

## SOSIALISASI INDUSTRI KEUANGAN SEBAGAI ALTERNATIF SUMBER PEMBIAYAAN BAGI USAHA MIKRO, KECIL DAN MENENGAH

Suryanto Suryanto<sup>1\*</sup>, Herwan Abdul Muhyi<sup>2</sup>, Poni Sukaesih Kurniati<sup>3</sup>

<sup>1,2</sup>Departemen Administrasi Bisnis, Universitas Padjadjaran

<sup>3</sup>Program Studi Ilmu Pemerintahan, Universitas Komputer Indonesia

\*Korespondensi: suryanto@unpad.ac.id

**ABSTRAK.** Para pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) banyak yang mengalami permasalahan pembiayaan dalam menjalankan usaha mereka. Lembaga perbankan yang selama ini diharapkan dapat memenuhi kebutuhan pembiayaan bagi para pelaku UMKM ternyata tidak dapat menyalurkan kreditnya. Selain karena para pelaku UMKM kurang rapih dalam hal penyusunan laporan keuangan, mereka juga tidak mempunyai agunan. Kegiatan pengabdian pada masyarakat ini bertujuan mensosialisasikan beberapa lembaga pembiayaan kepada para pelaku UMKM. Metode pelaksanaan dalam sosialisasi ini dengan cara daring dan luring. Pelaksanaan secara daring dilakukan untuk menjelaskan secara umum, sedangkan secara luring menjelaskan secara spesifik sambil membagikan booklet. Para pelaku UMKM yang menjadi sasaran dalam kegiatan ini adalah kelompok usaha dari berbagai daerah. Hasil pelaksanaan kegiatan pengabdian pada masyarakat mampu memberikan tambahan pengetahuan mengenai industry keuangan dan mekanisme pengajuan kredit/pembiayaan. Pelaku UMKM merasa ada harapan baru dalam memperoleh sumber pembiayaan selain bank yang selama ini sudah dikenal.

**Kata kunci:** Industri Keuangan; Kredit; Pembiayaan; UMKM

**ABSTRACT.** *Many micro, small and medium enterprises (MSMEs) are experiencing financing problems in running their businesses. Banking institutions, which had been expected to meet the financing needs of MSMEs, we're unable to disburse their credit. Apart from the fact that MSME actors are not neat in preparing financial statements, they also do not have collateral. This community service activity aims to socialize several financial institutions to MSME actors. The implementation method in this socialization is online and offline. The online implementation is done to explain in general, while offline explains the specifics while distributing booklets. The MSME actors targeted in this activity are business groups from various regions. The implementation of community service activities can provide additional knowledge about the financial industry and the mechanism for applying for credit/financing. MSME actors feel there is new hope in obtaining financing sources other than banks that have been known so far.*

**Keywords:** *Financial Industry; Credit; Financing; MSME*

## PENDAHULUAN

Usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) memiliki peran yang penting dan strategis dalam perekonomian nasional (Sarfiah et al., 2019). UMKM mampu memberikan kontribusi baik secara sosial maupun ekonomi melalui penciptaan lapangan kerja. Selain itu, UMKM juga mampu berperan sebagai katalisator dalam pertumbuhan wilayah perkotaan maupun pedesaan (Fatoki & Asah, 2011). Namun demikian, UMKM masih memiliki kendala untuk mendapatkan pembiayaan (Pusat Kebijakan Perdagangan dalam Negeri Badan Pengkajian dan Pengembangan Kebijakan Perdagangan, 2013). Kendala dalam hal pembiayaan terjadi ketika UMKM mau mengakses kredit ke perbankan atau lembaga keuangan lainnya (Suryanto & Muhyi, 2018). Perbankan selalu memerlukan agunan sementara kebanyakan pelaku UMKM tidak mempunyai/tidak cukup agunan. Selain itu, UMKM juga memiliki keterbatasan akses informasi ke perbankan atau lembaga keuangan lainnya (Pambudi & Setiawan, 2021). Namun, disisi lain kalangan perbankan mengalami kesulitan mendapatkan calon debitur dari kalangan UMKM yang *bankable* (Wu & Xu, 2020).

Adanya gap informasi antara perbankan dan UMKM menyebabkan UMKM kesulitan mengakses ke perbankan dan perbankan menjadi tidak optimal dalam memberikan pembiayaan (Kara, 2013). Permasalahan ini diyakini menjadi salah satu faktor yang menghambat pertumbuhan bisnis (Zarrouk et al., 2020). Pernyataan tersebut juga sesuai dengan temuan perusahaan jasa konsultan Pricewaterhouse Coopers (PwC), sebanyak 74% UMKM di Indonesia belum mendapatkan akses pembiayaan. Hal ini akibat masih rendahnya tingkat literasi maupun inklusi keuangan di kalangan UMKM (Annur, 2019). Persyaratan mengenai agunan, kelengkapan izin usaha dan pencatatan keuangan juga merupakan faktor utama yang menghambat UMKM kesulitan mengakses kredit perbankan.

Oleh karena itu, pelaku UMKM sebaiknya mulai membenahi kelengkapan izin usaha dan memperhatikan pencatatan semua transaksi keuangan. Pencatatan transaksi keuangan diperlukan untuk bisa memantau

kondisi keuangan usaha yang dikelola dengan lebih akurat (Suryanto, 2019). Pencatatan semua transaksi keuangan juga merupakan basis awal bagi pemilik UMKM untuk dapat menunjukkan kondisi keuangan mereka baik pada calon investor maupun kreditur (Widyastuti, 2017).

Fenomena yang terjadi saat ini banyak pelaku UMKM memilih pembiayaan yang illegal seperti rentenir. Mereka beranggapan cara tersebut merupakan cara yang cepat dan mudah untuk mendapatkan pembiayaan. Pembiayaan melalui rentenir tidak membutuhkan adanya jaminan maupun persyaratan yang rumit, walaupun mereka menyadari resiko jika terjadi gagal bayar tepat waktu (Zairani & Zaimah, 2013). Mereka tidak mencoba alternatif sumber-sumber pembiayaan lain karena keterbatasan akses dan informasi. Oleh karena itu kegiatan pengabdian pada masyarakat ini penting untuk memberikan sosialisasi mengenai industri keuangan selain perbankan yang dapat memberikan pembiayaan.

Kegiatan sosialisasi industri keuangan belum banyak dilakukan. Muhar (2019) dan Marlisa (2020) melakukan sosialisasi terhadap pelaku usaha mikro khusus berkaitan dengan kredit mikro yang diberikan oleh perbankan. Hidayati et al (2020) melakukan sosialisasi pembiayaan UMKM melalui dana bergulir yang dihimpun oleh masyarakat. Pemanfaatan dana bergulir mampu membebaskan pelaku UMKM dari praktek bank Thithil (rentenir). Sementara itu, Hasanuh (2021), melakukan sosialisasi pembiayaan UMKM dapat diperoleh melalui BPR, koperasi dan kerabat. Kegiatan sosialisasi lainnya dilakukan Suryanto et al. (2020) bahwa UMKM dapat memanfaatkan sumber pembiayaan melalui perusahaan *financial technology peer to peer lending* dan *crowdfunding*.

Berdasarkan kegiatan sosialisasi sebelumnya belum ada yang secara komprehensif menjelaskan sumber-sumber pembiayaan. Oleh karena itu, sosialisasi ini sangat penting dilakukan melalui kegiatan pengabdian pada masyarakat (PPM). Adapun tujuan kegiatan PPM ini untuk mensosialisasikan mekanisme pembiayaan dari beberapa lembaga keuangan seperti perbankan, *financial technology (fintech)*, pegadaian, modal ventura, dan Program Kemitraan dan Bina Lingkungan Bdan Usaha Milik Negara (PKBL BUMN).

## METODE

Kegiatan pengabdian pada masyarakat ini mengambil judul sosialisasi industri keuangan sebagai alternatif sumber pembiayaan bagi usaha mikro, kecil dan

menengah (UMKM). Lokasi kegiatan dilaksanakan secara random sesuai dengan tempat tinggal peserta kuliah kerja nyata periode Juli-Agustus 2021. Melalui kegiatan ini para pelaku UMKM dapat lebih memahami literasi keuangan yang berkaitan dengan sumber-sumber pembiayaan.

**Tabel 1. Prosedur Kerja**

Tahap	Kegiatan	Indikator
1	Identifikasi pelaku UMKM	Teridentifikasi pelaku UMKM
2	Identifikasi sumber-sumber pembiayaan	Terdata sumber-sumber pembiayaan yang dapat diakses oleh pelaku UMKM
3	Pembuatan booklet	Tersedia booklet
4	Sosialisasi kepada UMKM	Para pelaku dapat menyebutkan sumber-sumber alternatif pembiayaan
5	Pembagian booklet	Pelaku UMKM menerima booklet

Sumber: Data Diolah Penulis

Sosialisasi dilakukan dengan cara memberikan pemahaman mengenai sumber-sumber pembiayaan seperti perbankan, *fintech*, pegadaian, modal ventura, dan PKBL BUMN. Adapun metode pelaksanaan sosialisasi dilakukan dengan *blended methods*. Penjelasan secara umum dilakukan secara daring, sedangkan secara detail dilakukan secara luring sebagai tindak lanjut dari sosialisasi dengan membagikan booklet kepada pelaku UMKM. Booklet yang dibagikan kepada UMKM berisi tentang profil masing-masing lembaga keuangan dan mekanisme proses pengajuan kredit/pembiayaan. UMKM yang menjadi sasaran pada kegiatan ini ada di berbagai wilayah sesuai dengan tempat tinggal para mahasiswa. Kegiatan dimulai dengan tahapan persiapan, pelaksanaan hingga evaluasi kegiatan.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan kegiatan PPM dimulai dengan tahapan persiapan dengan, mendata pelaku UMKM yang dilakukan secara *offline* dengan tetap menerapkan protokol kesehatan. Pendataan pelaku UMKM meliputi nama usaha, bentuk usaha, jenis usaha, jumlah asset, jenis produk, hingga sumber pembiayaan. Hasil pendataan dikelompokkan berdasarkan skala usaha, yaitu mikro, kecil dan menengah. Jumlah UMKM yang berhasil diidentifikasi

berjumlah 90 buah dengan komposisi seperti terlihat pada Tabel 2.

**Tabel 2. Peserta Sosialisasi Industri Keuangan**

No	Skala Usaha	Jumlah
1	Mikro	54
2	Kecil	27
3	Menengah	9
Total		

Sumber: Data Diolah Penulis

Berdasarkan Tabel 2, peserta sosialisasi didominasi oleh pelaku usaha mikro yang mencapai 60%, sisanya pelaku usaha kecil dan menengah masing-masing 30% dan 10%. Pelaku usaha mikro komposisinya paling banyak karena kelompok usaha ini yang masih kurang dalam literasi keuangan khususnya berkaitan dengan lembaga-lembaga yang dapat memberikan kredit atau pembiayaan (Suryanto & Rasmini, 2018)

Tahapan berikutnya adalah pelaksanaan kegiatan PPM. Pada tahap ini kegiatan dilakukan secara daring. Peserta diberikan penjelasan mengenai beberapa lembaga keuangan yang dapat memberikan kredit atau pembiayaan serta mekanisme pemberian kredit/pembiayaan dari masing-masing lembaga keuangan. Lembaga yang dapat memberikan kredit atau pembiayaan terdiri dari bank dan non bank. Adapun lembaga-lembaga tersebut terdiri dari perbankan (bank umum maupun BPR),

perusahaan *fintech*, Perum Pegadaian, modal ventura, dan Program PKBL BUMN.

UMKM dapat mengajukan kredit atau pembiayaan melalui perbankan dengan melalui prosedur yang sangat ketat. Hal itu dilakukan karena perbankan menganut prinsip kehati-hatian. Kredit melalui perbankan dapat digunakan untuk investasi, modal kerja bahkan untuk keperluan konsumtif. Perbankan memberikan kredit kepada debitur baik dari pelaku usaha mikro, kecil, menengah sampai pelaku usaha besar. Walaupun sebenarnya perbankan memiliki kewajiban memberikan kredit bagi UMKM paling rendah 20% dari total kredit yang disalurkan (Nisa, 2016). Kredit melalui perbankan harus melalui seleksi dari analisis kredit dengan mempertimbangkan kelayakan calon debitur dengan melihat unsur-unsur seperti *character*, *capacity*, *collateral*, *capital*, dan *condition* (Tumbel, 2015).

Selain kredit umum yang diberikan perbankan, pemerintah juga memiliki program pembiayaan dalam bentuk kredit usaha rakyat (KUR). KUR disalurkan melalui lembaga perbankan dan non perbankan. Terdapat 46 lembaga keuangan bank dan bukan bank yang menyalurkan KUR dengan rincian 40 lembaga perbankan, tiga lembaga *leasing*, dan tiga koperasi. Program KUR bertujuan untuk meningkatkan permodalan bagi UMKM agar mampu berkembang. Sumber dana KUR berasal dari perbankan untuk kebutuhan investasi dan modal kerja UMKM baik perorangan maupun kelompok.

Pembiayaan juga dapat dilakukan melalui *platform* perusahaan *fintech*. *Platform fintech* yang dapat menjadi sumber pembiayaan bagi UMKM adalah *P2P lending* dan *crowdfunding* (Suryanto et al., 2020). Pembiayaan melalui *P2P lending* tidak serumit pengajuan di perbankan. Calon debitur cukup mengisi aplikasi di *platform fintech* yang dituju. Hanya dalam hitungan jam bahkan menit *platform fintech* akan menginformasikan keputusan apakah ajukan kita disetujui atau ditolak. Proses analisis kredit yang dilakukan oleh perusahaan *P2P lending* cukup menggunakan big data (Kennedy, 2017); (Jagtiani & John, 2018). Namun, ada hal yang harus diperhatikan apabila mengajukan pembiayaan melalui *P2P lending*. Periksa dulu apakah perusahaan tersebut legal terdaftar di Otoritas Jasa Keuangan (OJK) atau tidak. Selain itu, pembiayaan melalui *P2P lending*

bungannya cukup tinggi dibandingkan dengan bunga yang diberikan oleh perbankan.

*Platform fintech* yang lainnya yang dapat dimanfaatkan oleh pelaku UMKM dalam pembiayaan adalah *crowdfunding*. *Crowdfunding* merupakan *platform fintech* yang memberikan pembiayaan dengan cara arun dana (Rahmawati, 2021). UMKM yang membutuhkan pembiayaan dapat mendaftarkan diri pada *platform fintech crowdfunding*. Pihak *crowdfunding* akan mencari investor baik sebagai calon bagian pemilik ataupun berupa kreditur. *Platform crowdfunding* dapat menawarkan securitas berupa instrumen *equity*, *obligasi* maupun sukuk. *Platform crowdfunding* dalam mencari investor selain menawarkan di web masing-masing juga bisa melalui Bursa Efek Indonesia (Suryanto, 2021).

Pegadaian merupakan lembaga keuangan non bank yang juga dapat memberikan kredit atau pembiayaan. Pembiayaan melalui pegadaian dapat dilakukan dengan system fidusia atau jaminan gadai berupa emas, laptop, barang elektronik lainnya maupun BPKB kendaraan. Proses pengajuan pembiayaan melalui pegadaian tidak memerlukan waktu yang lama, biasanya cukup 10 sampai 15 menit. Perhitungan bunga atau sewa pada pembiayaan pegadaian menggunakan periode per 15 hari.

Pembiayaan lainnya dapat melalui perusahaan modal ventura. Perusahaan modal ventura memberikan pembiayaan berupa penyertaan saham, penyertaan melalui pembelian obligasi konversi, dan/atau pembiayaan berdasarkan pembagian atas hasil usaha. Pembiayaan dalam bentuk penyertaan saham berarti perusahaan modal ventura ikut menjadi bagian dari kepemilikan usaha selama periode tertentu. Proporsi kepemilikan didasarkan pada besar kecilnya penyertaan dari modal ventura dan kesepakatan dari pemilik usaha. Perusahaan modal ventura akan mendivestasi sahamnya setelah periode kesepakatannya berakhir. Penyertaan melalui pembelian obligasi konversi berarti perusahaan modal ventura membeli obligasi dari perusahaan pasangan usaha. Pada saat obligasi jatuh tempo dapat dikonversi menjadi penyertaan saham. Sedangkan pembiayaan berdasarkan bagi hasil biasanya dilakukan terhadap perusahaan yang belum berbadan hukum. Modal ventura memberikan sejumlah

dana terhadap perusahaan pasangan usaha dengan kesepakatan bagi hasil terhadap keuntungan sesuai kesepakatan.

Alternatif lain sumber pembiayaan bagi UMKM dapat melalui PKBL BUMN. Perusahaan-perusahaan BUMN memiliki kewajiban untuk menyisihkan keuntungannya untuk program PKBL. Salah satu program PKBL adalah kemitraan yaitu memberikan pembiayaan kepada UMKM melalui skema

bergulir. Program ini bertujuan memberikan kemudahan terhadap akses pembiayaan dan pembinaan terhadap mitra binaannya.

Selanjutnya tahapan terakhir dari kegiatan PPM adalah evaluasi dan tindak lanjut. Evaluasi dilakukan untuk mengukur pemahaman peserta terhadap penjelasan yang sudah diberikan. Hasil sosialisasi industri keuangan sebagai sumber pembiayaan dapat ditampilkan pada Tabel 2.

**Tabel 2. Ketercapaian Kegiatan Sosialisasi**

No	Pernyataan	Sebelum	Sesudah	Keterangan
1	Ada lembaga lain yang dapat memberikan pembiayaan selain bank	40%	90%	Naik
2	Proses pengajuan kredit ke perbankan memerlukan dokumen dan identitas perusahaan	80%	90%	Naik
3	Perusahaan <i>financial technology</i> dapat memberikan pembiayaan baik berupa pinjaman maupun penyertaan modal	30%	80%	Naik
4	Pegadaian bisa menjadi sumber pembiayaan bagi UMKM	20%	80%	Naik
5	Perusahaan modal ventur dapat memberikan pembiayaan baik dalam bentuk penyertaan, obligasi konversi maupun bagi hasil	20%	70%	Naik
6	Program kemitraan BUMN sering memberikan permodalan bagi kelompok UMKM	20%	70%	Naik

Sumber: Data Diolah Penulis

Berdasarkan Tabel 2 terlihat bahwa secara keseluruhan terjadi peningkatan pengetahuan terhadap aspek-aspek yang menjadi pengamatan pada kegiatan sosialisasi. Pada awalnya hanya sebagai kecil pelaku UMKM yang mengetahui lembaga selain bank yang dapat memberikan kredit atau pembiayaan. Setelah dilakukan sosialisasi, hampir sebagian besar peserta memahami ada lembaga lain selain bank yang dapat memberikan pembiayaan dengan peningkatan mencapai 50%. Peserta pada umumnya sudah mengetahui bahwa proses pengajuan kredit ke perbankan sangat sulit (Suryanto & Muhyi, 2018) karena memerlukan dokumen dan identitas perusahaan yang lengkap. Hanya sedikit saja yang belum mengetahui prosedur pengajuan kredit perbankan. Pelaku UMKM sebagai besar paham bahwa pengajuan kredit ke bank memerlukan laporan keuangan yang tersusun rapih (Wu & Xu, 2020). Selain itu, perbankan juga memerlukan dokumen bahkan jaminan untuk mengurangi moral hazard dari calon debitur (Yin et al., 2019) dan

mengantisipasi resiko kredit macet (Krasniqi, 2010).

Sumber pembiayaan perusahaan bisa diperoleh dari lembaga bank maupun bukan bank (Liang & Reichert, 2012). Oleh krena itu, peserta sosialisasi sangat tertarik terhadap sumber pembiayaan selain bank, seperti *fintech*, pegadaian, modal ventura, dan PKBL BUMN. Pemahaman terhadap semua lembaga selain bank terjadi peningkatan di atas 50% setelah kegiatan sosialisasi. Mereka tertarik kepada lembaga pembiayaan selain bank karena selama ini mengalami frustrasi dalam mencari sumber pembiayaan. Apalagi proses pengajuan ke *fintech* dapat dilakukan secara *online* tanpa perlu menyediakan berkas yang rumit (Pinochet et al., 2019).

Hasil evaluasi menjadi bahan untuk menjelaskan kembali pada saat dilakukan kunjungan ke lapangan. Kunjungan lapangan dilakukan sambil membagikan booklet kepada masing-masing peserta sosialisasi. Selain itu, kunjungan juga sebagai tindak lanjut agar peserta mampu menerapkannya (Suryanto et al., 2020).

## KESIMPULAN

Program pengabdian pada masyarakat mampu meningkatkan pengetahuan pelaku UMKM terhadap sumber-sumber pembiayaan. Pelaku UMKM tertarik terhadap lembaga yang dapat memberikan kredit atau pembiayaan selain bank, karena selama ini merasa kesulitan mengakses lembaga perbankan. Terdapat beberapa sumber pembiayaan yang dapat dimanfaatkan UMKM selain perbankan, yaitu: *financial technology (fintech)*, pegadaian, modal ventura dan Program Kemitraan Badan Usaha Milik Negara. *Platform fintech* yang dapat menjadi sumber pembiayaan bagi UMKM yaitu *Peer to Peer Lending* dan *Crowdfunding*.

## DAFTAR PUSTAKA

- Annur, C. M. (2019). *Survei PwC: 74% UMKM Belum Dapat Akses Pembiayaan*. Katadata Edisi 26 Juni 2019. <https://katadata.co.id/berita/2019/06/28/survei-pwc-74-umkm-belum-dapat-akses-pembiayaan>
- Fatoki, O., & Asah, F. (2011). The impact of firm and entrepreneurial characteristics on access to debt finance by SMEs in King Williams' town, South Africa. *International Journal of Business and Management*, 6(8), 170.
- Hasanuh, N. (2021). Analisis Aksesibilitas UMKM Terhadap Lembaga Keuangan Di Kabupaten Karawang. *Jurnal Abdi Masyarakat Humanis*, 2(2).
- Hidayati, N., Mafrudhoh, Z., Ruliyana, K. D., Fatra, S. I. A., Jannah, M., Hasyim, M. W., Irfan, M., Zia, A. W. A., Purnomo, A. T., & Sukman, S. (2020). Upaya Pencegahan Praktik Bank Thithil Melalui Sosialisasi dan Penawaran Dana Bergulir Tanpa Bunga. *Jurnal Pembelajaran Pemberdayaan Masyarakat (JP2M)*, 1(2), 131–138.
- Jagtiani, J., & John, K. (2018). *Fintech: The Impact on Consumers and Regulatory Responses*. 100, 10–16. <https://doi.org/10.1016/j.jeconbus.2018.11.002>
- Kara, M. (2013). Kontribusi Pembiayaan Perbankan Syariah Terhadap Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Di Kota Makasar. *Asy-Syir'ah: Jurnal Ilmu Syari'ah Dan Hukum*, 47(1).
- Kennedy, P. S. J. (2017). *Literature Review: Tantangan terhadap Ancaman Disruptif dari Financial Technology dan Peran Pemerintah dalam Menyikapinya*.
- Krasniqi, B. A. (2010). Are small firms really credit constrained? Empirical evidence from Kosova. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 6(4), 459–479.
- Liang, H.-Y., & Reichert, A. K. (2012). The impact of banks and non-bank financial institutions on economic growth. *The Service Industries Journal*, 32(5), 699–717.
- Marlisa, E. R. (2020). Sosialisasi fasilitas kredit usaha mikro dan kredit usaha rakyat di ARSO XIV Kabupaten Keerom. *The Community Engagement Journal*, 3(1), 34–47.
- Muhar, H. (2019). Pelaksanaan sosialisasi kredit mikro kepada pedagang kecil pada Perusahaan Daerah Bank Perkreditan Rakyat LPK Cimerak di Kecamatan Cimerak Kabupaten Pangandaran. *Moderat: Jurnal Ilmiah Ilmu Pemerintahan*, 1(2), 343–352.
- Nisa, C. (2016). Analisis Dampak Kebijakan Penyaluran Kredit Kepada Umkm Terhadap Pertumbuhan Pembiayaan Umkm Oleh Perbankan [Policy Impact Analysis of Lending to MSMEs on the Growth of MSMEs Financed by Banks]. *DeReMa (Development Research of Management): Jurnal Manajemen*, 11(2), 212–234.
- Pambudi, E. L., & Setiawan, A. H. (2021). Analisis Perbedaan Sebelum Dan Sesudah Pemberian KUR Mikro Dari Bank BRI Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil Di Kabupaten Kendal (Studi Kasus: Kecamatan Kaliwungu, Kecamatan Boja, dan Kecamatan Limbangan). *Diponegoro Journal of Economics*, 9(3), 14–24.
- Pinochet, L. H. C., Diogo, G. T., Lopes, E. L., Herrero, E., & Bueno, R. L. P. (2019).

- Propensity of contracting loans services from FinTech's in Brazil. *International Journal of Bank Marketing*, 37(5), 1190–1214. <https://doi.org/doi.org/10.1108/IJBM-07-2018-0174>
- Pusat Kebijakan Perdagangan dalam Negeri Badan Pengkajian dan Pengembangan Kebijakan Perdagangan. (2013). *Analisis peran lembaga pembiayaan dalam pengembangan UMKM*. [http://bppp.kemendag.go.id/media\\_content/2017/08/analisis\\_peran\\_lembaga\\_pembiayaan\\_dalam\\_pengembangan\\_umkm.pdf](http://bppp.kemendag.go.id/media_content/2017/08/analisis_peran_lembaga_pembiayaan_dalam_pengembangan_umkm.pdf)
- Rahmawati, W. T. (2021). *Securities crowdfunding sebagai alternatif pendanaan UMKM*. OJK. <http://sikapiuangmu.ojk.go.id/FrontEnd/CMS/Article/30676>
- Sarfiah, S. N., Atmaja, H. E., & Verawati, D. M. (2019). UMKM sebagai pilar membangun ekonomi bangsa. *Jurnal REP (Riset Ekonomi Pembangunan)*, 4(2), 137–146.
- Suryanto. (2019). Effect of internet financial reporting and company size on stock trading volume at LQ45 company in Indonesia stock exchange. *Humanities and Social Sciences Reviews*, 7(3), 527–533. <https://doi.org/10.18510/hssr.2019.7378>
- Suryanto, & Muhyi, H. A. (2018). *Profile and Problem of Micro, Small and Medium Enterprises in Bandung*. 141(ICOPOSDev 2017), 48–52. <https://doi.org/10.2991/icoposdev-17.2018.10>
- Suryanto, & Rasmini, M. (2018). Analisis Literasi Keuangan Dan Faktor-Faktor Yang Mempengaruhinya (Survey pada Pelaku Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah di Kota Bandung). *Jurnal Ilmu Politik Dan Komunikasi*, 8.
- Suryanto, Rusdin, & Dai, R. M. (2020). Fintech as a catalyst for growth of micro, small, and medium enterprise in Indonesia. *Academy of Strategic Management Journal*, 19(5), 1–12.
- Suryanto, S. (2021). Securities Crowdfunding : Transformasi Pembiayaan Usaha Kecil dan Menengah di Indonesia. *AdBispreneur : Jurnal Pemikiran Dan Penelitian Administrasi Bisnis Dan Kewirausahaan*, 6(2).
- Suryanto, S., Hermanto, B., & Tahir, R. (2020). Edukasi Fintech Bagi Pelaku Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah. *Kumawula: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(1), 18. <https://doi.org/10.24198/kumawula.v3i1.25060>
- Tumbel, C. Y. (2015). Aspek-Aspek Penilaian Dalam Pemberian Kredit Bank. *Lex Privatum*, 3(3).
- Widyastuti, P. (2017). Pencatatan Laporan Keuangan Berbasis Standar Akuntansi Keuangan Entitas Tanpa Akuntabilitas (SAK ETAP) Pada Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Bidang Jasa. *Journal for Business and Entrepreneurship*, 1(1).
- Wu, L., & Xu, L. (2020). The role of venture capital in SME loans in China. *Research in International Business and Finance*, 51, 101081.
- Yin, Z., Qiu, M., & Gan, L. (2019). Information contents of collateral under heterogeneous borrower qualities on the bank loans market in China. *China Economic Review*, 57, 101326.
- Zairani, Z., & Zaimah, Z. A. (2013). Difficulties in Securing Funding from Banks: Success Factors for Small and Medium Enterprises (SMEs). *Journal of Advanced Management Science*, 1(4), 354–357. <https://doi.org/10.12720/joams.1.4.354-357>
- Zarrouk, H., Sherif, M., Galloway, L., & El Ghak, T. (2020). Entrepreneurial orientation, access to financial resources and SMEs' business performance: The case of the United Arab Emirates. *The Journal of Asian Finance, Economics, and Business*, 7(12), 465–474.