



PENGARUH *FINTECH PEER-TO-PEER LENDING* DAN *FINTECH PAYMENT* TERHADAP KINERJA UMKM DIMEDIASI *E-COMMERCE* PASCA *COVID-19*

Aditya Hidayatullah¹ dan Dewi Sartika²

¹Universitas Bina Darma Palembang, Program Studi Akuntansi, email: aditya.hdy09@gmail.com

²Universitas Bina Darma Palembang, Program Studi Akuntansi, email: DewiSartika@binadarma.co.id

Abstrak

Pelaku UMKM di Kota Palembang saat ini masih mengalami kesulitan dalam mendapatkan pembiayaan atau permodalan. Tujuan penelitian untuk menguji pengaruh *fintech p2p lending* dan *fintech payment* terhadap kinerja UMKM dimediasi *e-commerce* pasca Covid 19. Dengan adanya layanan *fintech p2p lending* dan *fintech payment* pelaku UMKM dapat memahami penggunaan layanan tersebut dan mampu meningkatkan kinerja usaha. UMKM subsektor kuliner dipilih sebagai objek pada penelitian ini. Sampel yang digunakan menggunakan teknik *non-probability* sampling dari 100 responden pelaku UMKM yang tersebar di lima Kecamatan Kota Palembang dengan spesifikasi responden jenis kelamin, pendidikan terakhir, umur usaha dan omset penjualan perbulan. Metode observasi ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan mengajukan pertanyaan atau kuesioner kepada responden. Analisis data yang digunakan data primer dengan bantuan software SmartPLS 4 dengan evaluasi model pengukuran (*outer model*) dan model struktural (*inner model*). Hasil penelitian menunjukkan bahwa *fintech peer-to-peer lending* berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap kinerja UMKM, *fintech payment* berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM, *E-commerce* berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM, *e-commerce* sebagai variabel *intervening* memediasi secara positif dan signifikan antara *fintech p2p lending* terhadap kinerja UMKM, dan *e-commerce* sebagai variabel *intervening* memediasi secara positif dan signifikan antara *Fintech Payment* terhadap kinerja UMKM pasca Covid 19.

Kata kunci: *E-Commerce, Fintech P2P Lending, Fintech Payment, Kinerja UMKM*

Abstract

MSMEs in Palembang City are currently still experiencing difficulties in obtaining financing or capital. The aim of the research is to examine the influence of fintech p2p lending and fintech payments on the performance of MSMEs mediated by e-commerce after Covid 19. With the existence of fintech p2p lending and fintech payment services, MSMEs can understand the use of these services and are able to improve business performance. MSMEs in the culinary subsector were chosen as the objects of this research. The sample used used a non-probability sampling technique from 100 MSME respondents spread across five sub-districts of Palembang City with the respondents' specifications being gender, highest level of education, age of business and monthly sales turnover. This observation method uses a quantitative approach by asking questions or questionnaires to respondents. Data analysis used primary data with the help of SmartPLS 4 software by evaluating the measurement model (outer model) and structural

model (inner model). The research results show that fintech peer-to-peer lending has a negative and insignificant effect on the performance of MSMEs, payment fintech has a positive and significant effect on the performance of MSMEs, e-commerce has a positive and significant effect on the performance of MSMEs, e-commerce as an intervening variable mediates positively and significantly between fintech p2p lending on the performance of MSMEs, and e-commerce as an intervening variable mediates positively and significantly between Fintech Payment on the performance of MSMEs after Covid 19.

Keywords: *E-Commerce, Fintech P2P Lending, Fintech Payment, MSME Performance.*

1. Pendahuluan

Di Indonesia Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah atau UMKM memegang peranan penting dalam pertumbuhan ekonomi sebagai sarana untuk mendorong pembangunan daerah. Dalam Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 menjelaskan tentang UMKM, ialah bidang sector yang berperan cukup besar untuk peningkatan daya serap tenaga kerja Lubis et al [4]. Kementerian Koperasi dan UKM RI menyatakan pada tahun 2021, jumlah pelau UMKM di Indonesia yang terdata sebanyak 64,2 juta dengan kontribusi sebesar 61,7% atau senilai 8.57 triliun rupiah terhadap Produk Domestik Bruto (PDB). UMKM memiliki daya tahan yang dapat menjadi tumpuan pertumbuhan ekonomi, terutama di saat kelesuan ekonomi global yang berdampak pada pelaku ekonomi menengah atas. Salah satu tugas UMKM adalah untuk meratakan taraf ekonomi rakyat. UMKM mampu membantu meningkatkan perolehan devisa Negara karena pasarnya dapat mencapai tingkat nasional dan internasional. Selain itu, UMKM juga merupakan sarana untuk mengentaskan kemiskinan social Wahyudiati & Isroah [18].

Sebagai unit organisasi para pelaku usaha meski memiliki kualitas kinerja yang tinggi, kondisi ini diakibatkan ketentuan dari masyarakat umum akan kapasitas layanan yang canggih. Kinerja UMKM merujuk pada kemampuan UMKM dalam mencapai tujuan bisnisnya dan menghasilkan keuntungan. Kinerja UMKM merupakan hasil kerja dari perseorangan yang dilakukan dalam masa periode khusus sebagai tugas perseorangan dalam industri, sesuai dengan ukuran perusahaan dan ketentuan rasio yang dikerjakan perseorangan Maysyaroh & Diansyah [5]. Menurut Wahyudiati & Isroah [18] juga berpendapat Kinerja ialah ukuran keberhasilan suatu badan usaha dalam mencapai tujuannya. Kinerja usaha kecil, menengah dan mikro merupakan hasil atau penilaian terhadap kerja yang dilakukan oleh seseorang atau keompok dalam jangka waktu tertentu dengan standar yang telah ditentukan. Mutegi et al [7]. Dengan demikian kinerja merupakan keberhasilan unit usaha dalam mencapai tujuan organisasinya.

Seiring dengan pesatnya perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi, usaha kecil, menengah dan mikro juga harus dituntut untuk memaksimalkan peran teknologi. Penggunaan teknologi telah membuat layanan keuangan menjadi lebih mudah dan efisien Teknologi memiliki peranan penting dalam meningkatkan kinerja UMKM. Dengan teknologi, UMKM dapat meningkatkan efisiensi dan efektivitas operasional mereka, meningkatkan kualitas produk atau layanan yang ditawarkan, dan mencapai pasar yang lebih luas. Penggunaan teknologi telah membuat layanan keuangan menjadi lebih mudah dan efisien Rahardjo et al [9].

Coronavirus Disease 2019 (Covid 19) telah membawa banyak perubahan dalam banyak hal. Kritis ekonomi yang disebabkan virus *Covid-19* mau tidak mau berdampak pada keberlangsungan (UMKM). Efek dari sulitnya berusaha mengakibatkan banyak pekerja yang dipulangkan. Selama epidemi, konsumsi barang dan jasa masyarakat telah berubah dari offline menjadi online. Pelaku UMKM harus berjuang untuk mencapai apa yang harus dicapai ketika ekonomi terganggu. Selama masa *Covid 19* pelaku UMKM harus dituntut memahami peran teknologi secara maksimal untuk menyesuaikan kondisi perekonomian hingga masa new normal agar mampu bertahan dalam meningkatkan kinerja usahanya.

Situasi yang sedang terjadi pada saat ini pelaku usaha UMKM di Kota Palembang masih mengalami kesulitan dalam mendapatkan pembiayaan atau permodalan baik modal maupun modal investasi. Dengan adanya layanan peer-to-peer lending dan fintech payment diharapkan

pelaku usaha mampu memahami penggunaan layanan tersebut dan mampu meningkatkan kinerja usahanya. Namun, pada kenyataannya masih banyak pelaku UMKM di Kota Palembang belum memahami penggunaan layanan tersebut untuk mendapatkan pendanaan dan mencari modal usahanya. Permasalahan yang menghambat perkembangan usaha kecil, menengah dan mikro saat ini yaitu masih terkendala dalam menggunakan teknologi dengan layanan fintech P2P lending, fintech payment gateway dan e-commerce yang dilakukan oleh para pelaku UMKM di Kota Palembang.

Berdasarkan uraian latar belakang tersebut, ada beberapa permasalahan yang perlu dikaji dalam penelitian ini: Bagaimana pengaruh *Fintech Peer-to-Peer lending* terhadap kinerja UMKM di Palembang, Bagaimana pengaruh *Fintech Payment* terhadap kinerja UMKM di Palembang, Bagaimana pengaruh *E-Commerce* terhadap kinerja UMKM di Palembang, Bagaimana pengaruh *fintech P2P lending* terhadap *e-commerce*, Bagaimana pengaruh *fintech payment* terhadap *e-commerce*, Bagaimana pengaruh P2P Lending terhadap kinerja UMKM dengan *e-commerce* sebagai mediasi serta Bagaimana pengaruh *Fintech Payment* terhadap kinerja UMKM dengan *e-commerce* sebagai mediasi.

2. Landasan Teori

2.1 *Technology Acceptance Model (TAM)*

TAM merupakan sebuah teori yang memperkirakan dan menerangkan bagaimana para pengguna teknologi memandang dan memakai teknologi yang relevan dengan pekerjaan pengguna Davis [2]. Menurut Santika & Yadna [11] menjelaskan bahwa teori *Technology Acceptance Model* ini ialah teori tindakan rasional yang didasarkan pada pemikiran bahwa respon dan persepsi seseorang terhadap sesuatu akan menentukan sikap dan perilaku orang tersebut. Tujuan model ini adalah untuk menjelaskan faktor pengaruh utama perilaku pelaku UMKM sebagai pengguna terhadap penerimaan teknologi. Jika dikaitkan dengan kinerja UMKM teori ini menjelaskan bahwa persepsi pengguna terkhusus para pelaku usaha akan menentukan sikapnya dalam menggunakan teknologi informasi. Semakin dalam pemahaman mengenai peran teknologi maka dapat membantu pelaku usaha khususnya UMKM dalam meningkatkan kinerja usahanya.

2.2 *Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)*

UMKM merupakan usaha atau kegiatan komersial yang dilakukan oleh perorangan, rumah tangga, dan usaha kecil. Usaha kecil adalah usaha ekonomi yang mandiri, efisien dan bukan merupakan anak perusahaan yang dijalankan oleh perorangan atau badan usaha. Usaha mikro ialah kegiatan perekonomian yang mandiri dan produktif yang dilakukan oleh orang perseorangan dan organisasi usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang suatu perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau langsung atau tidak langsung merupakan bagian dari usaha mikro dan kecil. Seperti perusahaan besar atau perusahaan yang memenuhi kriteria yang tercantum dalam UU No. 20 Tahun 2008.

2.3 *Kinerja Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)*

Kinerja merupakan ukuran keberhasilan suatu entitas bisnis dalam mencapai tujuannya. Kinerja adalah hasil kerja yang berkaitan erat dengan tujuan strategis organisasi, kepuasan pelanggan dan kontribusi ekonomi Wahyudiati & Isroah [18]. Menurut Rasyid et al [10] juga menyatakan bahwa kinerja merupakan suatu capaian dari keberhasilan individu maupun kelompok yang telah ditentukan secara keseluruhan dari usaha bisnis yang dijalankan. Oleh karena itu, kinerja dijadikan sebagai tolak ukur untuk menentukan keberhasilan suatu perusahaan dalam berusaha mencapai tujuannya. Menurut Rahardjo [9] dalam mengukur satuan pelaku UMKM dapat dilakukan dengan menggunakan indikator berikut: Pertumbuhan keuntungan, Pertumbuhan jumlah pelanggan, Pertumbuhan jumlah penjualan, dan Pertumbuhan jumlah asset.

2.4 *Financial Technology*

Financial Technology atau yang biasa disebut dengan *fintech* ini merupakan sebuah inovasi yang menggabungkan antara layanan keuangan dan teknologi sebagai alternative sosial

dari lembaga keuangan tradisional Mukhtar [6]. Oleh karena itu, *fintech* sebagai alat yang sempurna untuk usaha UMKM dan usaha kecil yang sedang berkembang yang meminta modal bisnis guna mengembangkan bisnis mereka. Fintech mampu mengubah kebiasaan transaksi keuangan masyarakat yang sebelumnya masih konvensional berubah menjadi transaksi keuangan berbasis teknologi Purnamasari [8].

2.5 Fintech Peer to Peer Lending

Menurut Tampubolon [17] menyatakan bahwa *p2p lending* merupakan platform teknologi yang menghubungkan peminjam yang memerlukan modal usaha dengan penyedia pendanaan secara digital atau melalui media internet. Dengan layanan pinjaman P2P ini, pembiayaan dapat disalurkan secara efisien dan transparan kepada hampir semua orang dan dalam jumlah berapapun. Menurut Syarifah et al [16] layanan *peer-to-peer* mempunyai keunggulan sebagai berikut: P2P *Lending* dapat menyingkat biaya, waktu dan tenaga, memberikan kenyamanan kepada pengguna, menjamin data pengguna aman, sistem transaksi dilakukan dengan terampil, pengguna bisa menggunakan dengan mudah, proses permintaan sesuai dengan agenda dan ketetapan, serta aplikasi seutuhnya sesuai atas prosedur.

2.6 Fintech Payment

Menurut Masyaroh & Diansyah [5] *fintech payment* merupakan fitur untuk menerima pembayaran transaksi digital. Dengan demikian *payment gateway* dapat diartikan suatu sistem pembayaran elektronik yang memfasilitasi transaksi pembayaran online dengan menggunakan kartu kredit, debit, dan internet banking. Seperti Go-Pay, Shoope-Pay, E-Wallet dll. Menurut Saputra [14] Fintech Payment Gateway memiliki enam indikator, yaitu: Fleksibel, pengguna dapat dengan mudah melakukan pengoperasian dalam aplikasi, pengoperasian dilakukan dengan tepat waktu, mempermudah pekerjaan para pengguna, *payment Gateway* melakukan dengan teliti dan tepat sasaran, dan memberikan pelayanan yang baik.

2.7 Electronic Commerce (E-Commerce)

Electronic Commerce atau yang sering disebut *E-Commerce* merupakan suatu kegiatan komersial yang dapat dilakukan secara digital dengan menggunakan teknologi informasi yang lebih cepat dan fleksibel dalam memberikan layanan penjualan produk bisnis/usahanya Hasyim & Hasibuan [3]. *E-commerce*, singkatan dari *Electronic Commerce* ini merujuk pada aktivitas perdagangan yang dilakukan secara online melalui internet. Menurut Sapitri [13] menyebutkan terdapat empat indikator penting dalam bisnis *E-Commerce*, yaitu: Perspektif komunikasi, perspektif proses, perspektif pelayanan, dan tampilan Web

3. Metodologi Penelitian

Objek dalam observasi penelitian ini adalah para pelaku UMKM di Kota Palembang dengan sampel sebanyak 100 responden dari jumlah pelaku UMKM subsektor kuliner yang berada di Kecamatan ilir barat 1, ilir barat 2, seberang ulu 1, seberang ulu 2, dan Jakabaring. Pengambilan sampel ini menggunakan teknik non-probability sampling. Menurut Sugiyono [14] menjelaskan *non-probability* sampel merupakan teknik pengumpulan sampel yang tidak memberikan kemungkinan atau peluang yang sama kepada setiap elemen anggota (populasi) yang memenuhi syarat untuk menjadi anggota sampel. Data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu data primer dengan teknik pengumpulan data melakukan penyebaran kuesioner kepada responden. Metode penelitian ini menerapkan penelitian kuantitatif dengan teknik analisis data yang digunakan menggunakan software SmartPLS 4. Evaluasi model menggunakan model pengukuran (*outer model*) dengan melihat uji validitas serta uji reliabilitas dan model struktural (*inner model*) dengan melihat nilai *r-square*, *f-square* dan *q-square* serta uji hipotesis.

4. Hasil dan Pembahasan

4.1 Hasil

4.1.1 Deskripsi Responden

Penelitian ini menganalisis unit pelaku UMKM sektor kuliner di Kota Palembang yang berjumlah 100 responden. Responden diajukan beberapa pertanyaan terkait fintech p2p lending, fintech payment, e-commerce dan kinerja UMKM. Kemudian untuk melengkapi profil

responden maka spesifikasi responden dalam penelitian ini dikelompokkan menurut jenis kelamin, pendidikan terakhir, umur usaha, dan omset penjualan perbulan. Pengelompokan responden ini bertujuan untuk mengetahui dengan jelas pada karakteristik responden yang menjadi objek penelitian. Hal tersebut dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

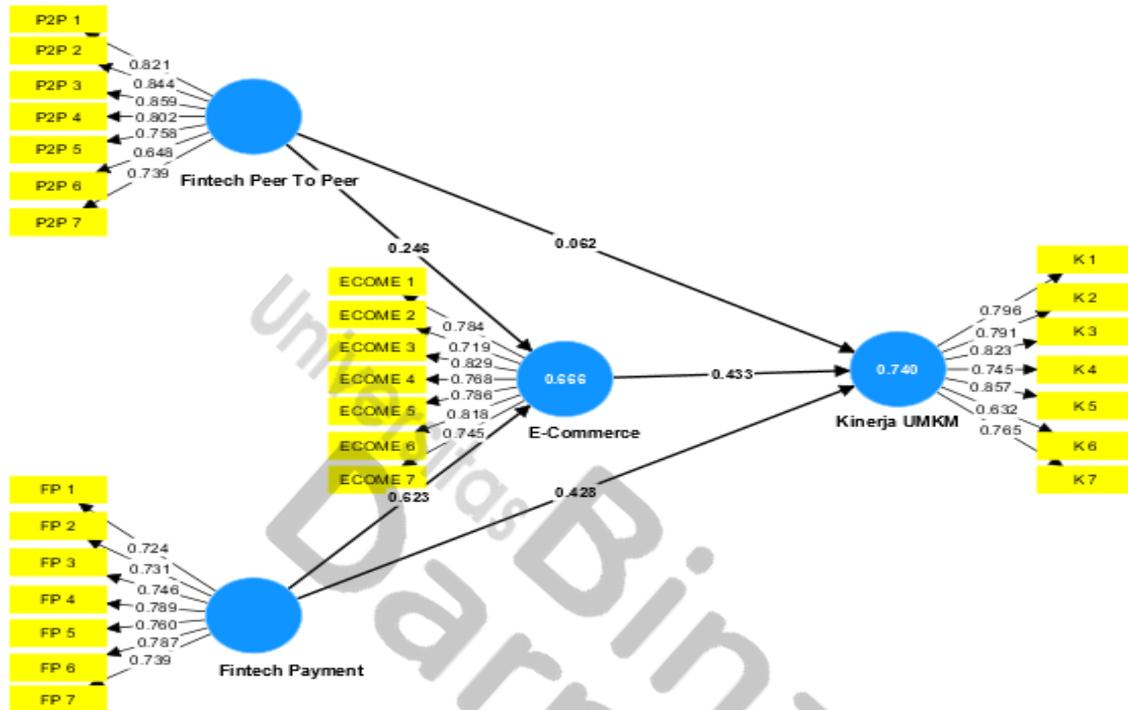
Tabel 1
Spesifikasi Responden

Spesifikasi	Identitas	Frek	Persentase%
Jenis kelamin	Laki-Laki	35	35%
	Perempuan	65	65%
	Total	100	100%
Pendidikan terakhir	SD-SMP	-	-
	SMA/Sederajat	77	77%
	D3	4	4%
	S1	19	19%
	Total	100	100%
Umur Usaha	1 Tahun - 5 Tahun	84	84%
	5 Tahun - 10 Tahun	11	11%
	10 Tahun - 15 Tahun	2	2%
	> 15 Tahun	3	3%
	Total	100	100%
Omset Penjualan Per Bulan	< 1 Juta	20	20%
	1 Juta - 5 Juta	56	56%
	5 Juta - 10 Juta	17	17%
	10 Juta - 15 Juta	4	4%
	> 15 Juta	3	3%
	Total	100	100%

Sumber: Data diolah 2023

Tabel 1 menunjukkan responden didominasi jenis kelamin perempuan dengan (35%) dari responden laki-laki dan (65%) responden perempuan. Kemudian pada profil pendidikan terakhir responden sebagian besar menunjukkan didominasi oleh tamatan SMA/Sederajat dengan (77%) responden berasal dari tamatan SMA/Sederajat, (19%) pendidikan terakhir S1 dan (4%) berasal dari tamatan D3. Selanjutnya untuk profil umur usaha didominasi responden dengan umur usaha 1-5 tahun dengan (84%) dari UMKM berumur 1 – 5 tahun, (11%) berumur 5 – 10 tahun, (2%) berumur 10 – 15 tahun, dan (3%) nya berumur >15 tahun. Dengan ini menunjukkan bahwa umur usaha para pelaku UMKM masih tergolong muda dengan usia 1 tahun- 5 tahun. Kemudian (20%) berasal dari responden dengan omset penjualan per bulan <1 juta, (56%) omset penjualan perbulan 1 juta – 5 juta, (17%) omset penjualan 5 juta – 10 juta, (4%) omset penjualan 10 juta – 15 juta, dan (3%) omset penjualan >15 juta. Dengan demikian omset penjualan per bulan pelaku UMKM pada penelitian ini rata-rata memiliki omset penjualan 1 juta – 6 juta per bulannya.

4.1.2 Evaluasi Model Pengukuran (*Outer Model*)



Gambar 1. *Outer Model*

Sumber: Data diolah SmartPLS 4

Model pengukuran menunjukkan bagaimana variabel *manifest* atau variabel teramati mewakili variabel laten yang akan diukur. Dalam analisis model ini ditentukan hubungan antara variabel laten dan indikatornya.. Didapatkan hasil temuan menunjukkan bahwa ke-empat variabel yang digunakan pada observasi ini seperti fintech p2p lending, fintech payment, e-commerce dan kinerja UMKM disetiap konstruk yang diajukan mewakili variabel menunjukkan nilai *loading factor* > 0,7 hanya saja terdapat dua indikator pada variabel Kinerja UMKM dan variabel fintech p2p lending yang memiliki nilai *loading factor* < 0,7 yakni 0,632 dan 0,648 namun hal tersebut masih dapat diterima karena nilai *loading factornya* masih diatas 0,5 yang berarti menandakan setiap variabel memenuhi syarat untuk diteliti atau bisa dikatakan valid.

4.1.3 Hasil Validity Discriminant dan Reliability

Tabel 2
Construk Reliability dan Validity

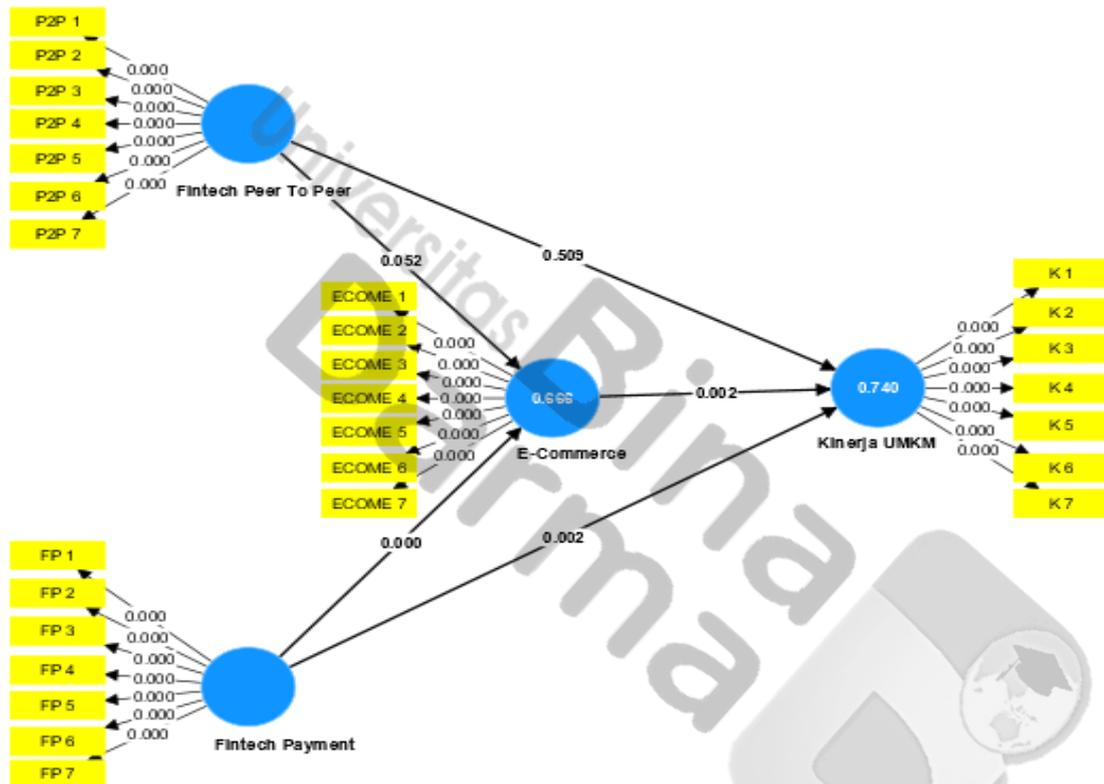
Variabel	Cronbach's alpha	Composite reliability (rho_a)	Composite reliability (rho_c)	Average variance extracted (AVE)
E-Commerce	0.892	0.893	0.915	0.607
Fintech Payment	0.873	0.874	0.902	0.569
Fintech Peer To Peer	0.895	0.907	0.917	0.615
Kinerja UMKM	0.888	0.897	0.913	0.601

Sumber: Data Diolah SmartPLS 4

Hasil temuan pada penelitian ini untuk mengetahui variabel tersebut valid dan reliable dapat dilihat dari nilai *Average Variance Ekstracted*, *Cronbach's Alpha* dan *Composite Reliability*. Pada tabel diatas menunjukkan bahwasanya nilai AVE yang dihasilkan dari variabel yang digunakan yaitu fintech p2p lending, fintech payment, e-commerce dan kinerja UMKM lebih besar dari 0,5 maka dapat disimpulkan telah memenuhi persyaratan. Kemudian dapat disimpulkan bahwasanya seluruh variabel lolos tahap uji reliabilitas. Hal ini dapat dilihat dari

nilai *cronbach's alpha* pada variabel *Fintech Peer to Peer Lending* menunjukkan nilai $0.895 > 0.7$, *Fintech Payment* $0.873 > 0.7$, *E-Commerce* $0.892 > 0.7$, dan Kinerja UMKM $0.888 > 0.7$ dan untuk nilai *composite reliability* pada variabel *fintech p2p lending* menunjukkan nilai $0.907 > 0.7$, *Fintech Payment* $0.874 > 0.7$, *E-Commerce* $0.893 > 0.7$, dan Kinerja UMKM $0.897 > 0.7$. Dengan demikian seluruh instrument dikatakan *reliable* dan bisa dilanjutkan pada uji hipotesis.

4.1.4 Evaluasi Model Struktural (Inner Model)



Gambar 2 Inner Model

Sumber: Data diolah SmartPLS 4

Analisis *inner model* ini bertujuan untuk mengamati apakah hubungan antar variabel laten yakni konstruk eksogen dan endogen dapat menjawab pertanyaan terkait hubungan antar variabel laten yang dihipotesiskan sebelumnya. Pada uji *inner model* ini hasil analisis dapat dilihat dari nilai *r-square* 0.67, 0.33 dan 0.19 yang menunjukkan pengaruh model kuat, menengah dan lemah serta dari nilai *f-square* 0.02, 0.15 dan 0.35 yang menunjukkan pengaruh model kecil, menengah dan besar.

4.1.5 Hasil R-Square

Tabel 3 Hasil R-Square

Variabel	R-square	R-square adjusted
E-Commerce (Z)	0.673	0.666
Kinerja UMKM (Y)	0.748	0.740

Sumber: Data diolah SmartPLS 4

Mengacu pada tabel 3, berdasarkan hasil nilai *R-Square* diatas dapat disimpulkan bahwa besarnya pengaruh *fintech p2p lending* dan *Fintech payment* terhadap kinerja UMKM sebesar 0.748 atau 74% dan besarnya pengaruh variabel *fintech p2p lending* dan *f.payment* terhadap *E-Commerce* sebesar 0.673 atau 63%. Dengan demikian nilai *r-square* > 0.67 yang menunjukkan bahwa model tersebut kuat dan layak untuk diteliti.

4.1.6 Hasil F-Square atau Effect Size f^2

Tabel 4
Hasil *F-Square*

Variabel	<i>f-square</i>
<i>e-commerce</i> -> kinerja umkm	0.243
<i>fintech payment</i> -> <i>e-commerce</i>	0.552
<i>fintech payment</i> -> kinerja umkm	0.217
<i>fintech p2p lending</i> -> <i>e-commerce</i>	0.086
<i>fintech p2p lending</i> -> kinerja umkm	0.006

Sumber: Data diolah SmartPLS 4

Berdasarkan tabel 4 tersebut menunjukkan nilai *f-square* pada variabel *Fintech p2p lending* terhadap *e-commerce* dan variabel *p2p lending* terhadap kinerja UMKM 0.086 dan 0.006 < 0.15 yang menandakan memiliki pengaruh yang lemah. Kemudian nilai *f-square* untuk variabel *e-commerce* terhadap kinerja UMKM dan variabel *fintech payment* terhadap kinerja UMKM yaitu 0.243 dan 0.217 > 0.15 yang menandakan memiliki pengaruh sedang. Serta pada variabel *fintech payment* terhadap *e-commerce* dengan nilai *f-square* 0.552 > 0.15 yang menandakan memiliki pengaruh yang kuat.

4.1.7 Hasil Uji Hipotesis

Hasil hipotesis pada penelitian ini dapat dilakukan dengan melihat dari nilai *t-statistic* dan *p-values* pada tabel *Direct Effect* dan *Indirect Effect*. Hipotesis akan diterima apabila *t-statistic* > 1.65 dan *P-Values* < 0.5.

Tabel 5 *Direct Effects*

Variabel	Original sample (O)	Sample mean (M)	Standard deviation (STDEV)	T-statistics ((O/STDEV))	P-values
E-Commerce -> Kinerja UMKM	0.433	0.430	0.137	3.162	0.002
Fintech Payment -> Kinerja UMKM	0.428	0.422	0.141	3.037	0.002
Fintech Peer To Peer -> Kinerja UMKM	0.062	0.071	0.093	0.660	0.509
Fintech Peer To Peer -> E-Commerce	0.246	0.259	0.127	1.943	0.052
Fintech Payment -> E-Commerce	0.623	0.611	0.118	5.261	0.000

Sumber: Data diolah SmartPLS 4

Berdasarkan hasil analisis *Direct Effect* secara parsial nilai yang didapatkan pada variabel *fintech peer to peer* terhadap kinerja UMKM koefisien jalur *t-statistic* 0.660 < t tabel 1.65 dan *p-value* 0.509 > 0.05 maka secara statistic H_0 diterima H_a ditolak. Sementara itu untuk variabel *fintech payment* terhadap kinerja UMKM nilai *t-statistic* 3.037 > t tabel 1.65 dan p value 0.002 < 0.05 maka secara statistic H_0 ditolak H_a diterima. Kemudian pada variabel *E-Commerce* terhadap Kinerja UMKM koefisien jalur *t-statistic* 3.162 > t tabel 1.65 dan p value 0.002 < 0.05 maka secara statistic H_0 ditolak H_a diterima. Koefisien jalur pada variabel *fintech peer to peer lending* terhadap *e-commerce* *t statistic* 1.943 > t tabel 1.65 atau p value 0.052 > 0.05 maka secara statistic H_0 ditolak dan H_a diterima. *Fintech payment* terhadap *e-commerce* memiliki nilai *t statistic* 5.261 > t tabel 1.65 dan p value 0.000 < 0.05 maka secara statistic H_0 ditolak atau H_a diterima.

Tabel 6 *Indirect Effects*

Variabel	Original sample (O)	Sample mean (M)	Standar d deviation (STDEV)	T statistics (O/STDEV)	P values
Fintech Peer To Peer -> E-Commerce -> Kinerja UMKM	0.106	0.108	0.060	1.768	0.077
Fintech Payment -> E-Commerce -> Kinerja UMKM	0.270	0.266	0.108	2.509	0.012

Sumber: Data diolah SmartPLS 4

Berdasarkan hasil analisis *Inderect effect* secara parsial nilai yang didapatkan pada variabel *fintech peer-to-peer lending* terhadap kinerja UMKM yang dimediasi *e-commerce* memiliki nilai *t-statistic* 1.768 > *t-tabel* 1.645 serta *p values* 0.077 < 0.05 dan koefisien menunjukkan kearah positif 0.106 yang artinya *E-Commerce* mampu memediasi secara positif dan signifikan antara *fintech peer-to-peer lending* terhadap kinerja UMKM. Sementara itu variabel *fintech payment* terhadap kinerja UMKM yang dimediasi *e-commerce* memiliki nilai *t statistic* 2.509 > 1.645 dan *p values* 0.012 < 0.05 serta koefisien menunjukkan arah positif dengan nilai 0.270 yang menandakan *E-Commerce* mampu memediasi secara positif dan signifikan antara *Fintech Payment* terhadap Kinerja UMKM.

4.2 PEMBAHASAN

4.2.1 Pengaruh *fintech peer to peer lending* terhadap kinerja UMKM

Hasil pengujian hipotesis antara *f. peer to peer lending* pada kinerja UMKM, menunjukkan bahwa H_1 ditolak. Hal ini dapat diverifikasi menggunakan nilai *T-Statistic* sebesar $0.660 < 1.65$, dan nilai *P. Value* sebesar $0.509 > 0.05$. Dengan demikian *fintech P2P* berpengaruh negative dan tidak signifikan terhadap Kinerja UMKM.

Hasil penelitian ini tidak sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Maysaroh & Diansyah [5] menyatakan bahwa *Peer to Peer Lender* memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM. Kemudian penelitian yang dilakukan oleh Lubis et al [4] P2P berpengaruh terhadap keuangan UMKM di Kota Medan. Hasil observasi yang dilakukan oleh Rahardjo [9] menunjukkan bahwa *fintech* memiliki peran penting dalam meningkatkan kinerja UMKM. Dengan hasil ini diharapkan para pelaku UMKM dapat lebih memahami dan melek akan teknologi hadirnya layanan *fintech peer to peer lending* dalam melakukan aktifitas bisnis usaha dengan tujuan agar mampu meningkatkan efisiensi kinerja untuk mempertahankan usahanya.

4.2.2 Pengaruh *fintech payment* terhadap kinerja UMKM

Hasil pengujian hipotesis antara *f.payment* pada Kinerja UMKM, menunjukkan bahwa H_2 terbukti dan diterima. Hal ini dapat diverifikasi menggunakan nilai *T-Statistic* sebesar $3.037 > 1.65$, dan nilai *P. Value* sebesar $0.002 < 0.05$. Dengan demikian *Fintech Payment* berpengaruh positif dan signifikan terhadap Kinerja UMKM.

Hasil ini didukung berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Lubis et al [4] menyatakan bahwa *Fintech Payment* berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM yang ada di Kota Medan. Hasil survei yang dilakukan oleh Purnamasari [8] menunjukkan bahwa *Payment Gateway* berpengaruh signifikan terhadap peningkatan pendapatan. Serta hasil penelitian yang dilakukan Maysyaroh & Dianysah [5] *Fintech Payment* berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja pelaku usaha. Oleh karena itu, terdapat korelasi yang saling mempengaruhi dan signifikan antara *fintech payment* dengan pelaku umkm. *Fintech payment* dapat membantu pelaku korporasi dan pelanggan dalam memproses transaksi jual beli dengan lebih efektif dan efisien.

4.2.3 Pengaruh e-commerce terhadap kinerja UMKM

Hasil pengujian hipotesis antara *e-commerce* pada kinerja UMKM menunjukkan bahwa H_3 terbukti dan diterima. Hal ini dapat diverifikasi menggunakan nilai *T-Statistic* sebesar $3.162 > 1.65$, dan nilai *P. Value* sebesar $0.002 < 0.05$. Dengan demikian *E-Commerce* berpengaruh positif dan signifikan terhadap Kinerja UMKM.

Hasil ini didukung dari observasi yang dilaksanakan oleh Tiandra [18] *E-Commerce* memiliki pengaruh positif dan tidak signifikan terhadap kinerja UMKM. Kemudian hasil observasi yang dilakukan Maysyaroh & Dianysah [5] *e-com* mempunyai pengaruh yang positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM. Oleh karena itu, *e-com* dapat menunjang dan membantu kegiatan promosi serta menjadi wadah penjualan produk/jasa guna meningkatkan kinerja UMKM. Ditambah lagi kondisi pasca Covid 19 saat ini mengharuskan semua para pelaku UMKM dapat memanfaatkan teknologi secara efektif sehingga dalam berbelanja menjadi pilihan utama bagi masyarakat.

4.2.4 Pengaruh fintech peer to peer lending terhadap E-Commerce

Hasil pengujian hipotesis antara F. P2P terhadap *e-commerce* menunjukkan bahwa H_4 terbukti dan diterima. Hal ini dapat diverifikasi menggunakan nilai *t-statistic* sebesar $1.943 > 1.65$, dan nilai *p-value* sebesar $0.052 > 0.05$. Maka dengan hasil tersebut bahwa fintech P2P berpengaruh positif tidak signifikan terhadap *e-commerce*.

Hasil ini didukung dari penelitian yang dilakukan oleh Mukhtar [6] *fintech p2p lending* memiliki pengaruh positif dan tidak signifikan terhadap *e-commerce*. Hasil penelitian yang dilakukan oleh Hasyim & Hasibuan [3] juga menyatakan bahwa *fintech* peer-to-peer lending memiliki pengaruh positif dan tidak signifikan terhadap *e-commerce* pada kenaikan kinerja UMKM. Dengan demikian hadirnya layanan P2P *lending* mampu memberikan pengaruh positif kepada pelaku UMKM ditambah dengan adanya perdagangan elektronik yang dapat semakin mempermudah bagi pelaku usaha untuk menawarkan hasil produk usahanya kepada konsumen dengan ini dapat memberikan manfaat yang efektif dalam mendirikan usaha.

4.2.5 Pengaruh Fintech Payment terhadap E-Commerce

Hasil pengujian hipotesis antara *fintech payment* terhadap *e-commerce* menunjukkan bahwa H_5 terbukti dan diterima. Hal ini dapat diverifikasi menggunakan nilai *t-statistic* sebesar $5.261 > 1.65$, dan nilai *p-value* sebesar $0.000 < 0.05$. Maka dengan hasil tersebut *fintech payment* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *e-commerce*.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Rahardjo [9] menunjukkan bahwasanya *fintech payment* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *e-commerce*. Kemudian hasil penelitian oleh Tiandra et al [18] menunjukkan hasil *fintech payment* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *e-commerce*. Maka hal tersebut memperlihatkan bahwasanya dengan adanya system pembayaran elektronik mampu mempermudah pelaku UMKM dalam menjalankan transaksi bisnisnya sejalan dengan itu hadirnya system perdagangan secara digital juga mampu mempermudah para pelaku UMKM dalam menjalankan bisnisnya sehingga akan mampu meningkatkan kinerja usahanya.

4.2.6 Pengaruh Fintech P2P Lending Terhadap Kinerja UMKM Dimediasi E-Commerce

Hasil pengujian hipotesis antara *fintech p2p lending* terhadap kinerja UMKM dengan *e-commerce* sebagai mediasi, menunjukkan bahwa H_6 terbukti dan diterima. Hal ini dapat diverifikasi menggunakan nilai *t-statistic* sebesar $1.768 > 1.65$, dan nilai *p. value* sebesar $0.077 < 0.05$ serta koefisien menunjukkan arah positif 0.106 . Maka dengan hasil ini menunjukkan bahwa *e-commerce* mampu memediasi antara P2P Lending terhadap umkm.

Hasil observasi ini sejalan dengan observasi yang dilakukan oleh Maysyaroh & Diansyah [5], menunjukkan bahwasanya Fintech P2P yang dimoderasi oleh *E-Commerce* berpengaruh positif dan signifikan terhadap Kinerja UMKM. Serta hasil penelitian yang dilakukan oleh Bastian [1], menunjukkan hasil bahwa *fintech p2p lending* dan *e-com* memiliki dampak terhadap kinerja UMKM. Hasil ini memperlihatkan para pelaku UMKM akan lebih mudah memahami layanan yang dihadirkan oleh *Peer to Peer Lending* untuk meningkatkan efisiensi kinerja

dengan memanfaatkan system informasi yang lebih cepat dan fleksibel dalam memberikan layanan penjualan transaksi bisnis melalui *E-Commerce*.

4.2.7 Pengaruh *Fintech Payment* Terhadap Kinerja UMKM Dimediasi *E-Commerce*

Hasil pengujian hipotesis antara *Fintech Payment* terhadap kinerja umkm dengan *e-commerce* sebagai mediasi, menunjukkan bahwa H_7 terbukti dan diterima. Hal ini dapat diverifikasi menggunakan nilai *T-Statistic* sebesar $2.509 > 1.65$, dan nilai *P. Value* sebesar $0.012 < 0.05$. Serta koefisien 0.270 antara *Fintech Payment* terhadap Kinerja UMKM dengan *E-Commerce* sebagai mediasi yang menunjukkan arah relasi positif. Maka dengan hasil ini menunjukkan bahwa *e-commerce* mampu memediasi antara *fintech payment* terhadap kinerja UMKM.

Hasil observasi ini didukung dengan observasi yang dilakukan oleh Safitri [12], *Payment Gateway* berdampak terhadap kinerja UMKM. Akan tetapi hasil penelitian ini bertolak belakang dengan observasi yang dilakukan oleh Maysyaroh & Diansyah [5]. *Fintech Payment* yang dimoderasi *e-commerce* berpengaruh negative dan signifikan terhadap kinerja UMKM. Dikarenakan dimasa pasca Covid 19 saat ini *E-Commerce* dapat membantu memudahkan untuk mengidentifikasi proses bisnis, bersaing, membentuk kemitraan dan memasarkan produk secara lebih efektif. Selain itu, memanfaatkan *E-Commerce* membuat pemesanan, pembelian, dan pengelolaan inventaris menjadi lebih mudah bagi pemasok dan konsumen, serta dapat mengurangi biaya pemasaran.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis data yang dilakukan dari rumusan masalah, maka hasil yang didapat menunjukkan bahwa H_1 ditolak, H_2, H_3, H_4 , dan H_5 terbukti dan diterima sehingga dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. *Fintech P2P lending* berpengaruh negatif dan tidak signifikan, terhadap Kinerja UMKM pasca Covid 19. Dikarenakan beberapa faktor yang memicu seperti sedikitnya sosialisasi penggunaan layanan P2P kepada masyarakat khususnya pelaku usaha sehingga masih banyaknya pelaku UMKM yang belum memahami layanan p2p lending secara bijak dan masih sangat sedikit yang menggunakan layanan p2p lending menjadialat bantu dalam peminjaman modal usaha.
2. *Fintech Payment* memberikan pengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM pasca Covid 19. Hal ini mampu memberikan efisiensi dalam transaksi pembayaran non-tunai, dan dengan adanya pembayaran digital ini mampu menunjukkan bahwa proses pembayaran secara elektronik mampu dilakukan dengan cepat, praktis dan dapat mempermudah operasional karena perbandingan yang mudah digunakan dan mudah dipahami para pelaku usaha.
3. *E-Commerce* memberikan pengaruh positif dan signifikan terhadap Kinerja UMKM pasca Covid 19. Hal ini karena pada kegunaan penerapan layanan e-commerce misalnya pada kecepatan pemrosesan layanannya lebih baik dibandingkan layanan pada toko offline. Ditambah kondisi pasca Covid 19 saat ini perkembangan layanan online lebih menguntungkan bagi pelaku UMKM.
4. *Fintech P2P lending* memberikan pengaruh positif dan tidak signifikan, terhadap *e-commerce* pasca Covid-19. Hal ini mampu memberikan dampak positif kepada pelaku UMKM dalam melakukan perdagangan secara digital melalui platform yang ditawarkan *fintech p2p lending* dan *e-commerce*, namun hal ini harus selalu diperhatikan guna dapat meningkatkan kinerja usaha para pelaku UMKM dalam memanfaatkan teknologi yang ada.
5. *Fintech Payment* memberikan pengaruh positif dan signifikan terhadap *e-commerce* pasca Covid-19. Hal ini dikarenakan hadirnya layanan *payment* dengan menerapkan system pembayaran secara digital mampu membantu meningkatkan kinerja UMKM dengan

bantuan dorongan dari layanan *e-commerce* yang memberikan keefisienan dalam menjual suatu produk usaha.

6. *E-Commerce* sebagai variabel *intervening* memediasi secara positif dan signifikan antara fintech p2p lending terhadap kinerja UMKM pasca *Covid 19*. Dengan hal ini membuktikan para pelaku UMKM akan lebih mudah memahami layanan yang dihadirkan oleh *Peer to Peer Lending* untuk meningkatkan efisiensi kinerja dengan memanfaatkan system informasi yang lebih cepat dan fleksibel dalam memberikan layanan penjualan transaksi bisnis melalui *E-Commerce*.
7. *E-Commerce* sebagai variabel *intervening* memediasi antara fintech P2P lending terhadap kinerja UMKM pasca *Covid 19*. Dengan memanfaatkan *E-Commerce* mampu membuat pemesanan, pembelian, dan pengelolaan inventaris menjadi lebih mudah bagi pemasok dan konsumen, serta dapat mengurangi biaya pemasaran bagi pelaku UMKM.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan dan hasil observasi diatas, terdapat saran diberikan untuk penelitian selanjutnya terkait dengan pembahasan yang sama, yaitu: Pelaku usaha diharapkan lebih memperhatikan mekanisme/prosedur dari layanan *fintech peer to peer lending* guna mempermudah proses peminjaman modal usaha. Penggunaan teknologi yang diusung oleh *fintech payment* pelaku usaha diharapkan memahami pengoperasian aplikasi tersebut agar ketika melakukan transaksi pembayaran bisa dilakukan secara mudah dan efisien dengan layanan yang ditawarkan oleh *fintech payment* seperti *gris*, *e-wallet*, dll. Pelaku usaha dalam penggunaan *e-commerce* harus lebih memahami dan memperhatikan informasi yang diberikan sehingga mampu meningkatkan value dari perdagangan secara digital. Para pelaku UMKM dituntut harus memahami semua peran teknologi di era saat ini terutama peran *fintech* dalam menambah jumlah pelanggan dan jumlah keuntungan sehingga mampu meningkatkan kinerja usahanya. Pelaku UMKM juga harus memperhatikan faktor-faktor yang dapat memberikan pengaruh besar terhadap kinerja usahanya selain dari fintech p2p lending, *Fintech Payment*, dan *e-commerce*. Serta bagi peneliti yang akan meneliti selanjutnya, hasil observasi ini diharapkan dapat menjadi referensi karena masih banyak yang perlu dikaji mengenai topik yang dibahas. Peneliti menyarankan untuk penelitian selanjutnya agar dapat menambahkan variabel tambahan untuk lebih mengembangkan penelitian ini dan hasil yang diperoleh lebih akurat dan menjadi acuan bagi pelaku usaha UMKM untuk meningkatkan kinerja dan mempertahankan usahanya ditengah pesatnya perkembangan teknologi saat ini.

Daftar Pustaka

- [1]. Bastian, A. Ak. P. (2020). *Pengaruh Financial Technology Terhadap Perkembangan Bisnis UMKM Melalui Variabel Intervening Kepuasan Konsumen*.
- [2]. Davis, F. D. (1989). Information technology's perceived utility, perceived usability, and user acceptance. *Management Information Systems*, 13(3) of the MIS Quarterly, 319-339. <https://doi.org/10.2307/249008>
- [3]. Hasyim, T. M., & Hasibuan, D. R. (2022). *Analisis Peranan Fintech dan E-Commerce Terhadap Perkembangan UMKM*. 10(2), 19–28. <https://doi.org/10.32497/keunis.v10i2.3490>
- [4]. Lubis, A. M., Nurbaiti, & Harahap, M. I. (2022). *Pengaruh Literasi Keuangan, Fintech Peer To Peer Lending, dan Payment Gateway Terhadap Kinerja Keuangan UMKM Kota Medan*. 13(2), 90–102.
- [5]. Maysaroh, S., & Diansyah. (2022). *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 .* 131–142. <https://doi.org/10.30813/bmj.v18i2.3021>

- [6]. Mukhtar, D. F. (2019). *ANALISIS PENDANAAN MODAL UMKM MELALUI FINANCIAL TECHNOLOGY PEER TO PEER LENDING (P2P)*.
- [7]. Mutegi, H. K., Njeru, P. W., & Ongesa, N. T. (2015). *FINANCIAL LITERACY AND ITS IMPACT ON LOAN REPAYMENT BY SMALL AND MEDIUM ENTERPRENUERS*. III(3), 1–28.
- [8]. Purnamasari, E. D. (2020). *Pengaruh Payment Gateway dan Peer to Peer Lending (P2P) terhadap Peningkatan Pendapatan di Kota Palembang*. 11(01), 2019–2021.
- [9]. Rahardjo, B., Ikhwan, K., & Siharis, A. K. (2019). *Pengaruh Financial Technology (FINTECH) Terhadap Perkembangan UMKM Di Kota Magelang*.
- [10]. Rasyid, K. E. F., Gemilang Putra, C. G., & Kusnadi. (2022). *Pengaruh Disiplin Kerja dan Kompensasi Terhadap Peningkatan Kinerja Pada Operator PT. Riken Engineering Perkasa*. 8(4). <https://doi.org/10.5281/zenodo.6358197>
- [11]. Santika, I. W., & Yadna, I. P. (2017). *ANALISIS TECHNOLOGY ACCEPTANCE MODEL TERHADAP PENGGUNAAN E-COMMERCE PADA UKM KERAJINAN DI GIANYAR I Wayan Santika ; I Putu Yadnya Universitas Udayana Email : iwayansantika@unud.ac.id. Prosiding Seminar Nasional AIMI, 2015, 27–28*.
- [12]. Safitri, N. (2021). *Pengaruh Financial Technology Terhadap Kinerja Keuangan UMKM Di Kota Malang* (Doctoral dissertation, Universitas Muhammadiyah Malang).
- [13]. Sapitri, N. A. (2018). *Pengaruh E-Commerce dan Pemanfaatan Teknologi Informasi Terhadap Minat Berwirausaha Online dalam Perspektif Islam Pada Pedagan Online Di Kota Makassar Sulawesi Selatan*. 2(1), 26–39.
- [14]. Saputra, I. P. (2019). *Analisis Efektivitas Penggunaan Digital Payment Pada Mahasiswa Institut Informatika dan Bisnis Darmajaya* (Doctoral dissertation, IIB DARMAJAYA).
- [15]. Sugiyono, D. (2017). *Metode penelitian kuantitatif , kualitatif dan R & D* Sugiyono. In Bandung: Alfabeta. Alfabeta
- [16]. Syarifah, Winarno, W. W., & Putro, H. P. (2020). *Analisis Karakteristik Penggunaan Aplikasi Peer To Peer Lending Fintech dengan Model PCI*. 4(April), 421–428. <https://doi.org/10.30865/mib.v4i2.2059>
- [17]. Tampubolon, H. R. (2019). *Seluk-Beluk Peer To Peer Lending Sebagai Wujud Baru Keuangan Di Indonesia*. 3(4). <https://doi.org/10.23920/jbmh.v3n2.15>
- [18]. Tiandra, N., Hambali, D., Nurasia, & Rosalina, N. (2020). *Analisis pengaruh e-commerce terhadap peningkatan kinerja umkm (studi kasus pada umkm di kabupaten sumbawa)*. 04(01), 6–10.
- [19]. Wahyudiati, D., & Isroah. (2018). *Pengaruh Aspek Keuangan Dan Kompetensi Sumber Daya Manusia (Sdm) Terhadap Kinerja Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Umk) Di Desa Kasongan*. *Jurnal Profita*, 2, 1–11.

Bukti Submit Jurnal

