

Kumawula, Vol.6, No.2, Agustus 2023, Hal 453 – 460

DOI: <https://doi.org/10.24198/kumawula.v6i2.43798>

ISSN 2620-844X (online)

ISSN 2809-8498 (cetak)

Tersedia *online* di <http://jurnal.unpad.ac.id/kumawula/index>

SOSIALISASI LITERASI DAN INKLUSI KEUANGAN KEPADA PELAKU USAHA MIKRO, KECIL DAN MENENGAH DI KABUPATEN PANGANDARAN

Suryanto

Departemen Ilmu Administrasi Bisnis, Universitas Padjadjaran

Korespondensi : suryanto@unpad.ac.id

ABSTRACT

The classic problem faced by micro, small, and medium enterprises (MSMEs) lies in financial management and access to financial institutions. This community service activity (PPM) aims to provide socialization of financial literacy and inclusion to MSME actors. The implementation method in this PPM activity is socialization from resource persons followed by discussion and a questions and answers session. The speakers presented at the event came from the Financial Services Authority, Bank Indonesia, Bank BJB, and business actors in the financial technology industry (fintech). The MSME actors who were targeted in this activity were business groups in the tourism sector in Pangandaran Regency. The results of this PPM activity were quite good. MSME actors experienced an increase in financial literacy and inclusion. This can be seen from the evaluation results, which show increased literacy and financial inclusion of MSME actors

Keywords : *fintech; financial literacy; financial inclusion; MSMEs.*

ABSTRAK

Permasalahan klasik yang dihadapi para pelaku Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM) terletak pada pengelolaan keuangan dan akses ke lembaga keuangan. Tujuan dari kegiatan pengabdian pada masyarakat (PPM) ini untuk memberikan sosialisasi literasi dan inklusi keuangan kepada pelaku UMKM Metode pelaksanaan dalam kegiatan PPM ini yaitu sosialisasi dari para narasumber dan dilanjutkan dengan diskusi dan tanya jawab. Narasumber yang dihadirkan dalam kegiatan tersebut berasal dari Otoritas Jasa Keuangan, Bank Indonesia, Bank BJB, dan pelaku usaha Iindustri financial technology (*fintech*). Para pelaku UMKM yang menjadi sasaran dalam kegiatan ini adalah kelompok usaha di sektor pariwisata di Kabupaten Pangandaran. Hasil dari kegiatan PPM ini cukup baik, para pelaku UMKM mengalami peningkatan dalam literasi dan inklusi keuangan. Hal tersebut terlihat dari hasil evaluasi yang menunjukkan adanya kenaikan literasi dan inklusi keuangan pelaku UMKM

Kata Kunci : *fintech; literasi keuangan; inklusi keuangan; UMKM*

RIWAYAT ARTIKEL

Diserahkan : 21/12/2022

Diterima : 31/01/2023

Dipublikasikan : 12/08/2023

PENDAHULUAN

Pertumbuhan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) saat ini semakin pesat seiring berkembangnya teknologi yang semakin berkembang (Sri & Ahmad, 2017). Meningkatnya kapasitas produksi dan semakin luasnya pemasaran produk UMKM juga didukung oleh kehadiran *market place* (Ana et al., 2021) dan transaksi yang dipermudah oleh pembayaran non-tunai (Suryanto et al., 2020). Namun pembiayaan untuk peningkatan kapasitas itu masih terkendala beberapa hal, baik yang bersifat teknis maupun struktural (Arliman, 2017).

UMKM dalam perekonomian nasional memiliki peran yang penting dan strategis (Kristiyanti, 2012 dan Sarfiah et al., 2019). Namun demikian, UMKM masih memiliki kendala, baik dalam mendapatkan pembiayaan maupun untuk mengembangkan usahanya (Suryanto & Muhyi, 2018). Kendala UMKM untuk mendapatkan akses ke lembaga keuangan berupa kendala teknis maupun non teknis (Irmawati et al., 2013). Kendala teknis yang dihadapi seperti kelengkapan izin usaha, tidak memiliki laporan keuangan yang memadai serta tidak mempunyai/tidak cukup agunan. Sedangkan kendala non teknis, seperti kurangnya kemampuan dalam menyiapkan persyaratan administrasi serta keterbatasan akses informasi ke perbankan atau lembaga keuangan lainnya (Amri, 2014).

Akibat adanya kendala-kendala tersebut berdampak pada minimnya pendanaan dari lembaga keuangan kepada pelaku UMKM. Hal tersebut 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, yang jumlahnya mencapai 58,9 juta di tahun 2018 (Annur, 2019). Permasalahan akses pembiayaan juga disampaikan oleh Menteri Perindustrian Airlangga Hartarto yang dikutip oleh Sulaeman (2021) yang menyatakan bahwa saat ini akses pembiayaan masih menjadi hambatan utama

bagi UMKM. Hal ini turut menghambat proses pemulihan ekonomi nasional akibat pandemi Covid-19.

Pelaku UMKM lebih banyak memilih menggunakan sumber pembiayaan dari saudara, kerabat, bahkan rentenir (Suryanto, 2017). Pembiayaan melalui cara-cara tersebut selain tidak rumit dalam menyiapkan persyaratan administrasi, juga prosesnya lebih cepat (Alam & Utami, 2021). Walaupun memiliki biaya modal yang cukup tinggi, terutama jika menggunakan jasa rentenir, para pelaku UMKM tetap memanfaatkan jasa lembaga tersebut karena mereka masih kurang dalam literasi dan inklusi keuangan (Desiyanti, 2017).

Oleh karena itu, diperlukan adanya peningkatan literasi dan inklusi keuangan bagi para pelaku UMKM agar mereka bisa lebih mengenal berbagi sumber pembiayaan yang memiliki biaya modal yang murah. Kegiatan program pengabdian pada masyarakat (PPM) yang dilakukan menggunakan metode ceramah yang diberikan oleh pakar-pakar yang memiliki kompetensi di bidangnya.

METODE

Metode pelaksanaan Pengabdian pada Masyarakat (PPM) berupa sosialisasi terhadap pelaku UMKM di sektor pariwisata yang berjumlah 46 orang. Sosialisasi dilakukan dengan cara memberikan pemahaman dan menambah wawasan pengetahuan para pelaku UMKM terhadap produk-produk keuangan dan akses keuangan.

Kegiatan sosialisasi dilakukan secara luring di Kampus PSDKU Universitas Padjadjaran. Mereka diberikan pemahaman mengenai industri keuangan baik lembaga perbankan maupun industri *financial technology (fintech)* sebagai sumber pembiayaan alternatif. Kegiatan PPM dilakukan dengan melakukan tahapan seperti dalam Tabel 1.

Tabel 1. Tahapan Kegiatan Pengabdian pada Masyarakat

| Tahap | Kegiatan | Indikator |
|-------|-------------------|---|
| 1 | Tahap Persiapan | Teridentifikasi peserta sosialisasi, tempat pelaksanaan, dan nara sumber yang memberikan materi |
| 2 | Tahap Pelaksanaan | Terlaksananya kegiatan |
| 3 | Tahap Evaluasi | Adanya hasil evaluasi kegiatan dari pelaksanaan sosialisasi dan pelaporan kegiatan |

Sesuai dengan Tabel 1, kegiatan pengabdian pada masyarakat berupa sosialisasi literasi dan inklusi keuangan kepada pelaku usaha mikro, kecil dan menengah di era pandemic covid-19 dilakukan dengan tahapan :

(1). Tahap Persiapan

Jenis kegiatan pada tahap ini meliputi studi pendahuluan untuk mempelajari masalah yang menjadi permasalahan prioritas, mempelajari budaya setempat terhadap permasalahan pelaku usaha yang ada, untuk melaksanakan program pengabdian kepada masyarakat sebagai solusi terhadap permasalahan prioritas, menyiapkan narasumber yang akan mengisi materi dalam kegiatan sosialisasi, serta menyiapkan akomodasi untuk kegiatan sosialisasi;

(2). Tahap Pelaksanaan

Tahap pelaksanaan masing-masing nara sumber memberikan materi sesuai dengan tema yang telah ditentukan.

(3). Tahap Evaluasi

Tahap evaluasi, kegiatan yang dilakukan meliputi evaluasi terhadap kegiatan baik dampak kegiatan sosialisasi terhadap pelaku UMKM maupun proses penyelenggaraan sosialisasi. Adapun evaluasi yang digunakan menggunakan instrument kuesioner.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian pada masyarakat (PPM) ini bertujuan untuk mensosialisasikan literasi dan inklusi keuangan kepada pelaku

usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) di era pandemic covid-19. Adapun tahapan kegiatan yang dilakukan meliputi oleh Tim Pelaksana PPM meliputi tahap persiapan, tahap pelaksanaan dan tahap evaluasi.

Tahap Persiapan

Kegiatan yang dilakukan pada tahap persiapan meliputi studi pendahuluan mengenai permasalahan-permasalahan yang dihadapi oleh pelaku UMKM. Hasil studi pendahuluan diperoleh sejumlah permasalahan yang dihadapi oleh para pelaku UMKM. Permasalahan-permasalahan yang berhasil diidentifikasi dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Permasalahan UMKM

| No | Jenis Permasalahan |
|----|--|
| 1 | Kesulitan mengakses lembaga perbankan karena keterbatasan informasi dan pengetahuan |
| 2 | Belum mengetahui adanya skema pembiayaan berbentuk Kredit Usaha Rakyat (KUR) dari pemerintah |
| 3 | Belum mengetahui adanya lembaga lain selain perbankan, seperti <i>peer to peer lending</i> , <i>crowdfunding</i> , pegadaian, dan dana CSR dari BUMN |
| 4 | Masih ada pelaku UMKM yang belum menggunakan perbankan sebagai sarana transaksi |

Sumber: Dinas Perdagangan, KUMKM, 2022

Berdasarkan Tabel 2, diketahui bahwa permasalahan yang dihadapi oleh pelaku UMKM berkaitan dengan literasi dan inklusi keuangan yang masih rendah. Hasil observasi ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan sebelumnya bahwa permasalahan utama pelaku UMKM terutama dalam bidang akses ke perbankan (Kara, 2013). Seklain itu, permasalahan sumber pembiayaan juga karena mereka belum mengetahui adanya akses sumber pembiayaan selain perbankan, seperti *peer to peer lending*, *crowdfunding* dan lainnya (Suryanto et al. 2020).

Tahap persiapan selanjutnya ditentukan sejumlah peserta yang akan mengikuti kegiatan sosialisasi. Adapun peserta yang akan mengikuti sosialisasi sebanyak 46 peserta dengan komposisi seperti terlihat pada Tabel 3.

Tabel 3. Peserta Sosialisasi

| No | Bidang Usaha | Persentase |
|--------|-----------------|------------|
| 1 | Hotel | 17% |
| 2 | Rumah Makan | 22% |
| 3 | Tour and Travel | 4% |
| 4 | Pedagang Eceran | 17% |
| 5 | Fashion | 7% |
| 6 | Kuliner | 26% |
| 7 | Cinderamata | 7% |
| Jumlah | | 100% |

Sumber: Data Diolah, 2022

Berdasarkan Tabel 3, peserta sosialisasi terdiri dari 7 (tujuh) kelompok bidang usaha dengan proporsi terbanyak dari kelompok usaha kuliner dan rumah makan. Sementara kelompok lainnya berasal dari pelaku usaha hotel, penginapan, pedagang eceran, fashion, dan cinderamata.

Tahap persiapan terakhir terkait dengan penentuan nara sumber yang mengisi materi dalam kegiatan sosialisasi. Nara sumber yang ditetapkan berasal dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK), Bank Indonesia, Bank BJB, serta pelaku usaha industri *fintech*. Adapun rincian narasumber dan tema yang diberikan dapat dilihat pada Tabel 4.

Tabel 4. Narasumber Sosialisasi

| No | Nama Narasumber | Asal Instansi | Tema |
|----|--------------------------------------|------------------------------------|---|
| 1 | Bpk Suhartha Bpk Dendy | OJK | Membangun ekosistem digital melalui keamanan regulasi <i>peer to peer lending</i> |
| 2 | Bpk Kusnadi Bpk Yuda Rizkianto | Bank Indonesia | Kebijakan <i>cashless society</i> dan pengembangan UMKM |
| 3 | Bpk Ary Bpk Dedi M. | Bank bjb | Inovasi digital pada perbankan |
| 4 | Bpk Vigo S. | PT Pintar Inovasi Digital (AsetKu) | Mekanisme <i>peer to peer lending</i> |

Tahap Pelaksanaan

Kegiatan sosialisasi diawali dengan kegiatan *pretest* untuk mengukur literasi dan inklusi keuangan para pelaku UMKM. Hasil

pretest sebagai acuan dalam mengukur dan mengevaluasi kegiatan sosialisasi. Metode pengukuran *pretest* dilakukan dengan cara menyebarkan kuesioner kepada para peserta sosialisasi.

Narasumber pertama yang memberikan materi sosialisasi berasal dari OJK dengan memberikan materi dengan tema membangun ekosistem digital melalui keamanan regulasi *peer to peer (P2P) lending*. Pemaparan narasumber menjelaskan mengenai perkembangan industri keuangan. Industri keuangan di Indonesia tumbuh pesat seiring dengan perkembangan teknologi. Perkembangan teknologi dimanfaatkan oleh industri keuangan untuk memudahkan dalam melayani nasabahnya. Berbagai inovasi telah muncul dalam industri keuangan ditandai dengan hadirnya perusahaan-perusahaan *start-up* (Dorfleitner et al., 2017; Hsueh & Kuo, 2017).

Perusahaan-perusahaan *start-up* di industri keuangan yang memanfaatkan teknologi lebih dikenal dengan istilah *financial technology (fintech)* (Arner et al., 2015). *Fintech* memberikan layanan dalam industri keuangan di berbagai sector. Beberapa kelompok *fintech* yang hadir di Indonesia seperti : *P2P lending, payment, market provision, insurance, crowdfunding equity, wealth management, analytics* dan lainnya (Wisnubrata, 2016).

Perkembangan *platform fintech* khususnya *P2P lending* sangat pesat, selain karena kemudahan yang diberikan *P2P lending* juga karena mampu menjangkau ke berbagai pelosok negeri. *P2P* dianggap dewa penolong bagi para pelaku UMKM karena prosedur pengajuan yang sangat praktis. Euforia *P2P lending* dimanfaatkan oleh sebagian kelompok masyarakat dengan cara mendirikan *P2P lending* ilegal.

Kehadiran *P2P lending* ilegal sangat merugikan masyarakat seperti pembebanan bunga yang sangat tinggi dan keamanan data nasabah. Bunga yang dibebankan oleh *P2P Lending* sangat tidak rasional dan dihitung perhari. Apabila ada keterlambatan pembayaran perusahaan *P2P lending* ilegal tersebut dengan

mudahnya menyebarkan data pribadi kita kepada beberapa pihak. Oleh karena itu, masyarakat dituntut lebih hati-hati dalam memanfaatkan platform *fintech* P2P lending. Pilihlah P2P lending yang legal dengan cara mengecek ke OJK mengenai kelengkapan perijinannya.

Nara sumber yang kedua berasal dari Bank Indonesia dengan membawakan tema kebijakan *cashless society* dan pengembangan UMKM. Bank Indonesia sebagai otoritas yang mengatur system pembayaran di Indonesia berkomitmen untuk mengurangi system pembayaran dengan uang kartal. Selain karena ketidakpraktisan, system pembayaran dengan uang kartal juga rentan dalam keamanan dan beredarnya uang palsu.

Program *cashless* didukung oleh perkembangan teknologi yang sangat pesat. *Cashless* merupakan sistem pembayaran tanpa menggunakan uang tunai. Hal ini sesuai dengan arti secara harfiah yang berarti tidak atau tanpa menggunakan uang tunai. *Cashless* merupakan sistem pembayaran yang mengacu pada pembayaran berbentuk digital.

Sistem pembayaran *cashless* didukung oleh lembaga keuangan seperti perbankan dan perusahaan *fintech*. Beberapa bentuk sistem pembayaran *cashless* seperti kartu debit, kartu kredit, uang elektronik prabayar, *e-money*, *e-wallet* (dompet digital), QRIS, dan rekening tabungan digital. Banyak masyarakat yang menggunakan dan memilih metode pembayaran *cashless* karena memiliki banyak manfaat bagi individu masyarakat maupun bayi negara.

Manfaat *cashless* bagi individu selain sangat praktis dan nyaman juga dapat membantu dalam mengelola anggaran. Individu yang melakukan transaksi dengan *cashless* dapat melihat riwayat transaksi yang telah dilakukan dengan mudah. Sedangkan manfaat *cashless* bagi negara mengurangi biaya untuk mencetak uang dan memudahkan dalam koleksi pajak. Selain itu, transaksi dengan menggunakan sistem *cashless* tidak melibatkan perpindahan uang secara fisik, sehingga hal ini akan mengurangi kemungkinan terjadinya

korupsi dan kolusi di antara pihak-pihak yang melakukan transaksi.

Sistem pembayaran *cashless* semakin berkembang karena beberapa faktor, antara lain: lebih efisien dalam biaya penerbitan, perawatan, maupun distribusi. Selain itu, sistem pembayaran *cashless* berkembang karena adanya kesadaran dari masyarakat mengenai potensi kecurangan dan kejahatan. Penggunaan uang tunai atau fisik rentan terhadap kejahatan perampokkan dan uang palsu

Penggunaan system pembayaran *cashless* memiliki beberapa kelebihan maupun kelemahan. Kelebihan menggunakan *cashless* seperti (1) lebih praktis dan aman, (2) tidak perlu kembalian, (3) banyak penawaran promo yang menarik, (4) lebih mudah mengatur pengeluaran, (5) lebih nyaman, serta (6) meminimalisir pencurian (Suryanto, et al., 2020). Adapun kelemahan dari system *cashless*, antara lain; (1) lebih boros, (2) rentan cyber crime, (3) memerlukan literasi teknologi, (4) masih terbatas.

Nara sumber ketiga berasal dari Bank bjb dengan tema inovasi digital pada perbankan. Pemaparan materi diawali dari perkembangan teknologi yang berhasil melahirkan industri keuangan baru yang dikenal dengan *fintech*. Pangsa pasar perbankan seperti simpanan, mekanisme transaksi dan sumber pembiayaan sudah bisa dilayani oleh perusahaan *fintech*. Masyarakat yang selama ini jenuh dengan antrian di loket-loket perbankan sebagian sudah beralih ke industri *fintech*.

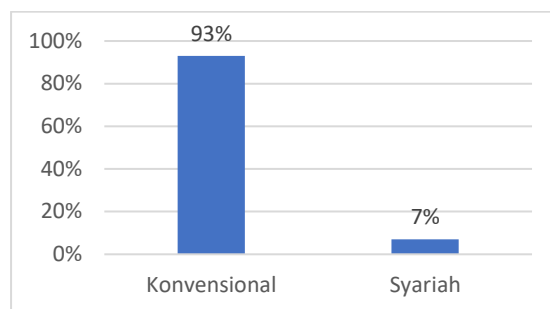
Industri perbankan menyadari adanya keterlambatan dalam mengadopsi perkembangan teknologi. Hal ini sebenarnya sesuai dengan penelitian sebelumnya yang menyatakan bahwa kinerja kinerja perbankan terkoreksi setelah lahirnya era industri *fintech* (Suryanto et al., 2022). Industri perbankan mulai bangkit lagi dengan mengadopsi teknologi dalam melayani nasabahnya. Berbagai layanan seperti pembukaan rekening tidak perlu lagi harus antri di loket-loket perbankan dan mekanisme transaksi menggunakan QRIS.

Keberhasilan industri perbankan dalam mengadopsi teknologi berdampak kepada banyaknya kantor-kantor cabang bank yang ditutup. Bahkan jumlah mesin ATM yang selama ini menjadi jargon indikator kualitas pelayanan perbankan, sudah mulai menurun frekuensi penggunaannya. Selain mengadopsi teknologi, industri perbankan memandang kehadiran industri *fintech* sebagai peluang untuk berkolaborasi dalam menjangkau nasabah dari berbagai segmen. Industri perbankan berkeyakinan dengan melakukan kolaborasi dengan industri *fintech* kinerja perbankan akan semakin baik.

Nara sumber terkakhir berasal dari pelaku usaha *P2P lending* dengan tema mekanisme *P2P lending*. *Fintech platform P2P lending* mempertemukan pihak yang membutuhkan dana dengan pihak yang dapat menyediakan dana sebagai modal atau investasi. *P2P lending* dapat dipahami sebagai layanan peminjaman dana kepada masyarakat. Pendanaan bisa berasal dari komunitas itu sendiri, atau dari perusahaan yang membangun platform

P2P Lending sering kali disandingkan dengan disrupsi terhadap layanan perbankan tidak sepenuhnya benar. Keberadaan *fintech* justru meningkatkan akses masyarakat terhadap layanan keuangan yang tidak dapat dilayani oleh perbankan. Masyarakat yang selama ini tidak dapat mengakses sumber pembiayaan dari perbankan karena keterbatasan lokasi dan persyaratan administrasi (*unbankable*) dimudahkan dengan kehadiran perusahaan *P2P Lending*.

P2P Lending dapat memperluas layanan keuangan bagi masyarakat, terutama yang tidak dapat mengakses perbankan (*unbankable*). Hal ini juga dibuktikan dengan peningkatan *fintech P2P lending* yang terus meningkat. Hingga saat ini tercatat sebanyak 102 *fintech lending* resmi yang memiliki izin OJK baik yang konvensional maupun yang syariah.

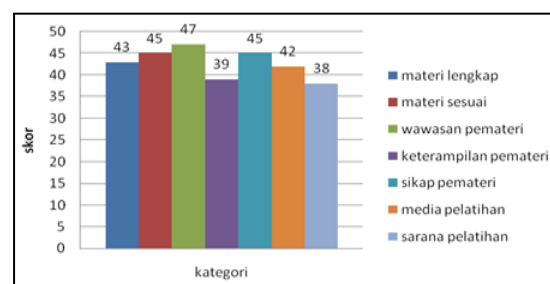


Gambar 1. Jumlah *Fintech Lending* Resmi Berizin OJK Tahun 2022

Berdasarkan gambar 1 terlihat jumlah *fintech* yang berizin didominasi oleh kelompok *P2P lending* konvensional.

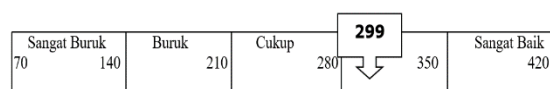
Tahap Evaluasi

Kegiatan PPM diakhiri dengan evaluasi kegiatan yang meliputi materi sosialisasi, wawasan pemateri, sikap pemateri, dan media yang digunakan. Hasil evaluasi mengenai kegiatan sosialisasi dapat dilihat pada gambar 2.



Gambar 2. Evaluasi Kegiatan Sosialisasi

Mengenai contoh angket dan perhitungan rekapitulasi hasil angket secara lengkap, dapat dilihat pada lampiran. Adapun apabila akumulasi total dari hasil evaluasi ini adalah sejumlah skor 297. Untuk mengetahui hasil tersebut dalam menunjukkan kategori kinerja, maka hasil akumulasi skor total tersebut disajikan pada garis interval kategori kinerja sebagai berikut:



Berdasarkan garis interval diatas, dapat disimpulkan bahwa hasil akumulasi total evaluasi kegiatan sosialisasi ini berada pada kategori “Baik”. Ini menunjukkan bahwa tanggapan responden tentang kegiatan

sosialisasi, secara keseluruhan dapat dikatakan sudah mencapai sasaran yang diharapkan.

Selanjutnya untuk mengukur tingkat literasi dan inklusi keuangan setelah kegiatan sosialisasi dari narasumber, peserta diberikan postes. Hasil kegiatan sosialisasi literasi dan inklusi keuangan sebagai sumber pembiayaan dapat ditampilkan pada Tabel 5.

Tabel 5. Ketercapaian Kegiatan Sosialisasi

| No | Pernyataan | Sebelum | Sesudah | Keterangan |
|----|---|---------|---------|------------|
| 1 | Fungsi OJK dalam mengatur industri keuangan | 40% | 90% | Naik |
| 2 | Macam-macam perusahaan <i>fintech</i> | 60% | 90% | Naik |
| 3 | Fungsi utama Bank Indonesia sebagai otoritas di industri keuangan | 40% | 80% | Naik |
| 4 | Kebijakan Bank Indonesia dalam program <i>cashless</i> | 40% | 80% | Naik |
| 5 | Sumber pembiayaan P2P Lending | 40% | 70% | Naik |
| 6 | Mekanisme pembiayaan P2P lending | 40% | 70% | Naik |

Berdasarkan Tabel 5 dapat dilihat bahwa peserta sosialisasi mengalami peningkatan literasi. Hal tersebut dapat dilihat dari adanya kenaikan persentase literasi mereka setelah mengikuti sosialisasi. Fungsi OJK dalam mengatur industri keuangan mengalami kenaikan yang signifikan dibandingkan dengan komponen literasi lain yang ditanyakan.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil kegiatan sosialisasi dapat disimpulkan beberapa hal, antara lain: program pengabdian pada masyarakat mampu meningkatkan literasi dan inklusi keuangan pelaku UMKM. Literasi dan inklusi keuangan

pelaku UMKM terhadap OJK dan Bank Indonesia selama ini masih terbatas dengan minimnya pemahaman mereka terhadap tugas dan fungsi Lembaga tersebut. Literasi dan inklusi keuangan pelaku UMKM meningkatnya terlihat dari adanya kenaikan literasi dan inklusi keuangan peserta sosialisasi. Adanya peningkatan literasi dan inklusi keuangan pelaku UMKM menjadi modal dalam mengelola keuangan mereka. Sumber permodalan yang selama ini mengandalkan perbankan, sekarang ada solusi alternatif dari P2P lending.

DAFTAR PUSTAKA

- Alam, A., & Utami, Y. T. (2021). Unsur Riba dalam Perbedaan Konsep Pinjaman Kredit Antara Rentenir dan Bank Plecit. *Al-Kharaj: Jurnal Ekonomi, Keuangan & Bisnis Syariah*, 3(1), 130–141.
- Amri, F. (2014). Permasalahan umkm: strategi dan kebijakan. *Prosiding TCuraCisme DaCam Ekonomi Dan Tendidikan ISSN, 2407*, 4268.
- Ana, W., Sophan, T. D. F., Nisa, C., & Sanggarwati, D. A. (2021). Pengaruh Pemasaran Media Online Dan Marketplace Terhadap Tingkat Penjualan Produk UMKM CN Collection Di Sidoarjo. *Media Mahardhika*, 19(3), 517–522.
- 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>
- Arliman, L. (2017). Perlindungan hukum UMKM dari eksploitasi ekonomi dalam rangka peningkatan kesejahteraan masyarakat. *Jurnal Rechts Vinding: Media Pembinaan Hukum Nasional*, 6(3), 387–402.
- Arner, D. W., Barberis, J., & Buckley, R. P. (2015). The evolution of Fintech: A new post-crisis paradigm. *Geo. J. Int'l L*, 47, 1271.
- Desiyanti, R. (2017). Literasi dan inklusi keuangan serta indeks utilitas umkm di

- padang. *Bisman-Jurnal Bisnis & Manajemen*, 2(02), 122–134.
- Dorfleitner, G., Hornuf, L., Schmitt, M., & Weber, M. (2017). Definition of FinTech and Description of the FinTech Industri. In *FinTech in Germany* (pp. 5–10). Springer International Publishing AG. https://doi.org/10.1007/978-3-319-54666-7_2
- Hsueh, S.-C., & Kuo, C.-H. (2017). Effective Matching for P2P Lending by Mining Strong Association Rules. *ICIBE 2017: Proceedings of the 3rd International Conference on Industrial and Business Engineering*, 30–33. <https://doi.org/doi.org/10.1145/3133811.3133823>
- Irmawati, S., Damelia, D., & Puspita, D. W. (2013). Model inklusi keuangan pada UMKM berbasis pedesaan. *JEJAK*, 6(2).
- 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).
- Kristiyanti, M. (2012). Peran strategis usaha kecil menengah (UKM) dalam pembangunan nasional. *Majalah Ilmiah Informatika*, 3(1), 63–89.
- 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.
- Sri, M., & Ahmad, Y. (2017). Peluang dan Tantangan Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Dari Berbagai Aspek Ekonomi. *Jurnal Ilmiah Manajemen Dan Bisnis*, 2(1), 181–197.
- Sulaeman. (2021). *Permasalahan Akses Pembiayaan UMKM Hambat Pemulihan Ekonomi*. Merdeka.Com. <https://www.merdeka.com/uang/permasalahan-akses-pembiayaan-umkm-hambat-pemulihan-ekonomi.html>
- 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/icosposdev-17.2018.10>
- 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. (2017). Faktor Bias Psikologis dalam Pengambilan Keputusan Hutang. Jawa Barat: Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik. *Jurnal Sosial Politik FISIP Unpad*, 1(2), 14–28.
- 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>
- Suryanto, S., Muhyi, H. A., Kuirniati, P. S., & Mustapha, N. (2022). Banking financial performance in the industri financial technology era. *Journal of Eastern European and Central Asian Research (JEECAR)*, 9(5), 889–900.
- Wisnubrata. (2016, April 23). Pengaruh Munculnya Start-up Fintech pada Industri Keuangan di Indonesia. *Kompas.Com*. <https://money.kompas.com/read/2016/04/23/081500926/Pengaruh.Munculnya.Start-up.Fintech.pada.Industri.Keuangan.di.Indonesia?nomgid=1&page=all>