>
- Filotto, U., Caratelli, M., & Fornezza, F. (2020). Shaping the digital transformation of the retail banking industry: Empirical evidence from Italy. *European Management Journal*. <https://doi.org/10.1016/j.emj.2020.08.004>
- Fungáčová, Z., & Weill, L. (2014). A view on financial inclusion in Asian countries. *BOFIT Policy Brief*, 8, 1–22.
- Galema, R. (2020). Credit rationing in P2P lending to SMEs: Do lender-borrower relationships matter? *Journal of Corporate Finance*, 65, 101742. <https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2020.101742>
- Gao, M., Yen, J., & Liu, M. (2020). Determinants of defaults on P2P lending platforms in China. *International Review of Economics & Finance*. <https://doi.org/10.1016/j.iref.2020.11.012>
- Gao, Q., & Lin, M. (2015). *Lemon or Cherry? The Value of Texts in Debt Crowdfunding*. <http://www.lendacademy.com/webinar-chinese-p2p-lending/>
- Han, J. T., Chen, Q., Liu, J. G., Luo, X. L., & Fan, W. (2018). The persuasion of borrowers' voluntary information in peer to peer lending: An empirical study based on elaboration likelihood model. *Computers in Human Behavior*. <https://doi.org/10.1016/j.chb.2017.09.004>
- Hoffmann, V., Rao, V., Surendra, V., & Datta, U. (2020). Relief from usury: Impact of a self-help group lending program in rural India. *Journal of Development Economics*, 148, 102567. <https://doi.org/10.1016/j.jdeveco.2020.102567>
- Hossain, D. M. (2013). Social Capital and Microfinance : The Case of Grameen Bank ,



- Bangladesh. *Middle East Journal of Business*, 8(4), 13–21. <https://doi.org/10.5742/mejb.2013.84311>
- Huang, J., Sena, V., Li, J., & Ozdemir, S. (2020). Message framing in P2P lending relationships. *Journal of Business Research*, 122, 761–773. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2020.06.065>
- Ilie, G., & Ciocoiu, C. N. (2010). APPLICATION OF FISHBONE DIAGRAM TO DETERMINE THE RISK OF AN EVENT WITH MULTIPLE CAUSES. *Management Research and Practice*, 2(1), 1–20.
- Jaswadi, Iqbal, M., & Sumiadji. (2015). SME Governance in Indonesia – A Survey and Insight from Private Companies. *Procedia Economics and Finance*, 31, 387–398. [https://doi.org/10.1016/s2212-5671\(15\)01214-9](https://doi.org/10.1016/s2212-5671(15)01214-9)
- Kane, R., & Kane, R. (2006). *How to Use the Fishbone Tool for Root Cause Analysis*.
- King, B. (2018). BANK 4.0: Banking Everywhere, Never at a Bank. In *John Wiley & Sons Ltd*. John Wiley & Sons Ltd. <https://doi.org/10.1002/9781119506515>
- Kodongo, O., & Kendi, L. G. (2013). Individual lending versus group lending: An evaluation with Kenya's microfinance data. *Review of Development Finance*, 3(2), 99–108. <https://doi.org/10.1016/j.rdf.2013.05.001>
- KONTAN. (2020). *AFPI jaring aspirasi anggota terkait pembaruan aturan OJK untuk P2P lending*. <https://www.msn.com/id-id/berita/other/afpi-jaring-aspirasi-anggota-terkait-pembaruan-aturan-ojk-untuk-p2p-lending/ar-BB1b318B>
- Lee, S. (2017). Evaluation of Mobile Application in User's Perspective: Case of P2P Lending Apps in Fintech Industry. *KSII Transactions on Internet and Information Systems*, 11(2), 1105–1117. <https://doi.org/10.3837/tiis.2017.02.027>
- Madajewicz, M. (2011). Joint liability versus individual liability in credit contracts. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 77, 107–123.
- Otoritas Jasa Keuangan. (2016). *POJK Nomor 77/POJK.01/2016*. <https://www.ojk.go.id/id/regulasi/otoritas-jasa-keuangan/peraturan-ojk/Pages/POJK-Nomor-77-POJK.01-2016.aspx>
- Stern, C., Makinen, M., & Qian, Z. (2017). FinTechs in China – with a special focus on peer to peer lending. *Journal of Chinese Economic and Foreign Trade Studies*, 10, 215–228.



<https://doi.org/10.1108/JCEFTS-06-2017-0015>

Suryono, R. R., Purwandari, B., & Budi, I. (2019). Peer to peer (P2P) lending problems and potential solutions: A systematic literature review. *Procedia Computer Science*, 161, 204–214. <https://doi.org/10.1016/j.procs.2019.11.116>

Taylor, A. (2017). *Millennials and Alternative Lending - Lending Times*. <https://lending-times.com/2017/10/19/millennials-and-alternative-lending/>

Zhang, Y., Li, H., Hai, M., Li, J., & Li, A. (2017a). Determinants of loan funded successful in online P2P Lending. *Procedia Computer Science*, 122, 896–901. <https://doi.org/10.1016/j.procs.2017.11.452>

Zhang, Y., Li, H., Hai, M., Li, J., & Li, A. (2017b). Determinants of loan funded successful in online P2P Lending. *Procedia Computer Science*, 122, 896–901. <https://doi.org/10.1016/j.procs.2017.11.452>