



Contents lists available Online

Jurnal Suluh Komunitas

Journal homepage: <http://sulben.ppi.unp.ac.id/index.php/suluh>



PKM Edukasi Fintech bagi Pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Kerajinan di Desa Naras Kota Pariaman Propinsi Sumatera Barat

Muthia Roza Linda^{*1}, Rosyeni Rasyid², Dina Patrisia³, Yunita Engriani⁴

¹²³⁴ Fakultas Ekonomi/Universitas Negeri Padang.

Article Info

Article history:

Received Nov 12th, 2020

Revised Nov 20th, 2020

Accepted Des 25th, 2020

Keyword:

UMKM

Teknologi Informasi

ABSTRAK

Penerapan teknologi informasi dalam usaha sangat diperlukan agar usaha yang dijalani dapat berkembang dengan baik. Saat ini, banyak pelaku UMKM di pedesaan yang belum cukup melek teknologi digital, dan kurangnya pengetahuan tentang transaksi non tunai sehingga belum banyak yang memahami tentang *financial technology (fintech)*, sehingga penjualan produk UMKM masih sebatas kepada konsumen yang berkunjung ke toko. Untuk itu perlu adanya pembinaan kepada UMKM mengenai digital marketing dan financial technology. Kegiatan ini memberikan pencerahan kepada masyarakat tentang bagaimana cara UMKM agar dapat memasarkan produknya secara luas dengan biaya yang murah, dan manfaat *fintech* dalam menunjang transaksi yang dilakukan secara online maupun offline, sehingga kemungkinan risiko yang terjadi dalam transaksi dapat diatasi. Selanjutnya para mitra mampu memahami praktek fintech jenis digital payment dan *peer to peer lending*, mampu melakukan praktek *fintech* jenis digital payment, mampu melakukan digital marketing dan dapat meningkatkan Inklusi keuangan.



© 2020 The Authors. Published by Universitas Negeri Padang.
This is an open access article under the CC BY-NC-SA license
(<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0>)

Corresponding Author:

Muthia Roza Linda,

✉ muthia@fe.unp.ac.id

Pendahuluan

Perekonomian daerah pada umumnya ditopang oleh Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Perannya sangat vital dalam meningkatkan pertumbuhan ekonomi daerah. Di Sumatera Barat terdapat berbagai jenis UMKM yang tersebar diseluruh wilayah, diantaranya adalah UMKM kerajinan. Usaha kerajinan ini memperlihatkan arti dan peran yang sangat penting, baik sebagai peningkatan pendapatan masyarakat maupun sebagai penyerap tenaga kerja di pedesaan. Pengembangan dan pembinaan industri kecil kerajinan sangatlah penting dalam kondisi ekonomi seperti sekarang ini. Hal ini sejalan dengan strategi dan arahan kebijakan pemerintah dalam menanggulangi krisis ekonomi dewasa ini.

Menurut Sandiaga, ada banyak tantangan bagi UMKM untuk bertahan dan berkembang pada era kekinian. Terutama tatkala bangsa ini memasuki era revolusi industri 4.0. Paling tidak, ada tiga tantangan utama yang menjadi pekerjaan rumah bersama. Pertama, penerapan teknologi digital, dimana UMKM kini dituntut untuk melek teknologi bila ingin bersaing dalam dunia usaha dan industri. Kedua, kolaborasi antara pemerintah dan dunia usaha dalam pendampingan UMKM guna mengakses pasar yang lebih luas. Ketiga, adalah permodalan. Hingga saat ini, masih banyak pelaku UMKM yang kesulitan mengembangkan usahanya karena tidak mendapatkan pinjaman dari perbankan (Fadil, 2019).

Salah satu produk unggulan yang menjadi andalan Sumatera barat adalah kerajinan. Namun dalam perkembangannya usaha ini masih menghadapi beberapa masalah. Berdasarkan hasil penelitian yang

dilakukan pada tahun 2018 permasalahan utama dalam pengembangan UKM kerajinan adalah dalam hal permodalan dan pemasaran (Rasyid, 2018). Sumber permodalan dari usaha kerajinan pada umumnya hanya berupa ekuitas atau modal sendiri yang berasal dari dana pribadi ataupun keluarga. Berdasarkan hasil penelitian terhadap 60 pelaku usaha kerajinan sulaman dan bordir di kota Padang Sumatera Barat, ditemukan komposisi sumber dana dari usaha kerajinan, dimana sebesar 47% menggunakan 100% modal sendiri, yang berasal dari tabungan mereka sendiri serta bantuan dari keluarga dan teman, sebesar 45% menggunakan sedikit hutang, dan hanya sebesar 8% pengusaha yang menggunakan utang bank yang lebih banyak lebih banyak dalam komposisi modalnya. Hal ini mengindikasikan masih minimnya akses pengusaha kerajinan terhadap lembaga keuangan.

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. 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).

Hasil penelitian Rasyid dkk (2018) menunjukkan bahwa rata-rata tingkat literasi keuangan pelaku UMKM kerajinan di pedesaan kecamatan Pariaman Utara kota Pariaman berada pada tingkat *sufficient literate*, dengan skor *behavior* (62%), *skill* (60%), *Attitude* (59%) dan *knowledge* (63%), memiliki pengetahuan dan keyakinan tentang lembaga jasa keuangan serta produk dan jasa keuangan, termasuk fitur, manfaat dan risiko, hak dan kewajiban terkait produk dan jasa keuangan, namun mereka belum memiliki keterampilan untuk menggunakan produk dan jasa keuangan. Rata-rata tingkat inklusi keuangan berada pada tingkat cukup, dengan skor *welfare* (61%), *quality* (62%), *usage* (58%), dan *access* (65%). Hal ini menunjukkan penggunaan produk produk keuangan masih rendah sesuai dengan literasi keuangan yang dimiliki. Hal ini menjadi salah satu penyebab kesulitan UMKM dalam mendapatkan tambahan modal.

Pesatnya pertumbuhan industri *financial technology* (*fintech*) di Indonesia dinilai mampu membuka akses permodalan sekaligus mendorong berkembangnya sektor usaha kecil, menengah, dan mikro (UMKM). Dengan banyaknya manfaat dari kehadiran *fintech* dan perlunya pemahaman masyarakat khususnya pelaku UMKM terhadap literasi keuangan dan digital, maka edukasi terhadap pelaku UMKM menjadi sangat penting (Suharyati & Sofyan, 2019). Kegiatan edukasi *fintech* bagi UMKM pedesaan di kota Pariaman ini dilakukan dengan bermitra dengan Dinas Perindagkop dan UMKM kota Pariaman. 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* (*fintech*) bagi pelaku UMKM kerajinan yang berada di pedesaan kecamatan Pariaman Utara kota Pariaman Sumatera Barat.

Permasalahan Mitra

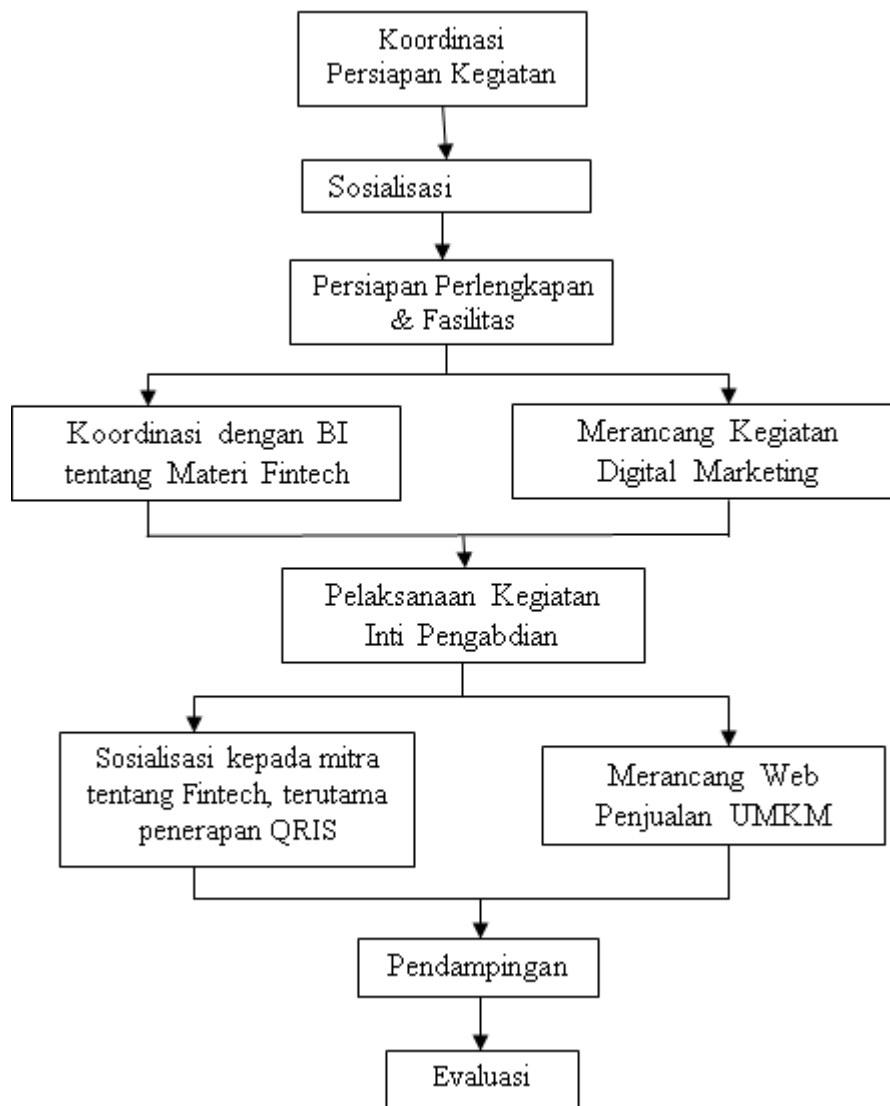
Adapun permasalahan yang dihadapi oleh mitra pada UMKM Kerajinan di Pedesaan Pariaman adalah:

- 1) Belum memaksimalkan pemasaran online
- 2) Masih banyak UMKM di pedesaan yang belum cukup melek teknologi digital
- 3) Kurangnya pengetahuan pelaku UMKM kerajinan tentang *fintech*
- 4) Kurangnya literasi dan inklusi keuangan
- 5) Kurangnya kolaborasi antara pemerintah dan dunia usaha dalam pendampingan UMKM guna mengakses pasar yang lebih luas

Untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi oleh mitra, solusi yang ditawarkan adalah memberikan diberik pelatihan secara langsung bagaimana cara melakukan digital marketing dengan menggunakan market place yang tersedia dan melalui media social seperti facebook dan instagram. Disini peserta dilatih bagaimana memanfaatkan media tersebut sebagai sarana promosi dan pemasaran penjualan. Selain itu, UMKM kerajinan juga disediakan web yang dibuat sendiri dan nantinya dikelola secara mandiri oleh kelompok UMKM Kerajinan Desa Naras.

Metode

Metode pelaksanaan kegiatan untuk mencari solusi dari permasalahan yang dihadapi oleh mitra, dilakukan dengan prosedur kerja yang mendukung realisasi tercapainya tujuan kegiatan pengabdian. Tahapan kegiatan yang akan dilaksanakan sebagai berikut:



Gambar 1. Tahapan dan Langkah-langkah Kegiatan Pengabdian

Metode atau Pendekatan untuk Mengatasi Masalah Mitra

Metode yang digunakan dalam kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini adalah memberikan sosialisasi, pelatihan dan pendampingan kepada mitra sehingga mereka mengalami proses mendengar, mengetahui, mencoba, mengevaluasi, menerima, meyakini, dan melaksanakan peningkatan pengetahuan dan keterampilan baru yang mereka miliki dengan langkah-langkah berikut:

1. Metode Diskusi dan tanya jawab

Metode ini dipilih untuk menyampaikan dan mengenalkan kepada pelaku usaha mengenai apa itu financial technology (fintech), financial knowledge dan pemasaran secara online.

2. Metode Demonstrasi dan *Role-Play*

Setelah diperkenalkan kepada khalayak sasaran mengenai fintech, financial knowledge dan pemasaran online, selanjutnya melakukan praktek dan pendampingan kepada mitra tentang cara penerapan dan pemanfaatan fintech dan pemasaran online. Sebelum pelatihan dilaksanakan, tim kegiatan pengabdian masyarakat akan mendesain dan membuatkan website untuk dikelola dan

digunakan oleh kelompok mitra sebagai sarana promosi dan penjualan produk secara online, dan menyiapkan bentuk fintech yang dapat digunakan dalam mendukung kegiatan pemasaran dan penjualan secara online. Pada saat kegiatan pengabdian, mitra dibimbing dalam pengoperasian web tersebut, mulai dari bagaimana cara mengupload produk, melakukan link web ke media sosial lainnya hingga cara untuk melakukan maintenance terhadap web tersebut serta bagaimana menggunakan fintech dalam usaha mereka.

3. Pendampingan

Pendampingan ini dilakukan sampai anggota mitra berhasil melakukan upload terhadap produknya dengan munculnya produk yang mereka upload di halaman web yang telah disediakan. Disamping menyediakan web sebagai sarana penjualan dan promosi bagi mitra secara online, mitra juga diberikan pendampingan untuk melakukan penjualan secara online dengan bergabung ke online-online store yang sudah ada seperti lazada, bukalapak, dan lain-lain agar produk yang dihasilkan mitra dapat menjangkau pasar yang lebih luas. Pendampingan dilakukan untuk peningkatan pengetahuan dan keterampilan para peserta mengenai optimalisasi pemanfaatan *e-commerce* dalam memasarkan, sehingga dengan metode ini para peserta setelah mengikuti kegiatan pengabdian diharapkan akan mampu mengaplikasikan berbagai pengetahuan tersebut pada usaha mereka. Dalam kegiatan ini para tim pelaksana dan instruktur akan mendampingi para peserta sehingga para peserta akan lebih mampu dan terampil.

Hasil dan Pembahasan

Peserta pelatihan yang dilibatkan dalam kegiatan pengabdian ini adalah UMKM Kerajinan yang berasal dari Desa Naras Kota Pariaman. Peserta dari kegiatan pengabdian ini berjumlah 20 orang. Mereka datang melalui undangan secara resmi melalui Dinas Koperindagkop dan UMKM Kota Pariaman. Para pemateri dan instruktur yang terlibat dalam kegiatan ini memberikan pengetahuan dan wawasan tentang merek dagang dan model-model kemasan yang mana pemateri merupakan orang dan instruktur yang kompeten dibidangnya. Untuk materi mengenai financial technology serta manfaat dari fintech ini bagi UMKM disampaikan oleh Bapak Imam Suriyansyah Nurdin, Deputy Kepala Perwakilan Bank Indonesia Propinsi Sumatera Barat. Untuk Materi mengenai fintech, kegiatan dilakukan secara daring, menggunakan aplikasi zoom, dimana pemateri menyampaikan materinya dari kantor, sedangkan peserta mendengarkan materi dari ruang sidang Diperindagkop dan UMKM Kota Pariaman. Zoom ditayangkan dengan menggunakan infocus, sehingga peserta tetap dapat melihat materi yang disampaikan, serta proses tanya jawab mengenai fintech dilakukan melalui moderator kegiatan.



Gambar 1. Foto Kegiatan Edukasi Fintech

Berdasarkan hasil dari kegiatan edukasi fintech ini, banyak dari pelaku UMKM yang sebelumnya kurang memahami dan mengetahui apa saja yang termasuk ke dalam financial technology yang dapat diterapkan dalam menjalankan usaha mereka, jadi memiliki pengetahuan akan financial technology. Sebagian dari pelaku UMKM mulai menerapkan pembayaran non tunai berupa memasang aplikasi QRIS pada toko-toko mereka, dan menggunakan platform pembayaran online seperti Danaku, Gopay, dan shopee pay. Hal ini menggambarkan bahwa selama ini rendahnya pengetahuan UMKM mengenai literasi dan inklusi keuangan dikarenakan kurangnya pemahaman mereka karena ketidaktahuan akan hal tersebut. Pelaku UMKM memiliki mindset tersendiri bahwa menurut mereka, setiap hal yang berhubungan dengan teknologi dan perbankan merupakan hal yang rumit dan menyusahkan. Akan tetapi, melalui edukasi ini, cara pikir dan sudut pandang pelaku UMKM mulai berubah dan menyadari disaat ini, memang pembayaran non tunai lebih diminati oleh konsumen.

Disamping itu, kepada para peserta juga diberikan pelatihan secara langsung bagaimana cara melakukan digital marketing dengan menggunakan market place yang tersedia dan melalui media social seperti facebook dan instagram. Disini peserta dilatih bagaimana memanfaatkan media tersebut sebagai sarana promosi dan pemasaran penjualan. Selain itu, UMKM kerajinan juga disediakan web yang dibuat sendiri dan nantinya dikelola secara mandiri oleh kelompok UMKM Kerajinan Desa Naras.



Gambar 2. Foto Kegiatan Digital Marketing

Dalam pelatihan mengenai digital marketing ini, pelaku UMKM diajarkan mengenai bagaimana melakukan promosi dengan menggunakan Instagram advertising dan facebook advertising

Kesimpulan

Dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang berjudul PKM Edukasi Fintech Bagi Pelaku Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM) Kerajinan Di Desa Naras Kota Pariaman Propinsi Sumatera Barat dapat diketahui setelah diadakannya workshop mengenai financial teknologi dan pelatihan dalam digital marketing, pemahaman dan minat dari pelaku UMKM Kerajinan meningkatkan untuk mulai menerapkan teknologi dalam usahanya. Beberapa pelaku UMKM sudah langsung memulai pemasaran digital dan mendaftarkan akun rekening mereka untuk menerapkan fintech seperti mendaftarkan pembayaran melalui QRIS, OVO, Mobile banking, dll.

Ucapan Terima Kasih

Dengan terlaksananya kegiatan pengabdian kepada masyarakat dengan judul PKM Edukasi Fintech Bagi Pelaku Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM) Kerajinan Di Desa Naras Kota Pariaman, selaku pelaksanaan kegiatan, kami mengucapkan terima kasih kepada Universitas Negeri Padang yang telah mendanai kegiatan pengabdian masyarakat, dan ucapan terima kasih juga disampaikan kepada pemerintahan Kota Pariaman atas dukungannya dalam terlaksananya kegiatan ini.

Referensi

- Fadil, V. (2019). *Kata Bang Sandi, Ini 3 Tantangan UMKM di Era Revolusi Industri 4.0*. Jakarta: New Ekonomi.
- 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.
- Rasyid, R., Masdupi, E., & Linda, M. R. (2018). Analysis of financial literacy and financial inclusion as a strategy to improve the competitiveness of small medium enterprises (SMEs) of handicraft Business in west Sumatera. *International Journal of Management and Applied Science (IJMAS)*, 4(3), 74-79.
- Rumondang, A. (2018). The utilization of fintech (P2P landing) as SME's capital solution in Indonesia: Perspective in Islamic (Qirad). *In International Conference of Moslim Society*, 2, 12-22.
- Suharyati, S., & Sofyan, P. (2019). Edukasi fintech bagi masyarakat desa Bojong Sempu Bogor. *Jurnal Bakti Masyarakat Indonesia*, 1(2) , 1-9