

Tersedia online di

<http://ojs.unik-kediri.ac.id/index.php/jimek>



Peran *Fintech* dalam Perkembangan UMKM guna Mendorong Pemulihan Ekonomi

Putri Intani Aisa Masruil¹, Fira Talitha Salsabila², Achmad Room Fitrianto³

^{1,2,3}Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

email: ¹putriintani210200@gmail.com, ²fira970@gmail.com, ³ar.fitrianto@uinsby.ac.id

ABSTRAK

Studi ini bertujuan untuk mengetahui peran *fintech* dalam perkembangan UMKM guna pemulihan perekonomian di Indonesia. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif. Data yang digunakan merupakan data sekunder yang diambil dari berbagai jurnal, buku, internet, dan sumber lainnya yang masih terkait. Hasil penelitian menunjukkan bahwa *fintech* memberi dampak yang positif untuk UMKM terlebih lagi pada masa pandemi dengan memberi bantuan masyarakat untuk dapat menerima layanan dari lembaga keuangan. Ekonomi nasional dapat pulih dengan adanya dukungan berupa dikuatkannya regulasi terhadap pertumbuhan *fintech*.

Artikel History:

Artikel masuk
Artikel revisi
Artikel diterima

Keywords:

Fintech, UMKM, pemulihan ekonomi

ABSTRACT

This study aims to find out the role of fintech in the development of MSMEs for economic recovery in Indonesia. This research uses descriptive qualitative methods. The data used is secondary data taken from various journals, books, the internet, and other sources that are still related. The results showed that fintech has a positive impact on MSMEs even more so during pandemics by providing community assistance to be able to receive services from financial institutions. The national economy can recover with the support of strengthened regulation of fintech growth.

PENDAHULUAN

Adanya wabah pandemi COVID-19 mengakibatkan terjadinya guncangan yang mengancam perekonomian dunia. COVID-19 (*Coronavirus disease*) pada awal tahun 2020 tepatnya bulan Maret telah dinyatakan oleh *World Health Organization* (WHO) sebagai pandemi di seluruh penjuru dunia. Kasus COVID-19 pertama kali ditemukan di Indonesia pada tanggal 2 Maret 2020 (Kimura, Thangavelu, Narjoko, & Findlay, 2020). Penyebaran virus ini yang terbilang cepat mengakibatkan terjadinya lonjakan kasus yang terjangkau

COVID-19 semakin meningkat. berdasar pada data yang telah dihimpun oleh pemerintah pada Kamis 1 Juli 2021 terdapat kasus baru sebanyak 24.836 hanya dalam waktu 24 jam, dengan begitu tercatat 2.203.108 kasus COVID-19 di Indonesia (Kompas, 2021b).

Virus Covid-19 ini tidak hanya menyerang kesehatan masyarakat, tetapi juga mengancam seluruh aspek kehidupan masyarakat, yang paling menonjol pada aspek ekonomi bangsa Indonesia (Fitrianto, 2021). Pemerintah telah berupaya agar dapat mencegah penyebaran serta mengurangnya agar tidak menyebar lebih luas. Langkah yang diambil pemerintah untuk mencegah penyebaran virus ini adalah ditetapkan kebijakan PSBB pada tahun 2020, dan saat ini pada tahun 2021 ditetapkan PPKM dengan 1-4 (Kompas, 2021a). Kebijakan-kebijakan tersebut mengarah pada pembatasan aktivitas masyarakat di tempat umum dan berkerumun agar penyebaran virus dapat berkurang bahkan terhenti. kebijakan ini tentu saja menimbulkan pengaruh yang buruk pada dunia usaha. Tidak sedikit usaha dengan berbagai sektor terpaksa harus mengurangi operasional bahkan gulung tikar (Budastra, 2020).

Dampak yang saat ini muncul akibat pandemi terhadap perekonomian indonesia lebih besar daripada krisis ekonomi tahun 1997-1998. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah atau (UMKM) yang memiliki kontribusi besar terhadap PDB hingga mencapai 60,34% dan menyerap sebanyak 97% tenaga kerja (Purwanto, 2020), malah merupakan salah satu sektor yang merasakan dampak dari pandemi COVID-19 (Sugiri, 2020).

Jika melihat begitu pentingnya UMKM berkontribusi dalam perekonomian, maka tentu diperlukan sebuah langkah yang strategis untuk mengurangi dampak negatif pandemi terhadap UMKM. Pengembangan serta pemberdayaan UMKM dapat dijadikan strategi agar UMKM dapat bangkit dari belenggu pandemi Covid-19. Kualitas dan daya saing produk UMKM harus berkembang bukan hanya tumbuh pada jumlah saja.

Selaras dengan hal tersebut maka teknologi yang berhubungan dengan keuangan atau yang sering diberi istilah *Financial technology (Fintech)* juga melalui perkembangan yang sangat cepat. Sesuai dengan studi yang dilakukan oleh (Abeka, Andoh, Gatsi, & Kawor, 2021) bahwa penerapan *fintech* diharapkan dapat memberi dampak baik dalam berkontribusi untuk memulihkan perekonomian khususnya pada sektor UMKM. Dengan adanya *fintech* tentu saja memberikan potensi serta peluang yang besar untuk perkembangan UMKM Indonesia. Kesulitan yang sering terjadi pada UMKM adalah pada keuangan serta permodalan. Dengan layanan yang dihadirkan oleh *fintech*, diharapkan agar dapat mempermudah UMKM baik pada hal pemaaran maupun keuangan.

Berdasarkan uraian di atas, tujuan dari penulisan jurnal ini adalah untuk mengetahui Peran *Fintech* dalam Perkembangan UMKM guna Pemulihan Perekonomian di Indonesia.

Peneliti melakukan penelitian dengan mengkaji dan menganalisis berbagai sumber referensi

Peran *Fintech* dalam Perkembangan UMKM guna Mendorong Pemulihan Ekonomi

© 2022 JIMEK : Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi. Semua hak cipta dilindungi undang-undang

yang terkait dengan topik dan permasalahan yang diangkat. Penulisan jurnal ini merupakan jenis kualitatif, sedangkan jenis penulisannya merupakan deskriptif.

TINJAUAN PUSTAKA

Financial Technology (Fintech)

Penggunaan komputer sudah tidak asing lagi dalam pelayanan masyarakat. Istilah *fintech* atau *financial technology* adalah pengelolaan keuangan yang dikombinasikan dengan menggunakan sistem teknologi. Fitur layanan yang disediakan oleh *fintech* memudahkan pada sisi finansial, sebagaimana yang digunakan pada lembaga keuangan perbankan, asuransi dan koperasi. Ardiansyah (2019) mendefinisikan *fintech* sebagai suatu inovasi pada kegiatan yang berhubungan dengan finansial. *Fintech* menawarkan banyak inovasi yang menyebar dalam segala peran, apakah B2B (*Business to Business*) hingga B2C (*Business to Consumer*). Kegiatan keuangan yang berhubungan dengan *fintech* contohnya adalah jual beli saham, pembayata keuangan, pemberian kredit P2P, investasi usaha kecil, transfer uang, rencana keuangan pribadi, dan lain sebagainya.

Layanan keuangan digital yang tersebar di Indonesia menurut Bank Indonesia dibedakan menjadi beberapa jenis (Putri & Christiana, 2021), antara lain :

1. *Payment Channel/System* merupakan layanan yang dapat digunakan untuk menggantikan uang giral atau kartal menjadi pembayaran menggunakan kartu atau dapat sering dikenal sebagai *e-money*.
2. *Digital Banking* merupakan layanan perbankan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan nasabah, dimana nasabah dapat mengaksesnya melalui *smartphone* biasanya disebut dengan *Mobile Banking*.
3. *Peer to Peer Lending* merupakan layanan keuangan yang dapat digunakan untuk mempertemukan kreditur dan debitur dengan perantara website.
4. *Online/Digital Insurance* merupakan layanan asuransi yang dapat digunakan secara pribadi melalui website.
5. *Crowdfunding* merupakan aktivitas pengumpulan dana dengan tujuan investasi atau sosial dengan memanfaatkan website dan teknologi digital.

Hadirnya *fintech* diawali oleh teknologi industri yang terus mengalami kemajuan. Pada tahun 1966 teknologi komputer dan jaringan internet mulai berkembang dan para pengusaha di industri keuangan telah mendahului untuk menumbuhkan bisnisnya secara global. Komputer telah digunakan oleh bank untuk mencatat data di tahun 1980an, hal ini menandai hadirnya *fintech* pada sistem perbankan dan permodalan lainnya. Sistem perbankan lebih mudah diakses oleh investor ketika *e-trade* muncul pada tahun 1982. Semakin cepatnya

pertumbuhan internet, semakin banyak pula model finansial *e-trade* digunakan di era 1990. Dengan dirilisnya online banking pada tahun 1998 yang menawarkan transaksi pembayaran yang mudah, masyarakat mulai mengenal dan menggunakan *fintech*. Hingga saat ini *fintech* dikembangkan secara terus menerus dengan berbagai teknologi *software* yang digunakan (Nasution, 2017).

Pada tahun 1980-1990an masyarakat Indonesia baru mengenal *fintech* (Nasution, 2017). Kebutuhan konsumen, nasabah, dan pengusaha yang mendasari perkembangan *fintech* di Indonesia. Banyak permasalahan yang mampu diselesaikan karena hadirnya *fintech*, seperti pembayaran yang mudah dan aman namun tidak menggunakan uang tunai atau kartu kredit maupun debit. Sistem pembayaran yang ditawarkan oleh *fintech* misalnya dalam bentuk *e-wallet*, *e-money*, metode *Quick Response (QR)* atau *Mobile Point of Sales (M-POS)* (Channel, 2016). Tentunya agar kualitas layanan semakin bagus perusahaan-perusahaan *fintech* di Indonesia perlu melakukan peningkatan dan pengembangan di beberapa hal seperti sumberdaya manusia, karena pada bidang keuangan masih belum banyak memiliki pekerja yang melek teknologi, dan sebaliknya. Selain itu, untuk mendukung perjalanan perusahaan *fintech* di masa yang akan datang, perlu adanya penguatan infrastruktur teknologi informasi di Indonesia. Seperti menyediakan sistem aplikasi yang handal, koneksi jaringan yang baik, data center yang murah dan cakap, serta teknik otentikasi yang kuat (Ferry Hendro Basuki & Husein, 2018).

Seperti penelitian dari Wulandari (2017) yang menyebutkan bahwa *fintech* ialah alternatif solusi terhadap akses layanan keuangan tradisional, untuk itu Indonesia memiliki potensi pasar yang cukup besar. Kelemahan akan dapat tertutupi jika sumberdaya manusia perusahaan *fintech* dapat ditingkatkan. Peluang dapat dimanfaatkan dengan melakukan sinergi bersama industri keuangan yang telah ada. Melindungi sistem pembayaran, melindungi konsumen dan melindungi perusahaan *fintech* dengan memperkuat regulasi terhadap *cybercrime*, hal itu sangat diperlukan untuk mengurangi resiko dari perkembangan *fintech* tersebut.

Pambudi (2019) melakukan penelitian pada mahasiswa UIN Walisongo yang diperoleh hasil bahwa dua pertiga responden telah menggunakan produk layanan *fintech* walaupun intensitas penggunaannya masih relatif rendah. Alasan terbesar mahasiswa menggunakan produk layanan *fintech* adalah akses dan proses transaksi yang mudah serta adanya promo atau voucher yang ditawarkan oleh provider *fintech*. Namun *fintech* hadir di Indonesia tanpa adanya persiapan yang matang sehingga berbagai resiko seperti keamanan data menjadi ancaman untuk penggunaannya. Hal ini dibuktikan bahwa 49% responden merasa masih ragu terhadap tingkat kemananan dari penggunaan layanan *fintech*. Meskipun masih

banyak resiko yang dikhawatirkan, responden berpendapat bahwa hadirnya *fintech* cukup bermanfaat dan akan terus menggunakannya.

Dalam situasi pandemi seperti saat ini banyak orang yang lebih memilih untuk bertransaksi menggunakan layanan *fintech*. Hal ini sejalan dengan penelitian Marisa (2020) yang menunjukkan bahwa masing-masing dari persepsi kemudahan, eektivitas dan resiko memiliki pengaruh yang signifikan terhadap minat bertransaksi menggunakan layanan Ovo dan Gopay di pasar Tomang Barat, Jakarta Barat. Ketika ketiga variabel tersebut diuji secara simultan juga menunjukkan terdapat pengaruh terhadap minat bertransaksi. Pedagang pasar Tomang Barat telah banyak yang menyediakan pembayaran secara online, untuk itu konsumen akan berminat menggunakannya apalagi pada kedua platform tersebut menawarkan *cashback* maupun diskon yang menarik.

Kemudahan penggunaan diartikan sejauh mana penggunaan teknologi informasi terlepas dari berbagai persoalan dalam penggunaannya. Ketika pengguna semakin sering menggunakan sistem informasi, maka tingkat pembelajarannya akan semakin banyak. Tingkat pembelajaran yang meningkat menunjukkan bahawa terdapat pengaruh antara kualitas sistem terhadap penggunaannya (Wiyono & Kirana, 2020). Dilihat dari penelitian-penelitian yang telah disebutkan sebelumnya, bahwa masyarakat Indonesia telah banyak yang menggunakan layanan *fintech* untuk melakukan transaksi. Untuk itu diharapkan para perusahaan di bidang penyedia layanan *fintech* dapat meningkatkan kualitas dan mampu mengurangi resiko.

Faktor-faktor yang mempengaruhi perkembangan *fintech* antara lain (Winarto, 2020) :

1. Adanya pola pikir konsumen yang berubah

Semakin banyaknya kebutuhan masyarakat menandai adanya perubahan ini, namun masyarakat ingin memperolehnya secara praktis dan mudah. Hal tersebut yang mendasari penggunaan layanan *fintech* dalam masyarakat guna memenuhi kebutuhan hidupnya secara instan dan sistem konvensional yang mengharuskan datang kepada penjual mulai ditinggalkan.

2. Kemajuan digital

Digitalisasi ialah transisi dari sistem yang lama yang masih tradisional ke sistem yang lebih modern. Banyaknya produk untuk kebutuhan masyarakat di era sekarang yang menggunakan digitalisasi, seperti *smartphone* yang semakin canggih dan telah memudahkan masyarakat untuk membantu aktivitasnya.

3. Perubahan tren

Perubahan dan percepatan pada sebuah tren dalam masyarakat didasari oleh perkembangan dan inovasi yang terjadi dengan cepat dan terus menerus.

4. Loyalitas terhadap merk dan institusi yang menurun

Pada era sekarang merk dan institusi tidak mempengaruhi pengambilan keputusan dalam membeli suatu produk, akan tetapi mengambil keputusan membeli lebih berhati-hati dan cepat dalam penawaran produk dan jasa terutama pada kaum *millenial*.

5. Akses yang semakin mudah

Kemudahan akses dalam transaksi dikarenakan adanya keterbukaan layanan dan sistem informasi. Perkembangan teknologi merupakan awal dari perkembangan akses yang membuka pangsa pasar baru.

6. Penawaran produk yang menguntungkan

Konsumen akan tertarik membeli suatu produk apabila produk yang ditawarkan memberikan benefit.

7. Adanya perlindungan dari pemerintah

Pemerintah memberi kebijakan pengawasan agar industri *fintech* dapat maju dan terus berkembang. Lembaga yang diberikan otoritas terhadap pengawasan *fintech* pada lembaga keuangan di Indonesia ialah Otoritas Jasa Keuangan (OJK).

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

Menurut Tambunan (2009), Merujuk pada pasal 1 Undang-Undang Republik Indonesia No. 20 Tahun 2008, UMKM merupakan usaha produktif yang dimiliki oleh individu dan/atau badan usaha perorangan yang bukan anak dari perusahaan atau bukan anak cabang milik usaha menengah atau usaha besar serta kriteria usahanya sesuai dengan kriteria usaha kecil dan diatur pada undang-undang.

Kriteria dari UMKM diatur pada Undang-Undang tersebut tepatnya pada pasal 6 yang berbunyi usaha mikro merupakan usaha yang asetnya paling banyak 50 juta tidak termasuk tanah dan bangunan, memiliki hasil penjualan tahunan paling besar 300 juta. Lalu, usaha kecil merupakan usaha yang asetnya lebih dari 50 juta dan paling banyak 500 juta tidak termasuk tanah dan bangunan, memiliki hasil penjualan tahunan paling besar 300 juta hingga maksimum 2,5 milyar. Terakhir, usaha menengah merupakan usaha yang asetnya lebih dari 500 juta hingga 100 milyar dan memiliki hasil penjualan tahunan di atas 2,5 milyar hingga 50 milyar. Selain dari sisi aset, beberapa lembaga lainnya seperti Departemen Perindustrian dan BPS menggunakan patokan jumlah pegawai sebagai tolak ukur dalam membedakan skala dari usaha. Menurut BPS dalam (Firmansyah, 2019), usaha mikro memiliki pegawai tetap maksimal 4 orang, usaha kecil 5 hingga 19 pegawai, usaha menengah 20 hingga 99 pegawai, dan usaha besar jumlah pegawainya melebihi dari 99 orang.

Krisis yang terjadi pada tahun 1997 hingga 1998 menjadi perhatian sekaligus pembelajaran bagi negara. Pada saat itu, ekonomi Indonesia terdampak akibat krisis ekonomi yang menerpa dunia. Usaha yang bertahan pada kala itu hanyalah UMKM yang berdiri

Peran *Fintech* dalam Perkembangan UMKM guna Mendorong Pemulihan Ekonomi

dengan kokoh. Data BPS menunjukkan pasca krisis ekonomi UMKM tidak mengalami pengurangan justru pertumbuhannya semakin meningkat. Pengalaman tersebut menyadarkan berbagai pihak agar dapat memberi porsi lebih besar terhadap usaha skala kecil dan menengah. Hingga permasalahan yang selalu dihadapi para pelaku usaha skala kecil dan menengah mengenai sulitnya akses permodalan pun teratasi dengan diterbitkannya suatu peraturan mengenai perluasan pendanaan oleh perbankan dan lembaga jasa keuangan selain bank.

Usaha mikro kecil dan menengah menjadi pemain utama dalam hal sumbangsih perekonomian Indonesia. Menurut pernyataan Johnny G. Plate (Menkominfo) pada tahun 2020 yang dikutip dari Agustini (2020), UMKM juga memiliki peran dalam membangun ekonomi negara ini dengan menyumbang sebanyak 60% Pendapatan Domestik Bruto (PDB) Indonesia. Data lainnya pada tahun 1999 juga menyebutkan bahwa UMKM menjadi penyumbang ekonomi Indonesia sekitar 60% UMKM menyumbang Menurut Firmansyah (2018), masa depan pembangunan negara Indonesia ditentukan dari kemampuan usaha mikro kecil dan menengah untuk berkembang secara mandiri. UMKM menjadi bagian penting pada perekonomian negara karena jumlah unit UMKM lebih banyak jumlahnya dibandingkan dengan usaha skala besar dan memiliki kemampuan menyerap tenaga kerja yang tinggi sehingga terjadi percepatan proses pemerataan pembangunan (Rahman & Oktavianto, 2021).

Langkah untuk memperkuat ekonomi nasional salah satunya dengan memberdayakan UMKM. Pemberdayaan perlu dilakukan dengan langkah langkah yang strategis agar UMKM di Indonesia dapat turut berkembang secara progresif. Kondisi pandemi yang terjadi saat ini, sangatlah berpengaruh terhadap stabilitas ekonomi dan berdampak besar terhadap kegiatan usaha besar sementara UMKM dan koperasi relatif mampu untuk bertahan.

Beberapa keunggulan dari UMKM jika dibandingkan dengan usaha besar ialah pengembangan produk berbasis inovasi teknologi, memiliki hubungan yang lebih akrab karena memiliki lingkup yang lebih kecil, mampu untuk menciptakan kesempatan kerja, fleksibel serta cepat dalam menyesuaikan diri dengan kondisi pasar yang berubah ubah, dan adanya dinamisme manajerial.

Perkembangan usaha bukan hanya mengenai kenaikan pendapatan, melainkan juga bertambahnya volume, laba, maupun tenaga kerja (Jennings & Beaver, 1997). Hal tersebut menunjukkan bahwa perkembangan usaha dapat terjadi jika adanya perubahan pada usaha yang sedang dijalani. Perubahan yang terjadi yaitu berupa adanya kemajuan. Menurut (Ayodeji & Lasisi, 2015), berkembangnya suatu usaha adalah pertumbuhan dari manajerial dan daya saing perekonomian usaha tersebut. Adanya peningkatan daya saing dapat memberikan efek positif karena perusahaan meraih penghasilan lebih banyak.

Pendapatan (omset) per bulannya dapat menjadi indikator perkembangan suatu usaha. Perkembangan usaha bisa diukur melalui pertumbuhan penjualan, penambahan pegawai, meningkatnya laba, dan meningkatnya nilai aset. Apabila tolak ukur tersebut dapat terwujud, maka usaha tersebut dapat dikatakan berkembang (Mulyati, 2016). Hal tersebut selaras dengan penelitian (Pamungkas & Hidayatulloh, 2019) yang hasilnya menunjukkan bahwa modal usaha dan karakteristik entrepreneur memiliki pengaruh terhadap perkembangan usaha terhadap perkembangan usaha pada UMKM gerabah kasongan Bantul Yogyakarta., sedangkan strategi pemasaran tidak berpengaruh terhadap perkembangan usaha. Ketika ketiga variabel diuji secara simultan, menunjukkan modal mengemban peran penting dalam berkembangnya UMKM, Karakteristik *entrepreneur* juga memiliki kepentingan yang hampir sepadan dengan modal usaha, namun strategi pemasaran tidak mempengaruhi perkembangan UMKM, karena pelaku UMKM gerabah di Kasongan memiliki kendala dalam kekurangan kemampuan memanfaatkan teknologi yang ada, sehingga para pelaku usaha mengandalkan uluran bantuan dari pemerintah untuk mempromosikan produknya ke pasar yang lebih luas.

Dari beberapa penjelasan tersebut, usaha yang berkembang merupakan usaha yang mengalami kenaikan pendapatan, peningkatan volume, laba, dan pegawai yang berimbang dengan kemajuan kinerja perusahaan.

Pelaku UMKM atau usaha lainnya akan berkembang karena adanya beberapa faktor diantaranya karakteristik wirausaha, modal, dan strategi pemasaran. Modal adalah faktor utama untuk membangun dan mengembangkan usaha. Modal menjadi faktor utama dalam mempengaruhi perkembangan UMKM karena besar kecilnya suatu modal akan mempengaruhi besar kecilnya suatu usaha. Selain karakteristik tersebut, tanda lainnya perkembangan usaha yaitu keterampilan dan pelatihan para karyawan (Raduan Che Rose, Naresh Kumar, & Lim Li Yen, 2006). Keterampilan di sini adalah keterampilan wirausaha menjalankan strategi bisnis dan pemasaran. Keahlian wirausaha merupakan salah satu faktor utama dalam perjalanan bisnis. Selain itu, karyawan perlu dilatih. Pelatihan ini dianggap penting karena dapat meningkatkan kualitas sumber daya karyawan manusia sehingga mereka dapat bekerja dengan cara terbaik dan berkualitas.

(Rogoff, Lee, & Suh, 2004) membagi faktor berkembangnya suatu usaha menjadi dua faktor, yakni faktor internal dan eksternal. Faktor internal yaitu pembiayaan, pemasaran dan kinerja pegawai. Sedangkan faktor eksternal adalah tarif pajak penjualan, Infrastruktur, kondisi pasar, peluang bisnis, ketersediaan bahan, kondisi ekonomi, persaingan, dan kebijakan suatu negara.

(Febrian, Kristianti, Kristen, Wacana, & Koperasi, 2020) dalam penelitiannya melakukan identifikasi faktor eksternal dan internal yang mempengaruhi perkembangan

UMKM pada UMKM kabupaten Magelang. Hasil penelitian yang dilakukan secara simultan menunjukkan bahwa faktor eksternal dan internal memiliki pengaruh positif terhadap perkembangan UMKM, sedangkan dalam penelitian parsial, faktor eksternal yang memiliki pengaruh positif hanya aspek sosial ekonomi, sedangkan faktor internal hanya aspek modal.

Teori pandangan berbasis sumber daya (*Resources Based View*) menjelaskan mengenai sumber daya yang ada di perusahaan (Fahy, 2000). Kemajuan atau kemunduran suatu perusahaan dipengaruhi oleh faktor kekuatan dan kelemahan dari sumber daya perusahaan (Paulus & Murdapa, 2016). Kemajuan perusahaan dipengaruhi oleh sumber daya yang ada serta kemampuan perusahaan dapat merubah sumber daya yang ada menjadi keuntungan ekonomi bagi perusahaan (Ferreira, Azevedo, & Ortiz, 2011). Modal fisik dan modal manusia menjadi dua sumber daya yang diungkapkan oleh Teori *Resources Based View*. Modal fisik contohnya seperti fasilitas, peralatan, tanah, SDA, dan teknologi. Sedangkan modal manusia merupakan keterampilan dari pegawainya

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif. Penelitian kualitatif menitik beratkan pada teori substantif dan formal yang kebenarannya diakui. Jenis penulisan yang digunakan adalah deskriptif dengan tujuan untuk menjelaskan masalah secara akurat terkait fakta dan sebab akibat serta fenomena yang diamati. Data yang digunakan merupakan data sekunder yang diambil dari berbagai jurnal, buku, internet, dan sumber lainnya yang masih terkait. Data tersebut selanjutnya dianalisis dan dideskripsikan dengan rinci pada tulisan ini.

HASIL & PEMBAHASAN

Permasalahan UMKM

Sejak era prakolonial UMKM telah ada di Indonesia dan terus mengalami perkembangan hingga saat ini, bahkan terbukti dapat menjadi tulang punggung perekonomian ketika terjadi krisis ekonomi, namun hingga saat ini UMKM masih belum mampu menjadi sektor yang mandiri. Berbagai masalah menghambat perkembangan UMKM di Indonesia. Problematika yang dirasakan oleh pelaku UMKM untuk mempertahankan dan mengembangkan usahanya relatif sama. Permasalahan yang dihadapi UMKM menurut Fajar (2021) antara lain :

1. Permodalan

Salah satu hal yang penting dalam pengembangan suatu unit usaha adalah permodalan.

Namun sebagian besar UMKM memiliki berbagai permasalahan salah satunya yaitu rata-

rata pemilikan modal yang terbatas. Lazimnya UMKM merupakan usaha yang bersifat tertutup dan menggantungkan modal dari pemilik dengan jumlah yang terbatas. Selama ini, keterkaitan pelaku UMKM dengan sumber-sumber permodalan dari perbankan rendah. Banyak pelaku UMKM yang tidak memperoleh kredit dari bank atau lembaga keuangan lainnya meskipun banyak skim kredit khusus bagi pengusaha kecil.

Tingginya suku bunga, prosedur yang rumit dan lamanya jarak waktu antara pengajuan dengan pencarian dana menjadi alasan mengapa pelaku UMKM tidak memanfaatkan sumber dana dari perbankan. Selain itu, dari kaca mata perbankan, tidak layak nya pelaku UMKM dinilai dari tidak memiliki agunan dan rendahnya kemampuan mengembalikan pinjaman, karena umumnya pelaku UMKM belum mampu memisahkan keuangan keluarga dan kuangan bisnis. Untuk itu perbankan mengalami kesulitan untuk mengetahui kemampuan UMKM membayar kredit yang mereka dapatkan.

Banyaknya pelaku UMKM yang mencari jalan pintas seperti mencari permodalan pada rentenir. Rentenir menjalankan pola kredit yang cukup prkatis dan sederhana serta tidak membutuhkan waktu untuk melakukan analisis kelayakan usaha. Para pelaku UMKM juga tidak perlu menunggu lama untuk mencairkan modalnya. Hal tersebut sangat menguntungkan pelaku UMKM. Namun mereka juga harus menanggung tingginya suku bunga yang bahkan dapat melampaui tingkat profitabilitas usaha yang dibiayai serta tingginya denda atas keterlambatan membayar angsuran sehingga mereka akan terjebak utang. Pada akhirnya jasa kredit informal ini akan berdampak pada pola pemiskinan baru (Budiarto, Putero, Suyatna, & Astuti, 2015).

2. Kesulitan pemasaran

UMKM sering menghadapi masalah pemasaran yaitu tekanan persaingan baik di pasar domestik maupun di pasar ekspor (Arliman S, 2017). Penyebab kesulitan pemasaran adalah kapasitas produksi yang terbatas dan kualitas yang belum mampu memenuhi permintaan pasar. Maka, pada umimnya UMKM tidak dapat melakukan negoisasi dengan pembeli internasional dan memanfaatkan teknologi informasi untuk memasarkan produk mereka. Hal ini berakibat pada tidak mandirinya pelaku UMKM dan mereka akan bergantung pada pengusaha elit untuk memasarkan produk.

Selain itu, para pelaku UMKM cenderung melakukan pemasaran secara tradisional dan tidak melakukan observasi pasar. Bahkan para pelaku UMKM banyak yang menunggu calon konsumen datang tanpa ada persiapan strategi pemasaran. Kondisi ini adalah kesalahan besar dan dapat berakibat pada kalah bersaing dengan perusahaan besar.

Faktor yang mempengaruhi pemasaran dapat berupa mutu produk, harga jual, jarak lokasi pemasaran, dan masalah transportasi. Semakin jauh jarak lokasi pemasaran, maka

akan semakin mengeluarkan biaya transportasi yang tinggi. Maka jika lokasi pemasaran semakin jauh tanpa adanya transportasi yang memadai, yang terjadi adalah minimnya permintaan suatu produk.

3. Rendahnya kualitas sumberdaya manusia

Dalam perkembangan suatu usaha sangat dibutuhkan kualitas dari sumberdaya manusia (SDM). UMKM masih menghadapi berbagai kendala yang berkaitan dengan SDM, seperti tingkat keterampilan, keahlian, kemampuan, dan profesionalisme relatif masih rendah. Penyebabnya karena rendahnya pendidikan pelaku sektor ini. Pendidikan para pelaku usaha khususnya yang bersifat informal menjadi sedikit terabaikan, sedangkan generasi muda yang berpendidikan tinggi lebih bergantung pada ijazahnya untuk bekerja daripada mencoba merintis usahanya sendiri (Budiarto et al., 2015).

Untuk menghadapi pasar global, perlu adanya pengembangan SDM, karena para pelaku UMKM tidak hanya dituntut untuk memproduksi, namun juga harus dapat mengembangkan usahanya dari berbagai sisi. Dampak yang ditimbulkan akibat kualitas SDM yang rendah adalah inovasi produk yang lemah. Rendahnya pengetahuan menjadikan kemampuan untuk melakukan terobosan-terobosan usaha menjadi tidak maksimal. Padahal, kunci utama dalam memenangkan kompetisi di pasar adalah inovasi.

4. Keterbatasan bahan baku

Para pelaku usaha kecil sering kesulitan dalam mendapatkan bahan baku karena penawaran yang terbatas dan harga yang mahal, keterbatasan bahan ini menjadi kendala yang serius bagi keberlangsungan produksi UMKM (Arliman S, 2017; Fajar & Larasati, 2021). Permasalahan yang berkaitan dengan bahan baku pada masa covid-19 dapat dibagi menjadi beberapa kategori (Damuri, Aswicahyono, Hirawan, Setiati, & Simanjuntak, 2020). Persoalan pertama yaitu rantai pasok global yang mengalami disrupsi karena usaha pencegahan penyebaran covid-19. Walaupun dalam negeri mampu memproduksi bahan baku tersebut, namun ada banyak bahan baku produksinya harus impor.

Persoalan kedua adalah manajemen rantai pasok yang bergantung pada satu pemasok. Ketergantungan itu menyebabkan banyak UMKM yang tidak dapat mencukupi bahan bakunya, UMKM cenderung tidak mempunyai kecukupan cadangan bahan baku guna menjadi penunjang produksi selama pasokan bahan baku terganggu. Persoalan yang terakhir ialah pembiayaan pasokan bahan baku. Banyak pelaku UMKM yang tidak lagi memiliki kemampuan untuk membeli bahan baku meskipun bahan baku tersebut tersedia. Bahkan modal kerja yang dibutuhkan harus mereka tutup guna dapat memasok pasar.

Perlu ditekankan bahwa memproduksi bahan baku di dalam negeri karena adanya ketergantungan pada bahan baku impor bukan hal yang tepat, karena perlu biaya yang

cukup tinggi dan belum dapat dipastikan jika memproduksi secara lokal di tengah krisis seperti saat ini akan menyediakan bahan baku seluruh industri.

5. Pengelolaan usaha

Pelaku usaha kecil belum mampu menetapkan pola manajemen yang cocok dengan usahanya, sehingga pengelolaan usahanya menjadi terbatas (Arliman S, 2017). Kemampuan manajemen yang lemah atau tidak tepatnya penerapan strategi dapat menyebabkan penjualan yang tidak efektif, dan jika hal itu terus berulang maka akan mengakibatkan kegagalan usaha dikemudian hari. Manajemen yang dimaksud antara lain manajemen keuangan, operasi, informasi maupun kemampuan dalam pengelolaan SDM.

Pengelolaan usaha akan sangat dipengaruhi oleh pengetahuan dari SDM. Kelemahan yang terlihat akibat rendahnya pengetahuan dari SDM antara lain dalam akuntansi pengelolaan keuangan, pelaku UMKM enggan membuat perencanaan secara tertulis dan membuat catatan lainnya secara teratur. Kelemahan lainnya dapat dilihat dari belum memiliki status badan hukum. Jika dilihat dari sifatnya, kegiatan UMKM memang dapat berjalan tanpa adanya badan hukum. Akan tetapi badan hukum sangat diperlukan jika visi misi pelaku UMKM jelas dan berpotensi menjadi perusahaan besar.

6. Penggunaan teknologi

Total faktor produktivitas dan efisiensi dalam proses produksi yang rendah salah satu penyebabnya adalah keterbelakangan teknologi. Keterbelakangan teknologi pada UMKM diakibatkan oleh terbatasnya modal investasi guna membeli mesin baru, terbatasnya informasi terkait perkembangan teknologi dan terbatasnya SDM yang mampu mengoperasikan mesin tersebut (Arliman S, 2017).

Dengan adanya teknologi sendiri dinilai sangat membantu mendorong produktivitas serta pemasaran produk UMKM. Pada masa perdagangan bebas seperti ini, sepenuhnya membutuhkan teknologi. Dengan adanya teknologi dapat meningkatkan kinerja baik secara kualitas maupun kuantitas yang akan meningkatkan daya saing UMKM. Transformasi bisnis dapat ditingkatkan dengan adanya teknologi melalui kecepatan, ketepatan dan efisiensi pertukaran informasi dalam jumlah yang besar.

Peran *Fintech* dalam Perkembangan UMKM

Rahma (2018) menjelaskan bahwa *fintech* bukanlah layanan yang disediakan oleh bank, tetapi model bisnis terbaru sangat membantu penggunaannya. *Fintech* menyediakan layanan keuangan dan layanan lainnya, pengguna tidak harus memiliki rekening seperti bank biasa. Teknologi keuangan selalu diawasi oleh Bank Indonesia demi menjamin keamanan bagi pengguna, meskipun bukan lembaga keuangan seperti bank. Bank Indonesia telah

membatasi industri *fintech* untuk memasukkan industrinya di Bank Indonesia dan Otoritas Jasa Keuangan. Sementara itu, Narastri (2020) mengemukakan bahwa *financial technology* (*Fintech*) merupakan inovasi baru di bidang jasa keuangan yang menyesuaikan dengan perkembangan teknologi untuk mendorong layanan keuangan dan sistem keuangan yang lebih efisien dan efektif.

Financial technology (*Fintech*) merupakan perpaduan antara teknologi dan ekonomi yang dapat memberikan kemudahan bagi layanan keuangan modern melalui sarana online yang berkembang sangat pesat karena dinilai lebih efisien, cepat, dan praktis. Perkembangan *financial technology* berjalan seiring dengan perkembangan zaman, dan masyarakat mulai melakukan transaksi keuangan dengan mudah dan cepat melalui perkembangan teknologi. Hal ini menegaskan bahwa semua aspek kegiatan harus mengikuti perkembangan revolusi yang sekarang dikenal dengan Revolusi Industri 4.0. Jenis-jenis *financial technology* dalam masyarakat dapat dibagi menjadi beberapa jenis, yaitu: 1) saluran/sistem pembayaran, 2) bank digital, 3) asuransi online/digital, 4) Peer-to-peer (P2P) lending atau pinjaman P2P, 5) crowdfunding (Fajar & Larasati, 2021).

Berdasarkan pada artikel kompas.com, Teten Masduki selaku Menteri Koperasi dan UKM menjelaskan bahwa pada kuartal II di tahun 2021 UMKM telah kembali pada kondisi yang normal. Pernyataan tersebut didukung oleh survei yang dilakukan Mandiri Institute pada 2021, yang membuktikan bahwa sebanyak 85% responden menyatakan kondisi usahanya kembali berjalan normal di kuartal kedua. Kenormalan itu terjadi karena UMKM telah memasuki platform digital. Merujuk pada survei Asosiasi E-commers Indonesia, penjualan E-commers selama pandemi meningkat sebanyak 25 persen (Kompas, 2021c). Dilansir dari Kompas.com, Kemenkop UKM mengemukakan bahwa per 21 Agustus 2021 terdapat 15,3 juta dari 23,9 juta UMKM telah memasuki platform digital. Jumlah tersebut telah melampaui target rencana yaitu sebesar 13,7 UMKM yang telah memasuki dunia digital (Kompas, 2021d).

Sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Darmika, Usman & Goso (2018), penerapan *financial technology* pada pelaku UMKM memiliki pengaruh baik secara parsial dan simultan bagi perkembangan UMKM. *Fintech* selalu berinovasi dalam pengembangan produknya secara fleksibel dan lebih baik guna menghasapi permasalahan yang dihadapi oleh para pelaku usaha mikro kecil dan menengah seperti sulitnya mendapatkan akses. *Fintech* hadir membuat layanan keuangan lebih mudah dan murah untuk diakses, membangun verifikasi identitas secara digital, dan skema pembayaran yang mampu mengakselerasi sejumlah layanan keuangan. Peran dari *fintech* terhadap UMKM meliputi kemudahan akses berbagai jenis layanan keuangan, dapat menjangkau UMKM hingga daerah terpencil, mampu

membuka akses pembiayaan usaha yang lebih mudah dan cepat, serta berkontribusi pada pemberdayaan UMKM dan ekonomi lokal (Winarto, 2020).

SIMPULAN & SARAN

Simpulan

Berdasarkan uraian di atas, maka dapat disimpulkan bahwa adanya *fintech* memberi dampak yang positif untuk UMKM terlebih lagi pada masa pandemi. *Fintech* berkontribusi dalam memberi bantuan masyarakat untuk dapat menerima layanan dari lembaga keuangan. Ekonomi nasional dapat pulih dengan adanya dukungan berupa dikuatkannya regulasi terhadap pertumbuhan *fintech*. Dibuktikan dengan normalnya UMKM pada kuartal II di tahun 2021. Kenormalan tersebut disebabkan karena UMKM telah memasuki platform digital.

Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, peneliti melihat ada beberapa hal yang perlu diperhatikan. Saran dari peneliti adalah sebagai berikut:

1. Untuk UMKM diharapkan lebih memanfaatkan teknologi digital untuk dapat mempertahankan eksistensi usahanya. Karena pada pandemi saat ini teknologi akan sangat berguna dalam aktivitas jual beli.
2. Bagi pemerintah agar lebih memperhatikan UMKM, karena dengan hadirnya UMKM dapat mengangkat perekonomian nasional. Di tengah pandemi seperti saat ini akan sangat berdampak pada kinerja UMKM. Untuk itu program pemerintah berupa stimulus dan pelatihan akan sangat diharapkan oleh pelaku UMKM.

DAFTAR PUSTAKA

- Abeka, M. J., Andoh, E., Gatsi, J. G., & Kawor, S. (2021). Financial development and economic growth nexus in SSA economies: The moderating role of telecommunication development. *Cogent Economics & Finance*, 9(1), 1–24. <https://doi.org/10.1080/23322039.2020.1862395>
- Ardiansyah, T. (2019). Model Financial Dan Teknologi (Fintech) Membantu Permasalahan Modal Wirausaha UMKM Di Indonesia. *Majalah Ilmiah Bijak*, 16(2), 158–166.
- Arliman S, L. (2017). Perlindungan hukum umkm dari eksploitasi ekonomi dalam rangka peningkatan kesejahteraan masyarakat (UMKM Legal Protection from Economic Exploitation to Improve Social Welfare). *Jurnal RechtsVinding*, 6(3), 387–402.
- Ayodeji, I. O., & Lasisi, F. A. (2015). Role of Mentoring in Business Development in Nigeria. *Global Journal of Human Resource Management*, 3(3), 17–38.

- Budastra, I. K. (2020). Socio-Economic Impacts of Covid-19 and Potential Programs for Mitigation : a Case Study in Lombok Barat District. *Jurnal Agrimansion*, 20(1), 48–57.
- Budiarto, R., Putero, S. H., Suyatna, H., & Astuti, P. (2015). *PENGEMBANGAN UMKM: ANTARA KONSEPTUAL DAN PENGALAMAN PRAKTIS*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press.
- Channel. (2016). *Fintech Penyokong Implementasi Ekonomi Digital di Indonesia*.
- Damuri, Y. R., Aswicahyono, H., Hirawan, F., Setiati, I., & Simanjuntak, I. (2020). *LANGKAH MENGHADAPI UMKM DALAM PEMBERDAYAAN COVID-19*. Jakarta: CSIS Indonesia. https://doi.org/10.1007/978-1-349-59643-0_123
- Darmika, A. P., Usman, H., & Goso. (2018). *PENGARUH FINANCIAL TECHNOLOGY TERHADAP*.
- Fahy, J. (2000). The resource-based view of the firm: some stumbling-blocks on the road to understanding sustainable competitive advantage. *Journal of European Industrial Training*, 24(2/3/4), 94–104. <https://doi.org/10.1108/03090590010321061>
- Fajar, M., & Larasati, C. W. (2021). Peran Financial Technology (Fintech) dalam Perkembangan UMKM di Indonesia: Peluang dan Tantangan. *Humanis (Humanities, Management and Science Proceedings)*, 1(2), 702–715.
- Febrian, L. D., Kristianti, I., Kristen, U., Wacana, S., & Koperasi, D. (2020). *Identifikasi Faktor Eksternal dan Internal Yang Mempengaruhi Perkembangan UMKM (Studi Kasus Pada Umkm di Kabupaten Magelang)*. 3(1), 23–35.
- Ferreira, J. J., Azevedo, S. G., & Ortiz, R. F. (2011). Contribution of resource-based view and entrepreneurial orientation on small firm growth. *Cuadernos de Gestion*, 11(1), 95–116. <https://doi.org/10.5295/cdg.100185jf>
- Ferry Hendro Basuki, & Husein, H. (2018). ANALISIS SWOT FINANCIAL TECHNOLOGY PADA DUNIA PERBANKAN DI KOTA AMBON (Survei Pada Bank di Kota Ambon). *Jurnal Manis*, 2(1), 60–74. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.30598/manis.v2i1.360>
- Firmansyah, A. I. (2019). Pengaruh Pertumbuhan Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Di Tulungagung. *Pengaruh Pertumbuhan Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Di Tulungagung*, 53(9), 1689–1699.
- Fitrianto, A. R. (2021). *Sustainable Livelihood Approach Addressing Community ' s Economic Distress Facing the Covid 19 Outbreak : A Methodological Concept*. 177, 55–61.
- Jennings, P., & Beaver, G. (1997). The performance and competitive advantage of small

- firms: a management perspective. *International Small Business Journal*, 15, 63+.
- Kimura, F., Thangavelu, S. M., Narjoko, D., & Findlay, C. (2020). Pandemic (COVID-19) Policy, Regional Cooperation and the Emerging Global Production Network†. *Asian Economic Journal*, Vol. 34, pp. 3–27. <https://doi.org/10.1111/asej.12198>
- Kompas. (2021a). Aturan Terbaru dan Daftar Lengkap Level Daerah PPKM. *Kompas.Id*.
- Kompas. (2021b). Lonjakan Kasus Covid-19 yang Terus Catat Rekor dan Diterapkannya PPKM Darurat. *Kompas.Com*.
- Kompas. (2021c). Menkop Teten: Kondisi UMKM Mulai Pulih di Kuartal II 2021. *Kompas.Com*.
- Kompas. (2021d). Selama Pandemi Covid-19, 7,3 Juta UMKM Masuk ke Ekosistem Digital. *Kompas.Com*.
- Marisa, O. (2020). Persepsi Kemudahan Penggunaan, Efektivitas, Dan Risiko Berpengaruh Terhadap Minat Bertransaksi Menggunakan Financial Technology. *Jurnal Administrasi Kantor*, 8(2), 139–152. <https://doi.org/https://doi.org/10.51211/jak.v8i2.1448>
- Mulyati, Y. (2016). Pengaruh Struktur Asset Dan Pertumbuhan. *Prosiding Seminar Nasional*, 813–831.
- Narastri, M. (2020). Financial Technology (Fintech) Di Indonesia Ditinjau Dari Perspektif Islam. *Indonesian Interdisciplinary Journal of Sharia Economics (IIJSE)*, 2(2), 155–170. <https://doi.org/10.31538/ijse.v2i2.513>
- Nasution, D. S. (2017). URGENSI FINTECH DALAM KURIKULUM PENDIDIKAN TINGGI. *IqtIshaduNa - Jurnal Konomi Syariah*, 8(2), 116–129.
- Pambudi, R. D. (2019). PERKEMBANGAN FINTECH DI KALANGAN MAHASISWA UIN WALISONGO. *Harmony*, 4(2), 74–81. <https://doi.org/10.15294/HARMONY.V4I2.36456>
- Pamungkas, H. A., & Hidayatulloh, A. (2019). Faktor penentu perkembangan umkm gerabah kasongan bantul yogyakarta. *Inovasi Jurnal Ekonomi, Keuangan Dan Manajemen*, 15(1), 65–71.
- Paulus, A. L., & Murdapa, P. S. (2016). Pemanfaatan Teori Resource-Based View Pada Ritel Minimarket : Implikasinya Terhadap Strategi Dan Keunggulan Bersaing. *Jurnal Riset Ekonomi Dan Manajemen*, 16(2), 215. <https://doi.org/10.17970/jrem.16.160204.id>
- Purwanto, N. P. (2020). Bantuan Fiskal Untuk Umkm Pada Masa Pandemi Covid-19. *Kajian Singkat Terhadap Isu Aktual Dan Strategis*, 12(17), 19–24.
- Putri, L. P., & Christiana, I. (2021). Peran Financial Technology Dalam Membantu UMKM di Tengah Pandemi Covid-19. *EKONOMIKAWAN: Jurnal Ilmu Ekonomi Dan Studi Pembangunan*, 21(1), 57–63. <https://doi.org/10.30596/ekonomikawan.v%vi%i.7094>

- Raduan Che Rose, Naresh Kumar, & Lim Li Yen. (2006). The dynamics of entrepreneurs' success factors in influencing venture growth. *Journal of Asia Entrepreneurship and Sustainability, II*(3).
- Rahma, T. I. F. (2018). *PERSEPSI MASYARAKAT KOTA MEDAN TERHADAP PENGGUNAAN FINANCIAL TECHNOLOGY (FINTECH)*. 148, 148–162.
- Rahman, M. R., & Oktavianto, M. R. (2021). *Perkembangan UMKM (Usaha Mikro Kecil Dan Menengah) Di Indonesia*. 377–386.
- Rogoff, E. G., Lee, M. S., & Suh, D. C. (2004). “Who done it?” Attributions by entrepreneurs and experts of the factors that cause and impede small business success. *Journal of Small Business Management*, 42(4), 364–376. <https://doi.org/10.1111/j.1540-627X.2004.00117.x>
- Sugiri, D. (2020). Menyelamatkan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah dari Dampak Pandemi Covid-19. *Fokus Bisnis : Media Pengkajian Manajemen Dan Akuntansi*, 19(1), 76–86. <https://doi.org/10.32639/fokusbisnis.v19i1.575>
- Winarto, W. W. A. (2020). Peran Fintech dalam Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). *Jesya (Jurnal Ekonomi & Ekonomi Syariah)*, 3(1), 61–73. <https://doi.org/10.36778/jesya.v3i1.132>
- Wiyono, G., & Kirana, K. C. (2020). Efek Impresi Fintech Terhadap Perilaku Keuangan UKM. *Jurnal Ilmiah Manajemen Dan Bisnis*, 21(1), 69–81. <https://doi.org/10.30596/jimb.v21i1.3889>
- Wulandari, P. A. (2017). ANALISIS SWOT PERKEMBANGAN FINANSIAL TEKNOLOGI DI INDONESIA. *Prosiding Seminar Nasional ASBIS*, 2(1), 376–383.