

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Kemajuan di bidang digital pada era teknologi membuat kehidupan manusia menjadi lebih mudah dan efektif karena adanya kemajuan di bidang digital. Kemajuan ini terus berkembang seiring dengan perkembangan zaman. Saat ini kemajuan teknologi informasi juga telah melakukan ekspansi yang cepat juga inovatif untuk layanan keuangan yang menarik banyak perhatian. Teknologi memegang peranan penting dalam kemajuan pada industri keuangan. Penerapan teknologi pada industri keuangan dapat mengurangi biaya, menghilangkan perantara, meningkatkan transparansi dan membuat informasi keuangan dapat diakses (Wijaya, 2019:2).

Perkembangan teknologi informasi menuju era digital saat ini merupakan sebuah inovasi yang merubah sistem dan mempengaruhi perilaku dan ekspektasi manusia dalam mengakses beragam informasi dan beragam fitur layanan elektronik, salah satu perkembangan terbaru yaitu *financial technology (Fintech)* yang merupakan pelayanan jasa keuangan yang mana sektor inilah yang sangat diharapkan pemerintah dan masyarakat untuk mendorong peningkatan jumlah pengguna yang dapat mengakses layanan keuangan (Wibowo, 2016:10).

Berdasarkan peraturan Bank Indonesia Nomor 19/12/Pbi/2017 Tentang Penyelenggaraan Teknologi keuangan mengatakan bahwa teknologi keuangan merupakan penggunaan teknologi di bidang keuangan yang menghasilkan teknologi, produk, layanan, atau model bisnis baru yang akan berdampak terhadap

stabilitas moneter, stabilitas pada sistem keuangan, yang akan memberikan efisiensi, kelancaran, keamanan dan keunggulan sistem pembayaran.

Menurut *The National Digital Research Centre (NDRC)*, *financial technology (Fintech)* merupakan suatu inovasi di sektor keuangan dengan mempermudah penggunaannya dalam melakukan transaksi keuangan. Sedangkan Menurut Bank Indonesia (2017) *financial technology (Fintech)* ialah fenomena perpaduan antara teknologi dan fitur keuangan dalam menghasilkan produk dan layanan pada sistem keuangan serta memberikan dampak pada stabilitas moneter dan stabilitas sistem keuangan.

Hadad (2017) berpendapat bahwa *financial technology (Fintech)* berperan sebagai pendorong pemerataan tingkat kesejahteraan masyarakat dan juga berperan sebagai pendorong distribusi pembiayaan nasional. Selain itu dengan adanya *financial technology (Fintech)* dapat meningkatkan inklusi keuangan nasional dan mengurangi pengangguran serta memberikan edukasi kepada masyarakat.

Sistem perbankan juga telah berubah yang dulunya tradisional sekarang telah berkembang menjadi layanan keuangan yang berbeda dan inovatif. Dampak positif dengan adanya kemunculan *financial technology (Fintech)* dilihat dari tanggapan positif mengenai prospek peluang *financial technology (Fintech)* yang dibuktikan dengan banyaknya raksasa teknologi seperti Google, Apple hingga Amazon di AS yang memasuki industri jasa keuangan yang menyebabkan semakin dikembangkannya produk dan layanan *financial technology (Fintech)*

yang memunculkan *booming startup fintech* di pusat teknologi utama seperti silicon Valley dan London (Lee, 2015).

Dapat dikatakan bahwa perubahan teknologi hanyalah awal dari dunia baru layanan keuangan, kedepannya perlu untuk menghadapi dan perlu mempersiapkan perubahan yang belum pernah terjadi dan menerima perubahan tersebut. Sorotan akan kehadiran *financial technology (Fintech)* saat ini merupakan sebuah fenomena *booming* di Asia yang menyebabkan perkembangan teknologi baru untuk mengurangi kecurangan di ruang *financial technology (Fintech)* (Chen, 2018).

Dalam beberapa tahun terakhir pengguna *financial technology (Fintech)* diseluruh dunia mengalami peningkatan. Bahkan di beberapa negara maju seperti Korea Selatan dan Australia pertumbuhan aplikasi keuangan mengalami pertumbuhan dua kali lipat pada tahun 2016 jika dibandingkan tahun sebelumnya. Perkembangan *financial technology (Fintech)* ini dipicu semakin meningkatnya penggunaan smartphone di kalangan masyarakat dalam memenuhi kebutuhan mereka, termasuk hadirnya layanan keuangan yang berbasis digital. Layanan ini memberikan kemudahan bagi masyarakat dalam melakukan transaksi keuangan.

Perkembangan *financial technology (Fintech)* di Indonesia juga mengalami peningkatan yang pesat, ini terlihat dari mulai banyaknya perusahaan fintech yang bermunculan. Berdasarkan data Asosiasi *financial technology (Fintech)* Indonesia pada tahun 2017, terdapat sekitar 235 perusahaan *financial technology (Fintech)* yang ada di Indonesia. Industri fintech akan terus mengalami pertumbuhan pada tahun berikutnya. Ini seiring dengan semakin adanya dukungan yang diberikan pemerintah dengan pemberian regulasi bagi perusahaan *financial*

technology (Fintech) yang ada, agar dapat mengurangi resiko terjadinya kejahatan dunia maya (*cyber crime*) dalam penggunaan fintech di Indonesia. Selain itu, penggunaan *financial technology (Fintech)* juga dapat meningkatkan literasi masyarakat terhadap sektor keuangan.

Adapun alasan masyarakat untuk beralih menggunakan *financial technology (Fintech)* karena masyarakat merasa tidak terlayani dengan sepenuhnya pada industri keuangan konvensional. Seperti adanya aturan-aturan yang ketat dalam melakukan transaksi, masalah keterbatasan lembaga keuangan dalam memberikan layanan kepada masyarakat. Sehingga masyarakat akan mencari alternatif layanan keuangan yang dapat memudahkan mereka, salah satunya melalui *financial technology (Fintech)*.

UMKM merupakan usaha yang fleksibel dan dapat bertahan terhadap kondisi apapun. Ini terbukti pada saat krisis moneter pada tahun 1998 UMKM masih bertahan dari masalah keuangan yang terjadi pada saat itu. Namun kebanyakan UMKM di Indonesia masih memiliki masalah, baik masalah internal maupun eksternal. Adapun masalah eksternal yang dihadapi UMKM adalah keterbatasan dalam sarana dan prasarana untuk memasuki pasar, penggunaan teknologi yang minim, dan masih lemahnya jaringan usaha serta kemampuan penetrasian pasar. Sedangkan salah satu masalah internal yang dihadapi adalah kekurangan modal dan keterbatasan dalam akses modal.

Di Indonesia, UMKM telah siap untuk memperoleh keuntungan dari perkembangan teknologi digital bagi usaha mereka. perkembangan teknologi digital bagi usaha mereka. Berdasarkan riset yang dilakukan Deloitte tahun 2019 terdapat sekitar 437 UKM di Indonesia, pelaku UMKM yang telah terkoneksi

dengan internet ternyata mereka merasakan manfaat yang lebih banyak dibandingkan pelaku UMKM yang tidak menggunakan teknologi dalam usaha mereka.

Pemanfaatan teknologi digital bagi UMKM dapat berupa pemasaran produk barang dan jasa yang ditawarkan, sehingga menarik pelanggan baru dari berbagai wilayah yang ada termasuk kancan internasional. Penggunaan teknologi yang dapat dimanfaatkan UMKM salah satunya *financial technology (Fintech)*. Menggunakan *financial technology (Fintech)* secara optimal dapat mendorong kemampuan UMKM di Indonesia untuk dapat bersaing dengan usaha lainnya.

Pemanfaatan *financial technology (Fintech)* bagi para pelaku UMKM bisa meningkatkan penjualan, pendapatan dan kemudahan dalam mengakses layanan keuangan lainnya. Selain itu, *financial technology (Fintech)* juga dapat membantu para pelaku UMKM dalam memasarkan produk mereka melalui layanan *e-commerce*, dengan biaya yang lebih rendah.

Dalu-dalu merupakan salah satu daerah yang memiliki jumlah UMKM yang cukup banyak di Kabupaten Rokan Hulu. Keberadaan UMKM di Dalu-dalu masih menjadi roda penggerak bagi perekonomian. Teknologi akan sangat membantu pelaku UMKM di Dalu-dalu dalam mengatasi berbagai masalah yang dihadapi seperti permodalan, pemasaran produk, serta peningkatan pendapatan. Berdasarkan data Dinas Koperasi dan UMKM kabupaten Rokan Hulu (2020), jumlah UMKM di dalu-dalu pada tahun 2020 sebanyak 112 UMKM. Berikut data pertumbuhan UMKM yang ada di Dalu-dalu dapat dilihat pada tabel 1.1.

Tabel 1.1
Data Pertumbuhan UMKM di Dalu-dalu

Tahun	Jumlah Dalam Unit			Total
	Usaha Mikro	Usaha Kecil	Usaha Menengah	
2016	49	23	15	87
2017	46	25	19	90
2018	48	26	21	95
2019	42	32	27	101
2020	45	35	32	112

Sumber : Dinas Koperasi dan UMKM Kabupaten Rokan Hulu, 2020

Berdasarkan data pada Tabel 1.1, dapat dilihat bahwa jumlah UMKM secara keseluruhan di Dalu-dalu berdasarkan Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) yang masuk ke Dinas Koperasi dan UMKM setiap tahunnya selalu berubah. Pada bidang usaha mikro terjadi penurunan jumlah unit surat izin usaha pada tahun 2015 ke tahun 2016 dari 49 unit menjadi 46 unit, hal ini disebabkan karena banyaknya pelaku usaha yang tidak melakukan pemanjangan SIUP ke Badan Penanaman Modal Daerah (BPMD), namun usaha mereka tetap berjalan. Pada bidang usaha kecil terjadi peningkatan jumlah unit SIUP setiap tahunnya dan tidak mengalami penurunan. Hal ini disebabkan karena semakin bertambahnya jumlah unit usaha serta surat izin usahanya. Pada bidang usaha menengah terjadi peningkatan jumlah unit SIUP dari tahun 2016 sampai tahun 2020. Hal ini disebabkan karena semakin bertambahnya jumlah unit usaha serta surat izin usahanya.

Saat ini teknologi berbasis fitur keuangan (*financial technology*) dapat menjadi solusi bagi para pelaku UMKM di Dalu-dalu. Fitur fintech yang dihadirkan dapat berupa sistem pembayaran, *e-commerce*, peminjaman, perencanaan keuangan, pembiayaan, asuransi digital dan lainnya. Penggunaan

internet di Dalu-dalu terus bertambah setiap tahunnya seiring dengan kebutuhan masyarakat Dalu-dalu akan media data digital. Hal ini pun tidak lupa dimanfaatkan oleh para pelaku UMKM di Dalu-dalu dalam mengembangkan usaha mereka. *Financial technology (Fintech)* akan memberikan dampak bagi para pelaku UMKM dalam memperkuat UMKM.

Bukti nyata pemanfaatan *financial technology (Fintech)* dan informasi juga dapat dilihat dari usaha *Go-pay* yang dikembangkan oleh Go-jek dimana saat ini layanan *Go-pay* telah mampu menjangkau UMKM dengan menggunakan *QR Code*, UMKM dapat menggunakan *Go-pay* sebagai alternatif untuk metode pembayarannya.

Untuk mengetahui permasalahan terkait variabel yang diteliti, maka peneliti melakukan prasurvei penelitian dengan membagikan kuesioner terhadap 10 UMKM yang menjadi sampel pada penelitian ini. Adapun hasil jawaban kuesioner dapat dilihat pada tabel 1.2 berikut.

Tabel 1.2

Hasil Survei Awal terhadap 10 UMKM di Dalu-Dalu

No	Pertanyaan	Jawaban		%
		Keterangan	Skor	
1.	Memahami dengan baik <i>financial technology</i>	Setuju	2	20
		Kurang setuju	3	30
		Tidak setuju	5	50
2.	Lebih mudah mengakses produk-produk keuangan dengan <i>financial technology</i>	Setuju	3	30
		Kurang setuju	3	30
		Tidak setuju	4	40
3.	Lebih bermanfaat jika bertransaksi menggunakan <i>financial technology</i>	Setuju	3	30
		Kurang setuju	3	30
		Tidak setuju	4	40

Sumber: Hasil survei Awal Penelitian, 2020

Hasil prasarvei penelitian pada Tabel 1.2 dapat dijelaskan dari pertanyaan mengenai *financial technology* yang diajukan oleh peneliti, pertanyaan berupa “UMKM” memahami dengan baik *financial technology*” jumlah terbanyak dijawab “tidak setuju” oleh pemilik UMKM, artinya secara umum pemilik UMKM belum memahami dan mengerti tentang apa itu *financial technology* dan apa manfaatnya. Pertanyaan selanjutnya tentang kemudahan mengakses produk-produk *financial technology* juga lebih banyak responden yang menjawab “tidak setuju”.

Dari tabel 1.2 dapat disimpulkan bahwa berdasarkan hasil pengamatan dan wawancara terhadap 10 orang UMKM di Dalu-Dalu ditemukan permasalahan *financial technology* berdasarkan hasil survey dan wawancara terhadap UMKM di Dalu-Dalu ditemukan permasalahan terkait kurangnya pemahaman UMKM tentang *financial technology*. Selain itu, dilihat dari persepsi risiko jika menggunakan produk *financial technology* misalnya e-banking terutama *internet banking* dan *mobile banking* hanya mendatangkan kerumitan apalagi dengan dikenalkannya Rekening Ponsel yang notabene merupakan salah satu layanan mobile banking terbaru yang masih asing bagi nasabah. Masih banyak anggapan yang dapat menimbulkan kekhawatiran dengan menggunakan Rekening Ponsel juga dapat terjadi salah kirim nomor (*Human Error*) yang mengakibatkan kerugian, selain itu penggunaan Rekening Ponsel membutuhkan sinyal seluler dan bisa dibayangkan bagaimana jadinya jika situasi yang mengharuskan kita di tempat terpencil yang minim sinyal seluler.

Mengingat sangat pentingnya pemanfaatan financial teknologi bagi UMKM., maka penulis tertarik untuk mengadakan penelitian lebih lanjut dengan judul “**Pengaruh *Financial Technology* Terhadap Pengembangan UMKM (Studi Kasus UMKM di Dalu-dalu Kecamatan Tambusai Kabupaten Rokan Hulu)**”.

1.2 Rumusan Masalah

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah :

1. Bagaimanakah pemanfaatan *financial technology* pada UMKM di Dalu-dalu Kecamatan Tambusai Kabupaten Rokan Hulu?
2. Bagaimanakah pengembangan UMKM di Dalu-dalu Kecamatan Tambusai Kabupaten Rokan Hulu?
3. Bagaimanakah pengaruh pemanfaatan *financial technology* terhadap pengembangan UMKM di Dalu-dalu Kecamatan Tambusai Kabupaten Rokan Hulu?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui pemanfaatan *financial technology* pada UMKM di Dalu-dalu Kecamatan Tambusai Kabupaten Rokan Hulu.
2. Untuk mengetahui pengembangan UMKM di Dalu-dalu Kecamatan Tambusai Kabupaten Rokan Hulu.
3. Untuk mengetahui besarnya pengaruh pemanfaatan *financial technology* terhadap pengembangan UMKM di Dalu-dalu Kecamatan Tambusai Kabupaten Rokan Hulu.

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang diambil dari penelitian ini adalah:

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran terkait dengan peran fintech dalam pengembangan pada UMKM di Dalu-dalu Kecamatan Tambusai Kabupaten Rokan Hulu.

2. Manfaat Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat dipakai sebagai bahan pertimbangan dalam perumusan kebijakan terkait dengan pengembanaan peran fintech dalam pengembangan pada UMKM di Dalu-dalu Kecamatan Tambusai Kabupaten Rokan Hulu.

1.5 Sistematika Penulisan

Supaya lebih mudah proposal ini dapat dipahami, maka penulisan proposal ini disusun dengan sistematika penulisan:

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini meliputi latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II : LANDASAN TEORI, KERANGKA KONSEPTUAL DAN HIPOTESIS

Dalam bab ini memaparkan landasan teori, penelitian terdahulu, kerangka konseptual dan hipotesis dari penelitian.

BAB III : METODE PENELITIAN

Dalam bab ini menguraikan tentang lokasi, waktu penelitian, populasi dan sampel, jenis dan sumber data, teknik pengambilan data, defenisi operasional, instrumen penelitian dan teknik analisis data.

BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Merupakan hasil penelitian dan pembahasan yang menguraikan tentang gambaran umum objek penelitian, analisis data penelitian dan pembahasan.

BAB V : PENUTUP

Merupakan penutup yang menjelaskan tentang kesimpulan dan saran.

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

BAB II

LANDASAN TEORI, KERANGKA KONSEPTUAL DAN HIPOTESIS

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Pengertian *Financial Technology*

Financial technology atau bisa juga disingkat dengan sebutan *finance technology* merupakan pemanfaatan teknologi untuk memberikan pelayanan yang lebih baik dalam keuangan ataupun perbankan. Layanan ini tentunya akan memudahkan konsumen, sehingga akan semakin berkembang, dan akhirnya menghasilkan industri tersendiri yang produknya bekerja sama dengan komoditas berbagai lembaga keuangan konvensional. Meskipun adapula produk dari industri *finance technology* yang bekerja sama dengan produk dari lembaga keuangan konvensional seperti perusahaan perbankan, investasi, dan perasuransian.

Financial technology (Fintech) berasal dari istilah *Fintech* berasal dari istilah *financial technology* atau teknologi finansial. Menurut *The National Digital Research Centre (NDRC)*, di Dublin, Irlandia, mendefinisikan *fintech* sebagai “*innovation in financial services*” atau “inovasi dalam layanan keuangan *fintech*”.

Definisi *Financial technology* yang dijabarkan oleh Bank Indonesia adalah penggunaan teknologi dalam sistem keuangan yang menghasilkan produk, layanan, teknologi, dan/atau model bisnis baru serta dapat berdampak pada stabilitas moneter, stabilitas sistem keuangan, dan/atau efisiensi, kelancaran, keamanan, dan keandalan sistem pembayaran.

Finance technology menurut Elnizar (2018:28) adalah penggunaan teknologi dalam sistem keuangan yang menghasilkan produk, layanan, teknologi, dan/atau model bisnis baru serta dapat berdampak pada stabilitas moneter, stabilitas sistem keuangan, dan/atau efisiensi, kelancaran, keamanan, dan keandalan sistem pembayaran.

Financial technology merupakan salah satu bisnis berbasis software dan teknologi modern yang menyediakan jasa keuangan. Perusahaan fintech pada umumnya adalah perusahaan start-up yang memberikan layanan dan solusi keuangan kepada pelanggan seperti pembayaran mobile, transfer uang, pinjaman, penggalangan dana, dan bahkan manajemen asset. Menurut Pribadiono, dkk (2016:10), *Financial Technology* (FinTech) merupakan perpaduan antara teknologi dan fitur keuangan atau dapat juga diartikan inovasi pada sektor finansial dengan sentuhan teknologi moderen. Menurut Dorfleitner, dkk (2017:19), *Financial technology* merupakan industri yang bergerak dengan sangat cepat dan dinamis dimana terdapat banyak model bisnis yang berbeda. Menurut Hsueh (2017:13), Teknologi Keuangan juga disebut sebagai *Financial technology*, merupakan model layanan keuangan baru yang dikembangkan melalui inovasi teknologi informasi.

Dari beberapa definisi para ahli yang telah mengemukakan pendapatnya, Maka menurut penulis, *Financial Technology* adalah layanan yang menggabungkan teknologi dan keuangan dimana layanan ini menyediakan inovasi pada bisnis.

2.1.1.1 Jenis *Financial Technology*

Menurut Hsueh (2017:13), terdapat tiga tipe *financial technology* yaitu :

1. Sistem pembayaran melalui pihak ketiga (*Third-party payment systems*)

Contoh-contoh sistem pembayaran melalui pihak ketiga yaitu *crossborder EC*, *online-to-offline (O2O)*, sistem pembayaran *mobile* dan platform pembayaran yang menyediakan jasa seperti pembayaran bank dan transfer.

2. *Peer-to-Peer (P2P) Lending*

Peer-to-Peer Lending merupakan platform yang mempertemukan pemberi pinjaman dan peminjam melalui internet. *Peer-to-Peer Lending* menyediakan mekanisme kredit dan manajemen risiko. Platform ini membantu pemberi pinjaman dan peminjam memenuhi kebutuhan masing-masing dan menghasilkan penggunaan uang secara efisien.

3. *Crowdfunding*

Crowdfunding merupakan tipe FinTech di mana sebuah konsep atau produk seperti desain, program, konten, dan karya kreatif dipublikasikan secara umum dan bagi masyarakat yang tertarik dan ingin mendukung konsep atau produk tersebut dapat memberikan dukungan secara finansial. *Crowdfunding* dapat digunakan untuk mengurangi kebutuhan finansial kewirausahaan dan memprediksi permintaan pasar.

2.1.1.2 Kelebihan dan Kekurangan *Finacial Tecnology*

Adanya perubahan transaksi yang dilakukan secara digital, sedikit demi sedikit menimbulkan dampak pada lingkungan sekitar. Baik itu dari gaya hidup masyarakat dan juga efek psikologis yang harus diterima oleh masyarakat itu

sendiri. Kondisi ini pasti akan segera terjadi di Indonesia. Oleh sebab itu, setiap individu harus terus belajar dan mengupdate diri agar tak tertinggal dengan kemajuan teknologi yang ada saat ini. Akan tetapi, masyarakat harus mengetahui tentang kelebihan dan kekurangan yang ditimbulkan dari *finance technology* itu sendiri menurut Hsueh (2017) yaitu:

1. Kelebihan menggunakan *finance technology*, yakni:

a. Memberikan Kemudahan untuk Memberikan Donasi

Perusahaan *finance technology* tidak dibuat hanya untuk keperluan komersil saja, tetapi bisa digunakan untuk berdonasi untuk sesuatu yang bersifat kemanusiaan, hanya dengan menggunakan smartphone, donasi pun dapat dilakukan dengan mudah.

b. Memberikan Kemudahan untuk Melakukan Pembayaran

Menggunakan jasa *finance technology*, tidak perlu mengantri untuk melakukan pembayaran, ataupun merasa khawatir dengan keamanan saat harus melakukan transaksi dengan nominal yang cukup besar. *Finance technology* memberikan layanan kemudahan untuk melakukan pembayaran apapun.

c. Memudahkan untuk Mengelola Keuangan

Keuangan yang dikelola dalam hal ini bukan berarti pada keuangan pada perusahaan saja, melainkan keuangan pribadi juga dapat terkelola dengan baik dengan menggunakan situs layanan *finance technology* yang tersedia beraneka ragam jenisnya.

d. Memudahkan Masyarakat untuk Membuka Rekening

Finance technology memudahkan seseorang untuk bisa membuka rekening di sebuah situs yang memang terhubung dengan bank-bank besar yang ada di Indonesia.

e. Memilih Produk Keuangan yang Sesuai dengan Kebutuhan

Produk keuangan yang ada di sini bisa disesuaikan dengan kebutuhan dimulai dari kebutuhan untuk melakukan kredit, kredit pemilikan rumah, kredit tanpa agunan, dan lain sebagainya.

f. Memudahkan Seseorang untuk Berinvestasi

Investasi saat ini menjadi hal yang penting untuk dilakukan. Pasalnya, dengan investasi ini seseorang bisa menyimpan uang hingga berpuluh-puluh tahun lamanya tanpa harus takut terkena inflasi atau lain sebagainya, karena perusahaan *finance technology* pun hadir untuk memudahkan seseorang melakukan memilih investasi yang sesuai dengan keinginannya.

2. Kekurangan Menggunakan *FinanceTechnology*

Selain memiliki kelebihan, penggunaan *finance technology* pun memiliki sebuah kekurangan yaitu harus dipastikan keaslian situsnya dan juga harus mengetahui apakah situs tersebut telah mendapatkan izin dari Otoritas Jasa Keuangan atau lebih dikenal dengan nama OJK. Banyaknya situs-situs pengumpulan dana yang tak jelas keberadaannya sehingga banyak menimbulkan kerugian pada masyarakat.

Menurut Otoritas Jasa Keuangan (2016), kelebihan dari Fintech adalah :

1. Melayani masyarakat Indonesia yang belum dapat dilayani oleh industri keuangan tradisional dikarenakan ketatnya peraturan perbankan dan nadanya keterbatasan industri perbankan tradisional dalam melayani masyarakat di daerah tertentu.
2. Alternatif pendanaan selain jasa industri keuangan tradisional dimana masyarakat memerlukan alternatif pembiayaan yang lebih demokratis dan transparan.

Sedangkan kekurangan dari Fintech adalah :

1. Fintech merupakan pihak yang tidak memiliki lisensi untuk memindahkan dana dan kurang mapan dalam menjalankan usahanya dengan modal yang besar, jika dibandingkan dengan bank.
2. Sebagaimana perusahaan Fintech belum memiliki kantor fisik dan kurangnya pengalaman dalam menjalankan prosedur terkait sistem keamanan dan integritas produknya.

2.1.1.3 Produk-produk *Financial Technology*

Produk dan layanan *finance technology* sangat terjangkau dan efisien, terutama bagi konsumen yang tinggal di lokasi atau daerah yang tidak memiliki struktur ekonomi modern. *Finance Technology* tidak hanya dapat membuat produk dan layanan finansial ini terjangkau, *finance technology* juga dapat membuat biaya yang berkaitan dengan kedua hal tersebut menjadi lebih rendah.

Menggabungkan *finance technology* dengan telepon dan jaringan seluler yang memadai akan memperluas jaringan finansial di seluruh dunia, sehingga tidak ada lagi konsumen yang berada di luar jangkauan sistem keuangan satu ini. Meski demikian, perangkat digital seperti ini seringkali dapat mengganggu model bisnis yang telah ada sebelumnya dengan membuat layanan baru yang lebih efisien dalam memberikan pelayanan yang berkaitan dengan keuangan.

Ada banyak sekali produk *finance technology* di Indonesia, terutama yang masih berupa startup. Hal ini dikarenakan keperluan finansial yang berkembang pesat di tanah air sebagai alternatif pilihan bagi masyarakat, terutama untuk memenuhi kebutuhan berbagai kelas yang ada. Berikut macam-macam *finance technology* menurut Hsueh (2017) di Indonesia:

1. Perusahaan investasi *online*

Layanan finansial ini disediakan oleh bank-bank yang ada di Indonesia, baik bank pemerintah maupun swasta. Bisa digunakan sebagai investasi secara online, misalnya investasi reksadana, pembelian aset finansial seperti saham, asuransi, obligasi, dan lain-lain.

2. *Peer-to-peer lending*

Finance technology jenis ini memberikan alternatif wadah investasi sekaligus menawarkan pinjaman usaha. Apabila reksadana bertujuan untuk menghimpun pemodal besar, *P2P lending* merupakan sebaliknya. Pinjaman usaha yang ditawarkan pun merupakan pemilik usaha kecil dan menengah (UKM). Contoh *finance technology* ini di Indonesia adalah Amarta.com.

3. *Crowdfunding*

Platform digital ini sedikit mirip dengan peer-to-peer lending, namun uang yang dikumpulkan secara gotong-royong melalui website *crowdfunding* tidak selalu dimaksudkan untuk memberikan modal usaha bagi mereka yang membutuhkan.

4. *Mobile payments/online banking*

Transaksi finansial ini meliputi pembayaran tagihan bulanan, transfer uang, pembayaran belanja pada pedagang di merchant digital, informasi saldo maupun mutasi rekening, dan masih banyak lagi.

5. *Risk and Investment Management*

Risk and Investment Management merupakan perencana keuangan berbentuk digital yang akan membantu para pengguna untuk membuat rencana keuangan sesuai dengan kondisi keuangan yang ada.

6. *Marketplace*

Marketplace merupakan platform digital yang mewadahi penjual untuk menawarkan dagangannya, sekaligus memberikan kemudahan akses layanan belanja sehingga konsumen dapat mengaksesnya melalui jaringan internet dari mana saja. Contoh produk *finance technology* satu ini di Indonesia pun telah menjamur, seperti Bukalapak, Tokopedia, Shopee, Lazada dan lain-lain.

2.1.1.4 Tantangan *Financial Tecnology*

Menurut Otoritas Jasa Keuangan (2016), adapun tantangan pada Fintech adalah :

1. Peraturan dalam Mendukung Pengembangan FinTech.

Adopsi peraturan terkait tanda tangan (*digital signature*) dan penggunaan dokumen secara digital sehingga dapat mengoptimalkan potensi yang dimiliki oleh industri FinTech.

2. Koordinasi antar Lembaga dan Kementerian Terkait

Untuk mengoptimalkan potensi FinTech dengan lingkungan bisnis (*business environment*) yang kompleks, maka perlu juga dukungan dari berbagai kementerian dan lembaga terkait.

2.1.1.5 Strategi *Financial Technology* (FinTech)

Menurut Otoritas Jasa Keuangan (2016), Resiko yang dialami oleh pengguna *financial technology*. Sehingga diperlukan adanya strategi untuk melindungi konsumen dan kepentingan nasional. Strategi untuk melindungi konsumen adalah sebagai berikut :

1. Perlindungan dana pengguna

Potensi kehilangan maupun penurunan kemampuan finansial, baik yang diakibatkan oleh penyalahgunaan, penipuan, maupun *force majeure* dari kegiatan *financial technology*.

2. Pelindungan data pengguna

Isu privasi pengguna *financial technology* yang rawan terhadap penyalahgunaan data baik yang disengaja maupun tidak sengaja (serangan *hacker* atau *malware*).

Strategi untuk melindungi kepentingan nasional adalah sebagai berikut :

1. Anti Pencucian Uang dan Pencegahan Pendanaan Terorisme (APU-PPT)

Kemudahan dan kecepatan yang ditawarkan oleh FinTech menimbulkan potensi penyalahgunaan untuk kegiatan pencucian uang maupun pendanaan terorisme.

2. Stabilitas Sistem Keuangan

Perlu manajemen risiko yang memadai agar tidak berdampak negatif terhadap stabilitas sistem keuangan.

2.1.1.6 Indikator *Financial Technology*

Menurut Elnizar (2018:28), indikator dari *financial technology* adalah:

1. Pengalaman pelanggan merupakan salah satu faktor dari perkembangan *financial technology* di Indonesia.
2. Perkembangan teknologi dan internet merupakan salah satu faktor dari perkembangan *financial technology* di Indonesia.
3. Budaya organisasi merupakan salah satu faktor dari perkembangan *financial technology* di Indonesia.
4. Pendanaan merupakan salah satu faktor dari perkembangan *financial technology* di Indonesia.

5. Peraturan pemerintah merupakan salah satu faktor dari perkembangan *financial technology* di Indonesia.

Menurut Pribadiono, dkk (2016), *financial technology* (FinTech) dapat diukur dengan menggunakan indikator:

1. Pemahaman akan *Financial technology* digambarkan dari seberapa besar seseorang memahami dengan baik tentang fintech dan mengetahui produk-produk dari fintech.
2. Kemudahan digambarkan dari *financial technology* memudahkan dalam bertransaksi dan mengakses produk-produk keuangan.
3. Manfaat digambarkan dari besarnya manfaat yang dirasakan dalam menggunakan produk *financial technology*.
4. Persepsi risiko digambarkan dari seberapa besar risiko yang ditimbulkan dari penggunaan *financial technology* baik berhubungan dengan kerugian secara finansial yang harus ditanggung konsumen saat melakukan transaksi maupun risiko salah kirim.

2.1.2 Pengertian UMKM

Di Indonesia, definisi UMKM diatur dalam Undang-Undang Republik Indonesia No.20 Tahun 2008 tentang UMKM. 1) Pasal 1 dari UU tersebut, dinyatakan bahwa Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memiliki kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam UU tersebut. 2) Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan anak cabang yang dimiliki, dikuasai atau

menjadi bagian, baik langsung maupun tidak langsung, dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam UU tersebut.

Usaha mikro adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung, dari usaha mikro, usaha kecil atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana dimaksud dalam UU tersebut.

Di dalam Undang-undang tersebut, kriteria yang digunakan untuk mendefinisikan UMKM seperti yang tercantum dalam Pasal 6 adalah nilai kekayaan bersih atau nilai aset tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, atau hasil penjualan tahunan. Dengan kriteria sebagai berikut:

- a) Usaha mikro adalah unit usaha yang memiliki aset paling banyak Rp.50 juta tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha dengan hasil penjualan tahunan paling besar Rp.300 juta.
- b) Usaha kecil dengan nilai aset lebih dari Rp. 50 juta sampai dengan paling banyak Rp.500 juta tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp.300 juta hingga maksimum Rp.2.500.000, dan.
- c) Usaha menengah adalah perusahaan dengan nilai kekayaan bersih lebih dari Rp.500 juta hingga paling banyak Rp.100 milyar hasil penjualan tahunan di atas Rp.2,5 milyar sampai paling tinggi Rp.50 milyar.

Sejumlah lembaga pemerintahan seperti Departemen Perindustrian dan Badan Pusat Statistik (BPS), selama ini juga menggunakan jumlah pekerja sebagai ukuran untuk membedakan skala usaha antara usaha mikro, usaha kecil, usaha menengah dan usaha besar selain menggunakan nilai moneter sebagai kriteria. Misalnya menurut Badan Pusat Statistik (BPS), usaha mikro adalah unit usaha dengan jumlah pekerja tetap hingga 4 orang, usaha kecil antara 5 sampai 19 pekerja, dan usaha menengah dari 20 sampai dengan 99 orang. Perusahaan-perusahaan dengan jumlah pekerja di atas 99 orang masuk dalam kategori usaha besar. Secara umum, tujuan atau sasaran yang ingin dicapai adalah terwujudnya Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) yang tangguh dan mandiri yang memiliki daya saing tinggi dan berperan utama dalam produksi dan distribusi kebutuhan pokok, bahan baku, serta dalam permodalan untuk menghadapi persaingan bebas.

Menurut Tambunan (2011:27), UMKM adalah unit usaha produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha di semua sektor ekonomi. Pada prinsipnya, pembedaan antara Usaha Mikro (UMI), Usaha Kecil (UK), Usaha Menengah (UM), dan Usaha Besar (UB) umumnya didasarkan pada nilai aset awal (tidak termasuk tanah dan bangunan), omset rata-rata per tahun, atau jumlah pekerja tetap. Namun definisi UMKM berdasarkan tiga alat ukur ini berbeda menurut negara. Karena itu, memang sulit membandingkan pentingnya atau peran UMKM antar negara.

Menurut Badan Pusat Statistik (BPS) memberikan definisi UMKM berdasarkan kuantitas tenaga kerja. Usaha kecil merupakan usaha yang memiliki jumlah tenaga kerja 5 orang samapai dengan 19 orang, sedangkan usaha menengah merupakan usaha yang memiliki jumlah tenaga kerja 20 orang sampai dengan 99 orang.

2.1.2.1 Kriteria UMKM

Menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 UMKM memiliki kriteria sebagai berikut:

- a. Usaha Mikro, yaitu usaha produktif milik`orang perorangan atau badan usaha milik perorangan yang memenuhi kriteria yakni:
 - 1) Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 50.000.000 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha,
 - 2) Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 300.000.000 (tiga ratus juta rupiah)
- b. Usaha Kecil, yaitu usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria yakni:
 - 1) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau

- 2) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).
- c. Usaha Menengah, yaitu usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar yang memenuhi kriteria:
- 1) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000,00 (lima ratus juta`rupiah) sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
 - 2) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).

2.1.2.2 Klasifikasi UMKM

Dalam perspektif perkembangannya, Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan kelompok usaha yang memiliki jumlah paling besar. Selain itu kelompok ini terbukti tahan terhadap berbagai macam goncangan krisis ekonomi. Maka sudah menjadi keharusan penguatan kelompok Usaha Mikro Kecil dan Menengah yang melibatkan banyak kelompok. Menurut Tambunan (2011:27), Berikut ini adalah klasifikasi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM):

1. *Livelihood Activities*, merupakan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang digunakan sebagai kesempatan kerja untuk mencari nafkah, yang lebih umum biasa disebut sektor informal. Contohnya pedagang kaki lima.
2. *Micro Enterprise*, merupakan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang memiliki sifat pengrajin tetapi belum memiliki sifat kewirausahaan.
3. *Small Dynamic Enterprise*, merupakan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan mampu menerima pekerjaan subkontrak dan ekspor.
4. *Fast Moving Enterprise*, merupakan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan akan melakukan transformasi menjadi Usaha Besar (UB).

2.1 2.3 Kekuatan dan Kelemahan UMKM

Menurut Anoraga (2013:13), UMKM memiliki beberapa kekuatan potensial yang merupakan andalan yang menjadi basis pengembangan pada masa yang akan datang adalah:

1. Penyediaan lapangan kerja peran industri kecil dalam penyerapan tenaga kerja patut diperhitungkan, diperkirakan maupun menyerap sampai dengan 50% tenaga kerja yang tersedia
2. Sumber wirausaha baru keberadaan usaha kecil dan menengah selama ini terbukti dapat mendukung tumbuh kembangnya wirausaha baru
3. Memiliki segmen usaha pasar yang unik, melaksanakan manajemen sederhana dan fleksibel terhadap perubahan pasar

4. Memanfaatkan sumber daya alam sekitar, industri kecil sebagian besar memanfaatkan limbah atau hasil sampai dari industri besar atau industri yang lainnya
5. Memiliki potensi untuk berkembang. Berbagai upaya pembinaan yang dilaksanakan menunjukkan hasil yang menggambarkan bahwa industri kecil mampu untuk dikembangkan lebih lanjut dan mampu untuk mengembangkan sektor lain yang terkait.

Faktor penghambat dan permasalahan dari Usaha Mikro terdiri dari 2 faktor:

1) Faktor Internal

Faktor internal, merupakan masalah klasik dari UMKM yaitu diantaranya:

- a. Masih terbatasnya kemampuan sumber daya manusia.
- b. Kendala pemasaran produk sebagian besar pengusaha Industri Kecil lebih memprioritaskan pada aspek produksi sedangkan fungsi-fungsi pemasaran kurang mampu dalam mengakseskannya, khususnya dalam informasi pasar dan jaringan pasar, sehingga sebagian besar hanya berfungsi sebagai tukang saja.
- c. Kecenderungan konsumen yang belum mempercayai mutu produk Industri Kecil.
- d. Kendala permodalan usaha sebagian besar Industri Kecil memanfaatkan modal sendiri dalam jumlah yang relatif kecil.

2) Faktor eksternal

Faktor eksternal merupakan masalah yang muncul dari pihak pengembang dan pembina UMKM. Misalnya solusi yang diberikan tidak tepat sasaran tidak adanya monitoring dan program yang tumpang tindih.

Dari kedua faktor tersebut muncullah kesenjangan diantara faktor internal dan eksternal, yaitu disisi perbankan, BUMN dan lembaga pendamping lainnya sudah siap dengan pemberian kredit, tapi UMKM mana yang diberi, karena berbagai ketentuan yang harus dipenuhi oleh UMKM. Disisi lain UMKM juga mengalami kesulitan mencari dan menentukan lembaga mana yang dapat membantu dengan keterbatasan yang mereka miliki dan kondisi ini ternyata masih berlangsung meskipun berbagai usaha telah diupayakan untuk memudahkan bagi para pelaku UMKM memperoleh kredit, dan ini telah berlangsung 20 tahun.

2.1.3 Pengertian Pengembangan UKM

Menurut Warren (2011:15) pengembangan adalah suatu jawaban terhadap perubahan, suatu strategi pendidikan yang kompleks yang diharapkan untuk merubah kepercayaan, sikap, nilai dan susunan organisasi, sehingga organisasi dapat lebih baik menyesuaikan dengan teknologi, pasar, dan tantangan yang baru serta perputaran yang cepat dari perubahan itu sendiri.

Jadi, pengembangan UMKM Menurut Warren (2011:15) adalah suatu tindakan atau proses untuk memajukan kondisi UMKM ke arah yang lebih baik, sehingga UMKM dapat lebih baik menyesuaikan dengan teknologi, pasar, dan tantangan yang baru serta perputaran yang cepat dari perubahan yang terjadi. Pengembangan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) merupakan komponen

penting dalam program pembangunan nasional untuk meletakkan landasan pembangunan ekonomi yang berkelanjutan dan berkeadilan.

Pengembangan menurut Adisasmita (2012:17) pada hakikatnya adalah keberhasilan dari bisnis dikatakan berkembang bila mendapat laba, karena laba adalah tujuan dari bisnis. Menurut Tarigan (2011:23) pengembangan merupakan kemampuan suatu perusahaan agar dapat berkembang menjadi lebih baik yang dilakukan bertahap hingga usaha yang dijalankan lebih maju lagi.

Pengembangan UMKM dapat dilihat dari jumlah penjualan yang semakin meningkat dikarenakan dari kemampuan pengusaha dalam meraih peluang usaha yang ada, melakukan inovasi, luasnya pasar yang dikuasai, mampu bersaing, mempunyai akses yang luas terhadap lembaga-lembaga keuangan baik bank dan non bank sehingga dapat meningkatkan usahanya.

2.1.3.1 Indikator Pengembangan UMKM

Menurut Fadilah (2012:13) ada beberapa indikator yang mempengaruhi pengembangan UMKM, aspek tersebut antara lain:

1. Aspek Sosial Kultural

UMKM dinilai kurang memberikan jaminan yang pasti tentang pendapatan, sehingga di masyarakat masih muncul anggapan lebih baik jadi pegawai/karyawan daripada berwirausaha.

2. Aspek Sumber Daya Manusia

UMKM, khususnya di Indonesia, sebagian besar dilakukan oleh warga masyarakat yang hanya memiliki pendidikan seadanya, sehingga lemahnya SDM ini pada akhirnya turut melemahkan juga perkembangan UMKM.

3. Aspek Keuangan

Pengelolaan yang masih tradisional dan juga keterbatasan permodalan menjadi aspek keuangan klasik bagi UMKM yang menghambat perkembangan UMKM itu sendiri.

4. Aspek Produksi

Penguasaan teknologi produksi yang lemah, keterbatasan permodalan untuk penyediaan peralatan produksi membuat UMKM perlu mengembangkan dirinya.

5. Aspek Pemasaran

Pemilihan saluran pemasaran yang tepat akan berkontribusi signifikan bagi perkembangan UMKM.

6. Aspek Regulasi

Pemerintah harus berperan aktif dalam merumuskan regulasi-regulasi yang memfasilitasi keberadaan dan perkembangan UMKM ini.

Indikator pertumbuhan UMKM menurut Ferdinand (2012:23) sebagai berikut :

1. Pertumbuhan pelanggan adalah tingkat pertumbuhan pelanggan yang berhasil dicapai oleh perusahaan dapat dilihat dari banyaknya jumlah konsumen.
2. Harga yaitu besarnya uang yang harus dibayarkan konsumen untuk menikmati jasa suatu produk.
3. Kualitas yaitu keunggulan yang dimiliki perusahaan untuk menarik perhatian konsumen, sehingga konsumen tetap percaya dalam menggunakan produknya.

4. Konsisten yaitu perusahaan mampu memberikan kepastian kepada konsumen misalnya dalam hal ketepatan waktu.

2.1.4 Penelitian Terdahulu yang Relevan

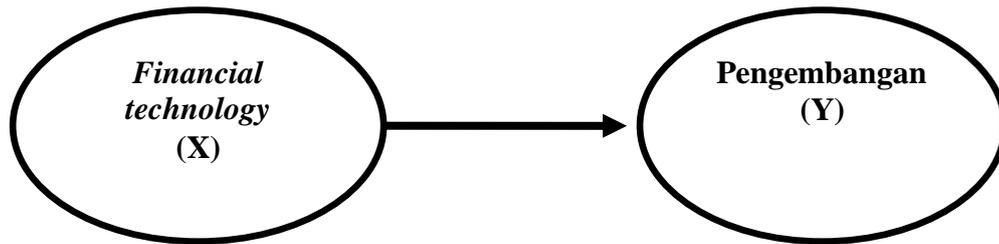
Penelitian-penelitian terdahulu yang digunakan sebagai bahan perbandingan dan referensi dalam penelitian ini terlihat dalam tabel berikut:

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

No	Penelitian Tahun	Judul	Variabel Penelitian	Hasil
1	Rahardjo (2019)	Pengaruh Financial Technology (FINTECH) Terhadap Perkembangan UMKM DI Kota Magelang	Variabel bebas: Financial Technology (FINTECH) Variabel terikat : Perkembangan UMKM	Magelang. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Fintech berperan penting dalam meningkatkan kinerja UMKM yaitu berupa peningkatan efisiensi operasional, dan efisiensi yang dinikmati oleh anggotanya, namun demikian penerapan Fintech dalam UMKM juga memiliki tantangan tersendiri
2	Wijaya (2019)	Dampak Penggunaan Financial Technology Terhadap Kemajuan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Studi kasus pada Usaha Anyaman Bambu Pak Purwadi	Variabel bebas: Financial Technology (FINTECH) Variabel terikat : kemajuan UMKM	Berdasarkan hasil pembahasan dapat disimpulkan bahwa penggunaan financial technology berpengaruh terhadap kemajuan usaha mikro kecil dan menengah.
3	Romadhon (2020)	Analisis Peluang dan Tantangan Penggunaan Financial Technology Sebagai Upaya optimalisasi Potensi UMKM (Studi Kasus UMKM di Gresik)	Financial Technology (FINTECH) Dan optimalisasi potensi UMKM	Peluang yang dapat digunakan oleh UMKM melalui fintech untuk memperluas bisnisnya, yaitu kemudahan dan ketertarikan yang ditawarkan oleh fintech, serta peluang untuk meminimalkan kecurangan. Perlu adanya mekanisme dukungan dari berbagai pihak, seperti Dinas Koperasi dan UMKM, dan institusi pendidikan agar dapat meningkatkan kesadaran, literasi keuangan dalam memaksimalkan manfaat fintech.

2.2 Kerangka Konseptual

Berdasarkan tinjauan yang telah dijelaskan, maka dapat digambarkan bahwa *financial technology* mempengaruhi pengembangan UMKM, dapat dilihat pada gambar berikut :



Sumber: Rahardjo (2019)

Gambar 2.1 Kerangka Konseptual Penelitian

2.3 Hipotesis

Berdasarkan pendapat para ahli pada landasan teori serta kerangka konseptual diatas, dapat dirumuskan hipotesis bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara *financial technology* terhadap pengembangan UMKM.

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Ruang Lingkup Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada UMKM yang terdapat di Dalu-dalu Kecamatan Tambusai Kabupaten Rokan Hulu. Berdasarkan masalah yang diteliti, peneliti membatasi ruang lingkup pada pengaruh *financial technology* terhadap pengembangan UMKM. Waktu penelitian dilakukan mulai Februari 2020 sampai dengan Februari 2021.

3.2 Populasi dan sampel penelitian

3.2.1 Populasi

Populasi adalah totalitas semua nilai yang mungkin, baik hasil menghitung ataupun pengukuran kuantitatif maupun kualitatif pada karakteristik tertentu mengenai objek yang lengkap (Ridwan, 2012:54). Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri dari objek atau subjek yang menjadi kuantitas dan karakteristik tertentu yang diterapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulan (Sugiyono, 2012:21). Populasi dalam penelitian ini adalah semua UMKM yang terdapat di Dalu-dalu Kecamatan Tambusai Kabupaten Rokan Hulu, yang berjumlah 182 UMKM.

3.2.2 Sampel

Sampel adalah sebagian dari populasi, yang terdiri dari beberapa anggota yang dipilih dari elemen populasi (Sugiyono, 2012:21). Teknik pengambilan sampelnya secara *accidental sampling* merupakan teknik penelitian sampelnya berdasarkan kebetulan, yaitu memilih responden dengan cara mendatangi

responden yang ditemui secara kebetulan, namun calon responden harus memiliki karakteristik tertentu, yaitu responden yang memiliki UMKM di Dalu-dalu. Untuk menentukan jumlah sampel yang dianggap memenuhi syarat digunakan rumus Slovin yang dikemukakan Husein (2011:108) sebagai berikut:

$$n = \frac{N}{Nd^2 + 1}$$

Keterangan :

- n = ukuran sampel
- N = ukuran populasi
- d = persen kelonggaran ketidak telitian karena kesalahan pengambilan sampel yang diinginkan, yaitu 10%.

Berdasarkan rumus, ukuran sampel yang dianggap sudah dapat mewakili populasi dengan menggunakan derajat kepercayaan 0,10 (10%) adalah:

$$N = \frac{182}{182(0,1)^2 + 1} = \frac{182}{2,82} = 64,54 \text{ dibulatkan menjadi } 65 \text{ responden}$$

3.3 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan penulis dalam penelitian ini, dengan cara sebagai berikut:

1. Metode Observasi

Notoatmodjo (2010:34) menyatakan observasi (pengamatan) adalah suatu hasil perbuatan jiwa secara aktif dan penuh perhatian untuk menyadari adanya rangsangan.

2. Metode kuesioner

Mengambil data primer dimana data diperoleh dengan memberikan kuesioner pada responden yang berisikan sejumlah pertanyaan yang dibuat sendiri oleh

peneliti dengan terlebih dahulu memberikan penjelasan singkat tentang kuesioner, cara pengisian kuesioner dan menanyakan pada responden apabila ada hal-hal yang tidak dimengerti. Kuesioner diberikan pada karyawan yang menjadi sampel penelitian tersebut. Kemudian memotivasi mereka untuk memberi mereka jawaban yang jujur dengan menjelaskan cara pengisian kuesioner yang dipandu oleh peneliti dan diharapkan dalam penelitian tidak ada pengaruh dari luar, setelah selesai pengisian kuesioner, maka kuesioner dikumpulkan pada peneliti untuk diolah. Kuisisioner dalam penelitian ini menggunakan skala *likert* dengan rentang nilai 1, 2, 3, 4, 5 untuk masing-masing tingkatan jawaban.

3. Dokumen, arsip kantor dan studi pustaka

Mengambil data sekunder yaitu berupa dokumen kantor misalnya data karyawan dan arsip kantor lainnya. Selain itu data sekunder juga didapatkan melalui studi pustaka yang ada.

3.4 Jenis dan Sumber Data

1. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini ada dua yaitu:

- a. Data kualitatif yaitu data yang diperoleh dari dalam bentuk informasi baik lisan maupun tertulis, seperti: yang diperoleh dari jawaban kuesioner yang disebarkan kepada sejumlah responden mengenai keterangan-keterangan secara tertulis.
- b. Data kuantitatif yaitu data yang diperoleh dalam bentuk angka-angka dan masih perlu dianalisis kembali, seperti: data jumlah karyawan UMKM.

2. Sumber data di peroleh dari:

- a. Data primer yaitu data yang diperoleh langsung dari para responden yang terpilih berupa kuesioner.
- b. Data sekunder yaitu data yang diperoleh dari dokumen tertulis.

3.5 Definisi Operasional

Penelitian ini mempunyai variable bebas (*independent variable*) dan variable terikat (*dependent variable*). Berikut tabel definisi operasional dalam penelitian ini.

Tabel 3.1
Definisi Operasional Penelitian

No	Variabel	Konsep	Indikator
1	<i>Financial technology</i> (x)	Menurut Elnizar (2018:28) adalah penggunaan teknologi dalam sistem keuangan yang menghasilkan produk, layanan, teknologi, dan/atau model bisnis baru serta dapat berdampak pada stabilitas moneter, stabilitas sistem keuangan, dan/atau efisiensi, kelancaran, keamanan, dan keandalan sistem pembayaran.	Pribadiono dkk (2016) 1. Pemahaman 2. Kemudhan 3. Manfaat 4. Persepsi risiko
2	Pengembangan (y)	Menurut Warren G. Bennis (2011:15) adalah suatu tindakan atau proses untuk memajukan kondisi UMKM ke arah yang lebih baik, sehingga UMKM dapat lebih baik menyesuaikan dengan teknologi, pasar, dan tantangan yang baru serta perputaran yang cepat dari perubahan yang terjadi.	Ferdinand (2012:23) 1. Pertumbuhan pelanggan 2. Harga 3. Kualitas 4. Konsisten

3.6 Instrumen Penelitian

Instrumen penelitian untuk pengumpulan data adalah berupa wawancara observasi langsung dan kuisioner. Untuk pengolahan data dari hasil kuisioner, penulis menggunakan metode skala *likert* dimana variable yang akan diukur dijabarkan menjadi indikator variabel dan dijadikan sebagai titik tolak untuk menyusun instrumen dimana alternatifnya berupa pernyataan. Jawaban setiap instrumen dengan menggunakan skala *likert* mempunyai gradasi positif sampai dengan sangat negatif. Dimana alternatif jawaban diberikan nilai sampai dengan skor 5, selanjutnya nilai dari alternatif tersebut dijumlahkan untuk setiap responden dengan menggunakan langkah-langkah sebagai berikut :

Tabel 3.2
Skala Likert

No	Alternatif Jawaban	Bobot Nilai
1	SS (Sangat Setuju)	5
2	S (Setuju)	4
3	KS (Kurang setuju)	3
4	TS (Tidak Setuju)	2
5	STS (Sangat Tidak Setuju)	1

3.6.1 Uji Instrumen

Untuk menganalisis data yang akan diperoleh dari penelitian ini, menjawab pertanyaan-pertanyaan dari angket yang diajukan, dapat digunakan metode analisis data, yaitu perlu dilakukan uji validitas data dan ujian reliabilitas terhadap pengumpulan data, dalam hal ini adalah kuisioner yang telah disebarkan.

1. Uji Validitas

Uji validitas bertujuan menurut Sibagariang (2010:45) untuk menguji apakah tiap-tiap butir pertanyaan benar-benar telah mengungkapkan faktor atau indikator yang ingin diteliti. Semakin tinggi validitas suatu alat ukur, semakin tepat alat ukur tersebut mengenai sasaran. Uji validitas dilakukan untuk mengukur tingkat keabsahan kuisisioner yang diberikan kepada responden. Uji validitas digunakan dengan *product moment coefficient of correlation* (korelasi produk momen). Pengujian menggunakan uji dua sisi dengan taraf signifikansi 0,05. Kriteria pengujian adalah sebagai berikut:

- Jika r hitung $>$ r tabel (uji 2 sisi dengan sig. 0,05) maka instrumen atau item-item pertanyaan berkorelasi signifikan terhadap skor total (dinyatakan valid).
- Jika r hitung $<$ r tabel (uji 2 sisi dengan sig. 0,05) atau r hitung negatif, maka instrumen atau item-item pertanyaan tidak berkorelasi signifikan terhadap skor total (dinyatakan tidak valid).

2. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas bertujuan untuk menguji apakah kuisisioner yang dibagikan atau disebarkan kepada responden benar-benar dapat diandalkan sebagai alat pengukur. Untuk mengetahui tingkat reliabilitas item digunakan *alpha cronbach's*. Uji reliabilitas dapat dilakukan secara bersama-sama terhadap seluruh butir pertanyaan. Jika nilai $\alpha > 0,60$ maka reliabel. Jika nilai $\alpha < 0,60$ maka tidak reliabel.

3.7. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data adalah suatu metode atau cara untuk mengolah sebuah data menjadi informasi sehingga karakteristik data tersebut menjadi mudah untuk difahami dan juga bermanfaat untuk menemukan solusi permasalahan yang terutama adalah masalah tentang sebuah penelitian. Dalam menganalisis permasalahan yang akan dibahas, penulis menggunakan teknik analisis sebagai berikut:

3.7.1 Analisis Deskriptif

Tujuan metode analisis dengan menjelaskan tentang bentuk gambaran data penelitian berdasarkan teori-teori yang mendukung pemecahan masalah yang ada untuk memperoleh suatu kesimpulan. Masing-masing kategori jawaban dari deskriptif variable, maka dapat dihitung dengan menggunakan rumus:

$$TCR = \frac{Rs}{N} \times 100\%$$

Dimana :

TCR = Tingkat capaian responden

Rs = Rata-rata skor jawaban responden

N = Nilai skor jawaban maksimum

Tabel 3.4
Nilai tingkat capaian responden (TRC)

Nilai TCR	Kriteria
90%-100%	Sangat Baik
75%-89,99%	Baik
65%-74,99%	Cukup baik
55%-64,99%	Kurang baik
0%-54,99%	Tidak baik

Sumber: Sudjana (2011:15)

3.7.2 Analisis Kuantitatif

3.7.2.1 Analisis Regresi Linier Sederhana

Model persamaan regresi linier sederhana adalah seperti berikut ini:

$$Y = a + bX + e$$

Dimana :

Y = Variabel response atau variabel akibat (dependent)

X = Variabel prediktor atau variabel faktor penyebab (independent)

a = konstanta

b = koefisien regresi (kemiringan)

e = efisilen

3.7.2.2 Koefisien Determinasi

Pengertian koefisien determinasi menurut Supangat (2012:35) yaitu koefisien determinasi adalah merupakan besaran untuk menunjukkan tingkat kekuatan hubungan antara dua variabel atau lebih dalam bentuk persen (menunjukkan seberapa besar persentase keragaman y yang dapat dijelaskan oleh keragaman x) atau dengan kata lain seberapa besar x dapat memberikan kontribusi terhadap y.

3.7.2.3 Uji Hipotesis

Rancangan pengujian hipotesis digunakan untuk mengetahui korelasi dari kedua variabel yang diteliti, dalam hal ini adalah korelasi antara perencanaan sumber daya manusia terhadap kinerja karyawan dengan menggunakan pengujian statistik. Langkah-langkah pengujian hipotesis ini dimulai dengan menetapkan hipotesis nol dan hipotesis alternatif, pemilihan test statistik dan perhitungan nilai statistik, penetapan tingkat signifikan, menggambarkan daerah penarikan pengujian dan penarikan kesimpulan.

Uji t dikenal dengan uji parsial, yaitu untuk menguji bagaimana pengaruh masing-masing variabel bebasnya secara sendiri-sendiri terhadap variabel terikatnya. Uji ini dapat dilakukan dengan membandingkan t_{hitung} dengan t_{tabel} atau dengan melihat kolom signifikansi pada masing-masing t_{hitung} .