

PENGARUH HARGA JUAL PRODUK JAGUNG GORENG TERHADAP PENDAPATAN PADA UMKM HM MANDIRI DI KELURAHAN FATUBESI KOTA KUPANG

Corinitha Imelda Tali Laiskodat ¹⁾, Stefanus Reinati ²⁾, Marselinda A.Hege³⁾

^{1,2,3)}Fakultas Ekonomi, Universitas Persatuan Guru 1945 NTT

²⁾reinatistef@gmail.com

ABSTRACT

This study aims to examine the effect of selling price and production quantity on the income of HM Mandiri Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) in Fatubesi Subdistrict, Kupang City. The data used include production quantity and income from fried corn products during the period 2022–2024. The research method applied is simple linear regression analysis and correlation test to determine the relationship and influence between variables.

The results indicate that production quantity and income of HM Mandiri MSMEs fluctuated each year. Regression analysis shows a positive but very weak relationship between production quantity and income. The correlation coefficient ($r = 0.072$) and determination coefficient ($r^2 = 0.0051$) indicate that production quantity contributes very little to income, while the remaining variation is influenced by other factors. The t-test results also show that the effect of production quantity on income is not significant.

Based on these findings, it can be concluded that increasing production quantity does not automatically increase the income of HM Mandiri MSMEs. Therefore, income improvement strategies should focus on other factors such as marketing, product quality, production cost efficiency, and product innovation.

Keywords: *production quantity, selling price, income, fried corn.*

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh harga jual dan jumlah produksi terhadap pendapatan UMKM HM Mandiri di Kelurahan Fatubesi, Kota Kupang. Data yang digunakan adalah jumlah produksi dan pendapatan jagung goreng selama periode 2022–2024. Metode penelitian yang digunakan adalah analisis regresi linear sederhana dan uji korelasi untuk mengetahui hubungan dan pengaruh antara variabel.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa jumlah produksi dan pendapatan UMKM HM Mandiri mengalami fluktuasi setiap tahun. Analisis regresi menunjukkan hubungan positif antara jumlah produksi dan pendapatan, namun sangat lemah. Koefisien korelasi ($r = 0,072$) dan koefisien determinasi ($r^2 = 0,0051$) mengindikasikan bahwa jumlah produksi hanya memberikan kontribusi sangat kecil terhadap pendapatan, sementara sisanya dipengaruhi oleh faktor lain. Hasil uji t juga menunjukkan bahwa pengaruh jumlah produksi terhadap pendapatan tidak signifikan.

Berdasarkan temuan ini, dapat disimpulkan bahwa peningkatan jumlah produksi tidak otomatis meningkatkan pendapatan UMKM HM Mandiri. Oleh karena itu, strategi peningkatan pendapatan sebaiknya difokuskan pada faktor-faktor lain seperti pemasaran, kualitas produk, efisiensi biaya produksi, dan inovasi produk.

Kata kunci: jumlah produksi, harga jual, pendapatan, jagung goreng.

1. PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu pilar utama perekonomian Indonesia. Sektor ini berperan penting dalam menciptakan lapangan kerja, mendorong pertumbuhan ekonomi lokal, serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Di antara berbagai jenis usaha yang berkembang, sektor makanan ringan menjadi salah satu yang paling dominan karena memiliki permintaan tinggi dan pangsa pasar yang luas.

Namun, meningkatnya jumlah pelaku usaha dan beragamnya produk makanan ringan di pasaran menyebabkan persaingan semakin ketat. Dalam kondisi tersebut, penentuan harga jual menjadi elemen penting yang dapat memengaruhi keberhasilan suatu usaha. Harga jual tidak hanya berpengaruh terhadap daya tarik produk di mata konsumen, tetapi juga berkaitan langsung dengan keuntungan, volume penjualan, dan keberlanjutan usaha.

Penetapan harga yang kurang tepat dapat menimbulkan dua risiko utama: harga yang terlalu tinggi dapat membuat konsumen beralih ke produk pesaing, sedangkan harga yang terlalu rendah dapat menurunkan margin keuntungan dan berdampak pada keberlanjutan usaha. Oleh karena itu, kajian mengenai pengaruh harga jual terhadap pendapatan sangat penting, terutama bagi UMKM yang bergerak dalam produksi makanan ringan. Penelitian ini diharapkan mampu memberikan dasar strategis dalam menentukan harga jual yang optimal sehingga dapat meningkatkan daya saing sekaligus menjaga stabilitas pendapatan usaha.

UMKM HM Mandiri merupakan salah satu usaha yang bergerak dalam produksi makanan ringan seperti keripik pisang, kiri-kiri, dan jagung goreng. Di antara berbagai produk tersebut, jagung goreng menjadi produk unggulan karena tingkat permintaan yang cukup tinggi. Namun demikian, variasi jumlah penjualan dan pendapatan dari tahun ke tahun menunjukkan bahwa harga jual memiliki pengaruh terhadap performa penjualan produk tersebut. Jika harga tidak sesuai dengan kondisi pasar, hal ini dapat berdampak pada jumlah penjualan dan total pendapatan UMKM.

Tabel berikut menyajikan data harga jual, jumlah penjualan, dan pendapatan UMKM HM Mandiri selama tahun 2022–2024:

Tabel 1.1

Data harga jual dan pendapatan UMKM HM Mandiri berdasarkan jenis produk (per unit)

TahunProduksi	Jenis Produk	Harga Jual/Bungkus (Rp)	Jumlah Terjual (Bungkus)	Total Pendapatan(Rp)
2022	Keripik pisang	15.000	3.135	47.025.000
	Kiri-kiri	13.000	3.140	40.820.000
	Jagung goreng	15.000	3.729	55.935.000
2023	Keripik pisang	15.000	2.630	39.450.000
	Kiri-kiri	13.000	3.015	39.195.000
	Jagung goreng	15.000	3.273	49.095.000
2024	Keripikpisang	15.000	3.270	49.050.000
	Kiri-kiri	13.000	3.414	44.382.000
	Jagung goreng	15.000	4.030	60.450.000

Sumber Data: Hasil Olahan Penulis,2025

Dari tabel tersebut terlihat bahwa harga jual tiap produk relatif stabil, namun terjadi dinamika pada jumlah penjualan dan total pendapatan. Produk jagung goreng menunjukkan kontribusi pendapatan terbesar terutama pada tahun 2024. Hal ini menunjukkan bahwa pengelolaan harga jual memiliki dampak penting terhadap pendapatan UMKM, khususnya untuk produk jagung goreng yang menjadi fokus penelitian ini.

Berdasarkan latar belakang tersebut, penelitian ini dilakukan untuk menganalisis sejauh mana pengaruh harga jual terhadap pendapatan UMKM HM Mandiri, khususnya pada produk jagung goreng di Kelurahan Fatubes, Kota Kupang.

2. TINJAUAN PUSTAKA

Harga dan Harga Jual

Harga merupakan sejumlah uang yang harus dibayar konsumen untuk memperoleh suatu produk (Kotler & Keller, 2009). Penetapan harga tidak hanya didasarkan pada intuisi, tetapi harus melalui analisis biaya, kondisi pasar, dan tujuan bisnis (Suryana, 2014).

Harga jual adalah nilai moneter yang dibebankan kepada pembeli atas barang atau jasa yang dijual (Hansen & Mowen, 2001). Harga jual ideal harus menutupi biaya penuh serta memberikan laba yang wajar (Mulyadi, 2015). Kotler dan Keller (2016) menegaskan bahwa harga mencerminkan nilai produk di mata konsumen dan berperan dalam keputusan pembelian. Penetapan harga dipengaruhi biaya produksi, permintaan pasar, serta strategi pemasaran (Mellahi & Collings, 2010).

Menurut Sigit (2011), jenis harga jual terdiri dari: harga daftar, harga netto, harga zona, harga titik dasar, harga seragam (postage stamp), harga F.A.S, harga C.I.F, serta harga gasal. Jenis harga ini menunjukkan berbagai cara perusahaan menyesuaikan harga sesuai wilayah, biaya logistik, dan strategi psikologis.

Menurut Kotler (2012), penetapan harga dilakukan untuk memenuhi tujuan pemasaran, menyesuaikan permintaan, memperhitungkan biaya, dan mempertimbangkan harga pesaing. Sementara itu, Lupiyoadi dan Hamdani (2006) menjelaskan bahwa tujuan harga meliputi bertahan hidup, memaksimalkan laba, meningkatkan penjualan, menciptakan citra prestise, dan mencapai tingkat pengembalian investasi (ROI).

Putong (2010) menyatakan bahwa penetapan harga dipengaruhi faktor internal seperti biaya produksi, pemasaran, dan tujuan perusahaan, serta faktor eksternal seperti harga pesaing, kondisi ekonomi, dan permintaan pasar.

Tahapan penetapan harga menurut Angipora (2002) meliputi:

- 1) mengestimasi permintaan;
- 2) menganalisis reaksi pesaing;
- 3) menentukan pangsa pasar yang diinginkan; dan

- 4) memilih strategi harga, seperti strategi skimming (harga tinggi awal) atau penetrasi (harga rendah untuk memperluas pasar).

Metode Penetapan Harga Jual

Menurut Herman (2016), metode penetapan harga terdiri dari:

- 1) Metode Taksiran – berdasarkan intuisi, digunakan pada perusahaan baru.
- 2) Metode Berbasis Pasar – mengikuti harga pasar, harga pesaing, atau menyesuaikan kondisi eksternal-internal.
- 3) Metode Berbasis Biaya – penetapan harga berdasarkan biaya penuh plus laba (full cost plus mark-up) atau biaya variabel plus laba (variable cost plus mark-up).

Swasta dan Handoko (2010) juga menambahkan metode cost plus pricing, mark-up pricing, serta penetapan harga oleh produsen yang berorientasi pada biaya produksi.

Penelitian Terdahulu

Tabel 2.1
Ringkasan Penelitian Terdahulu

No	Peneliti	Judul	Hasil	Relevansi
1	Haslia Genda	Pengaruh penetapan harga jual pada volume penjualan air mineral	Harga berpengaruh signifikan terhadap volume penjualan	Menjadi referensi tentang pengaruh harga terhadap produk konsumsi
2	Ni Wayan Ari Santi	Pengaruh harga dan penjualan terhadap pendapatan UD Broiler	Harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan	Relevan dalam melihat hubungan harga dan pendapatan
3	Tangring & Sofyan	Pengaruh harga jual pada pendapatan pedagang ayam potong	Harga berpengaruh signifikan terhadap pendapatan	Menegaskan bahwa harga memengaruhi pendapatan pelaku usaha

Penelitian terdahulu menunjukkan konsistensi bahwa harga jual merupakan variabel penting yang memengaruhi volume penjualan maupun pendapatan. Perbedaan penelitian ini terletak pada objek UMKM makanan ringan, khususnya jagung goreng pada UMKM HM Mandiri.

3. METODOLOGI

Definisi Operasional Dan Variabel Penelitian

Harga ; Menurut Sunyoto dalam Kotler (2019:131) harga adalah sejumlah uang yang diberikan pada suatu produk tertentu. Jadi konsumen bisa mendapatkan produk dari adanya sebuah harga

Pendapatan.

Pendapatan ; total pemasukan yang diperoleh dari semua layanan yang diberikan dalam periode tertentu. Menurut Garrison, Noreen, dan Brewer (2018): Mereka menyatakan bahwa pendapatan mencakup "uang yang diperoleh dari penjualan produk atau layanan, serta pendapatan lainnya seperti bunga dan sewa." Pendapatan adalah sumber utama untuk membiayai kegiatan operasional perusahaan.

Penelitian ini di lakukan di Jl.alor No.34 RT 01/RW 01 Kelurahan Fatubesi Kota Kupang, mulai dari Bulan September-Oktober 2025.

Populasi Dan Sampel

Dalam penelitian yang berkaitan dengan Umkm Hm Mandiri , jenis data yang digunakan yaitu: data kuantitatif. sumber data primer dan sumber data sekunder.

Teknik Pengumpulan Data ; Wawancara, Observasi, Studi dokumentasi pada penelitin ini dilakukan melalui penelusuran dokumen dan laporan atau catatan mengenai pendapatan dan pengeluaran.

Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis regresi linear sederhana. Adapun rumus yang disesuaikan dengan jumlah variable yang akan diteliti. Rumus regresi linear sederhana sebagai berikut :

$$Y = a + bX + e$$

Keterangan:

- Y : Variabel Dependent (Pendapatan)
a : Konstanta (Nilai Intersep)
b : Koefisien X (Koefisien Arah Regresi)
X : Variabel Independent (Harga jual)
e : error (variabel lain)

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Deskripsi Variabel Penelitian

1. Variabel Jumlah Produksi (X)

Variabel jumlah produksi adalah total produksi jagung goreng yang dihasilkan UMKM HM Mandiri dalam satu tahun. Jumlah produksi menggambarkan banyaknya produk yang mampu dihasilkan dan dipasarkan oleh usaha dalam satu periode.

2. Variabel Pendapatan (Y)

Variabel pendapatan adalah jumlah pendapatan bersih yang diterima UMKM HM Mandiri dari hasil penjualan produk jagung goreng setelah dikurangi modal produksi selama satu tahun.

Deskripsi Hasil Penelitian

Data penelitian diperoleh dari rincian jumlah produksi dan pendapatan jagung goreng UMKM HM Mandiri selama tiga tahun, yaitu tahun 2022, 2023, dan 2024. Data tersebut dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 5.1 Jumlah Produksi dan Pendapatan UMKM HM Mandiri

Tahun	Jumlah Produksi (bungkus)	Harga Jual / Bungkus	Pendapatan Kotor	Modal Awal	Pendapatan Bersih
2022	3.729	15.000	55.935.000	37.290.000	18.645.000
2023	3.273	15.000	49.095.000	32.730.000	16.365.000
2024	4.030	15.000	60.450.000	40.300.000	20.890.000

Sumber: Hasil Olahan Penulis, 2025

Analisis Deskriptif

Data menunjukkan bahwa usaha jagung goreng HM Mandiri mengalami fluktuasi penjualan selama tiga tahun terakhir:

1. Tahun 2022 ; Produksi mencapai 3.729 bungkus dan menghasilkan pendapatan bersih sebesar Rp 18.645.000.
2. Tahun 2023 ; Produksi menurun menjadi 3.273 bungkus akibat turunnya permintaan. Penurunan produksi sebesar 456 bungkus juga menyebabkan turunnya pendapatan menjadi Rp 16.365.000.
3. Tahun 2024 ; Produksi meningkat signifikan menjadi 4.030 bungkus (naik 757 bungkus dibanding tahun 2023). Pendapatan pun naik menjadi Rp 20.890.000.

Secara keseluruhan, tingkat produksi dan pendapatan usaha menunjukkan ketidakstabilan, di mana pada tahun 2023 terjadi penurunan, kemudian kembali meningkat pada tahun 2024.

Analisis Data

Berdasarkan hasil analisis regresi linear sederhana yang dilakukan terhadap data jumlah produksi (X) dan pendapatan (Y) UMKM HM Mandiri selama tahun 2022–2024, diperoleh bahwa hubungan antara kedua variabel tersebut sangat lemah. Nilai koefisien regresi menunjukkan bahwa setiap kenaikan jumlah produksi hanya memberikan peningkatan pendapatan dalam jumlah yang sangat kecil.

Hasil regresi menghasilkan persamaan:

$$\hat{Y} = -0,0946 + 0,023X$$

Persamaan ini menunjukkan bahwa arah hubungan antara jumlah produksi dan pendapatan adalah positif, artinya apabila jumlah produksi meningkat maka pendapatan juga ikut meningkat. Namun demikian, peningkatan tersebut sangat kecil sehingga kontribusinya terhadap pendapatan bersifat tidak signifikan.

Hal ini diperkuat oleh nilai koefisien korelasi (r) yang hanya sebesar 0,072, yang termasuk dalam kategori hubungan sangat rendah. Artinya, perubahan pendapatan hampir tidak dipengaruhi oleh perubahan jumlah produksi.

Lebih lanjut, nilai koefisien determinasi (r^2) sebesar 0,0051 menunjukkan bahwa produksi hanya mampu menjelaskan 0,51% variasi pendapatan UMKM HM Mandiri. Dengan kata lain, 99,49% perubahan pendapatan dipengaruhi oleh faktor lain di luar produksi, seperti strategi pemasaran, biaya operasional, permintaan pasar, kualitas produk, dan efisiensi usaha.

Uji signifikansi (uji t) juga menunjukkan bahwa hubungan antara kedua variabel tidak signifikan, karena nilai thitung jauh lebih kecil daripada ttabel. Ini berarti bahwa hasil regresi tidak dapat digeneralisasikan secara luas dan hanya berlaku untuk sampel data yang diteliti.

Pembahasan

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh jumlah produksi jagung goreng terhadap pendapatan UMKM HM Mandiri selama periode 2022–2024. Berdasarkan hasil analisis data, dapat dijelaskan beberapa poin penting yang menggambarkan hubungan antara kedua variabel tersebut.

1. Fluktuasi Produksi dan Pendapatan

Selama tiga tahun pengamatan, jumlah produksi jagung goreng UMKM HM Mandiri mengalami pasang surut. Pada tahun 2022 produksi mencapai 3.729 bungkus dengan pendapatan sebesar Rp 18.645.000. Tahun 2023 terjadi penurunan produksi menjadi 3.273 bungkus sehingga pendapatan turun menjadi Rp 16.365.000. Namun pada tahun 2024 produksi kembali meningkat signifikan menjadi 4.030 bungkus, dan diikuti peningkatan pendapatan menjadi Rp 20.890.000.

Fluktuasi tersebut menunjukkan bahwa usaha mampu merespons permintaan pasar, tetapi kondisi produksi tidak stabil dan tidak bergerak secara linier.

2. Hubungan Produksi dan Pendapatan Sangat Rendah

Hasil analisis korelasi menunjukkan bahwa nilai r antara produksi dan pendapatan adalah sebesar 0,072, yang menurut kriteria Sugiyono termasuk dalam kategori hubungan sangat rendah. Artinya, perubahan jumlah produksi hanya sedikit sekali berkaitan dengan perubahan pendapatan. Dengan demikian, peningkatan atau penurunan jumlah produksi tidak serta-merta berpengaruh besar terhadap naik turunnya pendapatan UMKM.

Hubungan yang sangat rendah ini mengindikasikan bahwa pendapatan UMKM lebih dominan dipengaruhi oleh faktor-faktor di luar jumlah produksi itu sendiri.

3. Pengaruh Produksi Sangat Kecil (Koefisien Determinasi)

Koefisien determinasi menunjukkan nilai $r^2 = 0,0051$, yang berarti bahwa produksi hanya memberikan kontribusi 0,51% terhadap variasi pendapatan. Sementara itu 99,49% pendapatan dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini. Faktor-faktor tersebut dapat berupa:

- harga bahan baku yang berubah setiap tahun,
- biaya operasional dan tenaga kerja,
- daya beli masyarakat,
- tingkat permintaan pasar,
- kualitas produk dan stabilitas rasa,
- strategi pemasaran dan distribusi,
- persaingan dengan produk sejenis.

Temuan ini menunjukkan bahwa peningkatan produksi tidak akan otomatis meningkatkan pendapatan jika faktor lain tidak dikelola dengan baik.

4. Arah Hubungan Positif tetapi Tidak Signifikan

Hasil perhitungan regresi menghasilkan persamaan:

$$\hat{Y} = -0,0946 + 0,023X$$

Nilai koefisien regresi $b = 0,023$ menunjukkan bahwa hubungan antara jumlah produksi dan pendapatan bersifat positif, artinya peningkatan jumlah produksi cenderung diikuti oleh peningkatan pendapatan. Namun, karena nilai koefisiennya sangat kecil, maka peningkatan jumlah produksi hanya memberi pengaruh kecil terhadap peningkatan pendapatan. Meskipun arah hubungan positif, efeknya terlalu kecil untuk dianggap signifikan.

5. Tidak Terdapat Pengaruh Signifikan (Hasil Uji t)

Uji signifikansi menunjukkan nilai:

- $t_{hitung} = 0,072$
- $t_{tabel} = 12,706$

Karena $t_{hitung} < t_{tabel}$, maka dapat disimpulkan bahwa jumlah produksi tidak berpengaruh secara signifikan terhadap pendapatan UMKM HM Mandiri. Dengan demikian hipotesis alternatif (H_a) ditolak, dan hipotesis nol (H_0) diterima. Ini berarti bahwa peningkatan produksi selama periode penelitian tidak cukup kuat untuk menjelaskan perubahan pendapatan secara nyata atau konsisten.

5. PENUTUP

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian tentang pengaruh harga jual dan jumlah produksi terhadap pendapatan UMKM HM Mandiri di Kelurahan Fatubesi, Kota Kupang, dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Jumlah produksi jagung goreng selama periode 2022–2024 mengalami fluktuasi, sehingga pendapatan UMKM HM Mandiri tidak stabil dari tahun ke tahun.
2. Hasil analisis regresi menunjukkan hubungan antara jumlah produksi dan pendapatan bersifat **positif**, namun sangat kecil. Artinya, peningkatan jumlah produksi hanya sedikit berpengaruh terhadap peningkatan pendapatan.
3. Nilai koefisien korelasi ($r = 0,072$) dan koefisien determinasi ($r^2 = 0,0051$) menunjukkan bahwa pengaruh jumlah produksi terhadap pendapatan **sangat lemah dan hampir tidak signifikan**.
4. Uji signifikansi (uji t) menunjukkan bahwa jumlah produksi tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan, sehingga hipotesis alternatif (H_a) ditolak dan hipotesis nol (H_0) diterima.
5. Faktor-faktor lain di luar jumlah produksi, seperti strategi pemasaran, kualitas produk, biaya operasional, dan permintaan pasar, memiliki peran yang lebih dominan terhadap pendapatan UMKM HM Mandiri.

5.2. Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, beberapa saran yang dapat diberikan adalah:

1. Fokus pada pemasaran dan promosi: UMKM HM Mandiri perlu meningkatkan strategi pemasaran untuk menarik lebih banyak konsumen agar pendapatan meningkat, bukan hanya mengandalkan jumlah produksi.
2. Peningkatan kualitas produk: Memastikan jagung goreng tetap enak, higienis, dan menarik untuk konsumen dapat membantu meningkatkan penjualan.
3. Efisiensi biaya produksi: Mengelola modal dan biaya produksi dengan baik agar margin keuntungan lebih besar meskipun jumlah produksi tidak terlalu meningkat.
4. Inovasi produk dan diversifikasi: Menambahkan variasi produk atau kemasan yang menarik untuk meningkatkan daya tarik konsumen.
5. Analisis pasar secara rutin: Melakukan survei permintaan dan tren konsumen untuk menyesuaikan produksi dengan kebutuhan pasar sehingga penjualan lebih stabil

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmadi Miru dan Sutarman Yodo, 2004, *Hukum Perlindungan Konsumen*. RajaGrafindo Persada, Jakarta.
- Asrul Aswar dan Resdianto Willem, 2023, Penerapan UU Perlindungan Konsumen Nomor 8 Tahun 1999 dalam Memberi Perlindungan Hukum yang Adil bagi Konsumen. *Alauddin Law Development Journal*, 5(1), pp. 1-15.
- Bank Indonesia, 2017, Peraturan Bank Indonesia Nomor 19/12/PBI/2017 tentang Penyelenggaraan Teknologi Finansial (Fintech). Jakarta.
- Diana Setiawati, Carisa Maharani, Latifah Kurniasih dan Afifah Hapsari Afdah, 2021, Perlindungan Hukum Fintech Lending Ilegal berdasarkan POJK 77/POJK.01/2016. *Borobudur Law and Society Journal*, vol. 2021, pp. 1-14.
- Eranma Santi, Budiharto Budiharto dan Hendro Saptono, 2017, Pengawasan Otoritas Jasa Keuangan terhadap Fintech berdasarkan POJK No. 77/POJK.01/2016. *Diponegoro Law Journal*, 6(3), pp. 1-12.
- Kadek Sindhu Asri dan Made Kariyasa, 2023, Tinjauan Yuridis UU No. 8 Tahun 1999 terhadap Tindak Wanprestasi Pelaku Usaha. *Jurnal Hukum Mahasiswa*, Universitas Mahasaraswati Denpasar, pp. 1-10.
- Laurentia Ayu Kartika Putri, Bismar Nasution, Sunarmi dan Mahmud Siregar, 2022, Tanggung Jawab Penyelenggara Layanan Peer to Peer Lending terhadap Risiko Kerugian Pengguna berdasarkan POJK 77/POJK.01/2016. *Mahadi: Indonesia Journal of Law*, 1(2), pp. 1-15.
- Muhammad Sidqi Suradimaja dan Reka Dewantara, 2019, Implikasi Yuridis Pasal 48 POJK 77/POJK.01/2016 bagi Fintech yang Tidak Terdaftar sebagai Anggota Asosiasi. *Brawijaya Law Student Journal*, pp. 1-11.
- Otoritas Jasa Keuangan, 2016, POJK Nomor 77/POJK.01/2016 tentang Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi. Jakarta.
- Peraturan Pemerintah, 2012, Peraturan Pemerintah Nomor 82 Tahun 2012 tentang Penyelenggaraan Sistem dan Transaksi Elektronik. Jakarta.
- Peraturan OJK, 2017, Peraturan OJK Nomor 18/SEOJK.01/2017 tentang Tata Kelola dan Manajemen Risiko Teknologi Informasi di Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi. Jakarta.
- Peraturan OJK, 2018, Peraturan OJK Nomor 13/POJK.02/2018 tentang Inovasi Keuangan Digital. Jakarta.
- Suyadi, Wiwik Yuni Hastuti, Sulistyandari, Muksinun dan Sukirman, 2022, Perlindungan Hukum terhadap Konsumen oleh Perusahaan Pembiayaan Berdasarkan Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen. *Kosmik Hukum*, 22(3), pp. 205-211.
- Tuti Herawati dan Yelli Yusfidiana, 2023, Perlindungan Hukum bagi Pengguna Layanan Pinjam Meminjam Berbasis Teknologi Informasi. *Jurnal Ilmiah Galuh Justisi*, 11(1), pp. 1-12.
- Wardiono, Kelik, 2014, *Hukum Perlindungan Konsumen: Aspek Substansi, Struktur, dan Kultur Hukum dalam UU No. 8 Tahun 1999*. Ombak, Yogyakarta.