



DAMPAK INOVASI PEER-TO-PEER (P2P) LENDING TERHADAP INKLUSI KEUANGAN UMKM DI NEGARA BERKEMBANG

Devi Satriawan

Universitas Satyagama, Jakarta, Indonesia.

Email: Devisatriawan213@gmail.com

ARTICLE INFO

Article History

Received: March 08th, 2026

Accepted: March 09th, 2026

Published: March 09th, 2026

Kata Kunci:

Peer-to-Peer Lending,
Inklusi Keuangan,
UMKM,
Negara Berkembang,
Teknologi Keuangan (Fintech),
Kesenjangan Kredit.

ABSTRAK

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan tulang punggung perekonomian di sebagian besar negara berkembang, namun secara historis selalu terpinggirkan dari akses pembiayaan perbankan formal—sebuah fenomena yang dikenal sebagai *credit gap*. Kemunculan inovasi teknologi keuangan (*Fintech*), khususnya *Peer-to-Peer (P2P) lending*, menawarkan paradigma baru dalam intermediasi keuangan. Penelitian ini tinjauan literatur ini mengkaji dampak *P2P lending* terhadap tingkat inklusi keuangan UMKM di negara-negara berkembang. Melalui sintesis berbagai literatur akademik, studi ini menemukan bahwa *P2P lending* berhasil mendemokratisasi akses modal dengan memanfaatkan data alternatif untuk penilaian kredit (*credit scoring*), menyederhanakan birokrasi, dan mempercepat pencairan dana. Meskipun berdampak positif terhadap ekspansi bisnis dan ketahanan kas UMKM, literatur juga menyoroti risiko inheren yang signifikan. Tingkat suku bunga yang relatif tinggi, asimetri informasi, praktik penagihan yang tidak etis, serta celah regulasi berpotensi memicu jebakan utang (*debt trap*) bagi UMKM yang rentan. Kesimpulan dari kajian ini menegaskan bahwa *P2P lending* adalah instrumen krusial untuk inklusi keuangan, namun efektivitas jangka panjangnya sangat bergantung pada arsitektur regulasi yang mampu menyeimbangkan inovasi digital dengan perlindungan konsumen.



Copyright ©2026 by authors and Dwi Dharma Sinergi. This work is licensed under the Creative Commons Attribution International License (CC BY 4.0).

I. PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) secara universal diakui sebagai motor penggerak utama pertumbuhan ekonomi, penciptaan lapangan kerja, dan pengentasan kemiskinan, khususnya di lanskap negara-negara berkembang. Data dari Bank Dunia secara konsisten menunjukkan bahwa UMKM mewakili sekitar 90% dari total entitas bisnis dan menyumbang lebih dari 50% lapangan kerja di seluruh dunia. Di negara-negara berkembang, kontribusi UMKM terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) sangatlah masif. Namun, terlepas dari kontribusi makroekonomi yang vital ini, UMKM terus-menerus menghadapi hambatan struktural yang melumpuhkan potensi pertumbuhan mereka. Hambatan paling fundamental dan persisten yang diidentifikasi dalam literatur ekonomi pembangunan adalah keterbatasan akses terhadap layanan keuangan formal, atau yang sering diistilahkan sebagai *financial exclusion* (eksklusi keuangan) (Avgeri & Psillaki, 2024).

Akar dari eksklusi keuangan ini dapat ditelusuri pada model operasional perbankan tradisional yang sangat berhati-hati (*risk-averse*). Institusi perbankan beroperasi di bawah regulasi makroprudensial yang ketat, yang mengharuskan mereka untuk memitigasi risiko gagal bayar (*default risk*) secara maksimal. Konsekuensinya, bank menerapkan prosedur penyaluran kredit yang kaku, yang mensyaratkan adanya agunan fisik (kolateral) bernilai tinggi, riwayat kredit yang panjang (SLIK/BI *Checking*), serta laporan keuangan historis yang diaudit dan terstruktur rapi. Mayoritas UMKM di negara berkembang, yang beroperasi di sektor informal atau semi-formal, tidak mampu memenuhi persyaratan administratif ini. Mereka sering kali tidak memiliki aset tetap untuk diagunkan dan mencampuradukkan keuangan pribadi dengan keuangan usaha, sehingga bank mengklasifikasikan mereka sebagai entitas yang *unbankable* (tidak layak bank) (Del Sarto, 2025).

Kondisi ini menciptakan fenomena pasar yang oleh para ekonom (seperti Stiglitz dan Weiss) disebut sebagai *credit rationing* (penjataan kredit) akibat asimetri informasi. Bank, karena tidak memiliki informasi yang cukup dan akurat mengenai kualitas sebenarnya

dari usaha mikro tersebut, memilih untuk tidak memberikan pinjaman sama sekali daripada mengambil risiko menanggung kerugian (*adverse selection*). Akibatnya, terciptalah jurang pembiayaan (*credit gap*) yang sangat lebar. Jutaan pelaku UMKM terpaksa mengandalkan tabungan pribadi yang terbatas, meminjam dari keluarga, atau jatuh ke tangan rentenir (lintah darat) yang menetapkan suku bunga eksploitatif. Ketiadaan modal kerja ini menghambat UMKM untuk membeli persediaan tambahan, mempekerjakan karyawan baru, atau mengadopsi teknologi yang dapat meningkatkan produktivitas mereka (Karim *et al.*, 2024).

Dalam satu dekade terakhir, kebuntuan intermediasi keuangan ini mulai terpecahkan dengan hadirnya gelombang inovasi Teknologi Keuangan (*Financial Technology* atau *Fintech*). Salah satu inovasi paling disruptif dalam lanskap *fintech* adalah *Peer-to-Peer (P2P) lending*. Secara konseptual, *P2P lending* adalah platform digital yang mendisintermediasi bank dengan cara mempertemukan pihak yang membutuhkan dana (peminjam/UMKM) secara langsung dengan pihak yang bersedia meminjamkan dana (pemberi pinjaman/investor) melalui sistem elektronik secara *online*. Platform ini membongkar paradigma lama dengan menghilangkan kebutuhan akan kantor cabang fisik dan infrastruktur perbankan yang mahal, sehingga secara teoritis mampu menekan biaya transaksi.

Lebih dari sekadar platform perantara, inovasi sejati dari *P2P lending* terletak pada metodologi penilaian risikonya. Mengingat UMKM tidak memiliki laporan keuangan formal, platform *P2P* memanfaatkan *Alternative Credit Scoring (ACS)*. Mereka menganalisis jejak digital (*digital footprints*), data transaksi *e-commerce*, riwayat pembayaran utilitas, hingga perilaku penggunaan ponsel pintar untuk menilai kelayakan kredit calon peminjam menggunakan algoritma kecerdasan buatan (AI) dan *machine learning*. Pendekatan inovatif ini memungkinkan entitas yang sebelumnya *unbankable* menjadi *scorable* (dapat dinilai risikonya) dan pada akhirnya *bankable* di mata investor *P2P*.

Inklusi keuangan, menurut definisi Bank Dunia, berarti bahwa individu dan bisnis memiliki akses ke produk dan layanan keuangan yang bermanfaat dan terjangkau yang memenuhi kebutuhan mereka transaksi, pembayaran, tabungan, kredit, dan asuransi—disampaikan dengan cara yang bertanggung jawab dan berkelanjutan. Berdasarkan definisi ini, *P2P lending* menargetkan pilar paling krusial dari inklusi keuangan bagi UMKM, yaitu akses terhadap kredit produktif.

III. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode literatur review atau penelitian kepustakaan. Bertujuan untuk menginvestigasi dan menyintesis secara komprehensif bagaimana inovasi *P2P lending* berdampak pada inklusi keuangan UMKM di negara-negara berkembang. Melalui telaah berbagai studi empiris, penelitian ini tidak hanya akan menyoroti narasi optimis tentang demokratisasi modal, tetapi juga menelaah secara kritis residu risiko dan tantangan baru yang muncul dari model pembiayaan digital ini. Pemahaman yang holistik mengenai dinamika ini sangat penting bagi para pembuat kebijakan, akademisi, dan praktisi industri untuk merumuskan ekosistem keuangan yang inklusif sekaligus aman bagi perekonomian akar rumput.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan tinjauan ekstensif terhadap literatur terkini di bidang keuangan digital dan ekonomi pembangunan, pembahasan mengenai dampak *P2P lending* terhadap UMKM dapat dikotomikan ke dalam dua dimensi utama: katalisator inklusi keuangan (dampak positif) dan ekosistem risiko baru (tantangan struktural).

Literatur secara konsisten menegaskan bahwa *P2P lending* telah berhasil meruntuhkan tembok pembatas yang selama puluhan tahun menghalangi UMKM dari akses permodalan. Keberhasilan ini didorong oleh beberapa mekanisme transformatif yang ditawarkan oleh platform digital: Pertama, Reduksi Asimetri Informasi melalui Data Alternatif. Seperti yang dibahas pada bagian pendahuluan, perbankan tradisional gagal melayani UMKM karena asimetri informasi. *P2P lending* mengatasi hal ini dengan mengekstraksi data non-tradisional. Misalnya, untuk UMKM yang berjualan di platform *e-commerce*, *P2P lending* dapat menilai kelayakan kredit berdasarkan volume penjualan harian, *rating* dari pembeli, dan tingkat retur barang. Algoritma ini memberikan gambaran arus kas (*cash flow*) yang jauh lebih *real-time* dan akurat dibandingkan laporan laba-rugi tahunan yang sering kali direkayasa atau tidak akurat. Dengan metode ini, tingkat penolakan (*rejection rate*) pengajuan kredit bagi UMKM semula menurun drastis (Siering, 2023).

Kedua, Kecepatan, Fleksibilitas, dan Aksesibilitas Spasial. Bagi UMKM, kecepatan mendapatkan dana sering kali lebih penting daripada besaran suku bunga. Peluang bisnis seperti pesanan mendadak dalam jumlah besar bisa hilang jika proses persetujuan kredit memakan waktu berminggu-minggu seperti di bank. *P2P lending* menawarkan proses *onboarding* yang sepenuhnya digital, di mana persetujuan dan pencairan dana (SLA - *Service Level Agreement*) dapat terjadi dalam hitungan jam atau hari. Selain itu, inovasi ini bersifat *borderless* (tanpa batas). UMKM di daerah pedesaan terpencil yang tidak memiliki akses ke kantor cabang bank kini dapat mengajukan pinjaman hanya bermodalkan telepon pintar dan koneksi internet, mendorong inklusi keuangan yang merata secara geografis.

Ketiga, Substitusi Pembiayaan Informal yang Eksploitatif. Berbagai studi empiris di negara berkembang seperti Indonesia, India, dan Kenya menunjukkan bahwa *P2P lending* tidak selalu bersaing langsung dengan bank, melainkan mengambil alih pangsa pasar rentenir (pembiayaan informal). *P2P lending* menggeser pelaku usaha dari pasar gelap ke dalam ekosistem keuangan semi-formal yang tercatat. Hal ini secara bertahap memaksa UMKM untuk lebih disiplin dalam mencatat keuangan digital mereka, yang pada gilirannya berfungsi sebagai program literasi keuangan terapan. Dengan rekam jejak pembayaran digital yang baik di platform *P2P*, UMKM tersebut pada akhirnya dapat "naik kelas" dan memenuhi syarat untuk mengakses kredit perbankan komersial dengan bunga yang lebih rendah di masa depan (Sulastri & Janssen, 2023).

Meskipun narasi inklusi keuangan yang ditawarkan sangat menjanjikan, tinjauan literatur juga membunyikan alarm peringatan yang keras. Model bisnis *P2P lending* membawa serangkaian risiko inheren yang, jika tidak dimitigasi, dapat menjadi pedang bermata dua bagi kelangsungan hidup UMKM. Pertama, Beban Suku Bunga yang Tinggi dan Risiko Jebakan Utang (*Debt Trap*). Karena pinjaman *P2P* umumnya bersifat tanpa agunan (*unsecured loan*), platform dan investor menanggung risiko gagal bayar yang jauh lebih tinggi. Untuk mengkompensasi risiko (*risk premium*) ini, *P2P lending* menetapkan suku bunga yang secara signifikan lebih tinggi daripada kredit usaha rakyat (KUR) dari pemerintah atau kredit bank konvensional. Literatur memperingatkan bahwa jika margin keuntungan bersih (ROI) dari UMKM lebih rendah daripada beban bunga majemuk harian atau bulanan dari *P2P lending*, maka suntikan modal tersebut

tidak akan menghasilkan pertumbuhan bisnis, melainkan justru menyeret UMKM ke dalam siklus gali-lubang-tutup-lubang (*debt trap*). Banyak kasus menunjukkan UMKM terpaksa meminjam dari platform P2P lain untuk menutupi utang di platform sebelumnya.

Kedua, Etika Penagihan dan Pelanggaran Privasi Data. Dalam upaya menekan angka kredit macet (NPL/TWP90), beberapa platform P2P *lending* terutama yang beroperasi secara ilegal atau kurang diawasi menggunakan taktik penagihan (*debt collection*) yang agresif dan melanggar hukum. Tinjauan literatur menyoroti isu krusial mengenai privasi data. Beberapa aplikasi P2P meminta izin akses (sering kali tanpa disadari penuh oleh peminjam karena rendahnya literasi digital) ke daftar kontak, galeri foto, dan lokasi GPS pada ponsel pengguna. Data ini kemudian disalahgunakan untuk mengintimidasi, mempermalukan, dan meneror peminjam serta kontak darurat mereka saat terjadi keterlambatan pembayaran. Bagi UMKM, hancurnya reputasi sosial di komunitas mereka akibat intimidasi semacam ini bisa berarti kehancuran total bisnis mereka.

Ketiga, Kesenjangan Literasi Keuangan Digital. Inovasi teknologi melaju jauh lebih cepat daripada kapasitas literasi masyarakat di negara berkembang. Banyak pelaku UMKM yang menyamakan kemudahan meminjam dengan ketiadaan risiko. Mereka sering kali tidak membaca syarat dan ketentuan (*Terms and Conditions*), tidak memahami struktur denda keterlambatan, dan gagal membedakan antara P2P *lending* legal yang diawasi oleh otoritas jasa keuangan negara dengan pinjaman *online* (pinjol) ilegal. Asimetri literasi ini membuat UMKM menjadi target yang rentan terhadap praktik *predatory lending* (pinjaman predator).

Keempat, Kerapuhan Ekosistem dan Perlindungan Investor. Di sisi lain, inklusi keuangan juga harus mempertimbangkan pihak *lender* (pemberi pinjaman). Model P2P memindahkan risiko kredit langsung ke masyarakat selaku investor retail. Jika terjadi guncangan ekonomi makro (seperti pandemi) yang menyebabkan UMKM gagal bayar secara massal, investor retail dapat kehilangan dananya secara instan tanpa adanya jaminan dari lembaga penjamin simpanan layaknya di bank. Kerapuhan sistemik ini dapat menggerus kepercayaan masyarakat terhadap inovasi *fintech* secara keseluruhan.

Oleh karena itu, literatur menyimpulkan bahwa P2P *lending* memerlukan ekosistem regulasi yang dinamis. Otoritas keuangan di negara berkembang harus mampu merancang kebijakan yang *agile* mendorong inovasi dan inklusi, sambil secara ketat membatasi suku bunga maksimal, melarang akses data pribadi yang tidak relevan, dan memberantas platform pembiayaan ilegal demi melindungi integritas perekonomian UMKM.

V. KESIMPULAN

Inovasi *Peer-to-Peer* (P2P) *lending* telah terbukti secara empiris bertindak sebagai kekuatan transformatif dalam menjembatani kesenjangan pembiayaan bagi UMKM di negara-negara berkembang. Dengan mengungkit teknologi kecerdasan buatan, data alternatif, dan platform digital, P2P *lending* berhasil memasukkan jutaan pelaku usaha mikro yang sebelumnya *unbankable* ke dalam radar ekosistem keuangan formal. Kemudahan, kecepatan, dan ketiadaan syarat agunan fisik menjadikan P2P *lending* sebagai solusi taktis untuk mengatasi masalah arus kas dan modal kerja yang fluktuatif pada UMKM.

Namun demikian, tinjauan literatur ini menegaskan bahwa P2P *lending* bukanlah peluru perak (*silver bullet*) tanpa risiko. Tingginya biaya dana (suku bunga), ancaman eksploitasi data pribadi, praktik penagihan yang tidak etis, serta rendahnya literasi keuangan digital di kalangan UMKM menciptakan kerentanan baru berupa ancaman jebakan utang. Pada akhirnya, inklusi keuangan yang sejati tidak hanya diukur dari seberapa mudah UMKM mendapatkan utang, tetapi seberapa besar utang tersebut mampu meningkatkan produktivitas dan kesejahteraan mereka. Oleh karena itu, sinergi yang kuat antara inovator *fintech*, program edukasi literasi keuangan yang masif, dan pengawasan regulasi yang ketat dari otoritas negara menjadi syarat mutlak agar P2P *lending* dapat berfungsi sebagai instrumen pemberdayaan UMKM yang berkelanjutan dan berkeadilan.

VI. KONTRIBUSI PENULIS

Conceptualization: Devi Satriawan

Methodology: Devi Satriawan

Investigation: Devi Satriawan

Discussion of results: Devi Satriawan

Writing – Original Draft: Devi Satriawan

Writing – Review and Editing: Devi Satriawan

Approval of the final text: Devi Satriawan

VIII. REFERENSI

Avgeri, E., & Psillaki, M. (2024). Factors determining default in P2P lending. *Journal of Economic Studies*, 51(4), 823-840.

Del Sarto, N. (2025). Exploring peer-to-peer lending: key influences of firm uncertainty, loan features and venture quality. *International Journal of Bank Marketing*, 43(3), 591-614.

Karim, A., Ruslan, M., Chahyono, C., Yunus, M. K., & Ahmad, A. (2024). Fintech P2P lending in increasing people's purchasing power in South Sulawesi Province. *Journal The Winners*, 25(2), 113-123.

Siering, M. (2023). Peer-to-peer (P2P) lending risk management: Assessing credit risk on social lending platforms using textual factors. *ACM Transactions on Management Information Systems*, 14(3), 1-19.

Sulastri, R., & Janssen, M. (2023, July). Challenges in designing an inclusive Peer-to-peer (P2P) lending system. In *Proceedings of the 24th Annual International Conference on Digital Government Research* (pp. 55-65).