
**MAKSIMALISASI UMKM KELOLAAN MAHASISWA MELALUI
FINTECH LENDING DAN DIVERSIFIKASI PASAR**

¹Chaerani Nisa, ²Basis G. Andamari.
^{1,2} Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pancasila
email: ¹chaerani.nisa@univpancasila.ac.id

ABSTRAK

Generasi muda didorong untuk menjadi wirausaha mengingat UMKM adalah salah satu tombak perekonomian Indonesia. Berbagai program pembinaan yang ada memotivasi mahasiswa untuk praktek langsung menjadi pengusaha. Program tersebut diantaranya melalui hibah bantuan ataupun pelatihan. Untuk itu, kegiatan Pengabdian Masyarakat Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pancasila mendukung hal tersebut dengan melakukan pembimbingan langsung kepada mahasiswa. Pembimbingan secara langsung tersebut mempermudah evaluasi dan diskusi pada waktu yang dibutuhkan. Hasil dari kegiatan pengabdian masyarakat tersebut diantaranya adalah pengenalan pada aplikasi fintech dan diversifikasi produk. Melalui kedua program tersebut mahasiswa memahami dengan lebih mendalam bagaimana memilih fintech lending yang tepat dan juga mengimplementasikan diversifikasi produk.

Kata Kunci:

*UMKM,
diversifikasi,
fintech, generasi
muda*

ABSTRACT

The younger generation is encouraged to become entrepreneurs considering that MSMEs are one of the spearheads of the Indonesian economy. Various existing coaching programs motivate students to practice directly becoming entrepreneurs. These programs include assistance grants or training. For this reason, the Community Service activities of the Faculty of Economics and Business, University of Pancasila support this by providing direct guidance to students. This hands-on mentoring makes it easy to evaluate and discuss when needed. The results of these community service activities include an introduction to fintech applications and product diversification. Through these two programs, students understand more deeply how to choose the right fintech lending and also implement product diversification.

Keywords:

*MSMEs,
diversification,
fintech, the young
generation*

PENDAHULUAN

UMKM merupakan tulang punggung bagi perekonomian Indonesia. Berbagai literatur menyebutkan adanya UMKM pada saat krisis merupakan salah satu penyebab pulihnya kondisi perekonomian pada saat itu. Kondisi ini mendorong pemerintah untuk menciptakan iklim wirausaha sejak dini. Salah satu cara yang ditempuh adalah melalui dunia kampus. Pemerintah memotivasi mahasiswa untuk aktif mengembangkan semangat wirausaha melalui berbagai cara diantaranya pemberian dana hibah, pelatihan gratis serta seminar dengan menghadirkan *influencer* terkemuka. Hal ini tak lain ditujukan supaya mahasiswa dapat semakin bersemangat dalam menjalankan bisnisnya.

Wiranata and Likasari (2019) menyimpulkan pendidikan kewirausahaan yang tepat di kala usia dini dapat memaksimalkan motivasi kalangan muda untuk memulai bisnis sejak awal. Kondisi ini akan semakin baik apabila lingkungan keluarga juga mendukung semangat berwirausaha dari kalangan pemuda. Studi tersebut juga memaparkan bahwa penciptaan atmosfer yang tepat perlu dilakukan karena mahasiswa tidak menemukan media yang tepat untuk menyalurkan ataupun mendapatkan solusi dalam menjalankan bisnisnya.

Kajian lainnya menyebutkan pentingnya peranan pemuda dalam keberlangsungan suatu generasi (Fussalam et al., 2020). Fussalam et al. (2020) menjelaskan bahwa pemberdayaan masyarakat usia muda dapat menjamin ketersediaan sumber daya yang cukup di masa mendatang karenanya diperlukan pengarahannya terstruktur bagi para pemuda tersebut. Untuk itu, Fussalam et al., (2020) melakukan kegiatan pengabdian masyarakat dengan target utama para pemuda di wilayah Kabupaten Bungo. Wilayah ini ditargetkan karena memiliki sumber daya alam yang potensial karenanya pemanfaatan sumber daya secara maksimal diharapkan bisa meningkatkan kualitas hidup masyarakat di wilayah tersebut. Dalam rangka pencapaian tujuan tersebut, pengabdian masyarakat menyasar para pemuda di wilayah karena mereka diharapkan untuk menjadi agen perubahan sehingga kegiatan pengabdian yang dilakukan bisa berjalan dengan efektif.

Pemaparan tersebut melatarbelakangi kegiatan pengabdian masyarakat pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pancasila. Pengabdian masyarakat yang dilakukan bertujuan untuk memberdayakan para mahasiswa yang berasal dari lingkungan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pancasila sendiri. Melalui skema ini diharapkan pembimbingan dapat berlangsung dengan intens dan kontinyu karena target pengabdian masyarakat berada di lingkungan yang sama. Proses pembimbingan juga bisa berlangsung kapan saja tidak terhambat permasalahan jarak ataupun biaya. Dengan demikian diharapkan skema ini akan berjalan efektif.

Pada pengabdian ini, mahasiswa diperkenalkan dengan salah satu aplikasi yang sedang populer saat ini. Melalui aplikasi ini diharapkan jumlah masyarakat *unbankable* dapat menurun hingga pada akhirnya semakin banyak masyarakat yang bisa mendapatkan layanan keuangan. Format intermediasi keuangan merupakan salah satu bentuk aplikasi layanan keuangan yang termasuk ke dalam pengertian dari *fintech* (Muhammad Afdi Nizar, 2020). Selain intermediasi keuangan, *fintech* juga mencakup proses pembayaran, manajemen risiko, dukungan pasar dan manajemen investasi. OJK mengatur dalam POJK No.77/POJK.01/2016 mengenai *fintech* yang khusus bergerak dalam pinjam meminjam uang dan menyebutnya dengan istilah Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi (LPMUBTI).

Pengenalan aplikasi ini bagi masyarakat mengacu pada berbagai penelitian yang menyebutkan besarnya manfaat dan kegunaan dari LMUBTI. Safitri (2020) menyebutkan LPMUBTI berkembang cukup pesat antara tahun 2018 hingga 2019. Perkembangan ini tidak terlepas dari kemudahan yang ditawarkan dibandingkan dengan produk sejenis dari penyedia jasa keuangan lainnya. Temuan ini juga dipertegas oleh Setiawan et al. (2021) yang menyebutkan inovasi pada LPMUBTI menyebabkan penggunaan aplikasi ini secara mudah diterima oleh masyarakat luas. Dari sisi pengelola LPMUBTI sendiri, penggunaan teknologi secara masif mempermudah mereka dalam menganalisis calon peminjam untuk kemudian dapat mempermudah keputusan pemberian kredit (Firmansyah and Ramdani, 2018).

Selain pengenalan aplikasi LPMUBTI, mahasiswa juga dimotivasi untuk melakukan diversifikasi produk. Diversifikasi produk adalah salah satu komponen utama dalam bauran pemasaran yaitu produk yang ditawarkan (Sugito et al., 2019). Dengan adanya diversifikasi produk diharapkan bisa meningkatkan keinginan pembelian dari konsumen potensial. Diversifikasi produk dalam kaitannya dengan produk diantaranya adalah memberikan pilihan kepada konsumen hingga pada akhirnya mendorong konsumen untuk melakukan pembelian. Pada kajiannya, Sumarno et al. (2021) menemukan bahwa adanya diversifikasi produk mendorong konsumen untuk memiliki informasi lebih dalam terkait dengan produk, dibandingkan dengan kondisi sebelumnya.

Berdasarkan pemaparan tersebut maka pengabdian ini memiliki tujuan sebagai berikut. Pertama, memperkenalkan berbagai aplikasi LPMUBTI beserta keunggulan dan kelemahan dari masing-masing produk yang ditawarkan. Kedua, mendorong mahasiswa untuk melakukan diversifikasi produk pada produk yang ditawarkannya. Manfaat yang diharapkan dari kegiatan pengabdian adalah mahasiswa memahami produk keuangan yang ditawarkan melalui *fintech* lending serta berani mengambil kesempatan untuk melakukan diversifikasi produk.

METODE

Kegiatan pengabdian masyarakat ini menerapkan metode sebagai berikut. Pertama, penjurangan atau seleksi mahasiswa; kedua; wawancara; ketiga, pengenalan bisnis; keempat, pengenalan dan pendaftaran aplikasi; dan kelima adalah diversifikasi produk. Secara garis besar, metode yang digunakan dapat tergambar dengan alur sebagai berikut:



Gambar 1. Metode Pelaksanaan Pengabdian Masyarakat

Pada langkah pertama kegiatan pengabdian masyarakat, pihak kampus, dalam hal ini diwakili oleh bagian Inkubator Bisnis, menawarkan kepada mahasiswa pemilik usaha kecil untuk mengisi *google form* yang menjelaskan kesediaan mereka untuk terlibat dalam kegiatan pembimbingan usaha oleh para dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pancasila. Pada pengisian minat dari mahasiswa sekaligus dilakukan seminar yang berisikan pemberian motivasi agar mahasiswa bersemangat dalam mengejar mimpinya melalui berwirausaha. Seminar menunjukkan langkah-langkah yang bisa diambil mahasiswa dalam mengejar mimpinya tersebut. Cara-cara tersebut diantaranya dengan mengikuti berbagai pameran, selalu berinovasi, tidak lupa juga mengikuti berbagai kompetisi bisnis. Bagi mahasiswa yang bersedia mengikuti program pembinaan tersebut maka selanjutnya akan masuk ke tahapan berikutnya. Tahapan berikutnya adalah proses wawancara. Proses wawancara berlangsung selama setengah hari. Pewawancara adalah dari pihak inkubator bisnis dan dosen yang akan melakukan pembimbingan.

Tahapan ketiga pada metode pengabdian masyarakat adalah pengenalan bisnis. Pada tahapan ini, pihak Inkubator Bisnis sudah menentukan dosen yang membimbing pada tiap mahasiswa. Untuk itu, UMKM yang dipilih untuk dibimbing adalah usaha mie aceh “BLANGARA”. Blangara sendiri adalah wilayah di Aceh tempat dimana keluarga mahasiswa berasal. Mahasiswa sendiri adalah mahasiswa tingkat satu pada Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pancasila. Mahasiswa tersebut berencana untuk meluaskan bisnis yang dikelolanya bersama keluarganya. Sebelumnya, usaha tersebut hanya menawarkan nasi bakar, atas beberapa pertimbangan mereka memutuskan untuk menawarkan menu lainnya seperti mie aceh. Selain mie aceh dalam bentuk matang, Blangara juga menawarkan mie aceh dalam bentuk *frozen* atau beku. Dengan demikian, konsumen bisa menyesuaikan bumbu sesuai dengan selera misalnya untuk bumbu nasi goreng ataupun ayam goreng.

Tahap berikutnya adalah pengenalan aplikasi LPMUBTI. Ada tiga aplikasi LPMUBTI yang diperkenalkan pada mahasiswa yaitu aplikasi Kredit Pintar, Cash Wagon, Danabijak. Masing-masing aplikasi tersebut memiliki kelebihan yang bisa dimanfaatkan oleh konsumen. Kredit Pintar memanfaatkan data peminjam dalam bentuk verifikasi berlapis agar konsumen terhindar dari penipuan. Sedangkan Cash Wagon menggunakan AI (*Artificial Intelligence*) untuk memastikan keamanan data pelanggan. Sementara Danabijak terkenal akan kecepatannya dalam menyetujui dan menyalurkan pinjaman. Sehingga proses penyaluran kredit menjadi lebih efisien. Tahap ini juga ditandai dengan mahasiswa melakukan uji coba.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian masyarakat diawali dengan pemberian motivasi oleh para mentor di bidang kewirausahaan. Gambar 2 memperlihatkan acara diskusi antara mahasiswa dengan motivator. Acara ini sekaligus menjadi *kick off* dari rangkaian kegiatan pengabdian masyarakat yang melibatkan dosen

dengan mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pancasila. Pada acara ini, pembicara memotivasi mahasiswa agar memiliki daya juang yang tinggi dan tidak mudah menyerah. Selain itu, beliau juga memaparkan sumber dana yang bisa diperoleh mahasiswa apabila pada saat bisnis memerlukan dana untuk melakukan ekspansi.



Gambar 2. Diskusi dengan Mahasiswa Pemilik UMKM

Kegiatan berlangsung selama dua bulan. Aktivitas pengabdian masyarakat berlangsung secara kontinyu, mahasiswa dapat berdiskusi langsung dengan dosen kapanpun mereka membutuhkan. Diskusi dan bimbingan biasanya berlangsung di salah satu ruangan dosen ataupun di tempat lain yang dirasakan nyaman bagi kedua belah pihak.



Gambar 3. Kegiatan Penyuluhan dengan Mahasiswa

Gambar 3 menceritakan salah satu proses dalam metode pengabdian masyarakat. Pada gambar tersebut proses wawancara dengan mahasiswa dilakukan. Pada tahapan ini digali lebih dalam mengenai apa yang dibutuhkan oleh mahasiswa. Mahasiswa menceritakan sejarah berdirinya usaha yang saat ini sedang digelutinya. Usaha tersebut merupakan usaha keluarga yang dicetuskan oleh ibunya sepeninggal ayahnya. Pada awalnya, bisnis ini hanya menawarkan produk berupa nasi bakar. Produk tersebut juga biasanya dibuat dengan cara *pre order* atau dibuat setelah ada pesanan dari pembeli. Namun, metode tersebut dirasakan tidak terlalu stabil dalam memberikan penghasilan, karenanya mahasiswa tersebut merasa perlu untuk melakukan inovasi yaitu dengan menawarkan mie aceh dalam bentuk beku.

Inovasi tersebut memerlukan biaya tambahan yaitu berupa alat *vacuum* untuk membuat makanan menjadi lebih awet dan tidak mudah rusak kualitasnya. Untuk pembelian mesin *vacuum* tersebut, pihak dosen menawarkan kepada mahasiswa untuk membelinya melalui LPMUBTI. Pengenalan pada aplikasi LPMUBTI diharapkan dapat membantu mahasiswa untuk keperluan selanjutnya jika sekiranya mahasiswa memerlukan dana tambahan di waktu waktu berikutnya.



Gambar 4 . Pengenalan Bisnis Mahasiswa

Setelah wawancara tersebut, selanjutnya pihak dosen melakukan kunjungan ke dapur atau tempat usaha dari mahasiswa. Kegiatan ini diantaranya dapat terlihat pada gambar 4. Pada tahapan ini, dosen mengobservasi tempat kerja untuk kemudian memberikan masukan atas usaha tersebut. Secara keseluruhan mie aceh Blangara sudah memiliki pangsa pasar yang cukup baik. Namun demikian, pangsa pasar tersebut terbatas pada masyarakat di sekitar lingkungan tempat dapur tersebut berada. Pembimbing dalam hal ini para dosen merasa perlu untuk meluaskan lagi pangsa pasar. Hal ini bertujuan tidak lain agar terjadi peningkatan laba dan diversifikasi pembeli supaya mencegah kebosanan. Di samping itu, produk mie aceh dalam bentuk beku juga relatif belum banyak bahkan belum ada di pasaran.

Berikutnya adalah mahasiswa melakukan pendaftaran pada aplikasi dengan didampingi oleh dosen pembimbing. Pertama yang perlu dilakukan mahasiswa adalah mengunduh aplikasi dari playstore kemudian mengisi data diri personal dengan lengkap selanjutnya adalah mengunggah foto diri dengan menggunakan KTP. Setelah itu mengajukan jumlah pinjaman yang diinginkan, berikutnya adalah mengisi nomor rekening apabila pinjaman tersebut sudah disetujui dan dicairkan. Untuk kebutuhan pinjaman di bawah 1 juta maka biasanya pinjaman dapat cair kurang dari 2 jam. Pada tahapan ini, dosen pembimbing memberikan pengarahan terkait dengan produk LPMUBTI yang sebaiknya dipilih oleh mahasiswa dengan mengacu pada karakteristik serta tujuan kredit mahasiswa. Untuk itu, dosen pembimbing melakukan pencocokan untuk kemudian menyeleksi dan menginformasikan kepada mahasiswa *platform* mana yang sebaiknya dipilih. Berikut ini beberapa tahapan dalam pembuatan akun LPMUBTI.



Gambar 5. Pengisian Informasi Pribadi

Pada gambar 5 menjelaskan informasi yang harus diisi oleh calon peminjam. Pemilihan aplikasi yang digunakan berdasarkan kemudahan pengisian dan kecepatan dalam proses. Setelah melalui riset maka aplikasi *fintech lending* yang digunakan oleh mahasiswa dipilih Cash Wagon atau yang sekarang dikenal dengan Kredivo. Langkah pertama setelah mengunduh aplikasi adalah pengisian informasi. Informasi tersebut merupakan informasi pribadi yang berisi nama lengkap, nomor telepon genggam, alamat surat elektronik, nama ibu kandung, pendidikan terakhir serta status pernikahan. Selain dari informasi tersebut, informasi lain yang diperlukan adalah informasi pekerjaan dan alamat tempat tinggal.



Gambar 6. Pengisian Dokumen Pribadi

Setelah mengisi data pribadi, langkah berikutnya mahasiswa melakukan pengisian dokumen dengan melengkapi seluruh dokumen yang diminta. Dokumen yang diminta adalah foto KTP dan foto selfie dari penerima dana. Selanjutnya mahasiswa mengajukan permohonan dana yang diminta. Dalam kaitannya dengan hal ini, dosen pembimbing menjelaskan perlindungan hukum yang sebaiknya harus dipenuhi oleh pemberi pinjaman terkait dengan kerahasiaan dokumen. Mengacu pada Nasihatuddin (2021) dan Sutra Disemadi (2021), hingga saat ini belum ada aturan yang melindungi peminjam pada *fintech lending* dengan tegas. Karenanya, pihak peminjam harus melaksanakan fungsi kehati-hatian dengan tepat diataranya dengan tidak meminjam dari *fintech lending* yang tidak mendapatkan izin dari Otoritas Jasa Keuangan. Pada situs Otoritas Jasa Keuangan sendiri terdapat nama *fintech lending* yang sudah terdaftar dan juga *fintech lending* yang sudah dicabut izinnya. Fais (2021) memaparkan belum adanya perlindungan hukum dalam bentuk perjanjian namun perlindungan hukum dapat diterapkan dengan penerapan prinsip dasar oleh penyelenggara dengan implementasi tersebut dilaksanakan sebelum terjadinya sengketa.

Pada beberapa sesi pertemuan tersebut dijelaskan mengenai berbagai perdebatan terkait perlindungan hukum bagi pengguna *fintech lending*. Namun demikian, kehadiran *fintech lending* masih diperlukan oleh masyarakat Indonesia. Safitri (2020) menyebutkan kehadiran LPMUBTI atau *fintech lending* memberikan solusi bagi sebagian masyarakat yang sebelumnya tidak bisa terlayani oleh sektor keuangan formal. Selain itu, prosesnya juga lebih efisien sehingga mempermudah konsumen dalam mendapatkan pinjaman. Sedangkan Wajuba et al. (2021) menyimpulkan adanya peningkatan LPMUBTI berdampak positif terhadap peningkatan perekonomian di Indonesia. Sedangkan Firmansyah and Ramdani (2018) menyebutkan kehadiran LPMUBTI berlandaskan syariah islam mempermudah distribusi kekayaan pada masyarakat. Dengan mengacu pada penelitian tersebut maka

mahasiswa sebagai generasi muda diberikan gambaran mengenai penggunaan dana melalui *fintech lending* yang baik.

Mahasiswa juga melakukan diversifikasi produk. Diversifikasi produk dilakukan pada mie aceh. Mie aceh yang sebelumnya ditawarkan hanya dalam bentuk jadi, mahasiswa kemudian menambahkan produk mie aceh beku. Produk ini mendapatkan sambutan hangat dari konsumen karena dengan adanya produk beku maka konsumen di rumah dapat melakukan variasi diantaranya bisa menambahkan bumbu sesuai yang diinginkan juga bisa mengaplikasikan bumbu pada masakan lainnya seperti nasi atau ayam.



Gambar 7. Sebelum Kegiatan Pengabdian



Gambar 8. Setelah Kegiatan Pengabdian

Gambar 7 menunjukkan produk yang ditawarkan sebelum dilakukan kegiatan pengabdian masyarakat. Gambar 8 memperlihatkan produk yang ditawarkan setelah dilakukan kegiatan pengabdian masyarakat. Sebelumnya, produk yang ditawarkan adalah mie aceh dalam bentuk matang. Pada kegiatan pembimbingan, dosen pembimbing mendorong mahasiswa untuk lebih agresif dalam membuat mie aceh beku karena fleksibilitas dari produk tersebut yaitu dapat digunakan dan dimodifikasi menjadi berbagai jenis bumbu di berbagai makanan. Untuk mendukung produk baru tersebut, dosen pembimbing aktif menawarkan produk mie aceh beku kepada dosen lainnya. Kegiatan ini disambut hangat oleh para dosen sebagai konsumen baru.

KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian masyarakat ini memiliki dua tujuan utama. Tujuan pertama adalah memperkenalkan berbagai produk yang ditawarkan oleh LPMUBTI serta tujuan kedua adalah mendorong mahasiswa untuk melakukan diversifikasi produk pada bisnis yang dijalankannya. Dari hasil kegiatan pengabdian tersebut, mahasiswa mendapatkan pemahaman mendalam mengenai produk yang ditawarkan oleh *fintech lending* ataupun LPMUBTI serta memahami *fintech lending* illegal maupun legal berikut dengan hal-hal yang terkait dengan kerahasiaan data pengguna. Hasil kegiatan pengabdian berikutnya adalah mahasiswa berhasil melakukan diversifikasi pada produk yang dihasilkannya. Diversifikasi tersebut dalam bentuk menawarkan bentuk lain dari mie aceh. Tidak hanya dalam bentuk matang tapi juga dalam bentuk beku.

Selain kedua hasil tersebut, kegiatan pengabdian ini juga memberikan efek samping positif lain yaitu kegiatan pengabdian yang berkesinambungan. Pihak kampus memprakarsai terciptanya kerja sama antara dosen dengan mahasiswa sebagai pemilik UMKM. Kedua belah pihak dapat dengan bebas melakukan diskusi, karena tidak terbatas jarak, sehingga proses pembimbingan dan evaluasi dapat berjalan dengan baik. Ketika ada yang ingin ditanyakan, mahasiswa dapat langsung bertemu dengan pihak dosen. Demikian juga ketika dosen ingin mengetahui kondisi terkini dari usaha yang dijalankan oleh mahasiswa, dosen dapat langsung menghubungi mahasiswa dan melakukan diskusi. Hal ini diperkirakan bisa menciptakan program pengabdian masyarakat yang tepat sasaran.

PERSANTUNAN

Penulis menghaturkan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada jajaran pimpinan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pancasila, Unit Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (P2M) FEB Universitas Pancasila, dan Unit Inkubator Bisnis FEB Universitas Pancasila.

REFERENSI

- Fais, K. 2021. Perlindungan Hukum Bagi Pengguna Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Tegnologi Informasi. *Al-Adl J. Huk.*, 13(1), 70. <https://doi.org/10.31602/al-adl.v13i1.3939>
- Firmansyah, H. B., and Ramdani, A. L. 2018. The Role of Islamic Financial Technology (FinTech) Start-Up in Improving Financial Inclusion in Indonesia Case: Angsur. *SSRN Electron. J., April.* <https://doi.org/10.2139/ssrn.3194546>
- Fussalam, Y. E., Kurniawan, R., Sapura, D. I. M., Aprizan, A., and Zulmi, Z. 2020. Pemberdayaan Ekonomi Kreatif, Pemuda dan Olahraga di Desa Lubuk Tenam. *J. Pengabd. Masy.*, 1(1), 8–15.
- Muhammad Afdi Nizar. 2020. Financial Technology (Fintech): It ' s Concept and Implementation in Indonesia. *Munich Pers. RePEc Arch.*, 5(98486), 4–10.
- Nasikhatuddini, S. 2021. Perlindungan Hukum Pidana Terhadap Nasabah Dalam Pelaksanaan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi (Fintech) Peer To Peer Lending. *J. Lex Renaiss.*, 6(3), 437–448. <https://doi.org/10.20885/jlr.vol6.iss3.art1>
- Safitri, T. A. 2020. The Development of Fintech in Indonesia. 1st Borobudur Int. Symp. Humanit. Econ. Soc. Sci., 436, 666–670. <https://doi.org/10.2991/assehr.k.200529.139>
- Setiawan, B., Nugraha, D. P., Irawan, A., Nathan, R. J., and Zoltan, Z. 2021. User innovativeness and fintech adoption in indonesia. *J. Open Innov. Technol. Mark. Complex.*, 7(3), 188. <https://doi.org/10.3390/joitmc7030188>
- Sugito, Prahutama, A., Tarno, and Hoyyi, A. 2019. Diversifikasi Olahan Ikan Bandeng oleh UKM Primadona dalam Program Pengabdian IbPE 2016-2018. *E-DIMAS J. Pengabd. Kpd. Masy.*, 10(1), 100–104.
- Sumarno, Gimin, Mujiono, and Pernantah, P. S. 2021. Pembinaan diversifikasi produk untuk pengembangan usaha mikro. *J. Pengabd. Kpd. Masy.*, 27(4), 366–373.
- Sutra Disemadi, H. 2021. Urgensi Suatu Regulasi yang Komprehensif Tentang Fintech Berbasis Pinjaman Online Sebagai Upaya Perlindungan Konsumen di Indonesia. *J. Komun. Huk.*, 7(2), 612.
- Wajuba, L., Fisabilillah, P., and Hanifa, N. 2021. Analisis Pengaruh Fintech Lending terhadap Perekonomian Indonesia. *Indones. J. Econ. Entrep. Innov.*, 1(3), 2721–8287. <https://doi.org/10.31960/ijoei.v1i3.866>
- Wiranata, R., and Likasari, G. A. 2019. Pengaruh Pendidikan Wirausaha Dalam Keluarga Terhadap Minat Berwirausaha Mahasiswa STKIP PGRI Lumajang. *Econ. Educ. J.*, 1(2), 1–9. <https://doi.org/10.33503/ecoducation.v1i2.547>