

PEMBIAYAAN PEER-TO-PEER LENDING BAGI UMKM: MENGATASI MASALAH DENGAN MASALAH?

Titik Setyaningsih^{1*}, Nugroho Wisnu Murti^{2*}, Putri Nugrahaningsih¹
¹Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Sebelas Maret, ²STIE AUB Surakarta

*correspondent email: titiksetyauns@gmail.com, nugroho.wm@stie-aub.ac.id

ABSTRAK

Penelitian ini mencoba mencari tahu peran pembiayaan *peer to peer* untuk usaha kecil dan menengah. Seseorang dapat mengakses dana pinjaman dengan fasilitas digital. Peminjam mendapatkan dana segar dari pemberi pinjaman di pasar digital. Pembiayaan *peer to peer* (P2P) memiliki dua mata pisau dari perspektif peminjam yaitu sebagai solusi, namun di sisi lain sebagai resiko. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan membuat instrumen pertanyaan terstruktur dan wawancara terbuka melalui *focus group discussion*. Data didapatkan dari 26 informan di Surakarta (Jawa Tengah). Penelitian ini memberikan temuan bahwa P2P bukan solusi utama bagi UMKM. Mereka takut resiko di masa depan: ketidakmampuan membayar dengan bunga tinggi, resiko keamanan data peminjam dan menyelamatkan nama baik dari media. Hasil penelitian ini memberi implikasi bahwa regulator (OJK) harus membuat regulasi yang ketat untuk melindungi peminjam dari resiko pembiayaan ini.

Kata kunci: Pembiayaan *peer to peer lending*, pemberi pinjaman, peminjam, solusi, resiko.

ABSTRACT

This study aims to find the role of peer to peer lending for small and medium enterprises. People's access to loan funds with digital facilities. Borrowers get fresh money from lenders in digital market. Fin Tech Peer-to-peer(P2P) lending has two blades for the borrower's perspective, one side as a solution, on the other hand had a risk. This qualitative research used data with research instruments by structured questionnaires and open interview through focus group discussion. Data were gathered from 26 informants who lived in around Surakarta in Central Java. This study found that peer to peer lending is not a main solution for small and medium enterprises. They are afraid with future risk: inability to pay with high interest expenses, borrowers data security risk, and save their face from media. These results provide practical implications that regulator (OJK) should make tight regulation to protect borrowers from P2P's risk.

Keyword: Fin Tech Peer to Peer lending, lender, borrower, solution, risk

1. PENDAHULUAN

Model pembiayaan *financial technology (fintech)* menjadi model pembiayaan baru bagi masyarakat. *Fintech* merupakan perpaduan antara teknologi dengan fitur keuangan yang dapat mempermudah dalam mengakses layanan keuangan. Bank mulai memperkenalkan *fintech* berupa *online banking* pada tahun 1998 kepada nasabahnya (Otoritas Jasa Keuangan, 2017). Seiring berjalannya waktu, *Fintech* pun menjadi semakin mudah digunakan masyarakat luas, juga makin dikenal. Pembayaran yang praktis dan jauh berbeda dengan metode pembayaran konvensional membuat perkembangan *fintech* semakin gencar. Layanan finansial yang lebih efisien dengan menggunakan teknologi dan *software* dapat dengan mudah diraih dengan *fintech*.

Peer-to-peer lending (P2P Lending) memberikan layanan pinjaman yang mudah dalam segi persyaratan maupun prosedur dalam melakukan pinjaman. Peminjam dapat mengajukan pinjaman dimana saja tanpa harus datang ke kantor *P2P Lending* karena pengajuan pinjaman dilakukan secara *online* atau menggunakan internet. Persyaratan dalam melakukan pinjaman juga tidak rumit dan hanya memerlukan beberapa data seperti informasi pribadi pemilik usaha, informasi usaha, dan data keuangan usaha secara sederhana. Pencairan dana juga cenderung lebih cepat daripada pinjaman melalui bank yang membutuhkan waktu berbulan-bulan. *P2P Lending* juga sesuai untuk usaha kecil karena pinjaman tidak memerlukan agunan atau jaminan. Model pembiayaan ini sudah mulai digunakan di Indonesia sejak akhir tahun 2015 dan sudah disahkan oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) pada Desember 2016. Model pembiayaan ini dapat menjadi alternatif pembiayaan selain sektor perbankan dan lembaga keuangan lainnya. Wimboh sebagai ketua dewan komisisioner OJK menjelaskan bahwa *Peer-*

to-peer lending telah mengeluarkan pembiayaan sebesar 2.6 Triliun Rupiah sampai Januari 2018 (Pebrianto, 2019). Dari jumlah tersebut dapat disimpulkan bahwa telah banyak UMKM maupun non UMKM yang mendapatkan pinjaman melalui *peer-to-peer lending*, baik untuk bisnis maupun untuk keperluan pribadi. Seperti pisau bermata dua, *fintech* juga menuai dampak buruk dengan kecenderungan mementingkan gaya hidup dibanding biaya hidup. Gali lubang tutup lubang dan rendahnya kewaspadaan masyarakat tentang *fintech* ilegal. *P2P Lending* memiliki dua mata pisau bagi *borrower's perspective*, satu sisi sebagai sebuah solusi, di sisi lain sebagai ancaman.

Penelitian *P2P Lending* telah dilakukan oleh beberapa peneliti diantaranya (Adriana & Dhewantoa, 2018; Chen, Zhou, & Wan, 2016; Gibilaro, 2018; Gimpel, Rau, & Röglinger, 2018; Huang, 2018; Jie, Jinbo, Yong, & Meichen, 2018; Lenz, 2016; Lin, Prabhala, & Viswanathan, 2011; Liu, Qiao, Wang, & Li, 2019; Ma, Zhou, & Hu, 2017; Stern, Makinen, & Qian, 2017; Tao, Dong, & Lin, 2017; Zhu, 2018). Akan tetapi beberapa penelitian tersebut belum melakukan analisis tentang pertimbangan persepsi kesempatan atau resiko untuk memutuskan menggunakan atau tidak menggunakan. Perbedaan kedua penelitian ini dengan penelitian sebelumnya adalah fokus penelitian yang menganalisis dari perspektif *borrowers*. Penelitian ini dapat menjadi pertimbangan untuk calon pengguna jasa *P2P lending* sebelum meminjam dana dan sebagai masukan bagi Otoritas Jasa Keuangan untuk meningkatkan pengawasan.

2. METODOLOGI

Penelitian ini merupakan jenis penelitian kualitatif yang menggunakan data *focus group discussion (FGD)*. Pertanyaan

dibangun dengan pertanyaan terstruktur serta wawancara selama *FGD* berlangsung. Pertanyaan yang digali dari informan yang mencerminkan bahwa *P2P* adalah solusi alternatif digali dengan menanyakan mengapa seseorang akan menggunakan pembiayaan ini apakah karena 1) kemudahan birokrasi dan syarat yang lebih sederhana dibanding pembiayaan konvensional; 2) proses yang cepat dan murah, serta 3) perlakuan yang tidak diskriminatif atau karena sebab lain. Sementara itu, pertanyaan yang digali terkait persepsi resiko dimana mereka enggan menggunakan *P2P lending* antara lain: 1) persepsi biaya bunga yang tinggi dibanding jasa pembiayaan konvensional, 2) transparansi proses persetujuan pembiayaan dan 3) resiko keamanan data nasabah.

Sebanyak 26 pengusaha UMKM di Surakarta menjadi informan dalam penelitian ini. Data dikumpulkan dengan wawancara dan diskusi melalui *Focus Group Discussion (FGD)* pada tanggal 21 Agustus 2019 bertempat di ruang diskusi Dinas Koperasi dan UMKM Surakarta. Pelaksanaan *FGD* diharapkan agar bisa mengidentifikasi berbagai persoalan kontekstual terkait dengan *peer to peer lending* dari sisi kelebihan dan kelemahannya. Identifikasi berikutnya adalah informan memandang *P2P* sebagai sebuah solusi alternatif pembiayaan atau tidak. Diskusi juga melibatkan Otoritas Jasa keuangan (OJK) sebagai nara sumber yang menjawab pertanyaan dari informan.

Analisis data dilakukan dengan mengkategorikan respon informan sebagai solusi atau sebagai ancaman. Triangulasi data dilakukan dengan menandingkan hasil diskusi dengan regulasi yang mendasari inklusi keuangan *P2P* ini.

3. LANDASAN TEORI

Kehadiran *financial technology (Fin-Tech)* merupakan hal yang niscaya seiring kehadiran internet dan meningkatnya harapan pelanggan terkait pelayanan. Tuntutan ini terjadi karena perdagangan telah bergeser ke *e-commerce*, pemasaran berbasis *website*, integrasi teknologi *e-business* dengan aplikasi perusahaan. Masyarakat memiliki *life style* untuk mendapatkan pelayanan terbaik dalam beberapa hal misalnya kesehatan, transportasi, maupun keuangan (Gimpel et al., 2018). *P2P Lending* memiliki kelebihan antara lain efisien, menghubungkan dengan dekat antara sisi keuangan dan ekonomi riil (Lenz, 2016). Lebih lanjut dijelaskan bahwa *P2P Lending* fokus pada ekonomi riil antara *lenders* dan *borrowers* serta menawarkan peluang di tengah kompleksitas pembiayaan bank. Pembiayaan ini diharapkan mengarahkan keuangan dan modal kembali ke fungsinya semula yaitu sebagai fasilitator dalam transaksi ekonomi riil. Isu terkait akuntabilitas juga memicu bahwa platform ini harus dijaga dengan regulasi yang baik karena masyarakat tidak selalu dapat menerima konsekuensi pengambilan keputusan yang dihasilkan oleh *software* mesin.

P2P Lending China secara signifikan mengeluarkan regulasi bagaimana suatu bisnis *P2P Lending* melakukan registrasi, pengungkapan (*disclosure*), batasan pinjaman (*Lending Limit*), dan kewajiban untuk memfasilitasi *online lending market* dan melindungi konsumen keuangan. Aturan yang dibuat oleh pemerintah China juga menyediakan peluang untuk kolaborasi antara *platform online* dengan bank tradisional (Huang, 2018). Studi untuk mengurangi asimetri informasi antara *borrowers* dan *lenders* adalah dengan menganalisa *borrowers soft information* melalui pertemanan dan grup *network* (Lin et al., 2011). Tao et al., (2017) mengkaji satu studi dalam *P2P Lending* terbesar di

China dengan mempelajari kondisi keuangan peminjam (*borrower*) dan informasi personal, karakteristik pinjaman, model *lending*, yang berdampak pada kemungkinan pinjaman dana yang sukses, tingkat bunga dan meminimalkan gagal bayar. Peran proses *offline* dalam proses *screening* diperlukan untuk mengurangi asimetri informasi antara *borrowers* dan *lenders*.

Penelitian Adriana & Dhewantoa, (2018) memberikan rekomendasi bahwa regulator seharusnya membuat aturan baku terkait model bisnis *P2P Lending*. Pertumbuhan bisnis harus diawasi karena beberapa pelaku bisnis *P2P Lending* di China mengalami penurunan seiring dengan ketatnya aturan tentang bisnis tersebut. Sementara di India, bisnis pembiayaan ini diminta melakukan penyesuaian ulang aktivitas bisnis yang dijalankan. Strategi pembuat kebijakan (OJK) harus melibatkan pemberi dana, peminjam, bank, pemilik bisnis *P2P Lending*, Asosiasi *Fin Tech*, Partner kolaborasi dan Bank Indonesia.

Jasa pembiayaan berbasis *P2P Lending* dibuktikan menjadi solusi alternatif dalam kebutuhan pembiayaan jangka pendek (Gibilario, 2018). Lebih lanjut dijelaskan bahwa pengguna jasa tersebut tidak terdistribusi secara merata pada beberapa wilayah geografis di *United Kingdom*. Kehadiran jasa tersebut memberikan kesempatan sebagai solusi untuk memenuhi pembiayaan juga dijelaskan oleh (Lenz, 2016). Transparansi dan penilaian yang adil bahwa data historis tentang kredibilitas calon pengguna jasa *P2P lending* juga menentukan disetujuinya pengajuan pembiayaan (Jie et al., 2018). Bukti yang ditemukan di China tersebut dapat menjadi jawaban atas isu yang berkembang bahwa ada kecenderungan kegagalan pengajuan pembiayaan di perbankan tidak selalu ditolak dalam penggunaan jasa *P2P lending* sebagaimana yang disampaikan oleh (Lenz,

2016). Isu tersebut juga terjadi di Indonesia bahwa pembiayaan ini menghadirkan solusi pembiayaan yang mudah, cepat bahkan tanpa membutuhkan jaminan. Jasa tersebut berkembang berbasis menggunakan teknologi informasi yang biasa disebut dengan *fintech peer-to-peer (P2P) lending*. Pernyataan tersebut mendasarkan pada temuan di China yang membuktikan bahwa penggunaan jasa *P2P lending* berbasis *fintech* lebih berkembang di berbagai daerah dibanding kota (Stern et al., 2017). Perkembangan jasa tersebut tidak terlepas dari persepsi bahwa *P2P lending* merupakan kesempatan untuk memperoleh pembiayaan karena kemudahan birokrasi, syarat yang lebih sederhana dibanding pembiayaan konvensional, proses yang cepat dan murah, serta perlakuan yang tidak diskriminatif (Lenz, 2016).

Akan tetapi, pada kelompok sosial tertentu, jasa *P2P lending* ini diindikasikan tidak terlalu diminati termasuk juga tidak diminati untuk pembiayaan *corporate* (Chen et al., 2016). Temuan ini juga didukung pada perspektif *lender* yang ditemukan oleh (Ma et al., 2017). Resiko *P2P lending* dari perspektif *lender* juga tinggi dan perlu dikelola dengan baik meliputi resiko data historis calon nasabah dan tidak adanya jaminan dalam pembiayaan (Liu et al., 2019). Persepsi resiko dari perspektif calon peminjam juga dapat diidentifikasi dari beberapa persepsi antara lain 1) persepsi biaya bunga yang tinggi dibanding jasa pembiayaan konvensional, 2) transparansi proses persetujuan pembiayaan dan 3) resiko keamanan data nasabah (Lenz, 2016; Zhu, 2018). Sementara itu, masyarakat di Indonesia sebagai negara berkembang yang belum lama mengenal jasa pembiayaan ini mungkin masih merasa ragu dalam menggunakan jasa tersebut.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis dilakukan terhadap 26 pengusaha UMKM sebagai informan dalam penelitian ini. Tabel 1 menunjukkan terdapat profil respondent berdasar tingkat pendidikan dan gender. Sebagian besar informan dalam penelitian ini memiliki tingkat pendidikan strata 1 (12 orang atau 46,2%). Sementara itu jumlah informan dengan tingkat pendidikan diploma merupakan jumlah terkecil (4 orang atau

15,4%). Berdasar gender, 14 (empat belas) pengusaha wanita yang menjadi informan penelitian terdiri dari 4 (empat) orang berpendidikan SMA, 3 (tiga) orang berpendidikan diploma dan sisanya berpendidikan sarjana strata satu. Pengusaha UMKM pria terdiri dari 6 (enam) orang berpendidikan SMA, 1 (satu) orang diploma dan sisanya berpendidikan sarjana strata satu.

Tabel 1
Pendidikan Informan

Tingkat Pendidikan	Perempuan	Laki-laki	Jumlah
SMA	4	6	10
Diploma	3	1	4
Sarjana Strata Satu	7	5	12
Jumlah	14	12	26

Sumber: Data Primer diolah

Sementara itu Tabel 2 menunjukkan profile respondent berdasarkan status badan hukum atas usahanya. Usaha yang dijalankan UMKM memiliki badan hukum perseorangan (9 orang) dan 3 (tiga) orang menjalankan usaha berbadan hukum komnditer atau badan hukum lain yang

setara dan sisanya tidak memiliki badan hukum. Selain itu, identifikasi lebih detail dapat disajikan rata-rata omset usaha UMKM kurang dari Rp300.000.000,00 setahun, hanya satu orang informan yang memiliki omset antara Rp300.000.000,00 sampai Rp2.500.000.000,00 setahun.

Tabel 2
Badan Hukum Usaha

Badan Hukum	Perempuan	Laki-laki	Jumlah
Tidak Berbadan Hukum	9	5	14
Berbadan Hukum Perorangan	5	4	9
Berbadan Hukum Komanditer atau badan hukum lain yang setara	0	3	3
Jumlah	14	12	26

Sumber: Data Primer diolah

Tabel 3 menunjukkan bahwa informan yang tidak mengetahui sama sekali kehadiran *Fintech P2P* ada 5 (lima) orang terdiri dari 4 (empat) perempuan dan 1 (satu) laki-laki. Adapun sisanya mengenal pembiayaan ini berdasarkan informasi yang bersumber dari orang lain dan berita dari berbagai jenis media. Berdasar Tabel 3

dapat ditunjukkan bahwa sebagian besar informan telah mengetahui tentang layanan *fintech P2P lending* baik dari orang lain atau berbagai media informasi. Data dengan karakteristik respondent ini akan lebih kuat menjelaskan tentang persepsi layanan *fintech P2P lending* karena akan lebih independent memberikan persepsi

dibandingkan dengan informan yang pernah secara langsung menggunakan jasa tersebut

atau sama sekali belum mengetahui jasa ini.

Tabel 3
Mengenal Fintech P2P

Uraian	Perempuan	Laki-laki	Jumlah
Tidak mengetahui sama sekali	4	1	5
Mengetahui berdasar informasi dari orang lain dan berita media	10	10	20
Memahami layanan fintech sebagai pengguna	0	1	1
Jumlah	14	12	26

Sumber: Data Primer diolah

Tabel 4 menunjukkan jumlah informan yang memiliki persepsi bahwa P2P merupakan solusi alternatif untuk menyelesaikan permasalahan kebutuhan keuangan. Informan menyatakan bahwa pembiayaan P2P merupakan solusi alternatif, bukan solusi utama pembiayaan. Sebanyak 8 (delapan) informan ragu-ragu apakah akan mempertimbangkan jasa pembiayaan ini atau tidak. Keraguan ini

tersirat dari pernyataan P1 yang mengatakan “*sebenarnya pembiayaan ini bermanfaat untuk yang membutuhkan dana dalam waktu yang mendesak, tetapi menjadi ragu ketika melihat bunga yang harus dikeluarkan.*” Keraguan ini juga didukung oleh pernyataan P13 yang menyatakan bahwa “*kemungkinan bisa menjadi alternatif pembiayaan yang mudah dan cepat asal bisa mengkondisikan sesuai kemampuan*”.

Tabel 4
Fintech P2P Sebagai Solusi Alternatif

Uraian	Perempuan	Laki-laki	Jumlah
Ya		2	2
Tidak	10	6	16
Ragu-ragu	4	4	8
Jumlah	14	12	26

Sumber: Data Primer diolah

Penelitian ini mendapatkan hasil yang menarik yaitu satu informan yang pernah menggunakan jasa pembiayaan dan menyatakan bahwa pembiayaan ini dapat menjadi solusi alternatif. Hal ini didukung dengan pernyataan “*Dengan pinjaman cepat dan tanpa jaminan bisa memberi keuntungan tersendiri*” meskipun di sisi lain ia juga mengungkapkan “*bunga pinjaman terlalu besar*” (P21). Penelitian ini juga menghasilkan tambahan satu informan lagi yang tertarik untuk menjadikan jasa pembiayaan ini sebagai solusi alternatif

meskipun tanpa memberi pernyataan. Total ada 2 (dua) informan yang memutuskan akan menggunakan P2P sebagai solusi alternatif.

Sebanyak 16 (enam belas) informan memutuskan tidak akan menggunakan jasa tersebut sebagai media untuk memenuhi kebutuhannya. Hal ini didukung oleh pernyataan:

“*kalau menurut saya P2P sebagai ancaman karena kekurangannya seperti suku bunga dapat melonjak, jika terlambat membayar tagihan, jumlah yang dibayar*

bisa melonjak tinggi, semakin lama jangka waktu pinjaman maka tagihan terus naik dan pinjaman bisa dipenuhi secara keseluruhan namun bisa juga tidak.” (P8)

Informan juga mempertimbangkan hal lain sebagaimana dinyatakan oleh P18 yaitu “Jika tidak mampu membayar hanya akan menambah masalah dan nama baik punya resiko tercemar”. Kekhawatiran ini juga didukung pernyataan sebagai berikut:

“Jika Fintech ilegal bisa mengakses semua data pribadi, bagi yang mempunyai data pribadi penting bisa disebarluaskan oleh Fintech tersebut sebagai bahan untuk memperoleh uang dengan ancaman. Jadi bisa meluas ke perkara-perkara hukum tindak pidana.” (P15)

“Kebiasaan masyarakat kita sebagian besar melakukan usaha tidak dari utang. Jadi utang biasa dilakukan namun justru untuk kebutuhan konsumtif. Jadi sebaiknya tidak perlu ada Fintech apalagi banyak yang ilegal” (P17)

“Ya, karena informasi yang tidak komplit sehingga nasabah tidak mengetahui, dengan pinjaman yang awalnya bisa membantu keuangan namun pada akhirnya malah menambah masalah baru” (P9)

Pendapat pengusaha UMKM yang menyatakan tidak akan menggunakan jasa pembiayaan P2P karena khawatir bahwa mereka akan dimanfaatkan oleh pengguna jasa (penggunaan informasi pribadi karena kurangnya perhatian pada keamanan data nasabah) menuntut peran pengawasan OJK untuk melindungi nasabah. Peran ini juga menjadi semakin dituntut karena maraknya P2P ilegal. P5 mengatakan bahwa “perkembangan fintech tidak dapat dibendung baik secara ilegal maupun legal”. Hal ini didukung pernyataan sebagai berikut:

“Masih ragu-ragu menggunakan Fintech, karena dengar-dengar tagihan Fintech seringkali memalukan nasabah karena di-share ke teman-teman nasabah. Sebenarnya ingin menggunakan fintech,

tetapi belum benar-benar paham cara mencari fintech yang resmi.” (P7)

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dapat ditarik kesimpulan bahwa fintech P2P bukan merupakan solusi utama bagi UMKM untuk mendapatkan kebutuhan pendanaan. Meskipun ada 2 (dua) informan yang akan menggunakan P2P sebagai solusi alternatif namun mereka mengakui bahwa bunga yang harus dibayar cukup tinggi. Sebanyak 16 informan menyatakan tidak akan menggunakan jasa pembiayaan ini. Alasan mereka beragam mulai dari biaya bunga yang tinggi, resiko keamanan data peminjam, resiko dana pinjaman digunakan untuk tujuan konsumtif, kekhawatiran calon peminjam terkait masalah nama baik dan bila tidak dapat mengembalikan dana yang dipinjam justru akan menjadi masalah baru. Penelitian ini memiliki kelemahan karena masih menggunakan *single case study*, penelitian selanjutnya dapat menggunakan *multiple study*. Penelitian yang akan datang juga dapat menggunakan *mix method* untuk mendapatkan hasil yang lebih baik.

DAFTAR PUSTAKA

- Adriana, D., & Dhewantoa, W. (2018). Regulating P2P Lending in Indonesia: Lessons Learned from The Case of China and India. *Journal of Internet Banking and Commerce*, 23(1), 1–19.
- Chen, X., Zhou, L., & Wan, D. (2016). Electronic Commerce Research and Applications Group social capital and lending outcomes in the financial credit market: An empirical study of online peer-to-peer lending. *Electronic Commerce Research and Applications*, 15, 1–13.
- Gibilario, L. (2018). Peer-to-peer lending and real estate mortgages: evidence from United Kingdom. *Journal of European Real Estate*, 11(3), 319–334.

- Gimpel, H., Rau, D., & Röglinger, M. (2018). Understanding FinTech startups – a taxonomy of consumer-oriented service offerings. *Electroni Market, The International Journal on Networked Business*, 28, 245–264.
- Huang, R. H. (2018). Online P2P Lending and Regulatory Responses in China: Opportunities and Challenges. *European Business Organization Law Review*, 19(1), 63–92.
- Jie, D., Jinbo, H., Yong, L., & Meichen, M. (2018). Is there an effective reputation mechanism in peer-to-peer lending? Evidence from China. *Finance Research Letters*, (September).
- Lenz, R. (2016). Peer-to-Peer Lending: Opportunities and Risks. *European Journal of Risk and Regulation*, 7(4), 688–700.
- Lin, M., Prabhala, N. R., & Viswanathan, S. (2011). Judging Borrowers By The Company They Keep: Friendship Networks and Information Asymmetry in Online Peer-to-Peer Lending. In *Western Finance Association 2009 Annual Meeting Paper* (pp. 1–48).
- Liu, H., Qiao, H., Wang, S., & Li, Y. (2019). Platform Competition in Peer-to-Peer Lending Considering Risk Control Ability. *European Journal of Operational Research*, 274(1), 280–290.
- Ma, B., Zhou, Z., & Hu, F. (2017). Electronic Commerce Research and Applications Pricing mechanisms in the online Peer-to-Peer lending market. *Electronic Commerce Research and Applications*, 26, 119–130.
- Pebrianto, F. (2019). Pembiayaan Fintech Rp 2,6 T, OJK Ingatkan Perlindungan Masyarakat. Retrieved February 7, 2019, from <https://bisnis.tempo.co/read/1051987/pembiayaan-fintech-rp-26-t-ojk-ingatkan-perlindungan-masyarakat/full&view=ok>
- Stern, C., Makinen, M., & Qian, Z. (2017). FinTechs in China – with a special focus on peer to peer lending. *Journal of Chinese Economic and Foreign Trade Studies*, 10(3), 215–228.
- Tao, Q., Dong, Y., & Lin, Z. (2017). Who Can Get Money? Evidence from the Chinese Peer-to-Peer Lending Platform. *Information Systems Frontiers*, 19(3), 425–441.
- Zhu, Z. (2018). Safety promise, moral hazard and financial supervision: Evidence from peer-to-peer lending. *Finance Research Letters*, 27(March), 1–5.