

## PENGARUH LAYANAN PERMODALAN DIGITAL TERHADAP KINERJA UMKM

### *The Influence of Digital Capital Services on MSME Performance*

Paskanova Christi Gainau<sup>1,\*</sup>, Trisye Natalia Kilay<sup>2</sup>

<sup>1,2</sup>Universitas Pattimura, Jln. Ir. M. Putuhena, Poka, Kecamatan Teluk Ambon, Kota Ambon, Maluku

\*E-mail korespondensi: [hestygainau@gmail.com](mailto:hestygainau@gmail.com)

Diterima: 23 November 2023 | Direvisi: 29 November 2023 | Disetujui: 13 Desember 2023 | Publikasi online: 21 Desember 2023

#### ABSTRACT

*The aim of this research is to examine the influence of digital capital services represented by market aggregator variables on MSME performance. Market aggregator examines the aspect of access to information related to capital for business actors. The research used a survey method through observation and distributing questionnaires to business actors in Ambon City. Samples were taken based on purposive sampling technique. The research results show that digital capital services can significantly boost the performance of MSMEs. Business actors who utilize market aggregator platforms to access capital information encourage them to obtain quality information related to capital decision making so that ultimately it supports business actors to achieve satisfactory business performance. These results also have an impact on the economic sector in general, where when business actors gain access to adequate capital, sales and profit levels can increase. If sales and profits increase then in the long term the business level can increase to the next level. Increasing the level of business certainly encourages an increase in state revenues through taxes, employment, and an increase in gross domestic product (GDP).*

**Kata kunci:** *fintech, digital financial services, market aggregator, MSME capital, GDP*

#### ABSTRAK

*Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menguji pengaruh layanan permodalan digital yang diwakili oleh variabel market aggregator terhadap kinerja UMKM. Market aggregator mengkaji dari sisi akses modal pelaku usaha. Penelitian menggunakan metode survey melalui observasi dan penyebaran kuesioner kepada pelaku usaha di Kota Ambon. Sampel diambil berdasarkan teknik sampling purposive. Hasil penelitian menunjukkan bahwa layanan permodalan digital mampu mendongkrak kinerja UMKM secara signifikan. Pelaku usaha yang memanfaatkan platform market aggregator untuk mengakses informasi permodalan mendorongnya untuk memperoleh informasi yang berkualitas terkait pengambilan keputusan permodalan sehingga pada akhirnya menunjang pelaku usaha untuk mencapai kinerja usaha yang memuaskan. Hasil ini sekailigus berdampak pada bidang ekonomi secara umum dimana ketika pelaku usaha memperoleh akses permodalan yang layak maka tingkat penjualan dan laba dapat meningkat. Jika penjualan dan laba meningkat maka dalam jangka panjang level usaha dapat meningkat pada level berikutnya. Peningkatan level usaha tentu mendorong peningkatan penerimaan Negara melalui pajak, penyerapan tenaga kerja, dan peningkatan produk domestik bruto (PDB).*

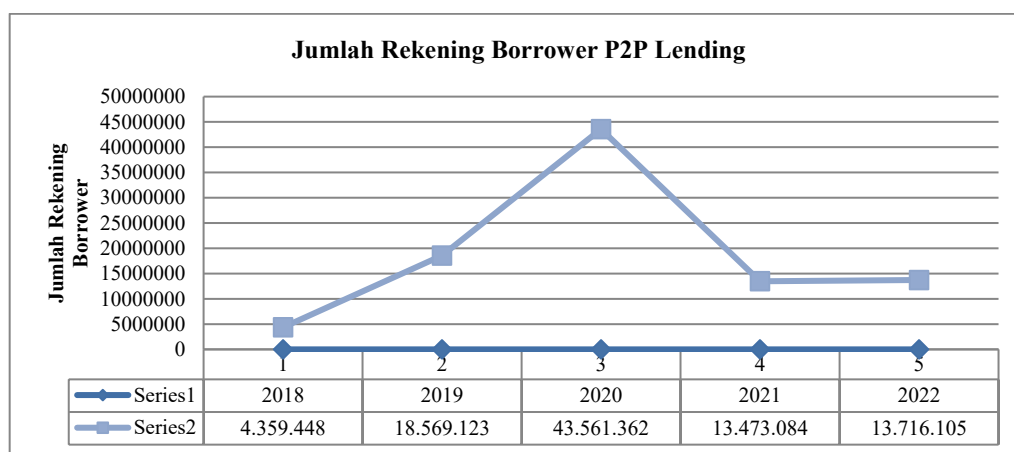
**Kata kunci:** *fintech, layanan keuangan digital, market aggregator, permodalan UMKM, PDB*

## PENDAHULUAN

Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah (Kemenkopukm) mencatat level usaha dengan jumlah terbesar adalah level usaha mikro. Pada tahun 2021 jumlah UMKM di Indonesia adalah 64,2 juta. Usaha mikro lah yang mendominasi semua level usaha dengan jumlah 63.955.369 usaha (99,62%), usaha kecil berjumlah 193.959 unit (0,3%), sedang usaha menengah berjumlah 44.728 unit (0,07%). Skala usaha besar menduduki jumlah terkecil yakni sebanyak 5.550 (0,01%) (Muhamad, 2023). Analisis lebih lanjut yang muncul adalah usaha mikro sulit mengalami peningkatan ke level usaha kecil dan menengah. Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah mengatur tentang omzet usaha dari masing-masing level. Usaha yang dikategorikan berada pada skala mikro adalah usaha dengan omzet penjualan per tahun maksimal Rp 300.000.000 (Peraturan Pemerintah RI, 2008). Untuk naik pada level usaha kecil, usaha mikro harus mencapai omzet tahunan mulai dari Rp 300.000.000,- sampai dengan Rp 2.500.000.000,- per tahun. Berbagai hasil penelitian telah menemukan bahwa terdapat kendala yang sangat beragam bagi pertumbuhan usaha mikro salah satunya adalah keterbatasan dalam mengakses layanan keuangan, mahalnya biaya layanan keuangan seperti akses terhadap permodalan, terbatasnya produk keuangan yang sesuai dengan skala usaha (Nugroho, 2023).

Akses permodalan merupakan salah satu aspek penting yang menunjang pertumbuhan sebuah usaha. Kemudahan mengakses modal dapat mendorong fleksibilitas pelaku usaha dalam berinovasi demi mencapai target penjualan dan laba. Era digital telah memberikan akses yang luas dan mudah bagi pelaku usaha untuk memperoleh tambahan modal. Melalui pemanfaatan aplikasi, pelaku usaha dapat memperoleh pinjaman usaha tanpa harus mempersiapkan berkas-berkas fisik seperti yang umumnya disyaratkan oleh lembaga keuangan konvensional. Salah satu *platform* atau aplikasi yang tersedia dalam layanan keuangan adalah layanan permodalan digital yang diistilahkan dengan *market aggregator*. *Market aggregator* merupakan bagian dari *fintech* yang cenderung bergerak di bidang pinjaman seperti *P2P lending*. *Market aggregator* menyediakan berbagai informasi keuangan bagi pengguna terkait layanan-layanan permodalan digital yang tersedia.

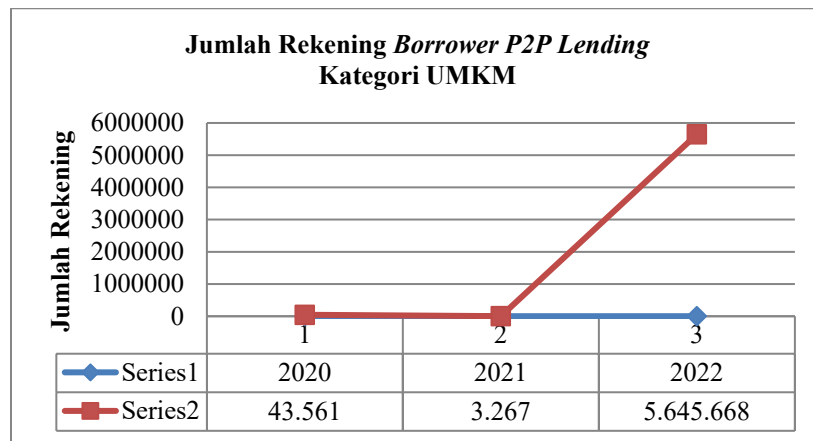
Data Statistik *Fintech Lending* menunjukkan bahwa sejak tahun 2018 sampai 2022 masyarakat telah diberikan akses untuk memperoleh pinjaman melalui *platform* digital. Sepanjang lima (5) tahun tersebut telah terjadi peningkatan jumlah peminjam. Grafik 1 memperlihatkankannya. Para investor menginvestasikan dana yang sangat besar pada *fintech*. Besarnya investasi tersebut turut mendorong peningkatan GDP (Fidan & Güz, 2023).



Sumber: Data Statistik Fintech Lending, OJK

**Grafik 1. Jumlah Rekening Borrower P2P Lending**

Grafik 1 menunjukkan bahwa jumlah *borrower* (peminjam) meningkat drastis di tahun 2020, saat Covid melanda Indonesia yakni sebanyak 43.562.362 *borrower*. Salah satu kategori peminjam di P2P lending adalah UMKM. Sejak 2020 sampai 2022 terjadi peningkatan *borrower* kategori UMKM secara signifikan. Grafik 2 menunjukkannya.



Sumber: Data Statistik Fintech Lending, OJK

**Grafik 2. Jumlah Rekening Borrower P2P Lending Kategori UMKM**

Tahun 2022 jumlah UMKM yang meminjam modal dari *fintech* P2P lending adalah sebanyak 5.645.668 usaha. Jumlah ini meningkat dari 3.267 UMKM pada tahun 2021. Hal ini menggambarkan bahwa layanan keuangan digital (*fintech*) semakin memberikan kemudahan bagi pelaku usaha untuk mengakses modal. *Fintech lending* jenis ini terbukti berpengaruh signifikan terhadap ketahanan dan tingkat penjualan usaha (Agboola et al., 2023) kinerja keuangan perusahaan (Yulianto & Rita, 2021) peningkatan layanan jasa keuangan (Limna et al., 2022). Perusahaan yang memanfaatkan kesempatan di dalam *fintech* akan mampu bersaing dan mencapai laba yang maksimal.

*Market aggregator* merupakan media *fintech* yang berfungsi mengumpulkan dan mengoleksi informasi keuangan dari berbagai penyedia informasi dan disajikan kepada *borrower* demi membandingkan harga dan fitur produk keuangan terbaik. Media ini mendukung peningkatan efektifitas dan efisiensi *borrower* (Bank Indonesia, 2016). Selain itu, juga mendukung *borrower* untuk mengambil keputusan terkait produk keuangan mana yang harus dipilih. Produk yang tepat dapat mendorong perkembangan keuangan usaha maupun pertumbuhan ekonomi dalam jangka Panjang (Badwan & Awad, 2022). Contoh *market aggregator* seperti Cekaja.com, DuitPintar.com, Cermati.com, Cekpremi.com, Lifepal. Melalui *platform* ini calon *borrower* dapat menemukan informasi mengenai perhitungan bunga, besaran bunga, persyaratan pengajuan, biaya-biaya (asuransi, provisi, penalti dan lainnya). Layanan keuangan ini lebih memberikan akses kepada pelaku usaha untuk memperoleh modal dibandingkan lembaga keuangan seperti perbankan.

Kinerja Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) adalah parameter yang menggambarkan hasil kerja yang telah dicapai melalui rangkaian kegiatan tertentu pada akhir periode usaha (Ramaseshan et al., 2006). Baik atau tidaknya kinerja suatu usaha dapat dilihat dari tingkat penjualan, modal, asset, pangsa pasar, dan laba. Di era digital ini, kinerja usaha sangat bergantung pada kemampuan (*skill*) pelaku usaha dalam memanfaatkan *platform* digital (Sanistasya et al., 2019), termasuk di dalamnya layanan permodalan digital yakni *platform market aggregator*. Pelaku usaha dituntut untuk memiliki literasi yang baik terkait layanan keuangan digital yang telah banyak disediakan oleh pemerintah. Ketika pelaku usaha memanfaatkannya secara optimal maka keputusan bisnis yang diambil juga merupakan keputusan yang berkualitas sehingga usaha dapat bertumbuh. Usaha yang bertumbuh memiliki dampak positif tidak hanya bagi usaha itu saja tetapi juga lingkungan eksternalnya. Dampak-dampak tersebut misalnya adalah adanya penyerapan tenaga kerja sehingga mengurangi pengangguran dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat, menyumbang kepada kas Negara berupa pajak, mendorong usaha untuk tetap berproduksi sehingga menjaga roda perekonomian agar tetap stabil. Dampak tersebut pada akhirnya akan bermuara pada satu indikator penting yakni produk domestik bruto. Berdasarkan data dari Kementerian Koperasi dan UMKM, pada bulan Maret 2021, kontribusi UMKM terhadap PDB sebesar 61,07% atau senilai Rp 8.573,89 triliun (Kamsidah, 2022).

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menguji pengaruh layanan permodalan digital yang diwakili oleh variabel *market aggregator* terhadap kinerja UMKM. *Market aggregator* mengkaji dari sisi akses modal pelaku usaha. Proses identifikasi tujuan tersebut dilakukan dengan memanfaatkan analisis regresi linear sederhana yakni dengan mengecek besaran nilai koefisien regresi dalam model.

Dengan demikian dapat diketahui apakah layanan permodalan digital mampu mendorong kinerja UMKM sehingga dapat dijadikan sebagai patokan bagi perusahaan fintech, juga pemerintah selaku pengambil kebijakan untuk memaksimalkan layanan permodalan digital ini, secara khusus di daerah pesisir yang pada umumnya lebih identik dengan tingkat kemiskinan yang tinggi.

## METODE PENELITIAN

### Jenis dan Sumber Data

Penelitian ini menggunakan data primer yang bersumber dari penyebaran kuesioner secara langsung kepada para pelaku UMKM di Kota Ambon. Kuesioner ini dikembangkan oleh peneliti berdasarkan indikator penelitian dari peneliti terdahulu.

### Populasi, Sampel, dan Teknik Pengambilan Sampel

Populasi penelitian adalah seluruh pelaku UMKM di Kota Ambon. Untuk menyederhanakannya maka peneliti menggunakan teknik sampling *purposive* dengan pertimbangan sampel merupakan: a) pelaku UMKM yang telah memuai usahanya lebih dari 6 bulan; b) pelaku UMKM yang telah memanfaatkan layanan *fintech*. Teknik sampling ini menghasilkan pelaku usaha sebanyak 109 pelaku UMKM.

### Definisi dan Pengukuran Variabel

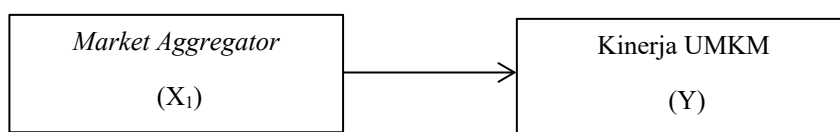
Variabel penelitian, definisi operasional, dan indikator variabel yang digunakan dalam penelitian ini dapat terlihat pada Tabel 1 berikut ini.

**Tabel 1. Operasionalisasi Variabel**

Variabel	Definisi	Indikator
Kinerja Usaha	Deskripsi hasil kerja yang telah dicapai melalui rangkaian aktivitas tertentu pada akhir periode bisnis (Ramaseshan et al., 2006).	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Peningkatan penjualan.</li> <li>• Peningkatan modal.</li> <li>• Penambahan tenaga kerja setiap tahun.</li> <li>• Pertumbuhan pangsa pasar.</li> <li>• Peningkatan keuntungan (laba bersih).</li> </ul>
Market Aggregator	Media yang mengumpulkan dan mengoleksi data finansial dari berbagai penyedia data untuk disajikan kepada pengguna untuk mendapatkan banyak informasi pasar, membandingkan dan memilih harga dan fitur produk keuangan terbaik, dan meningkatkan efektifitas dan efisiensi bagi pengguna (Bank Indonesia, 2016).	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mendapatkan banyak informasi pasar.</li> <li>• Membandingkan dan memilih harga dan fitur produk.</li> <li>• Meningkatkan efektifitas dan efisiensi bagi pengguna.</li> </ul>

### Teknik Analisis Data

Data penelitian yang terkumpul dianalisis dengan teknik analisis regresi linear sederhana dengan variabel independen ialah layanan permodalan digital (*market aggregator*) dan variabel dependen yakni kinerja UMKM. Model penelitian yang didesain dalam penelitian ini terlihat pada Gambar 1.



**Gambar 1. Model Penelitian**

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Karakteristik Responden

Karakteristik dari 109 responden pelaku UMKM yang diteliti dalam penelitian ini meliputi bidang usaha, usia, jenis kelamin, pendidikan terakhir, dan tahun buka usaha. Bidang usaha yang dominan dalam penelitian ini adalah dagang (93%). Sebagian besar responden berasal dari golongan usia 25 – 40 tahun dan tingkat pendidikan formalnya berasal dari SD - SMA (36%), tahu buka usaha cenderung di tahun 2010 – 2020.

**Tabel 2. Demografi Responden**

Karakteristik Responden		Total	Persentase
Bidang Usaha	Jasa	18	17%
	Dagang	88	81%
	Produksi	3	3%
Usia	< 25tahun	13	12%
	25 – 40 tahun	46	42%
	40 - 50 tahun	38	35%

	>50 tahun	12	11%
Jenis Kelamin	Laki-Laki	56	51%
	Perempuan	53	49%
Pendidikan	SD – SMA / Sederajat	36	33%
	Diploma	6	6%
	Sarjana	52	48%
	Magister	14	13%
	Doktor	1	1%
Tahun Buka Usaha	< 2010	14	13%
	2010 – 2020	62	57%
	>2020	33	30%
Total Responden		109	100%

### Hasil Pengujian

Tahapan awal dalam pengujian data adalah menguji validitas indikator dan reliabilitas variabel penelitian. Berikut ini disajikan hasil pengujian awal terhadap indikator variabel. Indikator yang tidak valid tidak akan diikutsertakan dalam pengujian hipotesis.

**Tabel 3.**  
**Hasil Uji Validitas Indikator**

Variabel	Indikator	Pearson Correlation	Kesimpulan
Market Aggregator	MA1	0,926	Valid
	MA2	0,923	Valid
	MA3	0,933	Valid
	MA4	0,898	Valid
	MA5	0,909	Valid
	MA6	0,877	Valid
Kinerja UMKM	KU1	0,903	Valid
	KU2	0,923	Valid
	KU3	0,895	Valid
	KU4	0,922	Valid
	KU5	0,773	Valid
	KU6	0,834	Valid

Sumber: Output SPSS 26, 2023.

Hasil uji validitas menunjukkan bahwa semua indikator valid karena memiliki nilai koefisien korelasi di atas 0,70 sehingga semua indikator dapat diikuti dalam pengujian selanjutnya.

**Tabel 4.**  
**Hasil Uji Reliabilitas**

Variabel	Cronbach Alpha	Kesimpulan
<i>Market Aggregator</i>	0,959	Reliabel
Kinerja UMKM	0,938	Reliabel

Sumber: Output SPSS 26, 2023.

Hasil pengujian menunjukkan bahwa kedua variabel yang diuji dalam penelitian ini reliabel. Dengan demikian, kualitas data penelitian ini dapat dikatakan telah memenuhi syarat awal untuk masuk pada tahapan pengujian selanjutnya yakni uji hipotesis.

### Uji Hipotesis

Uji hipotesis terdiri dari dua tahapan yakni uji regresi sederhana untuk melihat pengaruh variabel layanan permodalan digital terhadap kinerja keuangan, sedangkan uji koefisien determinasi ( $R^2$ ) dimaksudkan untuk melihat seberapa besar variabel layanan permodalan digital menjelaskan variabel kinerja UMKM.

**Tabel 5. Hasil Uji Regresi Sederhana**

		Coefficients <sup>a</sup>				
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	7.836	1.713		4.575	.000
	Market Aggregator	.569	.078	.578	7.335	.000

a. Dependent Variable: Kinerja\_Usaha

$$Y = 7,836 + 0,569 X_1 + e$$

Hasil uji menunjukkan bahwa *market aggregator* (layanan permodalan digital) berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM. Hal ini tampak dari nilai *sig* sebesar 0,000 yang lebih kecil dari alpha ( $\alpha$ ) 0,05. Nilai koefisien regresinya adalah 0,569. Angka ini memberikan arti bahwa kinerja UMKM akan meningkat sebesar 56,9% setiap kali pelaku usaha memanfaatkan *platform market aggregator* dengan optimal. Koefisien ini termasuk tinggi karena di atas 50% sehingga dapat dinyatakan bahwa layanan pendukung permodalan digital seperti *market aggregator* perlu dimanfaatkan dengan maksimal oleh seluruh pelaku UMKM agar usaha dapat mengalami pertumbuhan sehingga dalam jangka panjang dapat naik ke level usaha di atasnya.

**Tabel 6. Hasil Uji Koefisien Determinasi**

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.578 <sup>a</sup>	.335	.328	4.71884

a. Predictors: (Constant), Market\_Aggregator

Tabel 6 menunjukkan bahwa variabel *market aggregator* dapat menjelaskan variabel kinerja usaha sebesar 32,8%. Sisanya 67,2 dijelaskan oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

### **Market Aggregator dan Kinerja UMKM**

*Market aggregator* berpengaruh terhadap kinerja UMKM yang dibuktikan dengan nilai *sig* sebesar 0,000 lebih kecil *alpha* 0,05 dan nilai *t* hitung 7.335 yang lebih besar dari *t* tabel 1,96. Hasil ini menjawab hipotesis penelitian yang diajukan. Nilai koefisien regresinya adalah 0,569 yang berarti ketika variabel *market aggregator* ditingkatkan sebesar satu kali, maka variabel kinerja usaha akan meningkat sebesar 56.9%. Semakin tinggi pelaku UMKM memanfaatkan *market aggregator* dalam mengakses informasi permodalan maka semakin meningkat pula kinerja usaha. Hal ini dapat terjadi karena semakin banyak informasi yang diperoleh maka semakin berkualitas keputusan permodalan yang dibuat oleh pelaku usaha. Pelaku usaha sebagai calon *borrower* dapat mengakses berbagai macam informasi mengenai perhitungan bunga, besaran bunga, persyaratan pengajuan, dan biaya lainnya dari pinjaman yang dituju melalui *platform* atau *websitenya*. Keputusan untuk memilih layanan permodalan yang tepat dapat menggiring pelaku UMKM untuk memperoleh modal yang sesuai sehingga pelaku usaha mampu membayar bunga pinjaman secara berkala dan juga mengelola pinjaman dengan maksimal demi memperoleh laba. Hasil ini senada dengan temuan (Ardiansyah, 2019) bahwa *market aggregator* berpengaruh terhadap kinerja UMKM.

Hasil akhir dari pemanfaatan *platform market aggregator* ini adalah tambahan informasi dan pengetahuan oleh pelaku usaha. Semakin banyak pelaku usaha mengakses dengan serius maka semakin banyak pula informasi berkualitas tentang tingkat bunga, biaya administrasi, biaya dan manfaat lainnya yang disediakan oleh layanan permodalan. Keputusan untuk memilih layanan permodalan yang tepat merupakan hasil dari proses mengakses informasi, data dan pengetahuan pada *platform market aggregator*. Ketika pelaku usaha telah menentukan pilihan terkait layanan permodalan yang tepat, tentu saja hal tersebut dapat menggiring pelaku usaha untuk terus menjalankan operasional usaha dengan lancar dan dalam jangka panjang memampukannya untuk mencapai kinerja usaha yang memuaskan. Hal ini senada dengan temuan (Ferdinandus & Muspida, 2022) bahwa kinerja UMKM secara positif dipengaruhi oleh dukungan pengetahuan tentang akses permodalan, investasi,

tabungan, dan asuransi. (Octavina & Rita, 2021), (Siswati & Pudjowati, 2021) juga menemukan hal serupa dimana literasi atau penguasaan informasi dan akses informasi mampu meningkatkan kinerja usahanya. Semakin tinggi pemanfaatan *market aggregator* maka semakin baik pula akses keuangan, khususnya akses permodalan para pelaku usaha. Pelaku usaha dapat menemukan solusi dan mengeliminasi berbagai kendala dalam menggunakan layanan permodalan. Hal ini sesuai dengan temuan (Atarwarman et al., 2023) bahwa pemanfaatan *market aggregator* berpengaruh positif terhadap inklusi keuangan UMKM.

## KESIMPULAN

Layanan pendukung permodalan digital seperti *market aggregator* yang telah tersedia kurang lebih sejak 2018 telah terbukti berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM di Kota Ambon. Oleh karena itu, pelaku usaha perlu meningkatkan pemanfaatan *platform* market aggregator ini untuk mengakses berbagai informasi terkait layanan permodalan yang sesuai dengan preferensi masing-masing. Layanan keuangan digital ini meminimalisir panjangnya prosedur peminjaman modal di lembaga keuangan konvensional seperti perbankan. Penelitian ini memberikan kontribusi bagi bidang akuntansi secara khusus dan bidang ekonomi secara umum dimana ketika pelaku usaha memperoleh akses permodalan yang layak maka tingkat penjualan dan laba dapat meningkat. Jika penjualan dan laba meningkat maka dalam jangka panjang level usaha dapat meningkat pada level berikutnya. Misalnya, Usaha mikro dapat naik level ke usaha kecil, dan usaha kecil naik level ke usaha menengah, selanjutnya usaha menengah menuju ke usaha besar. Peningkatan level usaha tentu mendorong peningkatan penerimaan Negara melalui pajak, penyerapan tenaga kerja, dan peningkatan produk domestik bruto (PDB).

## DAFTAR PUSTAKA

- Agboola, O., Adelugba, I. A., & Eze, B. U. (2023). Effect of Financial Technology on the Survival of Micro-Enterprises. *International Journal of Entrepreneurial Knowledge*, 11(1), 1–13. <https://doi.org/10.37335/ijek.v11i1.188>
- Ardiansyah, T. (2019). Model Financial Dan Teknologi (Fintech) Membantu Permasalahan Modal Wirausaha UMKM Di Indonesia. *Majalah Ilmiah Bijak*, 16(2), 158–166. <https://doi.org/10.31334/bijak.v16i2.518>
- Atarwarman, R., Gainau, P., & Muriany, W. N. C. (2023). Pengaruh Financial Technology Terhadap Inklusi Keuangan UMKM Pengguna QRIS. *Jurnal Akuntansi Kontemporer*, 15(2), 143–154. <https://doi.org/10.33508/jako.v15i3.4545>
- Badwan, N., & Awad, A. (2022). The Impact of Financial Technological Advancement (FinTech) on the Economic Growth: Evidence from Palestine. *Asian Journal of Economics, Business and Accounting*, September, 50–65. <https://doi.org/10.9734/ajeba/2022/v22i2330736>
- Bank Indonesia. (2016). *Elektronifikasi*. <https://www.bi.go.id/id/fungsi-utama/sistem-pembayaran/ritel/elektronifikasi/default.aspx>. Diakses pada 29 Juli 2023.
- Ferdinandus, S. J., & Muspida. (2022). Kinerja Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Di Kota Ambon Berdasarkan Literasi Keuangan. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, 2(2), 477–483.
- Fidan, Ilayda Isabetli; Guz, T. (2023). FinTech Investment and GDP Relationship: An Empirical Study for High Income Countries. *İzmir İktisat Dergisi*, 38(1), 215–232. <https://doi.org/10.24988/ije.1108674>
- Kamsidah. (2022). *Optimalkan Potensi UMKM terhadap PDB Indonesia melalui Lelang UMKM*. Kementerian Keuangan RI. <https://www.djkn.kemenkeu.go.id/kpknl-semarang/baca-artikel/15395/Optimalkan-Potensi-UMKM-terhadap-PDB-Indonesia-melalui-Lelang-UMKM>. Diakses pada 15 November 2023.
- Limna, P., Kraiwanit, T., & Siripipatthanaku, S. (2022). The Growing Trend of Digital Economy: A Review Article. *International Journal of Computing Sciences Research*, 1(1), 1–12.

<https://doi.org/10.25147/ijcsr.2017.001.1.106>

- Muhamad, N. (2023). *Usaha Mikro Tetap Merajai UMKM, Berapa Jumlahnya?* Katadata Media Network. <https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2023/10/13/usaha-mikro-tetap-merajai-umkm-berapa-jumlahnya>. Diakses pada 20 November 2023.
- Nugroho, A. P. (2023). Qualitative Investigation: Exploring the Challenges Faced by Indonesian SMEs in Accessing Financial Services in Sukabumi City. *West Science Interdisciplinary Studies*, 1(05), 41–50. <https://doi.org/10.58812/wsis.v1i05.72>
- Octavina, L. A., & Rita, M. R. (2021). Digitalisasi umkm, literasi keuangan, dan kinerja keuangan : Studi pada masa pandemi Covid-19. *STIE Perbanas Press 2021*, 11, 73–92. <https://doi.org/10.14414/jbb.v11i1.2552>
- Peraturan Pemerintah RI. (2008). *Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008*.
- Ramaseshan, B., Yip, L. S. C., & Pae, J. H. (2006). Power, satisfaction, and relationship commitment in Chinese store-tenant relationship and their impact on performance. *Journal of Retailing*, 82(1), 63–70. <https://doi.org/10.1016/j.jretai.2005.11.004>
- Sanistasya, P. A., Raharjo, K., & Iqbal, M. (2019). The Effect of Financial Literacy and Financial Inclusion on Small Enterprises Performance in East Kalimantan. *Jurnal Economia*, 15(1), 48–59. <https://doi.org/10.21831/economia.v15i1.23192>
- Siswati, E., & Pudjowati, J. (2021). Faktor-Faktor Yang Menghambat Pertumbuhan Usaha. *Jurnal Ilmu Manajemen Dan Akuntansi*, 9(1), 1–6.
- Yulianto, M. A., & Rita, M. R. (2021). Mediasi Perilaku Pengelolaan Keuangan Dalam Pengaruh Fintech Dan Literasi Keuangan Terhadap Kinerja Usaha. *Ekuitas: Jurnal Ekonomi Dan Keuangan*, 158, 212–232. <https://doi.org/10.24034/j25485024.y2023.v7.i2.5260>.