

EDUKASI *FINTECH* BAGI PELAKU USAHA MIKRO, KECIL, DAN MENENGAH

Suryanto^{1*}, Bambang Hermanto², Rusdin³

^{1,2,3}Departemen Administrasi Bisnis, Universitas Padjadjaran

*suryanto@unpad.ac.id

ABSTRAK

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk memberikan edukasi bagi para pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) di Sentra Kaos Suci Bandung. Metode pelaksanaan kegiatan dengan menggunakan sosialisasi kepada pelaku UMKM yang dikelompokkan berdasarkan tingkat literasi keuangan. Hasil progres kegiatan bahwa pelaku UMKM di Sentra kaos Suci Bandung dari hasil pre test sebelum sosialisasi menunjukkan ada tiga kelompok menyikapi keberadaan industri *fintech*. Kelompok pertama mereka yang belum pernah mengetahui industri *fintech* dan aktivitas usahanya, kelompok kedua mereka yang belum mengetahui manfaat dan risiko dari adanya industri *fintech*, dan kelompok ketiga mereka yang belum mengetahui mekanisme transaksi melalui perusahaan *fintech*. Pelaksanaan sosialisasi mampu meningkatkan tingkat literasi keuangan khususnya berkaitan dengan industri *fintech*.

Kata kunci : *edukasi fintech*, layanan keuangan, *startup*, UMKM

1. PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi memunculkan berbagai hal baru sebagai bentuk dari pemanfaatannya, tidak terkecuali di bidang keuangan. Kemunculan layanan keuangan digital atau lebih dikenal dengan *financial technology (fintech)* menjadi salah satu wujud nyata dari perkembangan teknologi (Ayu, 2018). Kehadiran *fintech* tak dipungkiri memang telah mendisrupsi sektor perbankan. Namun, keberadaan *fintech* ini diyakini sangat dibutuhkan oleh masyarakat. Oleh karena itu, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dan Bank Indonesia (BI) menyatakan bahwa kehadiran *fintech* mampu meningkatkan 75% populasi masyarakat terhadap literasi dan inklusi keuangan (Daily Social, 2018).

Melalui produk-produk keuangan berbasis inovasi dan teknologi yang ditawarkannya, *fintech startups* menurut Fitriani (2018) memiliki kemampuan untuk mendorong inklusi keuangan secara lebih di masa yang akan datang. Hasil survei yang dilakukan oleh Asosiasi Fintech Indonesia (Afitech) menunjukkan bahwa lebih dari 70% *fintech startups* fokus memberikan layanan kepada segmen yang tidak terlayani oleh perbankan (*unbanked and underbanked*). Hasil survei juga menunjukkan bahwa sedikitnya 85% responden melihat

potensi adopsi *fintech* di daerah-daerah terpencil di Indonesia (Daily Social, 2018). Apabila potensi ini berhasil untuk terus dikembangkan maka inklusi keuangan di Indonesia akan terus meningkat.

Hadirnya *fintech* menjadi terobosan baru bagi masyarakat dalam bertransaksi menggunakan jasa keuangan (Burhanuddin & Abdi, 2019, Gomber, 2018). Di satu sisi, kehadiran *fintech* juga menjadi ancaman melihat masih rendahnya literasi keuangan maupun digital orang Indonesia secara umum. Salah satu ancaman yang terasa saat ini lewat maraknya *fintech* pinjaman online atau peer to peer (P2P) lending yang tak teregistrasi alias ilegal. Pinjaman online ilegal menjadi ancaman bagi masyarakat yang minim literasi keuangan dan digital karena bisa terjebak dalam pusaran utang (Rahadiyan & Sari, 2019).

Berbagai layanan yang diberikan oleh perusahaan *fintech* akan banyak membantu berbagai keperluan masyarakat khususnya para pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM). Kebutuhan pelaku UMKM saat ini dapat dipenuhi dengan proses yang lebih singkat, mudah, dan terjangkau dengan adanya *platform* digital (Chen, 2016). *Fintech* dan *platform* digital menurut Pollari (2016) bisa memberikan tawaran model bisnis dan alternatif solusi yang dapat membantu pemerintah dan institusi finansial lainnya untuk memperluas jangkauan pemberian layanan finansial yang memadai.

Industri *fintech* terus berkembang dan diantara pelaku saling bersaing untuk memenangkan pasar dengan inovasi-inovasi produk layanannya. Inovasi tentu erat kaitannya dengan perubahan perilaku pengguna dan juga ketersediaan teknologi di pasar. Oleh karena itu, perusahaan *fintech* menurut Cahyono (2018) selalu berupaya menciptakan produk dan teknologi berdasarkan pemahaman mereka akan kebutuhan pasar saat ini.

Meskipun jasa ini masih relatif baru, pelaku industri *fintech* bila diibaratkan seperti cendawan di musim hujan, terus tumbuh. Ketika berdiri pada tahun 2016, baru ada enam perusahaan yang bergerak di industri jasa ini. Saat ini menurut Aftech, perusahaan yang tergabung di asosiasi itu sudah mencapai 178 *start-up* dan diprediksi terus bertambah sejalan dengan masih besarnya potensi pasar yang belum terjamah.

Kehadiran *fintech* mampu menjadi salah satu solusi untuk mengatasi masalah yang sedang ada di masyarakat khususnya masyarakat yang bertempat tinggal jauh dari pusat kota maupun bagi masyarakat yang tergolong *unbanked* (Rumondang, 2018). Industry *fintech* mampu melayani masyarakat di berbagai bidang. Beberapa kebutuhan seperti pembayaran, pembiayaan/pinjaman, investasi di pasar modal, manajemen risiko, *e-wallet*, *clearing*, jasa *settlement* hingga asuransi mampu dilayani dan dikemas lebih menarik dengan sentuhan

teknologi. Dari semua jenis layanan *fintech* itu, jasa pinjaman dan pembayaran digital lebih mendominasi jasa *fintech* tersebut.

Begitu banyaknya manfaat dari kehadiran *fintech* dan perlunya pemahaman masyarakat khususnya pelaku UMKM terhadap literasi keuangan, maka edukasi terhadap mereka menjadi sangat penting (Suharyati & Sofyan, 2019). Kegiatan edukasi *fintech* bagi masyarakat di Sentra Kaos Suci ini dilakukan dengan bermitra pada koperasi yang mewadahi para pelaku usaha di Sentra Kaos Suci Bandung. Pemahaman akan penggunaan *fintech* ini mempunyai kontribusi dalam percepatan laju ekonomi daerah yang berdampak pada peningkatan ekonomi Indonesia pada umumnya.

Berdasarkan pada fenomena diatas maka diperlukan kegiatan pengabdian kepada masyarakat berupa edukasi *financial technology* bagi pelaku UMKM di Sentra Kaos Suci Bandung.

2. METODE

Kegiatan edukasi *financial technology* bagi masyarakat Sentra Kaos Suci Kota Bandung bertujuan untuk meningkatkan pemahaman tentang pemanfaatan teknologi keuangan sebagai sarana pemenuhan kebutuhan akan layanan keuangan berbasis teknologi. Metode yang untuk menyelesaikan masalah mitra adalah sosialisasi dengan menggunakan poster kepada masing-masing pelaku UMKM. Adapun langkah-langkah praktis yang dilaksanakan adalah sebagai berikut :

- (1).Menyebarkan kuesioner sebagai acuan awal mengetahui tingkat literasi keuangan awal pelaku UMKM
- (2).Mengelompokkan pelaku UMKM berdasarkan hasil pretest tingkat literasi keuangan
- (3).Sosialisasi kepada masing-masing kelompok sesuai dengan tingkat literasi keuangan.

Adapun ringkasan dari permasalahan dan solusi yang diberikan dapat dilihat pada Tabel 1 sebagai berikut:

Tabel 1. Permasalahan, Solusi dan Metode Pemecahan Masalah

No	Permasalahan	Solusi	Metode
1	Belum pernah mengetahui tentang perusahaan <i>fintech</i> dan aktivitas usahanya	Ada penjelasan secara umum mengenai <i>industry fintech</i> dan jenis-jenis perusahaan <i>fintech</i>	Presentasi dan diskusi

No	Permasalahan	Solusi	Metode
2	Belum mengetahui manfaat dan risiko dari adanya industry fintech	Penjelasan mengenai manfaat menggunakan jasa perusahaan fintech dan kemungkinan risiko yang terjadi	Presentasi dan Diskusi
3	Belum mengetahui mekanisme transaksi melalui perusahaan fintech	Praktek fintech jenis digital paymnt dan peer to peer lending	Presentasi, Praktek Langsung, Diskusi

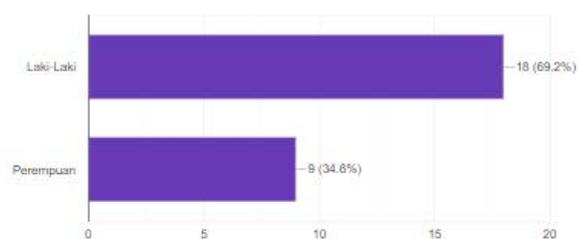
Edukasi fintech dilaksanakan selama 13 hari dari tanggal 11 - 23 Juli 2019 dengan mendatangi pelaku UMKM. Pelaku UMKM yang berjumlah 395 dikelompokkan menjadi tiga kelompok berdasarkan hasil pretest awal. Pelaksanaan kegiatan edukasi dilaksanakan di beberapa lokasi yang berbeda berdasarkan tingkat literasi keuangan.

3. Progres Kegiatan dan Pembahasan

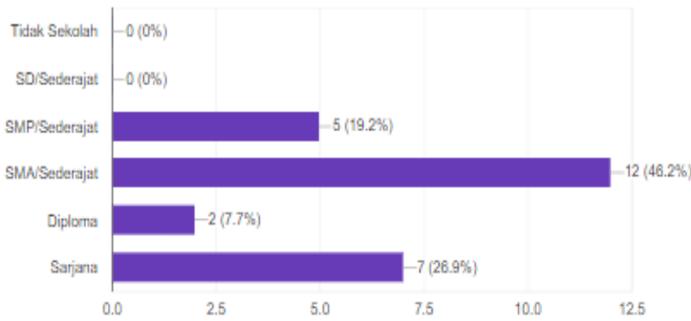
3.1. Progres Kegiatan

Edukasi *fintech* bagi pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Sentra Kaos Suci telah dilakukan pada tanggal 11 - 23 Juli 2019. Kegiatan diawali dengan penyebaran kuesioner untuk mengukur pemahaman awal terhadap perusahaan fintech. Tujuan dari diadakannya *pretest* adalah untuk mengetahui sejauh mana pengetahuan dan pemahaman peserta dalam materi *fintech*. Rangkaian kegiatan pada hari pertama selesai setelah proses pengisian *pretest* selesai dilakukan. Berikut rangkuman dari kondisi pelaku UMKM di Sentra Kaos Suci Bandung.

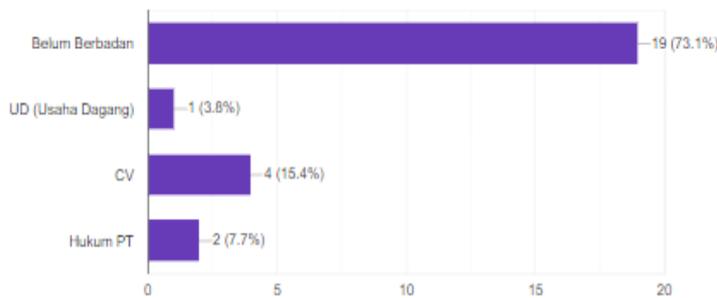
- 1) Jenis kelamin: laki-laki (69,2%) dan Perempuan (34,6%)



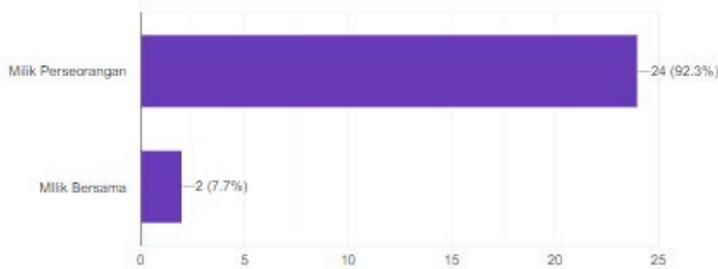
- 2) Pendidikan terakhir: Tidak sekolah (0%), SD/Sederajat (0%), SMP/Sederajat (19,2%), SMA/Sederajat (46,2%), Diploma (7,7%), dan Sarjana (26,9%).



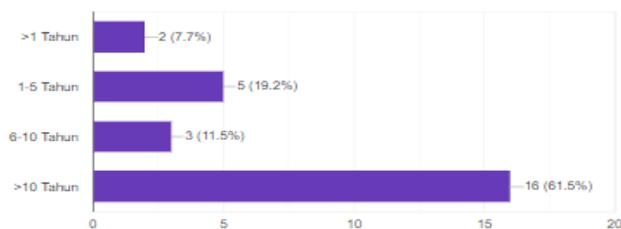
- 3) Badan hukum usaha: Belum berbadan (73,1%), Usaha Dagang (3,8%), CV (15,4%), dan Hukum PT (7,7%).



- 4) Status kepemilikan usaha: Perseorangan (92,3%), dan Milik bersama (7,7%).



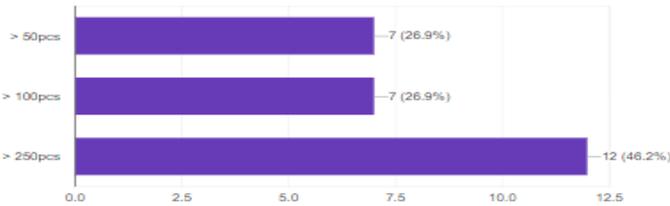
- 5) Lama menjalankan usaha: >1 tahun (7,7%), 1,5 tahun (19,2%), 6-10 tahun (11,5%), dan >10 tahun (61,5%).



- 6) Omset usaha perbulan: <5 juta (3,8%), 5-10 juta (42,3%) 11-15 juta (15,4%) >15 juta (38,5%).



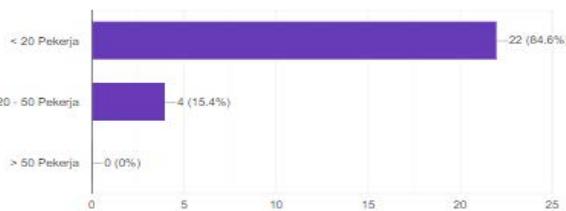
7) Produk terjual dalam 1 bulan: >50 pcs (26,9%), >100 pcs (26,9%), >250 pcs (46,2%).



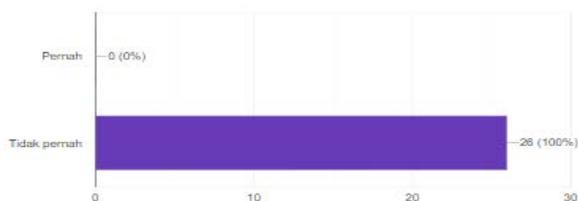
8) Keuntungan usaha perbulan: <5 juta (19,2%), 5-10 juta (34,6%), 11-15 juta (30,8%), >15 juta (15,4%).



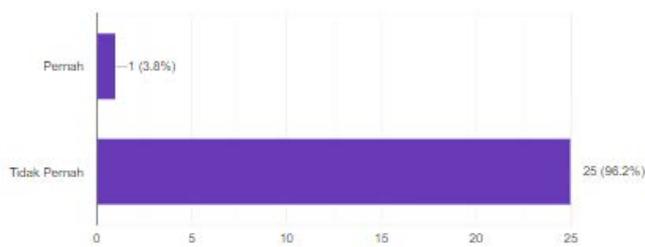
9) Pekerja yang terlibat: <20 pekerja (84,6%), 20-50 pekerja (15,4%), >50 pekerja (0%).



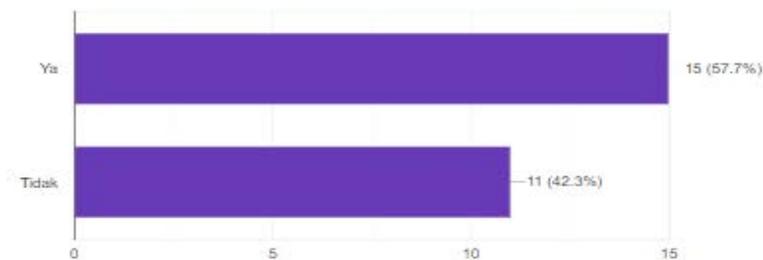
10) Pernah mendapatkan pelatihan mengenai *fintech* dari lembaga pemerintah: Pernah (0%), Tidak pernah (100%).



11) Pernah mendapatkan pelatihan mengenai *fintech* dari lembaga swasta: Pernah (3,8%), Tidak pernah (96,2%).



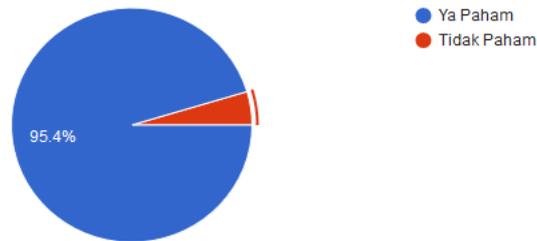
12) Berminat untuk mempelajari produk *fintech* lebih lanjut: Ya (57,7%), Tidak (42,3%).



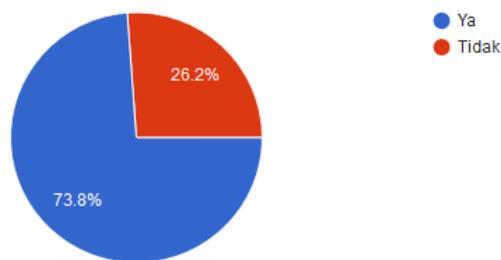
Pada hari kedua dan seterusnya, para peserta diberi edukasi mengenai pengetahuan *Fintech* seperti keberadaan *fintech*, perkembangan *fintech*, jenis-jenis *fintech*, serta keunggulan *fintech* dan manfaat dari penggunaan *fintech*. Edukasi *fintech* bertujuan untuk mengedukasi pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah di Sentra Kaos Suci mengenai penggunaan teknologi dalam sistem keuangan yang menghasilkan produk, layanan, teknologi, dan/atau model bisnis baru serta dapat berdampak pada stabilitas moneter ini. Untuk mendukung proses edukasi, para peserta diberikan *printout* brosur yang berisi materi edukasi.

Setelah pembelajaran selesai dilakukan, para peserta diminta mengisi selembaran *posttest* mengenai edukasi ini. *Posttest* ini terdiri dari 3 pertanyaan yang akan menjadi pembanding untuk mengetahui apakah terdapat peningkatan pengetahuan dan pemahaman peserta dalam pengetahuan *fintech* yang dibandingkan dengan *pretest*.

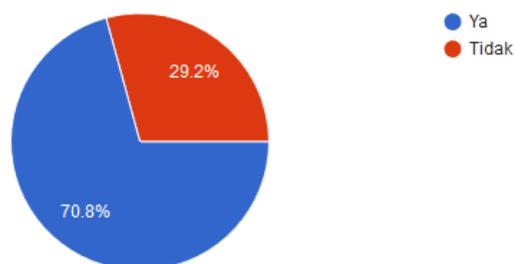
Untuk mengetahui hasil dari pos test yang dilakukan dapat dirangkum dalam grafif di bawah ini. Pada kuisisioner yang pertama, peserta ditanyakan mengenai pemahaman produk-produk dari perusahaan *fintech*. Terdapat dua pilihan jawaban, yaitu 'Ya' dan 'Tidak'. Hasil kuisisioner menunjukkan bahwa 95,4 % partisipan lebih memahami produk *fintech* dan penggunaannya setelah mendapatkan penjelasan. Pelaku UMKM yang masih belum memahami keberadaan perusahaan *fintech* hanya sebesar 4,6%.

Gambar 1. Pemahaman Tentang *Fintech*

Selanjutnya, hasil poatest menunjukkan bahwa 73,8% pelaku UMKM berminat menggunakan salah satu produk *fintech* untuk mengembangkan perusahaannya. Produk *fintech* dianggap dapat mempermudah transaksi antara pelaku usaha UMKM dan pelanggan.

Gambar 2. Pelaku UMKM Berminat Menggunakan Salah Satu Produk *Fintech* Untuk Mengembangkan Perusahaannya

Edukasi *fintech* yang dilakukan juga menimbulkan rencana untuk meningkatkan pengetahuan *fintech* pada 70,8% responden. Presentase tersebut meningkat dari observasi awal yang dilakukan sebelum kegiatan edukasi, yaitu hanya 57,7% pelaku usaha UMKM yang berminat mempelajari produk *fintech* lebih lanjut.

Gambar 3. Hasil rencana untuk meningkatkan pengetahuan *fintech*

Meskipun edukasi yang dilakukan mendapatkan respon positif dari pelaku usaha UMKM di Sentra Kaos Suci, namun ada pula pelaku usaha UMKM yang tidak tertarik menggunakan produk *fintech* karena dinilai menyulitkan dan tidak terpercaya, khususnya produk *fintech* yang menawarkan produk pinjaman atau produk tabungan bagi pelaku usaha UMKM.

3.2. Pembahasan

Sentra Kaos Suci Bandung berdiri sejak tahun 1978 dan mulai menyebar sekitar tahun 1982 di sepanjang Jalan P.H.H Mustafa hingga Jalan Surapati dengan jarak sekitar 3 km. Berdasarkan data dari Koperasi Sentra Kaos Suci Bandung, pelaku usaha yang berada di kawasan Kaos Suci di sepanjang jalan berjumlah 395 yang terdiri dari sektor industry dan sektor perdagangan. Sentra Kaos Suci Bandung memiliki kapasitas produksi sekitar 177.300 lusin kaos pertahunnya dengan tenaga kerja keseluruhan mencapai 2.721 orang dan nilai investasi sebesar Rp 87.072 juta.

Pelaku UMKM di Sentra Kaos Suci Bandung memiliki potensi untuk berkembang lebih cepat dengan makin berkembangnya teknologi finansial. Berbagai layanan yang mampu diberikan oleh perusahaan *fintech* sesuai dengan pernyataan yang dikemukakan Muzdalifa, dkk, (2018) akan mempermudah dalam pembiayaan, transaksi dan berbagai aspek keuangan. Adanya teknologi digital payment atau proses pembiayaan melalui Peer to Peer lending salah *fintech* yang akan mendukung aktivitas usaha di Sentra Kaos Suci Bandung.

Perkembangan teknologi di dunia keuangan belum sepenuhnya dapat dimanfaatkan oleh para pelaku UMKM di Sentra Kaos Suci karena adanya keterbatasan literasi keuangan. Mereka hanya sebagian kecil yang mengetahui adanya fasilitas pembiayaan atau pun system pembayaran yang mempergunakan teknologi keuangan.

Sosialisasi atau pun edukasi yang berkaitan dengan teknologi keuangan yang kami selenggarakan dalam rangka memberikan wawasan literasi keuangan. Mereka diharapkan seperti yang dinyatakan Hidayah & Kartini, (2017) akan mampu menyongsong dunia digital di bidang keuangan melalui pemanfaatan perusahaan *fintech*. Ketercapaian program edukasi *fintech* bagi pelaku UMKM di Sentra Kaos Suci dapat dilihat dari antusias mereka ketika ada sosialisasi. Kegiatan edukasi ini bertujuan untuk memberikan literasi *fintech* untuk kemanfaatan usaha mereka di masa depan.

Edukasi *fintech* sebenarnya merupakan bagian dari tugas dan fungsi Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Namun, karena kemanfaatan dari *fintech* sangat menunjang pertumbuhan

pelaku UMKM di masa depan, maka kami juga ikut melakukan kegiatan ini sebagai bagian dari tri darma perguruan tinggi.

Dalam kegiatan edukasi (sosialisasi) ini dibahas mengenai pengenalan financial technology industry dan manfaat bagi pertumbuhan UMKM. Tidak dapat dipungkiri bahwa, saat ini telah terjadi perubahan terhadap pemenuhan kebutuhan keuangan di masyarakat. Perubahan ini disebabkan masuknya Information Technology dalam industri keuangan di Indonesia. Jika dahulu, untuk melakukan transaksi, masyarakat harus langsung datang untuk melakukan transaksi, namun saat ini cukup dengan menggunakan perangkat Handphone atau mobile phone, maka transaksi dapat dengan mudah dilakukan. Selain itu, sejalan dengan gerakan pemerintah untuk mengurangi uang cash dalam bertransaksi, maka Financial Technology merupakan salah satu pendorong program tersebut.

Upaya edukasi untuk meningkatkan literasi keuangan perlu terus dilakukan, hal tersebut sesuai dengan pernyataan dari Khatimah (2016). Karena masih rendahnya angka literasi keuangan di kalangan pelaku UMKM, bahkan menurut Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan mencatat bahwa indeks literasi keuangan konvensional pada 2016 mencapai 29,7 persen. Hal ini berarti dari 100 orang, baru 29 orang yang memiliki literasi keuangan.

4. Kesimpulan

Pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) merupakan kelompok masyarakat yang harus lebih memahami tentang aktivitas dan perkembangan industry fintech. Mereka memiliki potensi untuk dimudahkan dengan kehadiran industry fintech. Sistem pembayaran yang selama ini masih menggunakan model tradisional akan sangat terbantu dengan kehadiran model digital payment. Akses pembiayaan yang selama ini dikeluhkan karena tidak bankable akan lebih mudah dengan kehadiran peer to peer lending di industry fintech. Peningkatan literasi keuangan bagi pelaku UMKM sangat diperlukan agar mereka lebih memahami terhadap keberadaan dan manfaat dari industry fintech.

Daftar Pustaka

- Ayu, A. (2018). *Transformasi Digital sebagai Upaya Adaptif dalam Meningkatkan Pendapatan di Era Disruption* (Studi Pada Bosowa Taksi Makassar) (Doctoral dissertation, Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar).
- Burhanuddin, C. I., & Abdi, M. N. (2019). Tingkat Pemahaman dan Minat Masyarakat dalam Penggunaan Fintech. *Owner*, 3(1), 21-27.

- Daily Social. (2018). Fintech Report. p. 16–35. <https://dailysocial.id/report/post/fintechreport-2018> (accessed 10 November 2019).
- Cahyono, G. H. (2018). Fenomena Startup Fintech dan Implikasinya. *Swara Patra*, 8(4), 44-55.
- Chen, L. (2016). From fintech to finlife: The case of fintech development in China. *China economic journal*, 9(3), 225-239.
- Fitriani, H. (2018). KONTRIBUSI FINTECH DALAM MENINGKATKAN KEUANGAN INKLUSIF PADA PERTANIAN (Studi Analisis Melalui Pendekatan Keuangan Syariah Dengan Situs Peer To Peer Lending Pada Pertanian Di Indonesia). *El-Barka: Journal of Islamic Economics and Business*, 1(1), 1-26.
- Gomber, P., Kauffman, R. J., Parker, C., & Weber, B. W. (2018). On the fintech revolution: interpreting the forces of innovation, disruption, and transformation in financial services. *Journal of Management Information Systems*, 35(1), 220-265.
- Hidayah, A. N., & Kartini, I. A. (2017). Peranan Bank Syariah dalam Sosialisasi dan Edukasi Masyarakat Tentang Kemanfaatan Produk dan Jasa Perbankan Syariah. *Kosmik Hukum*, 16(1).
- Khatimah, H. (2016). Analisis Efektivitas Inklusi Keuangan di Bmt Syariah Riyal. *Optimal: Jurnal Ekonomi dan Kewirausahaan*, 10(2), 128-152.
- Muzdalifa, I., Rahma, I. A., & Novalia, B. G. (2018). Peran Fintech Dalam Meningkatkan Keuangan Inklusif Pada UMKM Di Indonesia (Pendekatan Keuangan Syariah). *Jurnal Masharif al-Syariah: Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah*, 3(1).
- Pollari, I. (2016). The rise of Fintech opportunities and challenges. *Jassa*, (3), 15.
- Rahadiyan, I., & Sari, A. R. (2019). PELUANG DAN TANTANGAN IMPLEMENTASI FINTECH PEER TO PEER LENDING SEBAGAI SALAH SATU UPAYA PENINGKATAN KESEJAHTERAAN MASYARAKAT INDONESIA. *DEFENDONESIA*, 4(1), 18-28.
- Rumondang, A. (2018, April). The Utilization of Fintech (P2P Landing) as SME's Capital Solution in Indonesia: Perspective in Islamic Economics (Qirad). In *International Conference of Moslem Society* (Vol. 2, pp. 12-22).
- Suharyati, S., & Sofyan, P. (2019). EDUKASI FINTECH BAGI MASYARAKAT DESA BOJONG SEMPU BOGOR. *Jurnal Bakti Masyarakat Indonesia*, 1(2).