

PENGARUH *PEER TO PEER LENDER* DAN *PAYMENT GATEWAY* TERHADAP KINERJA UMKM PADA MASA PANDEMI COVID-19: MODERASI *E-COMMERCE*

[*The Influence of Peer-to-Peer Lending and Payment Gateways on MSME's Performance During the Covid-19 Pandemic: Moderating Role of E-Commerce*]

Siti Maysaroh¹⁾, Diansyah²⁾

^{1,2)} Program Studi Manajemen, Universitas 17 Agustus 1945

Diterima 25-07-2021/ Disetujui 27-4-2022

ABSTRACT

This research is motivated by the fact that several MSME actors have started implementing or using peer to peer lenders, payment gateways and e-commerce in their business activities, especially in Johar Baru District, Central Jakarta. This study aims to determine the effect of peer-to-peer lenders and payment gateways on MSME performance during the Covid-19 pandemic using e-commerce as a moderating variable. Peer To Peer Lenders and Payment Gateways are independent variables and MSME performance is the dependent variable in this study. In this study there is a moderating variable, namely E-commerce. Data analysis method using SmartPLS. The population in this study is MSMEs located in Johar Baru District, Central Jakarta with a total sample of 150 MSMEs with purposive sampling method. The results showed that Peer To Peer Lenders had a significant positive effect on MSME Performance, Payment Gateway had a significant positive effect on MSME Performance, E-commerce had a significant positive effect on MSME Performance. Peer To Peer Lenders moderated by E-commerce have a significant positive effect on MSME performance. While the Payment Gateway moderated by E-commerce has a negative and significant impact on the performance of MSMEs.

Keywords: Financial Technology, Peer To Peer Lenders, Payment Gateway, E-commerce. MSME performance.

ABSTRACT

Latar belakang dilakukannya penelitian ini karena melihat banyaknya pelaku UMKM di wilayah Johar Baru yang sudah mulai menggunakan *Peer To Peer Lender*, *Payment Gateway* dan *E-commerce* di dalam membiayai kegiatan operasional usahanya. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui Pengaruh *Peer To Peer Lender* dan *Payment Gateway* Terhadap Kinerja UMKM Pada Masa Pandemi Covid-19 Dengan *E-commerce* Sebagai Variabel Moderasi. *Peer To Peer Lender* dan *Payment Gateway* merupakan variabel independen dan Kinerja UMKM merupakan variabel dependen dalam penelitian ini. Dalam penelitian ini terdapat variabel moderasi yaitu *E-commerce*. Metode analisis data dengan menggunakan SmartPLS. Populasi dalam penelitian adalah UMKM yang berada di Kecamatan Johar Baru, Jakarta Pusat dengan jumlah sampel sebanyak 150 UMKM metode penarikan sampel dengan *purposive sampling*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa *Peer To Peer Lender* berpengaruh positif dan signifikan terhadap Kinerja UMKM, *Payment Gateway* berpengaruh positif dan signifikan terhadap Kinerja UMKM, *E-commerce* berpengaruh positif dan signifikan terhadap Kinerja UMKM. *Peer To Peer Lender* dimoderasi *E-commerce* memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap Kinerja UMKM. Sedangkan *Payment Gateway* dimoderasi oleh *E-commerce* memiliki pengaruh negatif dan signifikan terhadap Kinerja UMKM.

Kata Kunci: *Financial Technology, Peer To Peer Lender, Payment Gateway, E-commerce. Kinerja UMKM.*

Korespondensi Penulis:

Email: maymaysa05@gmail.com

PENDAHULUAN

UMKM ialah unit usaha atau organisasi yang di kelola oleh sekelompok orang ataupun kerabat. UMKM memainkan fungsi fundamental dalam asifikasi ekonomi Negara dikarenakan turut berkontribusi dalam pembangunan ekonomi Negara. UMKM juga memainkan peran penting dalam peningkatan daya serap tenaga kerja. Munculnya sektor UMKM akan menjadi bagian penting dari pembangunan ekonomi dan terciptanya lapangan kerja. UMKM harus berkinerja dengan baik sebagai organisasi, hal ini terjadi akibat tuntutan masyarakat akan kualitas pelayanan yang tinggi. Aribawa (2016) berpendapat kinerja UMKM ialah hasil kerja individu dan diselesaikan dalam jangka waktu tertentu sebagai tugas individu dalam perusahaan, tergantung pada nilai perusahaan dan skala tuntutan yang dilakukan individu. Menurut Utama & Nadi (2017) Kinerja suatu perusahaan atau usaha bisa diartikan sebagai pencapaian suatu perusahaan dalam jangka waktu tertentu yang menjelaskan bagaimana suatu usaha dapat bertahan (*survive*), berkembang (*growth*), dan menghasilkan keuntungan.

Kinerja adalah keberhasilan suatu organisasi yang mencapai tujuan strategis dengan perilaku yang di harapkan organisasi. Dalam pelayanan di mana UMKM berkinerja baik, penting agar UMKM

menjadi cukup kuat untuk menjadi tulang punggung dan semakin penting perannya dalam perekonomian. Menurut Gumirlang & Nuvriasari (2015) Kinerja bisnis tergantung pada hasil kegiatan perusahaan yang ada dibawah pengaruh faktor internal dan eksternal untuk mencapai tujuan yang ditetapkan selama periode waktu tertentu. Banyak fungsi aktivitas yang berhubungan dengan kinerja yaitu: strategi bisnis, pemasaran, operasi keuangan, dan sumber daya manusia.

Tercapainya kemajuan UMKM disebabkan oleh beberapa aspek antara lain faktor eksternal misalnya keunggulan pelayanan, sumber daya, periklanan produk/jasa, modal usaha, bahan baku, jaringan, kiat bisnis dan persiapan serta informasi, teknologi, masyarakat, budaya, politik, dan ekonomi. Sejak tahun 2011 sampai dengan 2018 jumlah unit UMKM di Indonesia mengalami peningkatan. Jumlah UMKM pada tahun 2011 sebanyak 53,823,732 unit, namun meningkat menjadi 64,194,057 unit UMKM pada tahun 2018. Inilah alasan mengapa UMKM menjadi penyumbang terbesar Pendapatan Produk Domestik Bruto (PDB) nasional Indonesia.

Berdasarkan perkembangan jumlah UMKM Kecamatan Johar Baru, Jakarta Pusat adalah seperti tabel dibawah ini:

Tabel 1. Perkembangan Jumlah UMKM Kecamatan Johar Baru, Jakarta Pusat

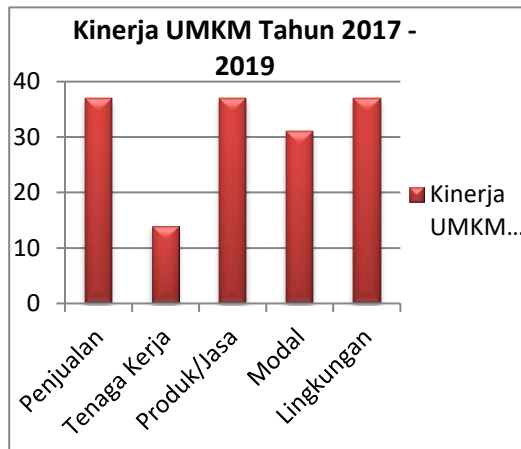
No	Kelurahan	Jumlah Pelaku UMKM PerTahun			
		2018	2019	2020	2021
1.	Galur	355	470	542	652
2.	Johar Baru	425	515	565	669
3.	Kampung Rawa	540	590	643	671
4.	Tanah Tinggi	589	684	724	753
Jumlah		1.909	2.259	2.474	2.745

Sumber : PPID Dinas Koperasi dan UMKM (PPKUKM), Tahun 2021

Kecamatan Johar Baru merupakan salah satu kecamatan yang terletak di Jakarta pusat dan merupakan hasil pemekaran dari kecamatan Cempaka Putih. Kecamatan Johar Baru memiliki kenaikan pertumbuhan setiap tahunnya, pada tahun 2018 UMKM di

Kecamatan Johar Baru berjumlah 1.909. Pada tahun 2019 mengalami kenaikan menjadi 2.259, tahun 2020 bertambah menjadi 2.474 dan pada tahun 2021 mengalami kenaikan sekitar 271 menjadi 2.745.

Berdasarkan perkembangan Kinerja UMKM Kecamatan Johar Baru 2017 – 2019 adalah sebagai berikut :



Sumber : Data diolah, 2021

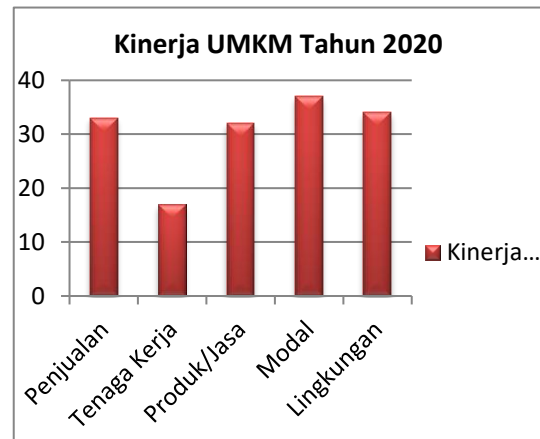
Gambar 1. Perkembangan UMKM Kecamatan Johar Baru, Jakarta Pusat Tahun 2017 - 2019

Berdasarkan hasil riset pra-survey yang di lakukan terhadap 40 responden, para pelaku UMKM di Kecamatan Johar Baru mengalami kenaikan dalam kinerja UMKM selama tahun 2017 - 2019. Dimana sebanyak 37 responden mengakui terjadi peningkatan penjualan, dan bertambahnya produk/jasa yang di tawarkan. Sebanyak 14 responden mengakui terjadinya pertambahan tenaga kerja untuk meningkatkan pelayanan yang lebih baik. Sebanyak 31 orang responden menerapkan sistem target guna mempertahankan modal usaha, sebanyak 37 responden berpendapat bahwa lingkungan yang strategis mampu menarik pelanggan sehingga terdapat peningkatan penjualan.

Covid-19 telah berdampak pada berbagai sektor dan lini kehidupan, termasuk perekonomian dan bisnis. *Covid-19* telah menimbulkan guncangan ekonomi yang berdampak pada perekonomian individu, rumah tangga, usaha mikro, kecil, menengah maupun besar serta perekonomian negara dengan cakupan global (Taufik dan Ayuningtyas, 2020). *The World Trade Organisation* (WTO) memperkirakan perdagangan global kemungkinan akan turun sekitar 32% pada tahun 2020 selama masa pandemi *Covid-19*, dikarenakan kebijakan pemerintah yang mewajibkan pekerja untuk

bekerja dari rumah atau biasa di sebut dengan WFH (*Work From Home*).

Berdasarkan gambar 2, kinerja UMKM akibat *covid-19* adalah sebagai berikut:



Sumber: Data diolah, 2021

Gambar 2. Kinerja Sektor UMKM Kecamatan Johar Baru Akibat *Covid-19*

Berdasarkan hasil riset pra-survey yang di lakukan terhadap 40 responden, para pelaku UMKM di Kecamatan Johar Baru mengalami penurunan dalam kinerja UMKM selama tahun 2020. Dimana sebanyak 33 responden mengakui terjadi penurunan penjualan, sebanyak 13 responden mengakui terjadinya pengurangan tenaga kerja. Sebanyak 32 orang responden mengaku terjadi penurunan terhadap produk/jasa yang di dihasilkan, 37 responden membutuhkan sejumlah bantuan modal dari pemerintah untuk mempertahankan bisnisnya selama masa pandemi *Covid-19*. Sebanyak 34 responden berpendapat bahwa pembatasan yang di terapkan pemerintah menghambat kegiatan operasional bisnis.

Menurut peneliti Hartono & Hartomo, (2014) permasalahan yang masih dihadapi UMKM cukup signifikan antara lain permodalan yang rendah. UMKM masih mengalami kendala pembiayaan baik modal maupun modal investasi. Modal usaha merupakan salah satu aspek yang mendukung pertumbuhan UMKM. Modal yang diperoleh untuk mendiikan usaha dapat diperoleh dari tabungan pribadi, pinjaman melalui bank, dukungan pemerintah, subsidi, dukungan dari investor, atau kredit.

Di era teknologi 4.0 terdapat *platform* pada *Fintech* yaitu *Peer to peer Lending* (P2P) yang dapat memudahkan seorang

pelaku bisnis untuk meminjam uang dan di jadikan modal usaha. *Peer-to-peer lending* (P2P *Lending*) menyediakan layanan pinjaman yang sederhana teruntuk pengajuan syarat pinjaman dan prosedur pinjaman. Aplikasi pinjaman dilakukan secara online melalui jaringan internet, sehingga pengaju pinjaman dapat mengajukan pinjaman dimana saja tanpa harus pergi ke kantor P2P *Lending* (Setyaningsih, Murti, & Nugrahaningsih, 2020).

Tingginya tingkat pengguna dan pesatnya perkembangan teknologi informasi dan komunikasi berpengaruh pada perubahan budaya diberbagai sektor termasuk sektor ekonomi. Kebijakan pemerintah yang mengharuskan warganya mengurangi aktivitas di luar ruangan untuk mengurangi penyebaran virus sehingga membatasi aktivitas masyarakat sehingga membuat sebagian masyarakat secara tidak langsung di paksa mengubah dan beralih dalam berbelanja dan bertransaksi secara online. *E-commerce* diyakini dapat meningkatkan penjualan para pelaku UMKM, karena konsumen saat ini lebih cenderung memilih proses transaksi yang lebih praktis dan mengurangi aktivitas masyarakat di luar ruangan dengan metode berbelanja serta bertransaksi secara online. Disamping itu, dengan terdapatnya teknologi data yang memadai pastinya para pelaku UMKM akan lebih mudah melaksanakan pemasaran secara *digital* dengan biaya yang lebih rendah.

Perkembangan fenomena *e-commerce* tersebut diikuti dengan peningkatan jumlah pengguna fasilitas *Fintech* di bidang *digital payment*. *Payment Gateway* adalah layanan yang berwenang untuk transaksi digital seperti kartu debit/kredit dan *e-money*. *Payment gateway* sangat bermanfaat dan membantu masyarakat yang lebih menyukai transaksi digital. *Payment gateway* sepenuhnya dilakukan secara otomatis dan *real time* (Setyaningsih et al., 2020).

Kaitan antar variabel penelitian berdasarkan penelitin terdahulu yang mendukung penelitian ini adalah penelitian dari Harp et al., (2021) dan Amrani et al., (2018) bahwa *peer to peer lending* berpengaruh dan signifikan terhadap kinerja UMKM. Selanjutnya hasil penelitian dari Phinaonyekwelu & Chinwe (2020) dan

Kwebena et al., (2019). bahwa *payment gateway* berpengaruh dan signifikan terhadap kinerja UMKM. Sementara itu penelitian dari Aderete (2019) dan Sarastyarini & Yadnyana (2018) memiliki hasil bahwa *e-commerce* juga berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM.

Berdasarkan latar belakan di atas, dapat dirumuskan beberapa masalah dalam observasi ini ialah : (1) Apakah ada pengaruh *Peer To Peer Lender* (P2P) terhadap kinerja UMKM?, (2) Apakah ada pengaruh *Payment Gateway* terhadap kinerja UMKM?, (3) Apakah ada pengaruh *E-commerce* terhadap kinerja UMKM?, (4) Apakah ada pengaruh *Peer To Peer Lender* (P2P) terhadap kinerja UMKM dengan *E-commerce* sebagai moderasi?, (5) Apakah ada pengaruh *Payment Gateway* terhadap kinerja UMKM dengan *E-commerce* sebagai moderasi?

Maksud penulis melakukan penelitian ini adalah untuk memperoleh data dan informasi terhadap pengaruh Pengaruh *Peer To Peer Lender* (P2P) Dan *Payment Gateway* Terhadap Kinerja UMKM Pada Masa Pandemi *Covid-19* Dengan *E-commerce* Sebagai Variabel Moderating serta diharapkan dapat menjadi bahan masukan.

Kinerja UMKM

Kinerja merupakan parameter keberhasilan suatu usaha dalam menggapai tujuannya. Kinerja membentuk reaksi yang erat kaitannya dengan tujuan strategis bisnis, kepuasan pelanggan, dan memberikan manfaat untuk perekonomian (Wahyudi & Isroah, 2018). Menurut Mutegi & Kinyua (2015) kinerja UMKM adalah hasil atau evaluasi dari pekerjaan yang telah dilakukan oleh individu atau kelompok dalam bentuk tugas dan peran dalam jangka waktu tertentu dengan standar yang sudah di tetapkan. Sedangkan menurut Edison (2016) kinerja adalah hasil dari proses acuan dan pengukuran selama periode waktu tertentu berdasarkan peraturan atau konvensi yang telah ditetapkan sebelumnya. Kinerja mencerminkan keahlian dan kemampuan posisi tertentu yang mempengaruhi penghargaan dari perusahaan. Menurut Ali et al., (2017) kinerja dapat diukur melalui beberapa faktor yaitu sebagai berikut: (1)

Penjualan dan pendapatan, (2) Jumlah tenaga kerja, (3) Produk/jasa yang dihasilkan, (4) Modal usaha, (5) Lingkungan kerja.

Peer To Peer Lender (P2P)

Peer to Peer Lender (P2P) adalah sebetuk proses kredit antara dua pribadi yang tidak bertemu melainkan melalui jaringan internet tanpa intervensi perantara dari keuangan seperti bank (Ge et al., 2017). Menurut Hsueh & Darnall (2017) *Peer to Peer Lender* (P2P) adalah ragam bisnis berbasis internet yang mencangkup kebutuhan pinjaman dari mediasi keuangan. Program peminjaman uang ini ditunjukkan untuk usaha kecil dan menengah yang beranggapan bahwa persyaratan kredit bank terlalu sulit. *Peer to Peer Lender* (P2P) lebih murah dan efisien daripada pinjaman melalui bank tradisional. Menurut Syarifa et al., (2020) *peer to peer lender* memiliki beberapa indikator sebagai berikut : (1) Menghemat waktu, biaya dan tenaga, (2) Kenyamanan peminjam, (3) Keamanan data, (4) Proses cepat, (5) Kemudahan penggunaan, (6) Tagihan sesuai dengan jadwal dan ketentuan, (7) Aplikasi sepenuhnya sesuai dengan kebijakan.

Payment Gateway

Payment Gateway adalah bentuk pembayaran *online* yang menjelaskan dan mengotentikasi informasi transaksi sesuai dengan kebijakan yang ditetapkan oleh penyedia (Kurniawan, Zusrony and Kusumajaya, 2018). *Payment Gateway* adalah fasilitas yang menerima pembayaran untuk transaksi *digital*. *Payment Gateway* berjalan sepenuhnya secara otomatis dan mempermudah proses transaksi, dan semua transaksi keuangan di proses secara aman dan *real time*. Sistem pembayaran berbasis elektronik umumnya dikenal sebagai sistem pembayaran yang telah di kenal oleh masyarakat dalam beberapa tahun terakhir, setelah maraknya komersialisasi internet. Menurut Saputra (2019) mengatakan bahwa terdapat lima indikator untuk mengukur penggunaan *payment gateway*, ialah : (1) Kemudahan dalam pengoperasian, (2) Fleksibel, (3) Tepat waktu, (4) Mempermudah pekerjaan, (5) Tepat sasaran, (6) Menghasilkan pelayanan yang baik.

E-commerce

Menurut Pasal 1 ayat (2) UU No.11 Tahun 2008 tentang Informasi dan Transaksi Elektronik, transaksi elektronik adalah kegiatan hukum yang dilakukan dengan menggunakan jaringan komputer atau media elektronik lainnya. Sedangkan menurut Irfan (2020) *e-commerce* atau *electronic commerce* adalah pelaksanaan kegiatan transaksi jual beli dengan memanfaatkan sarana komunikasi elektronik digital. Menurut Hanum & Sinarasri (2017) *e-commerce* memiliki 5 indikator, yaitu : (1) Manfaat dalam penggunaan, (2) Kemudahan dalam penggunaan, (3) Kecepatan proses dalam pelayanan, (4) Biaya yang dikeluarkan, (5) Kesesuaian.

Pengaruh Peer To Peer Lender (P2P) Terhadap Kinerja UMKM

Peer to Peer Lender berdampak terhadap kinerja UMK, hal ini dibuktikan oleh Harp et al., (2021). Observasi yang dilakukan oleh Amrani et al., (2018) memiliki hasil bahwa *peer to peer lending* berdampak dan signifikan terhadap kinerja UMKM.

Sedangkan menurut Naysary & Daud (2021) memiliki hasil bahwa *peer to peer lending* berdampak terhadap kinerja UMKM. *Peer to Peer Lender* berdampak terhadap kinerja UMKM, berdasarkan hasil observasi yang dilakukan oleh Syarifah (2019). Begitupula dengan observasi yang dilakukan oleh Miahendita (2020) memiliki hasil bahwa *peer to peer lender* berdampak terhadap kinerja UMKM.

Menurut pemaparan tersebut, sehingga hipotesis pertama (H_1) adalah : **H_1 : Peer To Peer Lender (P2P) berpengaruh terhadap Kinerja UMKM**

Pengaruh Payment Gateway Terhadap Kinerja UMKM

Payment Gateway berdampak terhadap kinerja UMKM. Hal ini dibuktikan oleh peneliti Phinaonyekwelu & Chinwe (2020). Dalam penelitian Jason (2018) bahwa *payment gateway* berdampak terhadap kinerja UMKM. Sedangkan Menurut Masocha & Dzomonda (2018) memiliki hasil bahwa layanan *mobile money* memiliki dampak terhadap kinerja UMK.

Payment Gateway berdampak terhadap kinerja UMKM hal ini dibuktikan oleh peneliti Kwebena et al., (2019).

Sedangkan menurut Muchiri (2018) bahwa *payment gateway* berdampak terhadap kinerja UMKM.

Menurut pemaparan tersebut, sehingga hipotesis kedua (H₂) adalah : **H₂ : *Payment Gateway* berpengaruh terhadap Kinerja UMKM**

Pengaruh *E-commerce* Terhadap Kinerja UMKM

Menurut Hanum & Sinarasri, (2017) bahwa penggunaan *e-commerce* berdampak terhadap kinerja UMKM. Penelitian yang dilakukan Hendrawan et al., (2018) memiliki hasil bahwa *e-commerce* berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM.

E-commerce berdampak terhadap kinerja UMKM, hal ini di buktikan melalui observasi yang dilakukan oleh Sedighi & Sirang (2018). Dalam penelitian yang dilakukan oleh Aderete (2019) memiliki hasil bahwa *e-commerce* berdampak positif terhadap kinerja UMKM. Sedangkan menurut observasi yang dilakukan oleh Sarastyarini & Yadnyana (2018) dalam berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM.

Menurut pemaparan tersebut, sehingga hipotesis ketiga (H₃) adalah: **H₃ : *E-commerce* berpengaruh terhadap Kinerja UMKM**

Pengaruh *Peer To Peer Lender (P2P)* Terhadap Kinerja UMKM Dengan *E-commerce* Sebagai Moderasi

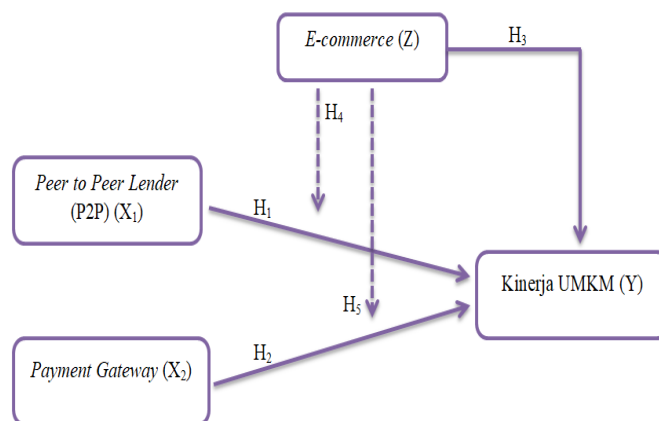
Peer to Peer Lender dan *e-commerce* berdampak terhadap kinerja UMKM, dibuktikan oleh Bastian (2020). Hanum & Sinarasri, (2017) meneliti bahwa *e-commerce* berdampak terhadap kinerja UMKM. Dalam penelitian Subagio & Saraswati (2020) *e-commerce* berdampak terhadap kinerja UMKM.

Menurut pemaparan tersebut, sehingga hipotesis keempat(H₄) adalah: **H₄ : *Peer To Peer Lender (P2P)* berpengaruh terhadap kinerja UMKM dengan *E-commerce* sebagai moderasi**

Pengaruh *Payment Gateway* Terhadap Kinerja UMKM Dengan *E-commerce* Sebagai Moderasi

Payment Gateway dan *e-commerce* berdampak terhadap kinerja UMKM, dibuktikan oleh peneliti Safitri (2021). Bastian (2020) dalam berpendapat bahwa *payment gateway* dan *e-commerce* berdampak terhadap kinerja UMKM. Menurut Purnamasari (2020) bahwa *payment gateway* berdampak terhadap kinerja UMKM.

Menurut pemaparan tersebut, sehingga hipotesis kelima (H₅) adalah: **H₅ : *Payment Gateway* berpengaruh terhadap kinerja UMKM dengan *E-commerce* sebagai moderasi**



Gambar 3: Model Pemikiran

METODE PENELITIAN

Populasi, Sampel, dan Metode Pengambilan Sampel

Populasi penelitiannya adalah keseluruhan pelaku usaha UMKM di Kecamatan Johar Baru, Jakarta Pusat. Sampel ialah sebagian atas jumlah dan sifat-sifat yang dipunyai populasi. Metode yang

dipergunakan pada penelitian yang dilaksanakan disini yakni *purposive sampling*. Mengacu paparan Sugiyono, (2015) , *purposive sampling* yakni teknik menentukan sampel dengan sejumlah pertimbangan. *Purposive sampling* dikenal pula dengan judgement sampling, yakni metode yang dipakai sebab pengambilan informasi asalnya dari sumber yang ditentukan melihat sejumlah kriteria yang ditetapkan, yakni individu pelaku UMKM yang menjalankan kegiatan usahanya di Kecamatan Johar Baru, dan yang menerapkan *E-commerce, Payment Gateway* di lingkungannya bisnis jumlah sampelnya yang dipakai yakni 150 responden. Jumlah sampel yang didapat sesuai dengan waktu pengambilan sampel selama bulan Juli 2021 dan sesuai dengan kriteria tertentu pengumpulan data selama satu bulan.

Uji Validitas

Dikatakan valid artinya instrumen data bisa dipakai guna menjadi pengukur apa yang semestinya diukur. Validitas ialah ketepatan ataupun keakuratan sebuah instrumen pengukuran. Terkait pengujian instrumen, validitas dibagi atas validitas faktor dan validitas item. Pengukuran validitas faktor yakni ketika penyusunan item-item dilaksanakan dengan memakai lebih dari satu faktor (ada persamaan satu faktor dengan faktor yang lainnya) (Yusuf, 2014)

Uji Reliabilitas

Instrumen yang reliabel adalah instrument yang jika digunakan beberapa kali untuk mengukur objek yang sama, akan
Sumber : SmartPLS 3, 2021

menghasilkan data yang sama (Hayati and Lailatussaadah, 2016), uji realibilitas dilakukan pada *outer model* diantaranya :

Reliabilitas yakni seberapa jauhnya hasil ukuran dengan memakai objek yang sama akan melahirkan data yang tidak berbeda. Disini, dipergunakan teknik Alpha Cronbach, sebuah instrumen bisa disebut reliabel (Reliable) jika mempunyai koefisien reliabilitas berskor 0,700 (Yusuf, 2014).

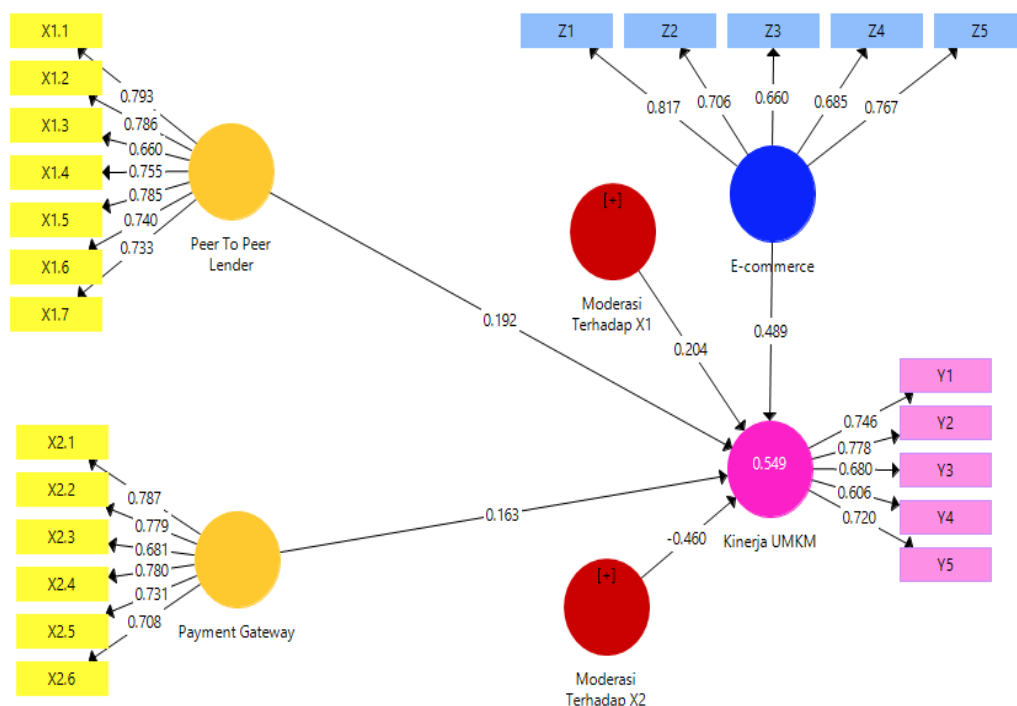
HASIL PENELITIAN

Deskripsi Responden

Narasumber observasi ini ialah wirausaha yang berada di kawasan Jakarta Pusat, tepatnya di Kecamatan Johar Baru. Penelitian dilangsungkan dengan membagikan kuesioner kepada sebanyak 150 narasumber. Narasumber adalah seluruh pelaku usaha baik yang telah mengimplementasikan aplikasi *fintech* maupun yang belum mengimplementasikan aplikasi *fintech*.

Proses Pengolahan Data

Model observasi dibuat sesuai dengan parameter operasional penelitian, dan kelayakan model yang diproses uji dengan menggunakan aplikasi PLS-Algorithm. Penggunaan Smart PLS ini karena sampel terbatas dan masih dibawah 200 sehingga sampel masih kategori sedikit jadi lebih tepat digunakan Smart PLS. Acuan pengukuran eksternal atau *outer model* digunakan untuk mennguji validitas model, yaitu relasi antar indikator dengan komponen – komponennya. Dibawah ini adalah gambar acuan path variabel observasi:



Sumber : Output SmartPLS 3, 2021

Gambar 3. Model Struktural

Tabel 3. Ringkasan *Outer Loadings*

Pertanyaan	Kinerja UMKM	Peer To Peer Lender	Payment Gateway	E-commerce
Y1	0.746			
Y2	0.778			
Y3	0.680			
Y4	0.606			
Y5	0.720			
X1.1		0.793		
X1.2		0.786		
X1.3		0.660		
X1.4		0.755		
X1.5		0.785		
X1.6		0.740		
X1.7		0.733		
X2.1			0.787	
X2.2			0.779	
X2.3			0.681	
X2.4			0.780	
X2.5			0.731	
X2.6			0.708	
Z1				0.817
Z2				0.706
Z3				0.660
Z4				0.685
Z5				0.767

Dapat diamati pada tabel V beralaskan hasil uji validitas, seluruh nilai indikator *factor loading* untuk variabel Kinerja UMKM, *Peer To Peer Lender*, *Payment gateway* dan *E-commerce* memiliki nilai lebih dari 0,5 yang menyatakan seluruh indikator diakui valid. Jika seluruh variabel sudah diakui lulus uji validitas, maka observasi selanjutnya adalah melakukan uji reliabilitas.

Tabel 4. *Construct Reliability*

Variabel	Cronbach's Alpha	rho_A	Reliability	AVE
Kinerja UMKM	0.751	0.761	0.833	0.502
Peer To Peer Lender	0.873	0.891	0.901	0.565
Payment Gateway	0.844	0.865	0.882	0.556
E-commerce	0.780	0.804	0.850	0.532

Sumber : Output SmartPLS 3, 2021

Mengacu Tabel IV data di atas bisa dikatakan bahwasannya seluruh variable lolos uji reliabilitas. Buktinya bisa dilihat dari nilai composite reliability menunjukkan data di atas > 0,7 dan Cronbach's Alpha juga

menunjukkan data di atas $> 0,6$. Demikian yang dapat disimpulkan bahwa semua

indikator adalah reliable dan bisa dipakai untuk uji hipotesis.

Tabel 5. Uji Hipotesis

	Original Sample	Sample Mean	Standard Devition	T Statistic	P Value
<i>Peer To Peer Lender</i> -> Kinerja UMKM	0.192	0.211	0.094	2.037	0.042
<i>Payment Gateway</i> -> Kinerja UMKM	0.163	0.158	0.065	2.502	0.048
<i>E-commerce</i> -> Kinerja UMKM	0.489	0.459	0.113	4.324	0.000
<i>Peer To Peer Lender</i> dimoderasi <i>E-commerce</i> -> Kinerja UMKM	0.204	0.171	0.103	1.983	0.048
<i>Payment Gateway</i> dimoderasi <i>E-commerce</i> -> Kinerja UMKM	-0.460	-0.425	0.141	3.253	0.001

Sumber : Output SmartPLS 3, 2021

Sesudah segala penanda ditentukan valid serta reliabel hingga terbuat uji signifikan pada inner model. Perihal ini bermaksud buat mengukur uji signifikan antar konstruk(variabel) dalam model structural buat pembuktian hipotesis. Skor koefisien path ataupun inner model ditunjukkan oleh nilai T- Statistic >1.96 serta P Value; 0.05 . Nilai uji signifikansi dipaparkan pada tabel V, yakni:

Pengaruh *Peer To Peer Lender* Terhadap Kinerja UMKM

Relasi antara *Peer To Peer Lender* (X_1) pada Kinerja UMKM (Y), dapat diverifikasi menggunakan nilai T-statistik $2.037 > 1,96$ dengan P-Values $0,042 < 0,05$. Dengan hasil luar mengarahkan hubungan positif antara X_1 terhadap Y karena sampel original bernilai positif yaitu 0.192 yang menunjukkan arah relasi antara *Peer To Peer Lender* kepada Kinerja UMKM yaitu positif.

Berdasarkan observasi yang dilaksanakan Syarifah (2019) menunjukkan bahwa *Peer To Peer Lender* Syari'ah dapat mengembangkan produktivitas kinerja UMKM karena dapat membantu para wirausahawan dalam eskalasi modal usaha. Hal ini menunjukkan bahwa beberapa wirausahawan di Kecamatan Johar Baru membutuhkan peningkatan modal untuk membantu aktivitas bisnisnya. Keuangan yang didapat melalui perusahaan *Fintech* dapat mencukupi kepentingan para pelaku usaha yang kedepannya dipergunakan untuk aktivitas bisnis. Dari rincian sebelumnya dapat disimpulkan bahwa " H_1 diterima".

Pengaruh *Payment Gateway* Terhadap Kinerja UMKM

Relasi antara *Payment Gateway* (X_2) terhadap Kinerja UMKM (Y) adalah positif signifikan di ikuti T-statistiknya $2.502 > 1,96$ dan P-Valuesnya $0.048 < 0,05$. Nilai Original Sampelnya yaitu positif yaitu 0.163 yang membuktikan arah relasi atas *Payment Gateway* (X_2) dengan Kinerja UMKM (Y) adalah positif.

Berdasarkan pemaparan sebelumnya dapat disimpulkan " H_2 diterima". Kondisi sesuai dengan hasil observasi yang dilaksanakan oleh Phinaonyekwelu & Chinwe (2020) terdapat relasi yang saling berdampak dan memberikan korelasi yang signifikan antara *Payment Gateway* dan para wirausahawan. Dimana *Payment Gateway* dapat membantu pelaku usaha maupun pelanggan dalam proses transaksi jual beli yang lebih efisien dan efektif, serta manfaat yang diperoleh seperti promo, *cashback* dan pembayaran digitalpun salah satu pilihan pembayaran semenjak pandemi *covid-19*.

Pengaruh *E-commerce* Terhadap Kinerja UMKM

Relasi antara *E-commerce* (Z) dengan Kinerja UMKM (Y) yaitu positif dan signifikan dengan hasil T-statistik $4.324 > 1,96$ dengan P-Values $0.000 < 0,05$ serta hasil *output* membuktikan relasi positif antara Z terhadap Y karena sampel original bernilai positif 0.489 yang membuktikan arah relasi atas *E-commerce* (Z) dengan Kinerja UMKM (Y) adalah positif.

Berdasarkan deskripsi sebelumnya dapat disimpulkan " H_3 diterima". Hal ini sesuai dengan hasil observasi yang dilaksanakan oleh Hanum & Sinarasri (2017) bahwa *E-commerce* berpengaruh signifikan

terhadap Kinerja UMKM. *E-commerce* mampu membantu dan mendukung kegiatan periklanan dan selaku wadah untuk menjual produk/jasa sehingga dapat meningkatkan Kinerja UMKM. Pada saat pandemi *covid-19* *E-commerce* menjadi salah satu pilihan untuk masyarakat dalam berbelanja.

Pengaruh *Peer To Peer Lender* Terhadap Kinerja UMKM Dengan *E-commerce* Sebagai Variabel Moderating

Peer To Peer Lender (X_1) terhadap Kinerja UMKM (Y) dengan *E-commerce* (Z) sebagai moderasi memiliki dampak yang positif dan signifikan, hal ini mampu ditunjukkan dengan nilai T-statistiknya $1.983 > 1,96$ dengan P-valuenya $0.048 < 0,05$ dan hubungan positif boleh dilihat dari nilai original sampel 0.204 . Hasil dari hipotesis ini adalah variabel moderasi memperkuat hubungan antar variabel.

Dalam studi Aderete (2019) bahwa *e-commerce* membangun keunggulan kompetitif, maka seorang pengusaha dapat menawarkan barang/jasa tidak hanya terpaku pada pasar domestik namun bisa menawarkan barang/jasanya hingga internasional. Studi ini menemukan bahwa *e-commerce* mempengaruhi Kinerja UMKM, hal ini semakin diperkuat dengan adanya *Peer To Peer Lender* yang dapat mendukung peningkatan modal usaha sehingga dapat memperkuat kinerja UMKM. Dari penjelasan tersebut dapat disimpulkan maka “ H_4 diterima”.

Pengaruh *Payment Gateway* Terhadap Kinerja UMKM dengan *E-commerce* Sebagai Variabel Moderating

Payment Gateway (X_2) atas Kinerja UMKM (Y) yang di mediasi oleh *E-commerce* (Z) mempunyai dampak yang negatif dan signifikan. Boleh meyakinkan dengan melihat nilai T-statistiknya $3.252 < 1,96$ dengan P-Valuesnya $0.001 > 0,05$, dengan nilai negatif dari original sampel yaitu $-0,460$.

Sebuah survei yang dilaksanakan oleh Bastian, (2020) menyatakan bahwa *payment gateway* memiliki dampak signifikan dengan arah negatif, hal ini disebabkan oleh strata keamanan yang ringkih dan kurangnya literasi akan perkembangan teknologi. Dalam penelitian Subagio & Saraswati (2020) bahwa *e-*

commerce memiliki dampak signifikan kearah negatif terhadap kinerja umkm, hal ini dikarenakan kurangnya literasi dan pemahaman yang belum maksimal. Oleh karena itu *Payment Gateway* yang dimoderasi *E-commerce* memperlemah afiliasi antar variabel yaitu berdampak negatif pada peningkatan Kinerja UMKM. Dan boleh disimpulkan bahwa “ H_5 diterima”.

SIMPULAN

Tujuan dari observasi ini guna membuktikan hipotesis yang telah diutarakan di awal observasi. Berikut kesimpulan dan jawaban dari permasalahan yang ada dalam observasi ini. Berdasarkan analisis data yang dilakukan, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut: *Peer To Peer Lender* memberikan dampak positif signifikan atas kinerja UMKM karena pelaku UMKM membutuhkan bantuan dana dari perusahaan *Fintech Peer To Peer Lender*, selain itu manfaat yang diperoleh dari *Peer To Peer Lender*, misalnya lebih praktis dibandingkan meminjam secara tradisional. *Payment Gateway* memiliki dampak positif dan signifikan atas Kinerja UMKM. Hal ini dapat meningkatkan efisiensi transaksi pembayaran dengan non – tunai, dan adanya pembayaran menggunakan uang elektronik menunjukkan bahwa proses pembayaran yang cepat, praktis, dan berpotensi untuk mempermudah pengoperasian karena transaksinya mudah untuk digunakan. *E-commerce* memiliki dampak positif dan signifikan atas Kinerja UMKM dikarenakan utilitas yang terdapat dari penerapan *e-commerce*, misalnya tempo proses pelayanan yang lebih baik ketimbang pelayanan toko *offline*. Selain itu *e-commerce* menjadi pilihan masyarakat dalam berbelanja saat masa pandemi *covid-19*. *Peer to Peer Lender* terhadap Kinerja UMKM dengan *e-commerce* sebagai moderasi berdampak positif dan signifikan. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa dengan hadirnya *e-commerce* dan tambahan modal melalui perusahaan *peer to peer lender* dapat membantuk umkm untuk bertahan dan meningkatkan Kinerja UMKM. *Payment Gateway* terhadap Kinerja UMKM dengan *E-commerce* sebagai moderasi berdampak negatif dan signifikan. Hal ini dapat terjadi karena kurangnya literasi dan

pemahaman penggunaan yang belum dimaksimalkan.

Keterbatasan

Keterbatasan penelitian ini hanya dilakukan di Kecamatan Johar Baru tidak dilakukan pada satu kota (Jakarta Pusat), keterbatasan waktu penelitian karena kebijakan PSBB menerapkan jadwal operasional UMKM yang terbatas.

Saran

Berdasarkan hasil kajian yang telah dilakukan, ada sejumlah usulan yang mampu diajukan teruntuk penelitian selanjutnya terkait materi yang sama, yaitu: Eksekutor UMKM dapat meningkatkan faktor – faktor yang berpengaruh besar bagi peningkatan Kinerja UMKM seperti pemanfaatan *e-commerce* dan *payment gateway*. Pelaku UMKM perlu meningkatkan pendidikan dan pengetahuan tentang perkembangan dan keterampilan teknologi khususnya pemanfaatan *e-commerce* dan *payment gateway*. Kepada pelaku bisnis UMKM agar senantiasa mencari strategi dan inovasi agar usahanya tetap berjalan dalam menghadapi kendala yang tidak terduga seperti pandemi *covid-19*. Untuk penelitian selanjutnya dapat dilakukan lokasi UMKM disatu kota yaitu Jakarta Pusat agar pendapat atau persepsi UMKM representatif dan waktu penelitian diperpanjang agar pengumpulan data dapat lebih banyak.

DAFTAR PUSTAKA

- Aderete, M. V. (2019) ‘Electronic commerce contribution to the SME performance in manufacturing firms: A structural equation model’, 64(4), pp. 1–24.
- Ali, M. *et al.* (2017) ‘An assessment of occupational health and safety measures and performance of SMEs: An empirical investigation’, 93, pp. 2016–2018.
- Amrani, M. B. S., Hamza, F. and Mostapha, E. H. (2018) ‘A Modeling Study of the Micro finance Impact on the Economic Performance of Micro enterprises and the Well being of Borrowers in Morocco: Case of Tangier-Tetouan - Al Hoceima Region’, 8(5), pp. 243–250.
- Bastian, A. A. P. (2020) ‘Pengaruh Financial Technology Terhadap Perkembangan Bisnis UMKM Melalui Variabel Intervening Kepuasan Konsumen’.
- Edison, A. A. (2016) ‘Metode Pengukuran Kinerja Dengan Metode Balanced Scorecard Dan Penentuan Prioritas Analytical Hierarchy Process (Studi Kasus Pada PT.Andromeda Galacticorp Surabaya)’.
- Ge, R. *et al.* (2017) ‘Predicting and Deterring Default with Social Media Information in Peer-to-Peer Lending Predicting and Deterring Default with Social Media Information in Peer-to-Peer Lending’, *Journal of Management Information Systems*. Routledge, 34(2), pp. 401–424. doi: 10.1080/07421222.2017.1334472.
- Hanum, A. (2017) ‘Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Adopsi E Commerce Dan Pengaruhnya Terhadap Kinerja Umkm (Studi Kasus Umkm Di Wilayah Kota Semarang)’, *Maksimum Media Akuntansi Universitas Muhammadiyah Semarang*, 8(1), pp. 1–15.
- Hanum, A. N. and Sinarasri, A. (2017) ‘Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Adopsi E commerce Dan Pengaruhnya Terhadap Kinerja UMKM (Studi Kasus UMKM Di Wilayah Kota Semarang)’, 8(1), pp. 1–15.
- Hanum, A. N. and Sinarasri, A. (no date) ‘Analisis Faktor - Faktor Yang Mempengaruhi Adopsi E-commerce Dan Pengaruhnya Terhadap Kinerja UMKM (Studi Kasus UMKM Di Wilayah Kota Semarang)’, pp. 1–15.
- Harp, A. P., Fitri, R. and Mahanani, Y. (2021) ‘Peer-to-Peer Lending Syariah dan Dampaknya terhadap Kinerja serta Kesejahteraan Pelaku Usaha Mikro dan Kecil (UMK) pada Masa Pandemi Covid-19 Sharia Peer-to-Peer Lending and Its Impact on the Performance and Welfare of Micro and Small Business Enterprises (MSEs) during the Covid-19 Pandemic’, 9(1), pp. 109–127. doi: 10.29244/jam.9.1.109-127.
- Hayati, S. and Lailatussaadah (2016) ‘Validitas dan Reliabilitas Instrumen’, *Jurnal Ilmiah DIDAKTA*, 16(2), pp. 169–179.
- Hendrawan, A., Sucahyowati, H. and Cahyandi, K. (2018) ‘E-commerce In Small And Medium Enterprises (SMEs) In Order To Improve Performance’,

- 4(2), pp. 208–215.
- Hsueh, L. and Darnall, N. (2017) 'Alternative and nonregulatory approaches to environmental governance Alternative and Nonregulatory Approaches to Environmental Governance', (April 2018). doi: 10.1093/jopart/muw042.
- IRFAN, A. (2020) 'Pengaruh E-Commerce Dan Proses Halal Terhadap Pendapatan Pengusaha Muslim Di Gerai Ayam Geprek', *Journal of Chemical Information and Modeling*, 53(9), pp. 1689–1699.
- Jason, R. (2018) 'The effectiveness of mobile money services on performance of small and medium enterprises (SMEs) in Tanzania . A case of Dar es salaam city'.
- Kurniawan, D., Zusrony, E. and Kusumajaya, R. A. (2018) 'Analisa persepsi pengguna layanan', 4, pp. 1–5.
- Kwebena, G. Y. *et al.* (2019) 'Effects Of The Digital Payment System On SMES Performance In Developing Countries; A Case Of Ghana', (December). doi: 10.36713/epra2997.
- Masocha, R. and Dzomonda, O. (2018) 'Adoption Of Mobile Money Services And The Performance Of Small And Medium Entrprises In Zimbabwe', (July).
- Miahendita, A. (2020) *Pengaruh Fintech Peer-to-Peer (P2P) Lending terhadap Kinerja UMKM di Indonesia.*
- Muchiri, J. W. (2018) 'Effect Of Mobile Banking Adoption On The Performance Of Small And Medium Enterprises In Nairobi County', 2(04), pp. 445–486.
- Mutegi and Kinyua, H. (2015) 'Financial literacy and its impact on loan repayment by small and medium entrepreneurs'.
- Naysary, B. and Daud, S. N. (2021) 'Peer to Peer Lending Industry in China and Its Implication on Economic Indicators : Testing the Mediating Impact of SMEs Performance', 12(2), pp. 106–114. doi: 10.5430/ijfr.v12n2p106.
- Phinaonyekwelu, N. and Chinwe, N. O. (2020) 'Effect of Cashless Economy on the Performance of Micro , Small and Medium Scale Enterprises in', 9(5), pp. 375–385. doi: 10.21275/SR20505113816.
- Prasetya, A. Y., Sugiharti and Fadhila, Z. R. (2021) 'Pemanfaatan Media Sosial Dalam Upaya Meningkatkan Penjualan Produk UMKM Desa Boja', 03(01), pp. 102–108.
- Purnamasari, E. D. (2020) 'Pengaruh Payment Gateway dan Peer to Peer Lending (P2P) terhadap Peningkatan Pendapatan di Kota Palembang', 11(01), pp. 2019–2021.
- Safitri (2021) 'Pengaruh Financial Technology Terhadap Kinerja UMKM Di Kota Malang'.
- Saputra, I. P. (2019) 'Analisis Efektivitas Penggunaan Digital Payment PAda Mahasiswa Isntitut Informatika dan Bisnis Darmajaya'.
- Sarastyarini, N. M. W. and Yadnyana, I. K. (2018) 'Pengaruh E-Commerce dan Efektivitas Kerja Pengguna terhadap Kinerja Perusahaan Pada Usaha Kecil, Menengah Di Denpasar', 24, pp. 1880–1907.
- Sedighi, A. and Sirang, B. (2018) 'The Effect of E-Commerce on SME Performance', (2002).
- Subagio, I. S. and Saraswati, E. (2020) 'Pengaruh E-commerce Dan Penggunaan Informasi Akuntansi Terhadap Kinerja UMKM Di Purbalingga', 2, pp. 1–14.
- Supriadi (2005) 'Metodologi Penelitian Ekonomi & Bisnis', in *UII Press, Yogyakarta.*
- Syarifah, H. (2019) 'Analisis Pengaruh Peer To Peer Lending Terhadap Kinerja UMKM (Studi Kasus Nasabah PT.Ammana Fintek Syariah)'.
- Syarifah, Winarno, W. W. and Putro, H. P. (2020) 'Analisis Karakteristik Penggunaan Aplikasi Peer To Peer Lending Fintech dengan Model PCI', 4(April), pp. 421–428. doi: 10.30865/mib.v4i2.2059.
- Wahyudi, D. and Isroah (no date) 'Pengaruh Aspek Keuangan Dan Kompetensi Sumber Daya Manusia (SDM) Terhadap Kinerja USaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Di Desa Kasongan', (2), pp. 1–11.
- Yusuf (2014) *Metode Penelitian, Photosynthetica.*