

**ANALISIS PERSEPSI AGEN EKONOMI TENTANG
FINANCIAL TECHNOLOGY TERHADAP USAHA MIKRO,
KECIL, DAN MENENGAH (UMKM) DI INDONESIA**

SKRIPSI

*Diajukan untuk Memenuhi Sebagian Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)
Program Studi Ekonomi Pembangunan*



Oleh

Nama : Baladhil Komala
NPM : 1405180034
Program Studi : Ekonomi Pembangunan

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
MEDAN
2018**



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

Jl. Kapten Mukhtar Basri No. 3 (061) 6624567 Medan 20238

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

PENGESAHAN UJIAN SKRIPSI

Panitia Ujian Strata-1 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, dalam sidangnya yang diselenggarakan pada hari Selasa, tanggal 3 April 2018, pukul 14.00 WIB sampai dengan selesai, setelah mendengar, melihat, memperhatikan, dan seterusnya.

MEMUTUSKAN

Nama : BALADHIL KOMALA
NPM : 1405180034
Prodi : EKONOMI PEMBANGUNAN
Judul Skripsi : ANALISIS PERSEPSI AGEN EKONOMI TENTANG
FINANCIAL TECHNOLOGY TERHADAP USAHA MIKRO,
KECIL, DAN MENENGAH (UMKM) DI INDONESIA

Dinyatakan : (B/A) *Lulus Yudisium dan telah memenuhi persyaratan untuk memperoleh Gelar Sarjana pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara*

Tim Penguji

Penguji I

Dra. ROSWITA HAFNI, M.Si

Penguji II

HASTINA FEBRIATY, SE, M.Si

Pembimbing

MURVIANA KOTO, SE, M.Si

Panitia Ujian

Ketua

H. JANURI, SE, MM, M.Si

Sekretaris

ADE GUNAWAN, SE, M.Si

SURAT PERNYATAAN PENELITIAN/SKRIPSI

Nama : BALADHIL KOMALA
NPM : 1405180034
Konsentrasi : -
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis (Akuntansi/Perpajakan/Manajemen/Ekonomi Pembangunan)
Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara

Menyatakan Bahwa,

1. Saya bersedia melakukan penelitian untuk penyusunan skripsi atas usaha saya sendiri, baik dalam hal penyusunan proposal penelitian, pengumpulan data penelitian, dan penyusunan laporan akhir penelitian/skripsi.
2. Saya bersedia dikenakan sanksi untuk melakukan penelitian ulang apabila terbukti penelitian saya mengandung hal-hal sebagai berikut:
 - Menjiplak/plagiat hasil karya penelitian orang lain.
 - Merekayasa data angket, wawancara, observasi, atau dokumentasi.
3. Saya bersedia dituntut di depan pengadilan apabila saya terbukti memalsukan stempel, kop surat, atau identitas perusahaan lainnya.
4. Saya bersedia mengikuti sidang meja hijau secepat-cepatnya 3 bulan setelah tanggal dikeluarkannya surat "Penetapan Proyek Proposal/Makalah/Skripsi dan Penghunjukan Dosen Pembimbing" dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis UMSU.

Demikianlah Pernyataan ini saat perbuat dengan kesadaran sendiri

Medan, 14 Februari 2018

Pembuat Pernyataan



BALADHIL KOMALA

NB :

- Surat Pernyataan asli diserahkan kepada Program Studi pada saat Pengajuan Judul.
- Foto Copy Surat Pernyataan dilampirkan di proposal dan skripsi.



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
Jl. Kapten Mukhtar Basri No. 3 (061) 6624567 Medan 20238

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi ini disusun oleh :

Nama : BALADHIL KOMALA
N.P.M : 1405180034
Program Studi : EKONOMI PEMBANGUNAN
Judul Skripsi : ANALISIS PERSEPSI AGEN EKONOMI TENTANG
FINANCIAL TECHNOLOGY TERHADAP USAHA MIKRO,
KECIL DAN MENENGAH (UMKM) DI INDONESIA

Disetujui dan memenuhi persyaratan untuk diajukan dalam ujian mempertahankan skripsi.

Medan, 27 Maret 2018

Pembimbing Skripsi

MURVIANA KOTO, SE, M.Si

Diketahui/Disetujui
Oleh:

Ketua Program Studi
Ekonomi Pembangunan
Fakultas Ekonomi dan Bisnis UMSU

Dr. PRAWIDYA HARIANI RS, SE, M.Si

Dekan
Fakultas Ekonomi dan Bisnis UMSU

H. JANURI, SE, MM, M.Si

ABSTRAK

BALADHIL KOMALA. NPM 1405180034. Analisis Persepsi Agen Ekonomi Tentang *Financial Technology* terhadap Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Indonesia.

Dalam skripsi ini, penulis mengangkat judul “**Analisis Persepsi Agen Ekonomi Tentang *Financial Technology* terhadap Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Indonesia**”. Topik ini diangkat berdasarkan fenomena yang terjadi di masyarakat bahwasanya perusahaan fintech sedang menjadi buah bibir. Fintech memberikan kemudahan bagi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) sehingga UMKM akan memiliki akses keuangan yang baik. Selain itu fintech juga merupakan penghubung antara pihak yang membutuhkan pinjaman (*borrower*) dan pihak pemberi pinjaman (*lender*) agar usaha/UMKM yang dilakukan tetap produksi. Banyak bentuk pembiayaan yang ditawarkan oleh fintech untuk pelaku usaha/UMKM saat ini, yaitu pembiayaan mikro atau modal kerja, *consumer loan*, dan *crowdfunding*. Selain memberikan kemudahan dalam memberikan pembiayaan kepada pelaku UMKM, fintech juga memberikan kemudahan bagi para agen ekonomi dalam melakukan transaksi-transaksi pembayaran. Transaksi-transaksi pembayaran yang diberikan oleh fintech dapat dilakukan secara online yang dapat dilakukan dimana saja serta kapan saja. Maka diambil sampel sebanyak 63 Pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dengan menguji secara komparatif. Hasil dari penelitian ini ialah bahwasanya dengan adanya fintech ini dapat memudahkan pelaku ekonomi dalam menjalankan usahanya agar tetap produktif karena UMKM merupakan salah satu penggerak perekonomian di Indonesia. Namun, rata-rata masyarakat Kota Medan belum mampu memanfaatkan jasa financial technology yang mampu memudahkan masyarakat dalam mengembangkan usaha maupun melakukan transaksi pembayaran antar sesama pelaku UMKM maupun antar masyarakat.

Kata kunci: *Financial Technology, UMKM, Transaksi Pembayaran, Kredit Usaha*

KATA PENGANTAR



Assalamu'alaikum Wr.Wb

Syukur Alhamdulillah penulis ucapkan kehadiran Allah SWT yang telah memberi kesehatan, kesabaran serta kekuatan dan tak lupa pula Shalawat bernadakan salam kepada Nabi besar Muhammad SAW yang telah membawa kita ke alam yang seperti saat ini sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsinya yang berjudul: **“Analisis Persepsi Agen Ekonomi Tentang *Financial Technology* terhadap Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Indonesia”**, yang diajukan untuk melengkapi tugas dan syarat menyelesaikan pendidikan pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Jurusan Ekonomi Pembangunan di Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

Terwujudnya skripsi ini tak lepas dari dukungan berbagai pihak yang telah banyak membantu penulis dalam menyelesaikan tugasnya, untuk itu penulis mengucapkan terimakasih dan penghargaan yang setinggi-tingginya dengan segala kerendahan hati kepada:

1. Orang tua yang saya sayangi dan seluruh keluarga yang telah memberi dukungan dan semangatnya kepada penulis selama mengikuti perkuliahan hingga selesainya skripsi ini.
2. Bapak Dr. H. Agussani, M.AP., selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
3. Bapak H. Januri, S.E., M.M., M.Si., Selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

4. Ibu Dr. Prawidya Hariani RS, Selaku Ketua Jurusan Prodi Ekonomi Pembangunan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
5. Ibu Roswita Hafni M.Si., selaku Sekretaris Jurusan Prodi Ekonomi Pembangunan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
6. Ibu Murviana Koto S.E., M.Si., selaku Dosen Pembimbing saya yang telah banyak memberikan bimbingan kepada penulis sehingga terwujudnya skripsi ini.
7. Seluruh dosen mata kuliah Prodi Ekonomi Pembangunan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
8. Seluruh Staf Biro Fakultas Ekonomi dan Bisnis khususnya Prodi Ekonomi Pembangunan Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
9. Terima kasih kepada teman dekat yang saya sayangi Rizky Ananda yang selalu memberikan semangat dan bantuan untuk saya dalam menyelesaikan skripsi ini.
10. Terima kasih kepada teman-teman dari Ekonomi Pembangunan A dan B : (Muhammad Fajar Hidayat, Rashid Ridho, Muammar Rizky, Pino Riza Andika, Adnan Khasogi, Nida Afifah Alzahro, Mia, Hendri, Bowo serta teman-teman EP lainnya yang tidak bisa disebutkan nama satu persatu yang telah memberi dukungan dan semangatnya kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

11. Terima kasih untuk teman seperjuangan dari SMA di Palembang (Wahyu Syahputra, Bimo Alif, Haris Setiawan) yang selalu memberi semangatnya kepada penulis untuk menyelesaikan skripsi ini.

Akhir kata penulis berharap semoga skripsi ini dapat berguna bagi semua pihak dalam menerapkan ilmu, penulis menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan dan apabila dalam penulisan terdapat kata-kata yang kurang berkenan penulis mengharapkan maaf yang sebesar-besarnya, semoga Allah SWT senantiasa meridhoi kita semua.Amiin.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Medan, Maret 2018

Penulis

BALADHIL KOMALA

DAFTAR ISI

Halaman

ABSTRAK

KATA PENGANTAR

DAFTAR ISI	i
DAFTAR TABEL	iii
DAFTAR GAMBAR	iv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	20
1.3 Batasan dan Rumusan Masalah.....	21
1.3.1 Batasan Masalah.....	21
1.3.2 Rumusan Masalah.....	21
1.4 Tujuan Penelitian.....	21
1.5 Manfaat Penelitian.....	22
BAB II LANDASAN TEORI	23
2.1 Uraian Teoritis.....	23
2.1.1 <i>Financial Technology</i>	23
2.1.2 Usaha Mikro, Kecil dan Menengah.....	27
2.1.3 Teori IS-LM.....	31
2.1.4 Teori Kemajuan <i>Technology</i>	32
2.1.5 Teori Perilaku Konsumen.....	33
2.1.6 Teori Permintaan Uang.....	37
2.1.7 Inovasi Keuangan dan Evolusi Industri Perbankan.....	39
2.1.8 Inovasi Keuangan dan Penurunan Perbankan Tradisional.....	41
2.1.9 Sistem Pembayaran.....	42
2.1.10 Kredit.....	50
2.2 Penelitian Terdahulu.....	65
2.3 Kerangka Konseptual.....	68
BAB III METODE PENELITIAN	69
3.1 Pendekatan Penelitian.....	69
3.2 Definisi Operasional.....	69
3.3 Tempat dan Waktu Penelitian.....	70
3.4 Jenis dan Sumber Data.....	71
3.5 Populasi dan Sampel.....	71

3.6 Teknik Pengumpulan Data.....	72
3.7 Tahapan Analisis.....	73
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....	76
4.1 Deskriptif Objek Penelitian.....	76
4.1.1 Gambaran Umum Kota Medan.....	76
4.1.2 Perkembangan UMKM.....	77
4.1.3 Perkembangan Industri <i>Financial Technology</i> di Indonesia	79
4.2 Pembahasan.....	83
4.2.1 Analisa Data.....	83
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	95
5.1 Kesimpulan.....	95
5.2 Saran.....	96

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1-1 Perkembangan Data Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dan Usaha Besar.....	11

Tabel 1-2	Produk Domestik Bruto Menurut Sektor Ekonomi Tahun 2010-2011.....	14
Tabel 1-3	Jumlah dan Jenis Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah di Sumatera Utara.....	16
Tabel 1-4	Daftar Perusahaan Fintech yang sudah resmi terdaftar dan diawasi oleh OJK.....	18
Tabel 2-1	Kriteria Usaha Mikro Kecil dan Menengah.....	30
Tabel 2-2	Penelitian Terdahulu.....	65
Tabel 3-1	Definisi Operasional.....	70
Tabel 4-1	Jumlah dan Jenis Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah Kota Medan Menurut Kecamatan Tahun 2015.....	78
Tabel 4-2	Perusahaan-Perusahaan Fintech di Indonesia tahun 2017.....	80
Tabel 4-3	Perusahaan-Perusahaan Fintech di Indonesia tahun 2018.....	81
Tabel 4-4	Identitas Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	84
Tabel 4-5	Identitas Responden Berdasarkan Usia.....	85
Tabel 4-6	Identitas Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan.....	85
Tabel 4-7	Pengetahuan Masyarakat tentang Fintech.....	89
Tabel 4-8	Pengenalan Kebutuhan dan Keputusan Pemilihan Produk.....	92

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1-1	Perkembangan Fintech di Dunia..... 3

Grafik 1-1	Transaksi Financial Technology di Indonesia Tahun 2016-2017.....	7
Grafik 1-2	Jumlah Pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Tahun 2012-2013.....	11
Grafik 1-3	Perkembangan Usaha Besar dan UMKM.....	12
Kurva 2-1	Kurva Indiferen.....	35
Kurva 2-2	Karakteristik Kurva Indiferen.....	36
Gambar 2-2	Kerangka Konseptual.....	68
Grafik 4-1	Identitas Responden Berdasarkan Bidang Usaha.....	86
Grafik 4-2	Identitas Responden Berdasarkan Rata-rata Pendapatan Perbulan.....	87
Grafik 4-3	Identitas Responden Berdasarkan Klasifikasi Usaha.....	88
Grafik 4-4	Perkembangan Fintech dan Perbankan UMKM Kota Medan.....	90
Grafik 4-5	Kenyamanan Dalam Menggunakan Fintech dan Perbankan.....	91

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Pada era modern ini, manusia memiliki kehidupan yang tidak pernah lepas dari perkembangan teknologi di segala aktivitas kehidupannya. Perkembangan teknologi informasi dan komunikasi telah menyebabkan perubahan baik dibidang sosial, ekonomi, maupun budaya yang berlangsung dengan cepat. Dengan perkembangan teknologi yang sangat maju, bidang *financial* juga memiliki perkembangan ke arah yang lebih efisien dan modern. Dalam bidang perekonomian dunia saat ini sangat penting untuk memberikan inovasi teknologi didalamnya.

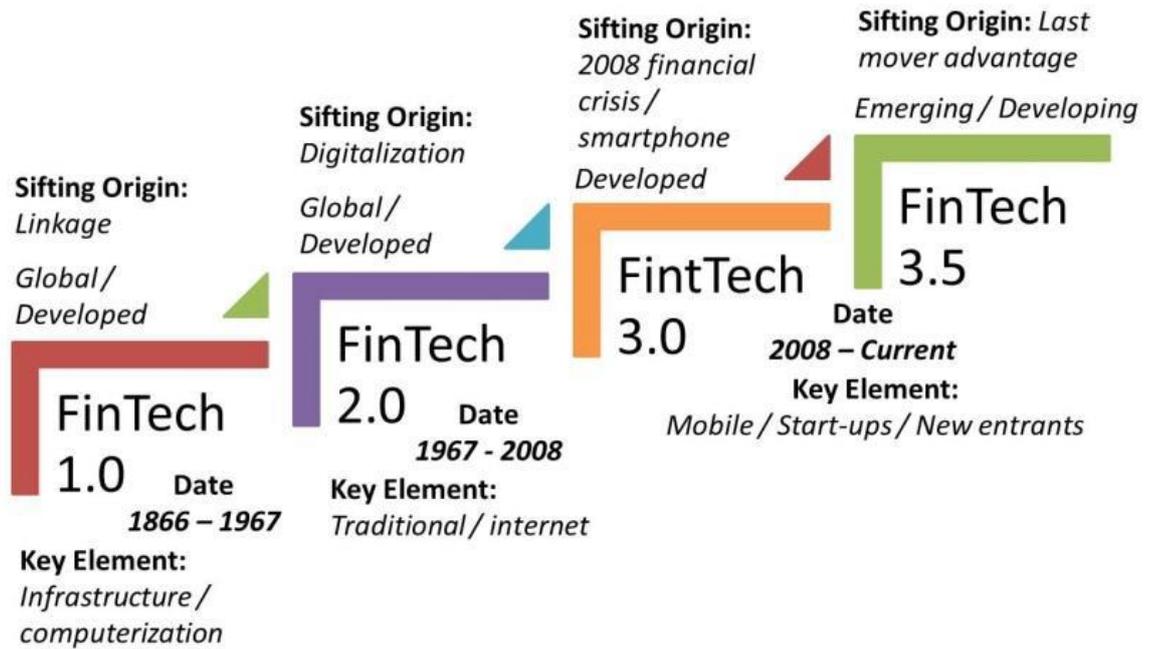
Teknologi dan *financial* memiliki hubungan yang berkaitan. Saat ini telah hadir teknologi yang mengarah pada inovasi *financial*, dengan sentuhan teknologi modern di bidang jasa keuangan yang bernama *Financial Technology*. *Financial Technology* merupakan teknologi dan inovasi baru dibidang layanan keuangan dengan tujuan untuk membuat masyarakat lebih mudah mengakses produk-produk keuangan, mempermudah transaksi, meningkatkan literasi keuangan, serta menggantikan posisi layanan keuangan tradisional agar mempermudah akses serta meminimalisirkan waktu masyarakat pada permasalahan layanan keuangan tersebut. *National Digital Research Centre* di Dublin, Irlandia mengatakan *Financial Technology* sebagai *innovation in financial services* atau inovasi dalam layanan keuangan (www.financialku.com).

Kehadiran *Financial Technology* sebagai fenomena baru pada sektor keuangan tidak muncul secara tiba-tiba, melainkan akumulasi perkembangan antara finansial dan teknologi. Pada awalnya istilah *financial technology* (fintech) merupakan kepanjangan dari *Financial Services Technology Consortium* sebuah proyek yang diperkasai oleh Citicorp. Saat ini istilah Fintech merujuk pada kata baru yang merupakan gabungan dari kata *financial* dan *technologies*. Pada dasarnya hubungan antara *financial* dan *technology* hanya sebagai *supporting*, alat bantu untuk mendukung kegiatan operasi di sektor keuangan (Woratno dan Wiyono: 2016).

Seiring dengan perkembangannya, peran teknologi pada sektor keuangan menjadi sangat vital. Keberhasilan inovasi dibidang teknologi informasi dan komunikasi diluar sektor *Financial* segera mengubah arah dan pradigma sektor *financial*. Dengan kehadiran teknologi baru mengubah perilaku masyarakat, seperti kehadiran internet dan *smartphone* berdampak pada seluruh ekonomi, tidak terkecuali sektor *financial*. Interaksi masyarakat dalam kegiatan perbankan misalnya, yang menjadi semakin dinamis. Professor Douglas W. Arner dari University of Hongkong membagi perkembangan Fintech kedalam empat era. Fintech 1.0 berlangsung antara tahun 1866-1967, era pengembangan infrastruktur dan komputerasi sehingga terbentuk jaringan keuangan global. Fintech 2.0 berlangsung antara tahun 1967-2008, era penggunaan internet dan digitalisasi di sektor keuangan. Fintech 3.0 dan Fintech 3.5 berlangsung dari tahun 2008 sampai sekarang. Fintech 3.0 merupakan era penggunaan telepon maupun *smartphone* di sektor keuangan. Fintech 3.5 merupakan era kemunculan entitas bisnis teknologi keuangan

sebagai pendatang baru memanfaatkan peluang dari inovasi teknologi proses, produk dan model bisnis serta perubahan perilaku masyarakat (Woratno dan Wiyono: 2016).

Gambar 1.1
Perkembangan Fintech di Dunia



Sumber: Woratno dan Wiyono: 2016

Survei yang dilakukan oleh McKinsey dan Company (2015); sejak tahun 2011 adopsi layanan *digital-banking* meningkat pesat di seluruh Asia. Artinya, para nasabah perbankan di Asia telah banyak beralih pada komputer, *smartphone*, dan tablet dalam mengakses layanan yang disediakan oleh perbankan untuk melakukan transaksi-transaksi dibandingkan untuk mengunjungi kantor-kantor perbankan tersebut. Khusus di negara-negara berkembang Asia, termasuk Indonesia, pemanfaatan *channel* tradisional seperti melalui ATM memang masih mendominasi, namun demikian survei yang sama

menyebutkan lonjakan penggunaan internet dan *smartphone-banking* oleh nasabah hampir 5 kali lipat dibandingkan pada tahun 2011.

Tingginya ketergantungan konsumen terhadap teknologi ini pun menjadi faktor kunci utama pesatnya perkembangan fintech untuk mendukung berbagai layanan keuangan di Indonesia. Saat ini diperkirakan terdapat lebih dari 140 perusahaan start-up dan diprediksi terus bertambah sejalan dengan masih besarnya potensi pasar yang belum terjamah. Sejalan dengan meningkatnya jumlah pemain, layanan yang ditawarkan oleh fintech juga semakin beragam, mulai dari pembayaran, pembiayaan/pinjaman, investasi di pasar modal hingga asuransi dikemas lebih menarik dengan sentuhan fintech. Pengetahuan, tuntutan, tingkat kenyamanan dan inklusi keuangan publik pun semakin meningkat (www.ojk.go.id).

Kehadiran Fintech di Indonesia didorong oleh pengguna internet. Berdasarkan hasil survey tahun 2016 dari Asosiasi Penyelenggara Jasa Internet Indonesia (APJII) pengguna internet mencapai 132,7 juta jiwa dari total 256,2 juta penduduk Indonesia. Penggunaan teknologi digital telah mengubah perilaku masyarakat Indonesia seperti interaksi sosial sampai dengan melakukan prosesi jual beli secara online (*e-commerce*) bahkan sampai dengan sistem keuangan modern (*technology base*) diterapkan di Indonesia. Dengan dorongan inilah yang membuat para pelaku di industri keuangan mengembangkan Fintech.

Konsep Fintech tersebut mengadaptasi pada perkembangan teknologi yang dipadukan dengan bidang finansial pada lembaga perbankan, sehingga

diharapkan bisa memfasilitasi proses transaksi keuangan yang lebih praktis, aman, serta modern. Masyarakat Indonesia sudah tidak asing lagi dengan penggunaan produk *financial technology*. Layanan keuangan berbasis digital yang saat ini telah berkembang di Indonesia, yaitu *Payment Channel System*, *Digital Banking Online*, *Digital Insurance*, *Peer to Peer (P2P) Lending*, serta *Crowd Funding*. Nyatanya seperti ATM dan mesin EDC (*electronic data capture*) yang sudah digunakan oleh sebagian besar masyarakat di Indonesia. Di Indonesia Fintech dibagi kedalam empat kategori berdasarkan jenis inovasinya, antara lain sebagai berikut (www.bi.go.id):

1. *Payment, Clearing & Settlement*

Transaksi dalam kategori ini digunakan untuk pembayaran, kliring, dan setelmen. Satu contohnya adalah *Mobile Payment*, yang merupakan bentuk optimalisasi perangkat mobile guna melakukan transaksi pembayaran.

2. *Deposit, Lending & Capital Rising*

Menurut Gubernur Bank Indonesia (BI) Agus Martowardojo fintech yang berfokus pada *Deposit, Lending & Capital Rising* diantaranya skema bisnis *Crowdfunding* dan *Peer to Peer Lending*.

3. *Market Provisioning*

Dalam kategori ini transaksinya dikenal dengan istilah e-Agregator, yaitu platform yang mengumpulkan dan mengolah berbagai data sehingga dapat memberikan informasi tertentu kepada pengguna secara online. Melalui informasi tersebut, pengguna dapat memilih produk/jasa yang sesuai dengan kebutuhan dan keinginannya. Satu contohnya adalah aplikasi/platform yang menawarkan informasi mengenai berbagai produk

kartu kredit, dengan keunggulan dan kelemahannya. Sehingga masyarakat dapat memilih kartu kredit mana yang sesuai dengan kebutuhannya.

4. *Investment & Risk Management*

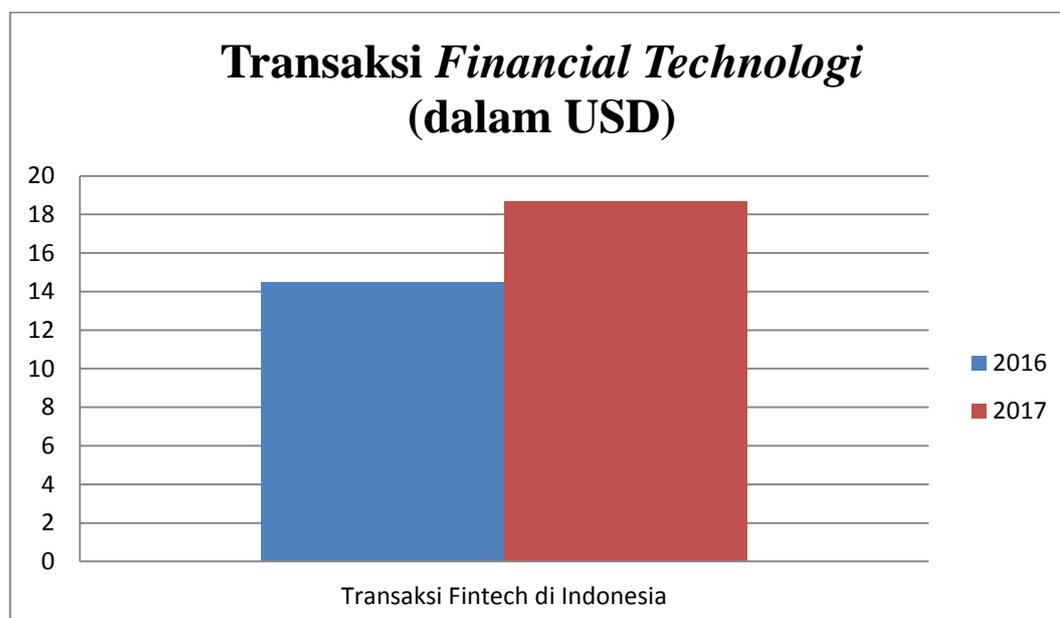
Dalam kategori ini beberapa transaksi yang umumnya dilakukan adalah dalam bentuk Robo Advice, E-Trading, dan Insurance. Robo Advice merupakan layanan manajemen investasi online yang bekerja secara otomatis untuk memberikan saran investasi berbasis algoritma and data *customer*. Sementara E-Trading adalah platform online yang memungkinkan pengguna melakukan jual-beli instrument keuangan tanpa bantuan broker, seperti valuta asing, surat berharga, dll. Sedangkan Insurance merupakan platform yang bekerja di atas [teknologi big data](#) guna merumuskan produk secara *customized* sesuai kebutuhan pengguna, automatic underwriting, auto claim, dan marketing sesuai target pasar.

Berdasarkan data Bank Indonesia, di tahun 2016 terdapat 96 perusahaan Fintech yang beroperasi di Indonesia Nilai transaksi Fintech di Indonesia per tahun mencapai 14,5 milyar dollar, sekitar 0,6% dari nilai transaksi global yang mencapai 2.355,9 milyar dollar.

Perkembangan Fintech di Indonesia tercermin dari perkembangan APMK (Alat Pembayaran Menggunakan Kartu) dan uang elektronik. Infrastruktur, jumlah dan transaksi APMK dan uang elektronik menunjukkan perkembangan pesat selama 3 tahun terakhir. Infrastruktur APMK sudah semakin banyak dan merata, per Juni 2016 jumlah mesin ATM mencapai 99.993 unit, mesin EDC

1.052.159 unit, dan merchant 595.845. Jumlah APMK beredar untuk kartu kredit sebesar 16.970.178, kartu ATM 7.7871.649 dan kartu ATM+debit 118.763.609, dengan volume transaksi 457.305.295 dan nilai transaksi 522.717.414 (juta). Begitujuga dengan penggunaan uang elektronik, dimana infrastruktur uang elektronik mencapai 317.090, instrumen uang elektronik 39.575.555, volume transaksi 54.614.849, dan nilai transaksinya 471.545 (juta). (Woratno dan Wiyono: 2016)

Grafik 1-1
Transaksi Financial Technology di Indonesia Tahun 2016 - 2017



Sumber: Otoritas Jasa Keuangan (www.ojk.go.id), data diolah 2018

Berdasarkan data yang diperoleh dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK), bahwasannya pada tahun 2016 nilai transaksi yang dihasilkan dari *financial technology* diperkirakan sudah mencapai \$14,5 milyar atau berkontribusi sekitar 0,6% dari transaksi global yang mencapai \$2.356 milyar. Sedangkan di tahun 2017 total nilai transaksi yang dihasilkan dari fintech mencapai \$18,65 milyar atau jumlah itu tumbuh sekitar 24,6% dari tahun 2016. Angka ini diperkirakan

terus bertambah mencapai \$130 milyar pada tahun 2020, dengan transaksi di dominasi oleh *e-commerce*, *market place*, dan perusahaan fintech. Dengan begitu, *World Economic Forum* (2015) memprediksikan bahwasannya pada tahun 2020 mendatang Indonesia akan menjadi Pasar Digital terbesar di Asia. Hal ini diperkuat juga dengan kenyataan baru sekitar 36% orang dewasa di Indonesia yang memiliki rekening di Bank atau sekitar 120 juta orang Indonesia masuk dalam kategori *unbanked*.

Financial Technology ini sudah merambah kesemua lapisan pelaku ekonomi yang ada di Indonesia. *Financial Technology* dari sisi pemerintah melalui Bank Indonesia (BI) dan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mendukung adanya *Financial Technology* dengan dibuatnya peraturan atau regulasi untuk mengatur jalannya sektor ini dengan aman dan nyaman. Selain itu, Bank Indonesia (BI) dan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) sebagai *framework* dalam inklusi keuangan digital, sehingga untuk terciptanya keuangan digital yang berkelanjutan maka pemerintah melalui Bank Indonesia harus mengembangkan regulasi yang memadai, membangun infrastruktur baik fisik maupun non-fisik yang mendukung layanan *Financial Technology*, proses pemberdayaan dan pengajaran kepada masyarakat serta mengajak masyarakat untuk bergabung dalam *Financial Technology*. Dengan demikian, Bank Indonesia (BI) mengembangkan dua strategi yaitu dengan pengembangan infrastruktur dan pengembangan ekosistem. Pengembangan infrastruktur terutama yang dilakukan adalah dengan mendorong pembayaran dan jasa keuangan yang disediakan oleh uang elektronik (bank/non bank) dengan bekerja sama dengan pihak ketiga (agen) dan menggunakan teknologi. Sedangkan pengembangan ekosistem terutama

dimaksudkan untuk berbagi tugas antar *stakeholder* Pemerintah, swasta, individu dalam hal bagaimana mengurangi transaksi tunai (*Cashlite Policy*).

Adanya fintech dapat mengubah perilaku dan ekspektasi konsumen. Konsumen kini dapat mengakses data dan informasi kapan saja dan dimana saja. Misalnya saja, mereka dapat mencari instrumen investasi sambil menunggu antrian makanan atau saat berada di kendaraan umum. Selain itu, konsumen juga kini menyamaratakan bisnis kecil dan besar, sehingga mereka cenderung memiliki ekspektasi tinggi meskipun terhadap bisnis kecil yang baru dibangun. Namun dengan perkembangan fintech, konsumen kini berharap untuk bisa melakukan pembayaran dengan mudah, baik di perusahaan besar dan kecil. Bahkan konsumen sudah berekspektasi untuk bisa melakukan transaksi *online* menggunakan smartphone-nya bahkan untuk toko-toko kelontong di pinggir jalan. Selain itu juga, bagi konsumen keberadaan fintech ini sangat efisien dan efektif dalam penyelesaian masalah dibidang jasa keuangan dan juga dapat memberikan kesempatan masyarakat untuk memiliki pekerjaan.

Sisi produksi atau produsen, fintech selalu dihubungkan dengan erat pelaku ekonomi ini, seperti contoh *start-up* yang dikaitkan erat dengan fintech. Hal ini didukung dengan kenyataan bahwasannya fintech sudah menyentuh generasi muda yang sudah familiar dengan internet dan memanfaatkan internet dalam segala kebutuhannya. Fintech juga membuka peluang usaha bagi generasi Y yang selalu aktif menyelesaikan masalah. Bila tidak ditemukan solusi, mereka akan membangun usaha *startup* dengan tujuan menghasilkan solusi bagi masyarakat. Karena ada peluang inilah, perusahaan Fintech terus bermunculan dengan misi memenuhi kebutuhan masyarakat untuk melakukan aktivitas

keuangan secara *online*. Sebagai contoh beberapa perusahaan *startup* yang sukses layaknya dongeng menjadi kenyataan. Seseorang bisa sukses hanya dalam waktu yang singkat, serta berkembang menjadi perusahaan multinasional. Hal ini menjadi salah satu pendorong para generasi muda untuk juga meraih impiannya melalui industri Fintech .

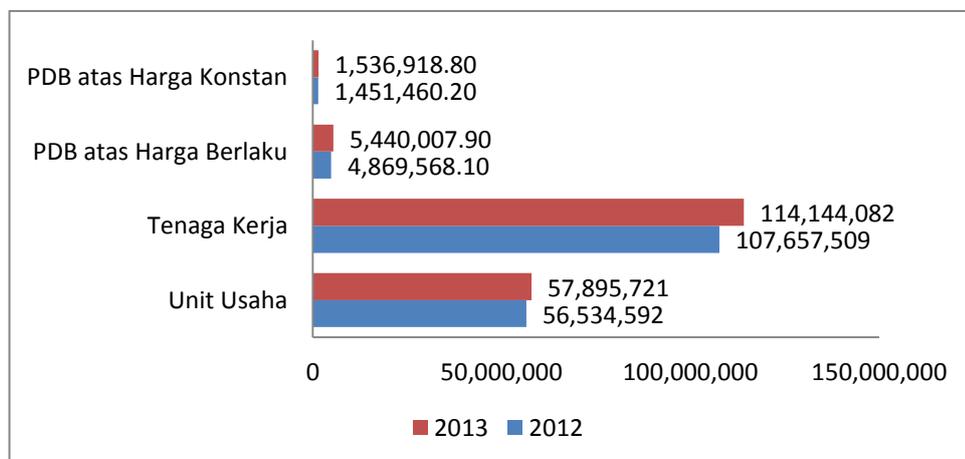
Selain dikaitkan dengan *start-up*, fintech juga kerap dikaitkan dengan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM), hal ini dikarena Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu penggerak perekonomian rakyat yang tangguh. Selain itu peran UMKM sejak krisis moneter tahun 1998 dapat dipandang sebagai katub penyelamat dalam proses pemulihan ekonomi nasional, baik dalam mendorong laju pertumbuhan ekonomi maupun penyerapan tenaga kerja. Namun, pada saat sekarang ini banyak sekali bermunculan bisnis-bisnis baru berbasis teknologi, yang dimana keberadaan bisnis baru berbasis teknologi ini dapat mengancam keberadaan UMKM. Sehingga agar usaha yang dibuat masyarakat tidak mengalami kemunduran akibat adanya usaha-usaha baru (*start-up*) perlunya dilakukan peng-*upgrade*-an UMKM terhadap teknologi, salah satunya memperkenalkan fintech terhadap pelaku UMKM. Peranan layanan *fintech* dapat dimanfaatkan untuk berbagai hal seperti permodalan, pembayaran, hingga pengaturan keuangan. Hal ini tentunya disebabkan oleh masih rendahnya penetrasi perbankan ke sektor UMKM, sehingga menciptakan peluang bagi layanan *fintech* untuk mengembangkan bisnis UMKM (www.depkop.go.id).

abel 1.1
Perkembangan Data Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) dan
Usaha Besar (UB) 2012 - 2013

NO	INDIKATOR	SATUAN	TAHUN 2012 **)		TAHUN 2013 ***)		PERKEMBANGAN TAHUN 2012-2013	
			JUMLAH	PANGSA (%)	JUMLAH	PANGSA (%)	JUMLAH	(%)
(I)	(II)	(III)	(IV)	(V)	(VI)	(VII)	(VIII)	(IX)
1	UNIT USAHA (A+B)	(Unit)	56.539.560		57.900.787		1.361.227	2,41
	A. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)	(Unit)	56.534.592	99,89	57.895.721	99,99	1.361.129	2,41
	- Usaha Mikro (UMi)	(Unit)	55.856.176	98,79	57.189.393	98,77	1.333.217	2,39
	- Usaha Kecil (UK)	(Unit)	629.418	1,11	654.222	1,13	24.803	3,94
	- Usaha Menengah(UM)	(Unit)	48.997	0,09	52.106	0,09	3.110	6,35
	B. Usaha Besar (UB)	(Unit)	4.968	0,01	5.066	0,01	98	1,97
2	TENAGA KERJA (A+B)	(Orang)	110.808.154		117.681.244		6.873.090	6,20
	A. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)	(Orang)	107.657.509	97,16	114.144.082	96,99	6.486.573	6,03
	- Usaha Mikro (UMi)	(Orang)	99.859.517	90,12	104.624.466	88,90	4.764.949	4,77
	- Usaha Kecil (UK)	(Orang)	4.535.970	4,09	5.570.231	4,73	1.034.262	22,80
	- Usaha Menengah(UM)	(Orang)	3.262.023	2,94	3.949.385	3,36	687.363	21,07
	B. Usaha Besar (UB)	(Orang)	3.150.645	2,84	3.537.162	3,01	386.517	12,27
3	PDB ATAS DASAR HARGA BERLAKU (A+B)	(Rp. Milyar)	8.241.864,3		9.014.951,2		773.086,9	9,38
	A. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)	(Rp. Milyar)	4.869.568,1	59,08	5.440.007,9	60,34	570.439,8	11,71
	- Usaha Mikro (UMi)	(Rp. Milyar)	2.951.120,6	35,81	3.326.564,8	36,90	375.444,2	12,72
	- Usaha Kecil (UK)	(Rp. Milyar)	798.122,2	9,68	876.385,3	9,72	78.263,1	9,81
	- Usaha Menengah(UM)	(Rp. Milyar)	1.120.325,3	13,59	1.237.057,8	13,72	116.732,5	10,42
	B. Usaha Besar (UB)	(Rp. Milyar)	3.372.296,1	40,92	3.574.943,3	39,66	202.647,2	6,01
4	PDB ATAS DASAR HARGA KONSTAN 2000 (A+B)	(Rp. Milyar)	2.525.120,4		2.670.314,8		145.194,4	5,75
	A. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)	(Rp. Milyar)	1.451.460,2	57,48	1.536.918,8	57,56	85.458,5	5,89
	- Usaha Mikro (UMi)	(Rp. Milyar)	790.825,6	31,32	807.804,50	30,25	16.978,9	2,15
	- Usaha Kecil (UK)	(Rp. Milyar)	294.260,7	11,65	342.579,19	12,83	48.318,5	16,42
	- Usaha Menengah(UM)	(Rp. Milyar)	366.373,9	14,51	386.535,07	14,48	20.161,1	5,50
	B. Usaha Besar (UB)	(Rp. Milyar)	1.073.660,1	42,52	1.133.396,05	42,44	59.735,9	5,56

Sumber: Kementerian Koperasi Dan Usaha Kecil Dan Menengah (www.depkop.go.id)

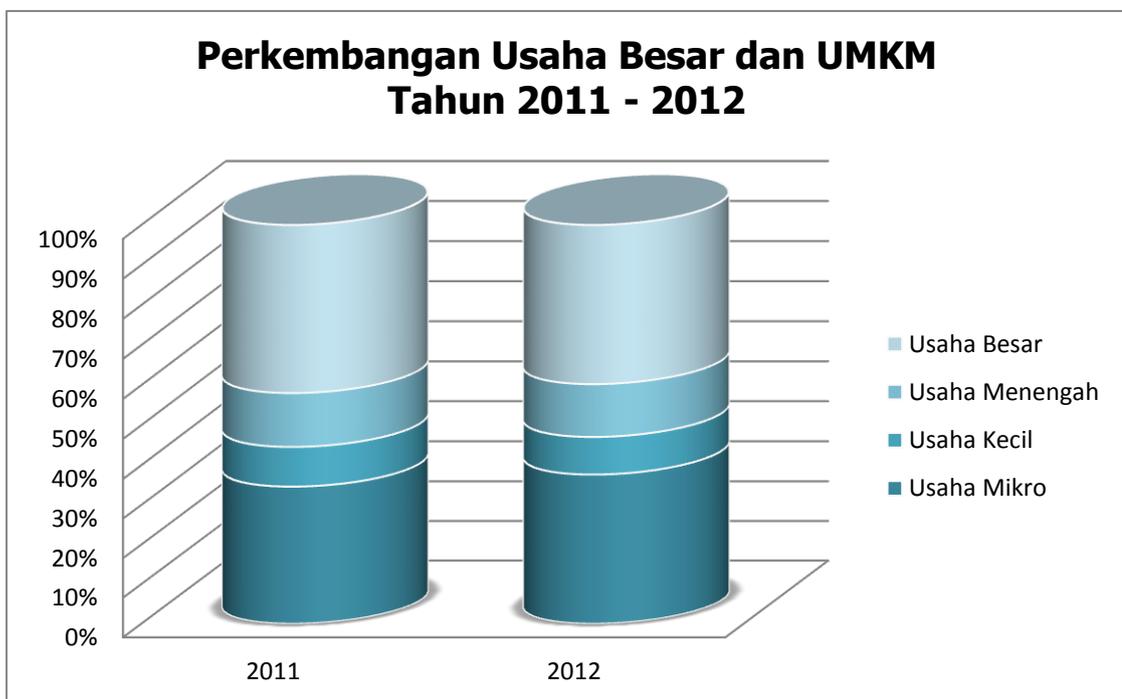
Grafik 1-2
Jumlah Pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Tahun 2012 - 2013



Sumber: Kementerian Koperasi Dan Usaha Kecil Dan Menengah (www.depkop.go.id)

Data Kementerian Koperasi Dan Usaha Kecil Dan Menengah memperlihatkan, pasca krisis ekonomi tahun 1997-1998 jumlah UMKM tidak berkurang, justru meningkat secara terus menerus, bahkan mampu menyerap 85 juta hingga 107 juta tenaga kerja sampai tahun 2012. Pada tahun itu, jumlah pengusaha di Indonesia sebanyak 56.539.560 unit. Dari jumlah tersebut, Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) sebanyak 56.534.592 unit atau 99.99%. Sisanya, sekitar 0,01% atau 4.968 unit adalah usaha besar. Data tersebut membuktikan bahwa UMKM merupakan pasar yang sangat potensial bagi industri jasa keuangan karena sekitar 60 - 70% pelaku UMKM belum memiliki akses pembiayaan perbankan (bi.go.id, 2015).

Grafik 1-3
Perkembangan Usaha Besar dan UMKM



Sumber: Kementerian Koperasi dan UMKM 2014

Berdasarkan Grafik I-3 selama tahun 2011 sampai 2012 terjadi pertumbuhan pada UMKM serta penurunan pada usaha besar. Bila pada tahun 2011, usaha

besar mencapai 41,95% tahun berikutnya hanya 40,92%, turun sekitar 1,03%. Pada UMKM terjadi sebaliknya. Bila usaha menengah pada tahun 2011 hanya 13,46%, pada tahun 2012 mencapai 13,59%. Ada peningkatan sebesar 0,13%. Berbeda dengan usaha kecil, ada sedikit penurunan dari tahun 2011. Pada tahun itu mencapai 9,94% namun pada tahun 2012 hanya mencapai 9,68%, artinya menurun sekitar 0,26%. Peningkatan cukup besar terjadi pada usaha mikro, bila tahun 2011 hanya mencapai 34,64%, pada tahun 2012 berhasil meraih 38,81% terjadi peningkatan sebesar 4,17%. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) menyumbangkan PDB (Produk Domestik Bruto) sebesar 60% dan membuka lapangan pekerjaan yang besar bagi masyarakat. Berdasarkan perkembangan Produk Domestik Bruto tahun 2010 – 2011 peluang untuk meningkatkan kapasitas usaha UMKM masih memiliki prospek cukup besar, terutama bagi sektor-sektor ekonomi UMKM yang menyumbang PDB dalam porsi besar.

Tabel 1.2
Produk Domestik Bruto Menurut
Sektor Ekonomi Tahun 2010 - 2011

Sektor Ekonomi	Jenis Usaha	Atas Dasar Harga Berlaku		Atas Dasar Harga Konstan	
		2010	2011	2010	2011
Pertanian, Peternakan, Kehutanan, & Perikanan	UMKM	962.048,2	1.010.335,8	292.111,6	310.886,7
	UB	41.973,3	48.773,2	12.294,6	16.919,6
Pertambangan dan Penggalian	UMKM	102.884,8	128.475,0	24.570,8	30.498,2
	UB	564.262,4	707.997,7	161.864,6	219.065,8
Industri Pengolahan	UMKM	567.205,0	786.297,3	186.449,2	191.551,9
	UB	1.129.124,0	1.412.848,8	408.863,9	375.541,4
Listrik, Gas dan Air Bersih	UMKM	3.779,2	6.714,3	1.351,2	2.691,6
	UB	47.624,4	40.906,5	16.696,5	28.977,0
Bangunan	UMKM	227.246,2	279.845,4	54.551,6	62.666,3
	UB	397.607,7	358.718,8	95.511,7	130.975,9
Perdagangan, Hotel dan Restoran	UMKM	845.414,7	1.147.600,7	384.575,1	361.705,8
	UB	30.634,3	39.319,2	16.025,9	29.408,7
Pengangkutan dan komunikasi	UMKM	189.740,5	220.278,6	79.395,8	99.676,8
	UB	208.931,2	254.879,2	137.998,9	127.498,6
Keuangan,	UMKM	288.028,2	329.605,0	139.982,1	161.436,5

Persewaan dan Jasa Keuangan	UB	170.413,4	239.145,9	80.663,9	73.021,9
Jasa Lain-lain	UMKM	280.046,5	394.419,5	119.584,5	148.212,2
	UB	11.798,8	20.925,3	5.455,1	6.374,9
PDB UMKM		3.466.393,3	4.303.571,5	1.282.571,8	1.369.326,0
PDB UB		2.602.369,5	3.123.514,6	935.375,2	1.007.784,0
PDB Nasional		6.068.762,8	7.427.086,1	2.217.947,0	2.377.110,0

Sumber: Kementerian Koperasi dan UMKM 2014

Tabel I.2 menunjukkan sumbangan UMKM terhadap PDB selama kurun waktu 2010 – 2011 terus mendominasi dibanding usaha besar. Lima sektor ekonomi yang memberikan sumbangan besar terhadap PDB adalah:

1. Perdagangan, Hotel dan Restoran
2. Pertanian, Peternakan, Kehutanan dan Perikanan
3. Industri Pengolahan
4. Jasa-jasa
5. Keuangan, Persewaan dan Jasa Perusahaan

Dari kelima sektor ekonomi tersebut, sumbangan terhadap PDB sektor industri pengolahan; perdagangan; hotel dan restoran; dan jasa- jasa cenderung mengalami kenaikan, sementara untuk pertanian dan jasa keuangan mengalami penurunan. Dengan demikian, sektor ekonomi yang berpotensi dan dapat menjadi pilihan adalah sektor industri, perdagangan dan jasa-jasa. Namun walaupun UMKM memberikan sumbangan yang besar terhadap PDB banyak sekali masalah-masalah yang dihadapi para pelaku UMKM, salah satunya ialah masalah permodalan. Yang dimana pemerintah sudah senantiasa memberikan layanan seperti pinjaman kredit lunak kepada masyarakat UMKM. Namun untuk melakukan pinjaman kredit lunak harus disertakan laporan keuangan dan persyaratan-persyaratan yang posisinya mempersulit masyarakat pelaku UMKM untuk memperoleh pinjaman modal (kementerian koperasi dan UMKM).

Selain itu, di Sumatera Utara Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah juga menjadi sektor yang banyak menyumbangkan pendapatan untuk masyarakat Sumatera Utara, selain itu juga menjadi penyumbang pendapatan daerah terbesar di Sumatera Utara. Berikut data UMKM di Sumatera Utara:

Tabel 1.3
Jumlah dan Jenis Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah di Sumatera Utara

N O	Nama kabupaten/ kota	Jumlah	Jumlah Usaha						
		UMKM	Kuline r	Perdaga ngan	Indust ri	perta mban gan	Pertan ian	Jasa	Lainn ya
1	Asahan	151.424	19.016	75.886	18.827	-	9.367	18.983	9.345
2	Batubara	8.708	1.081	4.356	1.091	1	534	1.111	534
3	Binjai	54.966	6.754	27.738	6.773	-	3.375	6.955	3.371
4	Labuhan Batu	164.489	20.544	82.262	20.576	-	10.265	20.574	10.268
5	Dairi	37.919	4.573	19.189	4.574	1	2.461	4.662	2.459
6	Humbahas	25.463	3.214	13.003	3.083	-	1.542	3.081	1.540
7	Gunung Sitoli	30.302	6.452	6.733	6.402	-	654	6.615	-
8	Tapanuli Tengah	76.937	6.863	49.963	6.714	15	3.332	6.743	3.307
9	Tebing Tinggi	36.222	4.460	18.237	4.530	-	2.226	4.544	2.225
10	Medan	696.217	100.31 8	331.750	100.27 9	-	61.721	100.28 4	41.865
11	Sibolga	21.080	2.554	10.437	2.568	207	1.277	2.760	1.277
12	Karo	52.935	6.655	26.479	6.633	-	3.310	6.630	3.228
13	Padang Lawas	25.257	3.145	12.651	3.148	10	1.569	3.149	1.585
14	Labuhan Batu Selatan	23.500	2.920	11.765	2.924	-	1.460	2.974	1.457
15	Toba Samosir	30.292	3.781	15.131	3.800	-	1.893	3.798	1.889
16	Pematang Siantar	68.145	8.493	34.081	8.557	-	4.246	8.523	4.245
17	Tapanuli Selatan	82.566	10.285	41.206	10.307	-	5.245	10.382	5.141
18	Tanjung Balai	32.904	4.125	16.447	4.115	-	2.051	4.108	2.058
19	Mandailing Natal	57.303	6.935	27.939	8.562	-	3.466	6.935	3.466

N O	Nama kabupaten/ kota	Jumlah	Jumlah Usaha						
		UMKM	Kuline r	Perdaga ngan	Indust ri	perta mban gan	Pertan ian	Jasa	Lainn ya
20	Langkat	191.791	23.943	95.706	24.114	146	11.960	23.928	11.994
21	Serdang Berdagai	113.220	14.184	56.400	14.436	-	7.051	14.100	7.049
22	Simalungun	136.626	17.026	68.099	17.448	-	8.517	17.024	8.512
23	Tapanuli Utara	43.917	5.467	21.899	5.466	-	2.841	5.485	2.759
24	Deli serdang	438.204	58.927	169.116	58.928	-	37.813	37.830	37.795
25	Samosir	15.745	1.973	7.860	1.983	-	986	1.966	977
26	Padang sidempuan	38.755	4.811	19.463	4.808	-	2.417	4.852	2.404
27	Labuhan Batu Utara	20.345	2.308	10.330	2.673	-	1.070	2.895	1.069
28	Nias	40.947	5.366	22.072	5.367	-	2.681	5.461	-
29	Nias Barat	22.818	3.776	3.952	3.771	-	3.774	3.777	3.768
30	Padang Lawas Utara	19.444	2.487	9.650	2.443	-	1.248	2.411	1.205
31	Pakpak Barat	25.883	4.065	5.721	4.165	3	3.927	4.103	3.899
32	Nias Selatan	32.039							
33	Nias Utara	6.847							
Total		2.823.210	366.501	1.351.521	369.065	383	204.279	346.643	180.691

Sumber: Departemen Koperasi dan UMKM Sumut

Pada saat ini, banyak sekali perusahaan-perusahaan yang bergerak dibidang *financial* berbasis *technology* yang menawarkan pemberian modal kepada pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) untuk dapat mengembangkan usahanya dengan persyaratan-persyaratan yang mudah dan lebih efektif serta efisien bagi masyarakat pelaku UMKM untuk memperoleh pinjaman modal.

Tabel 1.4
Daftar perusahaan Fintech yang sudah resmi terdaftar dan diawasi oleh
OJK tahun 2017

No	Nama Perusahaan	Surat Tanda Terdaftar	Tanggal
1	PT Pasar Dana Pinjaman	S-585/NB.111/2017	3-Feb-17
2	PT Lunaria Annua Teknologi	S-1862/NB.111/2017	27-Apr-17
3	PT Danakita Data Prima	S-1861/NB.111/2017	27-Apr-17
4	PT Amarnya Mikro Fintek	S-2491/NB.111/2017	31-May-17
5	PT Mitrausaha Indonesia Group	S-2493/NB.111/2017	31-May-17
6	PT Investree Radhika Jaya	S-2492/NB.111/2017	31-May-17
7	PT Pendanaan Teknologi Nusa	S-2537/NB.111/2017	2-Jun-17
8	PT SimpleFi Teknologi Indonesia	S-2538/NB.111/2017	2-Jun-17
9	PT Aman Cermat Cepat	S-2793/NB.111/201	15-Jun-17
10	PT Mediator Komunitas Indonesia	S-2842/NB.111/2017	16-Jun-17
11	PT Akseleran Keuangan Inklusif Indonesia	S-2983/NB.111/2017	21-Jun-17
12	PT Digital Alpha Indonesia	S-2970/NB.111/2017	21-Jun-17
13	PT Indo FinTek	S-644/NB.11/2017	21-Jul-17
14	PT Indonusa Bara Sejahtera	S-622/NB.11/2017	21-Jul-17
15	PT Dynamic Credit Asia	S-3422/NB.111/2017	31-Jul-17
16	PT Fintegra Homido Indonesia	S-3460/NB.111/2017	3-Aug-17
17	PT Sol Mitra Fintec	S-3739/NB.111/2017	14-Aug-17
18	PT Creative Mobile Adventure	S-3972/NB.111/2017	23-Aug-17
19	PT Digital Tunai Kita	S-3973/NB.111/2017	24-Aug-17
20	PT Progo Puncak Group	S-4112/NB.111/2017	31-Aug-17
21	PT Relasi Perdana Indonesia	S-4193/NB.111/2017	5-Sep-17
22	PT iGrow Resources Indonesia	S-4438/NB.111/2017	18-Sep-17
23	PT Qreditt Indonesia	S-5039/NB.111/2017	16-Oct-17
24	PT Cicil Solusi Mitra Teknologi	S-5101/NB.111/2017	18-Oct-17
25	PT Intekno Raya	S-5292/NB.111/2017	27-Oct-17
26	PT Kas Wagon Indonesia	S-5475/NB.111/2017	8-Nov-17
27	PT Esta Kapital Fintek	S-5961/NB.111/2017	8-Dec-17

No	Nama Perusahaan	Surat Tanda Terdaftar	Tanggal
28	PT Gradana Teknoruci Indonesia	S-6297/NB.111/2017	27-Des-17

Sumber: OJK (www.ojk.go.id)

Hadirnya perusahaan-perusahaan *Financial Technology* yang akan memudahkan masyarakat pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) membuat masalah baru bagi masyarakat. Hal ini dikarenakan tidak semua pelaku UMKM menguasai atau memahami cara penggunaan teknologi. Sehingga belum banyak masyarakat UMKM yang mengerti menggunakan jasa fintech ini.

Fintech memberikan kemudahan bagi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) sehingga UMKM akan memiliki akses keuangan yang baik. Selain itu fintech juga merupakan penghubung antara pihak yang membutuhkan pinjaman (*borrower*) dan pihak pemberi pinjaman (*lender*) agar usaha/UMKM yang dilakukan tetap produksi. Banyak bentuk pembiayaan yang ditawarkan oleh fintech untuk pelaku usaha/UMKM saat ini, yaitu pembiayaan mikro atau modal kerja, *consumer loan*, dan *crowdfunding*. Selain memberikan kemudahan dalam memberikan pembiayaan kepada pelaku UMKM, fintech juga memberikan kemudahan bagi para agen ekonomi dalam melakukan transaksi-transaksi pembayaran. Transaksi-transaksi pembayaran yang diberikan oleh fintech dapat dilakukan secara online yang dapat dilakukan dimana saja serta kapan saja. Sehingga dengan adanya fintech ini dapat memudahkan pelaku ekonomi dalam menjalankan usahanya agar tetap produktif karena UMKM merupakan salah satu penggerak perekonomian di Indonesia.

Berdasarkan hal-hal yang telah dijelaskan di atas juga riset-riset yang ada, maka peneliti tertarik untuk lebih dalam meneliti apakah masyarakat pelaku

UMKM lebih memilih untuk melakukan pinjaman kredit tradisional, perbankan ataupun melalui perusahaan-perusahaan *financial technology*. Dengan demikian, penelitian ini mengambil judul “**Analisis Persepsi Agen Ekonomi Tentang *Financial Technology* terhadap Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Indonesia**”

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan dari pemaparan latar belakang diatas, maka didapat beberapa masalah yaitu:

1. Banyak jumlah Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) sehingga menyebabkan kebutuhan akan pinjaman modal juga besar.
2. Adanya kemajuan teknologi sehingga perusahaan berbasis *financial technology* menjadi pilihan untuk pembiayaan modal.
3. Besarnya bunga dan persyaratan rumit yang ditawarkan perbankan akan menghambat pelaku UMKM memperoleh modal.
4. Kurangnya pengetahuan masyarakat akan teknologi menghambat penggunaan layanan fintech.
5. Banyaknya perusahaan yang bergerak dibidang *financial technology* memberikan akses yang mudah kepada pelaku UMKM untuk memperoleh pinjaman modal.

1.3 Batasan dan Rumusan Masalah

1.3.1 Batasan Masalah

Ada banyak masalah yang bisa diangkat dari penelitian ini, namun penulis perlu membatasi masalah yang lebih terperinci dan jelas agar pemecahannya terarah

dan berhasil serta adanya keterbatasan data *financial technology* di tahun 2017. Jadi, penelitian ini hanya dibatasi pada masalah persepsi masyarakat dalam pemilihan kredit usaha dan transaksi pembayaran dalam mengembangkan usahanya melalui jasa perbankan atau melalui jasa *financial technology* di Kota Medan.

1.3.2 Rumusan Masalah

Adapun rumusan masalah yang diangkat dalam penelitian ini ialah:

1. Bagaimana perkembangan industri *financial technology* di Indonesia.
2. Bagaimana persepsi masyarakat terhadap kredit dan transaksi pembayaran pada Usaha Mikro, Kecil, dan Mengengah (UMKM) di Kota Medan.

1.4 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini adalah:

1. Melakukan analisis deskriptif perkembangan industri *financial technology* di Indonesia.
2. Melakukan analisis terhadap persepsi masyarakat dalam transaksi pembayaran dan kredit pada Usaha Mikro, Kecil, dan Mengengah (UMKM).

1.5 Manfaat Penelitian

Adapun dari hasil penelitian ini diharapkan dapat diambil manfaat bagi pihak-pihak yang berkepentingan dengan dunia sektor *financial* maupun kalangan masyarakat umum. Manfaat yang dapat diambil diantaranya:

1.5.1 Manfaat Akademik

a. Bagi peneliti:

- (1) Sebagai bahan studi atau tambahan referensi bagi peneliti selanjutnya yang ingin melakukan penelitian menyangkut topik yang sama.
- (2) Sebagai tambahan literatur terhadap penelitian sebelumnya.

b. Bagi mahasiswa:

- (1) Melatih mahasiswa untuk dapat menguraikan dan membahas suatu permasalahan secara ilmiah, teoritis, dan sistematis.
- (2) Sebagai tambahan pembelajaran bagi mahasiswa mengenai pembahasan yang terkait.

1.5.2 Manfaat Non-akademik

- a. Sebagai bahan masukan dalam penetapan kebijakan pemerintah.
- b. Penelitian ini dapat dijadikan sebagai penambahan pengetahuan bagi masyarakat.

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Uraian Teoritis

2.1.1 *Financial Technology*

2.1.1.1 Pengertian *Financial Technology*

Miller (1992) menunjukkan bahwa fungsi utama dari sistem keuangan adalah memfasilitasi pengalokasian dan penyebaran sumber-sumber ekonomi di lingkungan yang tidak pasti. Fungsi ini menekankan sistem pembayaran dengan perubahan medium, transfer sumber daya dari *savers* menjadi *investor-user*, pengumpulan dana untuk tujuan transformasi waktu seperti penundaan konsumsi, dan pengurangan risiko melalui asuransi dan diverifikasi (Frame dan White,2002).

Menurut definisi yang dijabarkan oleh *National Digital Research Centre* (NDRC), Fintech adalah istilah yang digunakan untuk menyebut suatu inovasi di bidang jasa finansial. Kata fintech sendiri berasal dari kata *financial* dan *technology* yang mengacu pada inovasi finansial dengan sentuhan teknologi modern. Konsep fintech yang dipadukan dengan bidang *financial* yang diharapkan bisa menghadirkan proses transaksi keuangan yang lebih praktis, aman, serta modern. Jika mengacu pada *Oxford Dictionary*, definisi fintech (*Financial Technology*) adalah penggunaan teknologi yang mendukung sistem perbankan. Namun belakang istilah fintech banyak dikaitkan kepada perusahaan rintisan (*startup*) yang menghadirkan solusi seputar keuangan dan perbankan.

Sementara Gubernur Bank Indonesia, Agus DW Martowardojo dalam sambutan kuncinya (*keynote speech*) di acara Indonesia Fintech Festival and Conference 2016, di Jakarta mengatakan bahwa Fintech merupakan layanan keuangan yang berbasis [teknologi](#) informasi seperti big data, *cloud computing*, dan *distributed ledger system*.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa *Financial Technology* merupakan teknologi dan inovasi baru dibidang layanan keuangan dengan tujuan untuk membuat masyarakat lebih mudah mengakses produk-produk keuangan, mempermudah transaksi, meningkatkan literasi keuangan, serta menggantikan posisi layanan keuangan tradisional agar mempermudah akses serta meminimalisirkan waktu masyarakat pada permasalahan layanan keuangan tersebut.

2.1.1.2 Jenis-jenis Layanan *Financial Technology*

Menurut Bank Indonesia (BI) Fintech dibagi ke dalam empat kategori transaksi berdasarkan jenis inovasinya, yaitu:

1. *Payment, Clearing & Settlement*

Transaksi dalam kategori ini digunakan untuk pembayaran kliring, dan setelmen. Satu contohnya adalah *Mobile Payment*, yang merupakan bentuk optimalisasi perangkat *mobile* guna melakukan transaksi pembayaran.

2. *Deposit, Lending & Capital Rising*

Menurut Gubernur Bank Indonesia (BI) Agus Martowardojo fintech yang berfokus pada *Deposit Lending & Capital Rising* diantaranya skema bisnis *Crowdfunding* dan *Peer to Peer Lending*. *Crowdfunding* merupakan penggalangan dana dari sejumlah orang untuk memodali suatu proyek atau usaha

yang umumnya dilakukan melalui internet. *Peer to Peer Lending* merupakan penyelenggaraan layanan jasa keuangan untuk mempertemukan pemberi pinjaman dengan penerima pinjaman dalam rangka melakukan perjanjian pinjam meminjam melalui sistem elektronik dengan menggunakan jaringan internet.

3. *Market Provisioning*

Dalam kategori ini transaksinya dikenal dengan istilah e-Agregator, yaitu Platform yang mengumpulkan dan mengolah berbagai data sehingga dapat memberikan informasi tertentu kepada pengguna secara online. Melalui informasi tersebut, pengguna dapat memilih produk/jasa yang sesuai dengan kebutuhan dan keinginannya. Satu contoh adalah aplikasi/platform yang menawarkan informasi mengenai berbagai produk kartu kredit, dengan keunggulan dan kelemahannya. Sehingga masyarakat dapat memilih kartu kredit mana yang sesuai dengan kebutuhannya.

4. *Investment & Risk Management*

Dalam kategori ini beberapa transaksi yang umumnya dilakukan adalah dalam bentuk Robo Advice, E-Trading, dan Insurance. Robo Advice merupakan layanan manajemen investasi online yang bekerja secara otomatis untuk memberikan saran investasi berbasis algoritma and data *customer*. Sementara E-Trading adalah platform online yang memungkinkan pengguna melakukan jual-beli instrument keuangan tanpa bantuan broker, seperti valuta asing, surat berharga, dll. Sedangkan Insurance merupakan platform yang bekerja di atas [teknologi big data](#) guna merumuskan produk secara *customized* sesuai kebutuhan pengguna, automatic underwriting, auto claim, dan marketing sesuai target pasar.

Dengan adanya pemanfaatan teknologi, biaya operasional menjadi lebih minim dan aktivitas pinjam meminjam dana menjadi lebih efisien. Model pemberian pinjaman tanpa agunan ini mendukung akses pendanaan kepada UMKM yang belum bisa dijangkau oleh perbankan dan lembaga pembiayaan jenis lain atau *unbankable*. Meskipun begitu, nasabah yang *bankable* tetap diperbolehkan untuk menjadi peminjam (*borrower*). Dengan akses layanan yang lebih luas, *Fintech* dapat membantu program pemerintah untuk membangun Indonesia dari daerah pelosok.

Berdasarkan Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (POJK) Nomor 77/POJK.01/2016, tentang Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi (LPMUBTI). Di dalam aturan tersebut, OJK mengatur bahwa berbagai hal yang harus ditaati oleh penyelenggara bisnis pinjaman dari pengguna ke pengguna, atau yang biasa disebut dengan peer to peer lending (P2P lending). Sehingga pada akhirnya ini akan melindungi kepentingan konsumen terkait keamanan dana dan data, serta kepentingan nasional terkait pencegahan pencucian uang dan pendanaan terorisme, serta stabilitas sistem keuangan.

2.1.2 Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

2.1.2.1 Pengertian Usaha Mikro Kecil dan Menengah

Menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008, menjelaskan tentang pengertian dari Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) yaitu sebagai berikut:

1. Usaha Mikro: usaha produktif milik orang perorangan dan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.
2. Usaha Kecil: usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan 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 memiliki kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam undang-undang ini.
3. Usaha Menengah: usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perseorangan 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 dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang- Undang ini.

Menurut Bank Indonesia (BI), usaha kecil adalah usaha produktif milik warga negara Indonesia yang berbentuk badan usaha orang perorangan, badan usaha yang tidak berbadan hukum, atau badan usaha berbadan hukum seperti koperasi; bukan merupakan anak perusahaan atau cabang yang dimiliki, dikuasai atau berafiliasi, baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha menengah atau besar. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 200 juta tidak termasuk tanah dan bangunan, atau memiliki hasil penjualan paling banyak Rp 200 juta per tahun. Sedangkan usaha menengah merupakan usaha yang memiliki kriteria aset tepatnya dengan besaran yang dibedakan antara

industri, manufaktur (Rp 200 juta sampai dengan Rp 500 juta) dan non manufaktur (Rp 200 juta sampai dengan Rp 600 juta) (www.bi.go.id).

Berdasarkan Keputusan Menteri Keuangan Nomor 316/KMK 016/1994 tanggal 27 Juni 1994 bahwa Usaha Kecil sebagai perorangan/badan usaha yang telah melakukan kegiatan /usaha yang mempunyai penjualan/omset pertahun setinggi-tingginya Rp600.000.000 atau asset (aktiva) setinggi-tingginya Rp600.000.000 (diluar tanah dan bangunan yang ditempati). Contohnya Firma, CV, PT, dan Koperasi yakni dalam bentuk badan usaha. Sedangkan contoh dalam bentuk perorangan antara lain pengrajin industri rumah tangga, peternak, nelayan, pedagang barang dan jasa lainnya.

Dari berbagai pendapat diatas, pengertian UMKM dilihat dari berbagai aspek, baik dari segi kekayaan yang dimiliki pelaku, jumlah tenaga kerja yang dimiliki atau dari segi penjualan/omset pelaku UMKM.

Keberadaan Usaha Mikro merupakan salah satu solusi permasalahan negara berkembang yang memiliki laju pertumbuhan penduduk lebih cepat dibanding dengan pertumbuhan lapangan pekerjaan. Usaha Mikro merupakan salah satu bentuk usaha yang memiliki peran besar dengan kemampuannya menciptakan lapangan pekerjaan yang luas, mampu memberikan pelayanan ekonomi secara luas kepada masyarakat, berperan dalam proses pemerataan dan meningkatkan pendapatan masyarakat, mendorong pertumbuhan ekonomi, dan menjaga stabilitas perekonomian negara. Sebagai usaha yang fleksibel dan tahan terhadap kondisi apapun. Hal ini mampu dibuktikan pada saat krisis yang melanda pasar Indonesia sekitar tahun 1997. UMKM mampu bertahan dibandingkan dengan usaha besar yang ada di Indonesia.

Tabel 2-1
Kriteria Usaha Mikro Kecil dan Menengah

No	Uraian	Kriteria	
		Asset	Omset
1	Usaha Mikro	Max 50 Jt	Max 300 Jt
2	Usaha Kecil	50Jt – 500 Jt	300Jt – 2.5 M
3	Usaha Menengah	500Jt – 10 M	2.5 M – 50 M

Sumber: Kementerian Koperasi dan UMKM (data diolah)

2.1.2.2 Tujuan dan Peran Usaha Mikro Kecil dan Menengah

Tujuan dari adanya Usaha Mikro kecil dan Menengah ini telah di jelaskan dalam Undang-Undang Nomor 20 tahun 2008, yaitu menumbuhkan dan mengembangkan usahanya dalam rangka membangun perekonomian nasional berdasarkan demokrasi ekonomi yang berkeadilan.

Peran usaha mikro sangat penting dan memiliki pengaruh besar untuk membangun dan meningkatkan perekonomian sebuah negara. Meskipun masuk kedalam kategori usaha kecil namun daya serap terhadap tenaga kerja sangat besar. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah mampu melahirkan solusi terhadap permasalahan ketenagakerjaan. Usaha kecil ini dibangun dengan modal atau investasi yang lebih kecil dibanding jenis usaha besar lainnya. Usaha kecil ini termasuk kedalam jenis usaha yang fleksibel dan mudah beradaptasi dengan perubahan pasar. Hal ini yang menyebabkan usaha mikro terbilang kuat dan tidak terlalu terpengaruh oleh tekanan dari luar berupa perubahan-perubahan kondisi pasar atau iklim usaha yang tidak menentu. Jenis usaha ini memiliki potensi besar, oleh karena itu perlu adanya tindakan untuk mengembangkan dan memberdayakan UMKM.

2.1.3 Teori IS-LM (*Investment and Saving – Liquidity Money*)

Menurut Teori Klasik, pendapatan nasional tergantung pada penawaran faktor dan ketersediaan teknologi, yang tidak berubah secara substansial tahun 1929 sampai 1933. Setelah serangan Depresi, banyak ekonom percaya bahwa sebuah model baru dibutuhkan untuk menjelaskan kemerosotan ekonomi serta untuk menyarankan kebijakan pemerintah yang bisa mengurangi kesulitan ekonomi yang dihadapi banyak orang (Mankiw, 2007:272).

Pada tahun 1936, ekonom Inggris John Maynard Keynes melakukan revolusi terhadap ilmu ekonomi melalui bukunya *The General Theory of Employment, Interest, and Money*. Keynes menyatakan bahwa permintaan agregat yang rendah bertanggung jawab terhadap rendahnya pendapatan dan tingginya pengangguran yang menjadi karakteristik pemerosotan ekonomi. Ia mengkritik Teori Klasik yang mengasumsikan bahwa hanya penawaran agregat (Modal, Tenaga kerja, dan Teknologi) yang menentukan pendapatan nasional (Mankiw, 2007:272).

Model permintaan yang dikembangkan dari Teori Keynes disebut model IS-LM. Dua bagian dari model IS-LM adalah kurva IS dan kurva LM. IS menyatakan “investasi dan tabungan” serta kurva IS menyatakan apa yang terjadi pada pasar barang dan pasar jasa. LM menyatakan “likuiditas dan uang” serta kurva LM menunjukkan apa yang terjadi pada penawaran dan permintaan terhadap uang (Mankiw, 2007:273).

Dalam *The General Theory*, Keynes menyatakan bahwa pendapatan total perekonomian dalam jangka pendek sangat ditentukan oleh keinginan rumah tangga, perusahaan, dan pemerintah untuk membelanjakan

pendapatannya. Perpotongan Keynesian adalah sebuah upaya untuk membuat sebuah model dari pandangan ini. Keynes juga menjabarkan pandangannya tentang bagaimana tingkat suku bunga ditentukan dalam jangka pendek. Penjelasan itu disebut teori preferensi likuiditas (*Theory of Liquidity Preference*), karena teori itu menyatakan bahwa tingkat bunga menyesuaikan untuk menyeimbangkan penawaran dan permintaan untuk aset perekonomian yang paling likuid (uang).

Teori preferensi likuiditas mengasumsikan adanya penawaran keseimbangan uang riil yang tetap (Mankiw, 2007:274-286), yaitu:

$$(M / P)^2 = M^* / P^*$$

Dimana: M : Jumlah uang beredar
 P : Tingkat harga

2.1.4 Teori Kemajuan *Technology*

Menurut Model Solow kemajuan teknologi menunjukkan bahwa pertumbuhan yang berkelanjutan dalam pendapatan per pekerja harus berasal dari kemajuan teknologi. Namun model Solow menganggap kemajuan teknologi sebagai variabel eksogen. Sebagian besar dari kebijakan publik mendorong sektor swasta untuk menyalurkan sumber daya ke inovasi teknologi. *National Science Foundation* secara langsung menyalurkan sumber daya ke inovasi teknologi ke bidang penelitian. Kebijakan industri juga menyarankan bahwa pemerintah seharusnya mengambil peran yang lebih aktif dalam mempromosikan industri-industri tertentu yang merupakan kunci bagi kemajuan teknologi yang pesat (Mankiw, 2007: 225).

2.1.5 Teori Perilaku Konsumen

Penggambaran bagaimana konsumen mengalokasikan pendapatan di antara berbagai barang dan jasa yang tersedia untuk memaksimalkan kesejahteraan mereka. Perilaku konsumen paling mudah dipahami melalui tiga langkah berikut:

1. **Preferensi/Selera Konsumen:** Langkah pertama adalah mencari cara praktis untuk menggambarkan alasan orang-orang memilih satu produk ketimbang produk lain. Kita akan melihat bagaimana *preferensi* konsumen atas berbagai barang dapat digambarkan secara grafis dan aljabar.
2. **Kendala Anggaran:** Tentu saja, konsumen juga mempertimbangkan harga. Pada langkah 2, kita akan mempertimbangkan fakta bahwa konsumen memiliki batasan pendapatan yang membatasi kuantitas barang yang mereka beli. Apa yang bisa dilakukan konsumen dalam situasi demikian? Kita mendapatkan jawaban atas pertanyaan tersebut dengan mengombinasikan preferensi konsumen dan kendala anggaran pada langkah tiga.
3. **Pilihan Konsumen:** Dengan selera dan pendapatan terbatas yang ada, konsumen memilih untuk membeli kombinasi barang yang memaksimalkan kepuasan mereka. Kombinasi ini bergantung pada harga berbagai barang. Oleh karena itu, memahami pilihan konsumen akan membantu kita dalam memahami permintaan-yaitu, berapa kuantitas barang yang konsumen pilih untuk dibeli bergantung pada harganya.

Ketiga langkah ini merupakan dasar teori konsumen. Setelah itu, sejumlah aspek menarik mengenai perilaku konsumen. Misalnya, kita bisa memperkirakan sifat preferensi konsumen melalui pengamatan aktual atas perilaku konsumen. Dengan demikian, apabila seorang konsumen memilih satu barang di antara

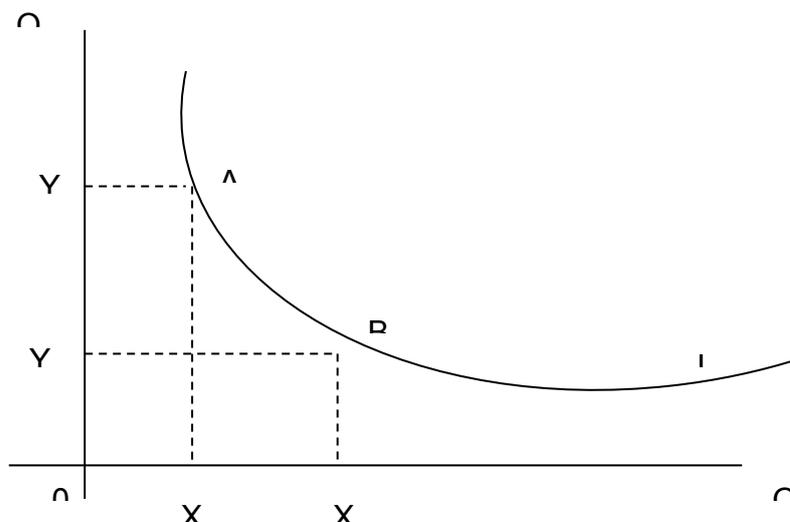
berbagai barang yang sama dengan harga serupa, kita dapat menduga bahwa dia cenderung memilih barang pertama. Kesimpulan serupa juga dapat ditarik dari keputusan aktual yang dibuat konsumen dalam merespon perubahan harga berbagai barang dan jasa yang tersedia untuk dibeli.

Konsumen memiliki preferensi tersendiri di antara berbagai barang dan jasa yang tersedia, dan mereka menghadapi kendala anggaran yang membatasi apa dan berapa yang dapat dibelanjakan. Tetapi kita bisa juga memandang bahwa konsumen memutuskan kombinasi barang dan jasa tertentu untuk memaksimalkan utilitas mereka.

2.1.5.1 Kurva *Indiferensi*

Kurva *Indiferensi* menggambarkan seluruh kombinasi keranjang belanja yang memberikan konsumen tingkat utilitas yang sama. Konsumen tersebut menjadi tidak peduli (*indiferen*) atas beragam keranjang belanja yang digambarkan pada titik-titik kurva.

Kurva 2-1
Kurva Indiferen

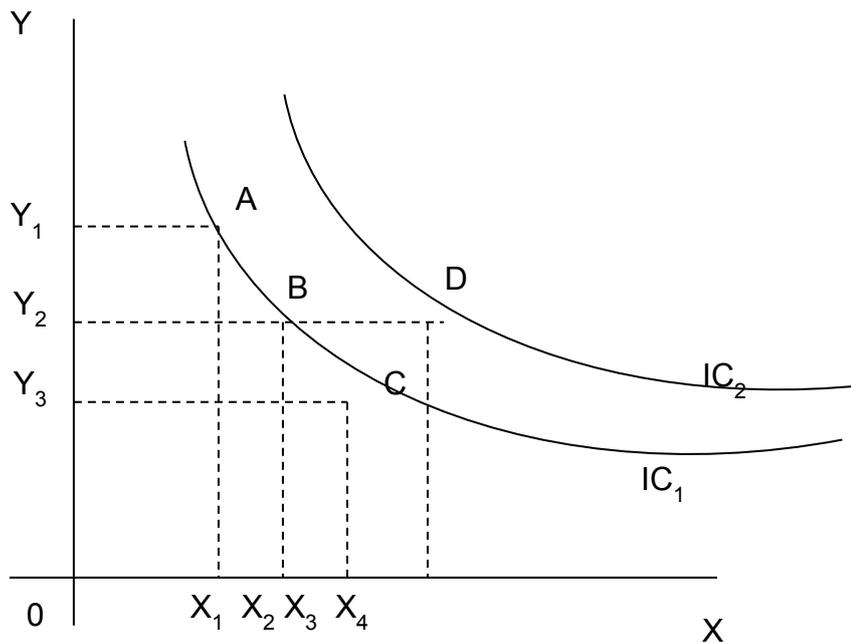


Sumber: Pindyck,2012:76

2.1.5.2 Tingkat Substitusi Marginal

Tingkat Substitusi Marginal (MRS), jumlah maksimum suatu barang yang bersedia diserahkan konsumen untuk memperoleh satu unit tambahan barang lain. Untuk mengukur jumlah suatu barang yang bersedia diserahkan konsumen demi mendapatkan lebih banyak barang lain, kita menggunakan suatu pengukuran yang disebut tingkat substitusi marginal (*marginal rate of substitution-MR*).

Kurva 2-2
Karakteristik Kurva Indiferen



Sumber: Pindyck,2012:77

2.1.5.3 Pendekatan Ordinal dan Kardinal

Fungsi Utilitas Ordinal, fungsi utilitas yang menghasilkan peringkat atas berbagai keranjang belanja untuk mengurutkan keranjang belanja yang paling disukai hingga yang paling tidak disukai. Suatu fungsi utilitas yang

menghasilkan suatu peringkat keranjang belanja disebut dengan fungsi Utilitas Ordinal.

Fungsi Utilitas Kardinal, fungsi utilitas yang menggambarkan bagaimana suatu keranjang belanja lebih disukai ketimbang keranjang belanja lain. Saat para ekonom pertama kali mempelajari utilitas dan fungsi utilitas, mereka berharap bahwa preferensi individu dapat diukur dalam bentuk unit dasar sehingga dapat memberikan suatu peringkat yang memungkinkan perbandingan antar individu. Dengan pendekatan ini, kita bisa katakan bahwa Maria mendapatkan utilitas dua kali lipat dari pada Juan atas satu eksemplar buku ini. Suatu fungsi utilitas yang menggambarkan seberapa besar satu keranjang belanja lebih disukai dari pada keranjang belanja lain disebut dengan fungsi utilitas kardinal.

2.1.6 Teori Permintaan Uang

2.1.6.1 Teori Permintaan Uang Klasik

Menurut pandangan Ekonom Klasik, fungsi uang hanyalah sebagai alat tukar. Karenanya jumlah uang yang diminta berbanding proporsional dengan tingkat *output* atau pendapatan. Bila tingkat *output* meningkat, maka permintaan uang meningkat, begitu juga sebaliknya. Jumlah uang yang dipegang oleh masyarakat bukanlah semata-mata nilai nominalnya, tetapi juga daya belinya, yaitu nilai nominal dibandingkan dengan tingkat harga (*real money balance*).

$$(M / P)^d = k \cdot Y$$

Dimana: $(M / P)^d$: Permintaan uang riil
M : Nilai nominal uang

P : Tingkat harga
Y : Pendapatan atau *output*
K : Proporsi permintaan uang terhadap pendapatan atau *output*.

2.1.6.2 Teori Permintaan Uang Keynesian

Menurut teori Keynes ada tiga motivasi orang memegang uang, yaitu untuk transaksi (*transaction motive*), berjaga-jaga (*precautionary motive*), dan memperoleh keuntungan (*speculation motive*).

1. Motivasi Transaksi (*Transaction Motive*)

Permintaan uang untuk transaksi dalam teori Keynes adalah sama dengan permintaan uang dalam teori klasik. Masyarakat memegang uang (*holding money*) dalam rangka mempermudah kegiatan transaksi sehari-hari. Permintaan uang untuk transaksi berhubungan positif dengan tingkat pendapatan; Bila pendapatan meningkat, maka kebutuhan uang untuk transaksi meningkat.

2. Motivasi Berjaga-jaga (*Precautionary Motive*)

Hal lain yang juga memotivasi orang memegang uang adalah persiapan untuk menghadapi hal-hal yang tidak diinginkan dan atau tak terduga, misalnya sakit atau mengalami kecelakaan. Permintaan uang untuk berjaga-jaga juga berhubungan positif dengan tingkat pendapatan; Jika pendapatan meningkat, permintaan uang untuk berjaga-jaga juga meningkat. Karena permintaan uang untuk transaksi dan berjaga-jaga berhubungan searah dengan tingkat pendapatan, maka hubungannya dapat diekspresikan sebagai berikut:

$$M_t = f(Y)$$

Dimana: M_t : Permintaan uang untuk transaksi berjaga

Y : Pendapatan

$$\frac{\partial M_t}{\partial Y} \geq 0$$

3. Motivasi Mendapatkan Keuntungan (*speculation motive*)

Konsekuensi dari fungsinya sebagai penyimpan nilai (*stock of value*), uang dapat digunakan sebagai alat untuk mendapatkan keuntungan. Motivasi menyimpan uang untuk memperoleh keuntungan disebut sebagai motivasi spekulasi (*speculation motive*). Keynes mengembangkan teori ini berdasarkan asumsi bahwa uang adalah salah satu dari dua aset *financial* yang dapat dimiliki masyarakat. Aset yang lainnya adalah obligasi (*bond*), yaitu surat utang yang disertai janji memberikan pendapatan bunga. Jenis obligasi yang dimaksudkan oleh Keynes adalah obligasi yang jatuh temponya tidak terbatas (*consol bond*) dan tidak memiliki risiko gagal ditagih (*default*).

2.1.7 Inovasi Keuangan dan Evolusi Industri Perbankan

Sebelum memahami industri perbankan yang telah berkembang sepanjang waktu, terlebih dahulu kita memahami proses inovasi keuangan yang telah mengubah seluruh sistem keuangan. Industri keuangan adalah bisnis untuk memperoleh keuntungan dengan menjual produknya. Sama halnya dengan industri-industri lain untuk memaksimalkan keuntungan mereka, lembaga keuangan mengembangkan produk-produk baru untuk memenuhi kebutuhan mereka sendiri dan juga nasabah mereka, dengan kata lain inovasi didorong oleh

keinginan untuk memperoleh keuntungan. Pandangan proses inovasi ini menyebabkan analisis sederhana berikut ini: “Suatu perubahan dalam lingkungan keuangan akan merangsang suatu pencarian inovasi oleh lembaga keuangan yang dapat menguntungkan.” (Mishkin, 2010:333).

Mulai tahun 1960-an, individu dan lembaga keuangan yang beroperasi di pasar keuangan dihadapkan dengan perubahan yang drastis di dalam lingkungan perekonomian. Kemajuan yang cepat dalam teknologi komputer mengubah kondisi penawaran. Banyak perantara keuangan menemukan bahwa mereka tidak lagi dapat memperoleh dana dengan instrumen keuangan yang tradisional, dan tanpa dana-dana ini mereka akan segera gulung tikar. Untuk bertahan dalam lingkungan perekonomian baru, lembaga keuangan harus melakukan penelitian dan pengembangan produk-produk dan layanan-laayanan baru yang memenuhi kebutuhan pelanggan untuk memberikan keuntungan, suatu proses yang dikenal sebagai rekayasa keuangan (*financial engineering*). (Mishkin, 2010:333-334).

Sumber perubahan yang paling penting dalam kondisi penawaran yang merangsang inovasi keuangan adalah kemajuan teknologi komputer dan telekomunikasi. Teknologi ini, disebut teknologi informasi, memiliki dua pengaruh yaitu:

1. Teknologi informasi telah memperkecil biaya proses transaksi keuangan, yang menguntungkan lembaga keuangan untuk menciptakan produk dan jasa keuangan yang baru untuk publik.
2. Teknologi informasi telah memudahkan investor untuk memperoleh informasi, sehingga membuatnya lebih mudah bagi perusahaan untuk menerbitkan sekuritas.

Perkembangan yang cepat dalam bidang teknologi informasi telah menghasilkan banyak produk dan jasa keuangan yang baru. (Mishkin, 2010:335-336)

2.1.8 Inovasi Keuangan dan Penurunan Perbankan Tradisional

Peran perantara keuangan tradisional dari perbankan adalah untuk memberikan pinjaman jangka panjang dan untuk mendanainya dengan memberikan deposito jangka pendek, suatu proses transformasi aset yang umumnya dikenal sebagai “meminjam (menjual) jangka pendek dan meminjamkan (membeli) jangka panjang”. Di sini kita mempelajari bagaimana inovasi keuangan telah menciptakan suatu lingkungan yang lebih kompetitif bagi industri perbankan, yang menyebabkan industri tersebut berubah secara dramatis, dengan usaha perbankan tradisional mengalami penurunan. (Mishkin, 2010:343)

Peran perbankan sebagai perantara keuangan tradisional, di mana bank memberikan pinjaman yang didanai oleh deposito, tidak lagi penting dalam sistem keuangan kita. Bagaimana, penurunan pangsa pasar perbankan dalam total pinjaman dan total aset perantara keuangan tidak harus menunjukkan bahwa industri perbankan berada dalam kondisi penurunan. Tidak ada bukti kecenderungan penurunan dalam profitabilitas bank. Bagaimanapun, profitabilitas bank secara keseluruhan bukan merupakan indikator yang baik dari profitabilitas perbankan tradisional, karena profitabilitas meliputi peningkatan jumlah pendapatan dari aktivitas di luar neraca nontradisional. Pendapatan bukan bunga yang dihasilkan dari aktivitas diluar neraca, sebagai bagian dari total pendapatan perbankan, meningkat dari sekitar 7% pada tahun 1980 menjadi lebih dari 44% dari total pendapatan bank saat ini. Dengan keseluruhan profitabilitas

bank yang juga belum meningkat, peningkatan pendapatan dari aktivitas di luar neraca mengimplikasikan bahwa profitabilitas usaha perbankan tradisional telah menurun. Penurunan profitabilitas menjelaskan mengapa bank-bank telah mengurangi bisnis tradisionalnya. (Mishkin, 2010:344)

2.1.9 Sistem Pembayaran

2.1.9.1 Pengertian Sistem Pembayaran

Dalam Undang-undang No. 23 tahun 1999 BI pasal 1 poin ke 6 dijelaskan bahwa: Sistem Pembayaran adalah suatu sistem yang mencakup seperangkat aturan, lembaga, dan mekanisme yang digunakan untuk melaksanakan pemindahan dana guna memenuhi suatu kewajiban yang timbul dari suatu kegiatan ekonomi. Sistem pembayaran harus dapat menjamin terlaksananya perpindahan uang masyarakat secara efisien dan aman sehingga dapat menjamin kenyamanan dalam melakukan setiap transaksi yang dilakukan dalam kegiatan ekonomi. Jadi bank Indonesia sebagai Bank sentral pada dasarnya memiliki kewajiban mengatur dan mengawasi sistem pembayaran yang berlangsung dalam kegiatan ekonomi masyarakat dengan mewujudkan sistem yang diinginkan oleh pelaku kegiatan ekonomi.

Sistem pembayaran terdiri atas prosedur, peraturan, standar, serta instrumen yang digunakan dalam pertukaran nilai keuangan (*financial value*) antara dua pihak yang terlibat dalam transaksi. (Listfield dan Montenegro, 1994:1336). Mishkin mengatakan secara sederhana bahwa sistem pembayaran adalah metode perekonomian dalam hal untuk mengatur transaksi.

Menurut Undang-Undang Nomor 3 Tahun 2004 tentang Bank Indonesia, Bank Indonesia sebagai bank central memiliki wewenang dalam hal

mengatur dan menjaga kelancaran sistem pembayaran adalah menetapkan penggunaan alat pembayaran. Wewenang Bank Indonesia dalam penetapan penggunaan alat pembayaran bertujuan untuk mencapai keamanan dan efisiensi bagi penggunanya. Sistem pembayaran terdiri atas unsur-unsur sebagai berikut:

1. Politik/kebijaksanaan yang dianut, bersifat normatif, menerangkan mengenai tujuan dan manfaat yang diharapkan dapat dicapai/diperoleh dari sistem pembayaran.
2. Lembaga/organisasi yang terkait dalam sistem pembayaran.
3. Sistem hukum yang berlaku.
4. Alat-alat pembayaran yang lazim dan dinyatakan sah untuk dipergunakan.

2.1.9.2 Peran Bank Indonesia dalam Sistem Pembayaran

Menurut Undang-Undang No.23 tahun 1999 tentang Bank Indonesia memiliki wewenang dalam menyelenggarakan, mengatur dan menjaga kelancaran sistem pembayaran. Yaitu dengan jalan memperluas, memperlancar, dan mengatur lalu lintas pembayaran giral dan kliring antar bank sebagai salah satu tugas Bank Indonesia sebagai bank sentral. Bank Indonesia memiliki wewenang untuk menetapkan kebijakan, mengatur, melaksanakan, dan memberi persetujuan, perijinan dan pengawasan atas penyelenggaraan jasa sistem pembayaran. Sehingga peran Bank Indonesia dalam sistem pembayaran adalah sebagai regulator, fasilitator, dan katalisator pengembangan sistem pembayaran di Indonesia.

2.1.9.3 Perkembangan Sistem Pembayaran

Seiring dengan perkembangan zaman, sistem pembayaran mengalami banyak perubahan. Perubahan tersebut dipengaruhi oleh perkembangan teknologi yang semakin pesat. Pengelolaan pembayaran menjadi semakin terotomatisasi melalui pengelolaan yang semakin mengandalkan kemajuan teknologi telekomunikasi dan informasi. (Purusetawati, 2000). Adapun sistem pembayaran di Indonesia adalah sebagai berikut:

1. Sistem Pembayaran Tunai

Sistem pembayaran tunai yaitu sistem yang alat pembayarannya menggunakan sejumlah uang kartal berupa uang kertas maupun logam yang dilakukan oleh dua orang dalam proses pertukaran, baik dalam bentuk benda maupun jasa.

Dari proses evolusi sistem pembayaran di Indonesia, mengantarkan suatu kebijakan bertransaksi dalam bentuk tunai yang berupa uang kartal (kertas dan logam). Menurut (Mangani, 2009) terdapat tiga aspek pokok dari kebijakan tunai ini, yaitu:

- 1) Pemenuhan kebutuhan masyarakat terhadap uang kartal dimana kebijakan tersebut mengarah pada kecukupan uang yang beredar di masyarakat sehingga tidak mengalami kekurangan uang dan dapat tersebar di masyarakat luas baik dalam bentuk pecahan maupun nominal. Terlebih lagi pada saat hari perayaan tertentu yang cenderung membutuhkan uang banyak, Bank Indonesia akan menyediakan kebutuhan uang kartal tersebut secara tepat waktu.
- 2) Menjaga kualitas uang layak edar. Tentunya pergantian bahan dan bentuk uang yang makin tahun diubah adalah salah satu bentuk Bank Indonesia menjaga

kualitas uang tersebut. Kualitas kertas yang digunakan juga harus memenuhi syarat salah satunya tahan lama dan tidak mudah rusak. Apabila uang tersebut sudah rusak, maka Bank Indonesia wajib mengganti uang tersebut dalam bentuk baru sehingga uang tersebut tetap layak digunakan masyarakat luas.

- 3) Melakukan tindakan preventif serta represif dalam mengurangi peredaran uang palsu melalui sosialisasi mengenai ciri – ciri uang palsu. Upaya kedua yang dilakukan Bank Indonesia adalah meningkatkan sosialisasi 3D (Dilihat, Diraba, Diterawang) melalui iklan dari media cetak, media elektronik dan lain sebagainya. Upaya ketiga yaitu menyediakan sarana informasi tentang ciri-ciri uang asli dan palsu di kantor pusat Bank Indonesia ataupun media online misal *website* Bank Indonesia.

2. Sistem Pembayaran Non Tunai

Kemajuan teknologi memiliki sifat yang *multiplier* karena memberikan manfaat yaitu memberikan kemajuan di berbagai bidang, salah satunya adalah sistem pembayaran. (Sumarwan, 2015).

Pengertian sistem pembayaran non tunai yaitu sebuah sistem yang di dalamnya terdapat peraturan, kontrak, teknis dan fasilitas sebagai sarana untuk proses penyampaian, pengesahan maupun instruksi pembayaran yang membantu kelancaran suatu pertukaran “nilai” antar perorangan maupun pihak lain seperti bank maupun lembaga dalam negeri maupun internasional. (Mangani, 2009)

Tepat pada tanggal 14 Agustus 2014, Bank Indonesia meresmikan program barunya yaitu program Gerakan Nasional Non Tunai (GNNT), gerakan ini ditujukan kepada masyarakat untuk mengenal sistem pembayaran yang baru dan

mengajak masyarakat untuk beralih dari bertransaksi secara tunai menjadi non tunai.

Bank maupun lembaga bukan bank yang menerapkan sistem pembayaran non tunai turut menghadirkan alat transaksi non tunai itu sendiri yakni:

1) Kartu kredit

Kartu kredit sebagai alat pembayaran pengganti uang tunai yang berupa kartu dan dapat kita gunakan dimana saja dan untuk melakukan pembelian apa saja selama tempat tersebut menyediakan alat untuk transaksi menggunakan kartu kredit atau pihak yang bekerja sama dengan penerbit. (Imam prayogo dan Djoko, 1995)

2) Kartu debit

Berdasarkan Peraturan Bank Indonesia No 14/2/PBI/2012, yang dimaksud dengan kartu debit adalah kartu APMK yang dapat digunakan untuk melakukan pembayaran atas kewajiban pembayaran seperti transaksi belanja yang mana terdapat kewajiban pembayaran dan di tanggung oleh pemegang kartu dari simpanan atau tabungan pemegang kartu kepada bank atau lembaga yang berwenang.

Kartu debit adalah pembayaran dari nasabah dengan cara pendebitan di rekening saat sedang menggunakan kartu. Sedangkan menurut Arief (2016) mendefinisikan kartu debit adalah alat berbentuk kartu plastik yang diterbitkan oleh suatu lembaga keuangan yang dapat digunakan untuk transaksi belanja dengan mendebit uang atau saldo yang ada dalam kartu debit pengguna lalu mengkredit saldo rekening yang ada pada penjual sebesar jumlah nominal yang dihabiskan untuk belanja tersebut. (Kasmir, 2014)

3) *Charge card*

Charge Card sebagai kartu transaksi yang berlaku untuk pembelian semua jenis barang dan jasa dimana nasabah harus membayar kembali seluruh tagihannya dalam hitungan satu bulan kedepan dengan atau tanpa beban tambahan. (Hati, 2009)

4) *Cash card*

Cash card sebagai kartu tunai yang sama rupanya dengan ATM yang dapat digunakan untuk penarikan tunai dan dapat dilakukan di konter – konter bank maupun anjungan ATM. Dalam hal ini pemilik kartu ATM merupakan nasabah di bank dan memiliki rekening tabungan di bank. (Pasaleori, 2012)

5) *Electronic Money (E-money)*

Electronic money (E-money) adalah produk *stored value* atau *prepared card* yang jumlah uang tersebut berada dalam kartu elektronik atau juga bisa disebut peralatan elektronik. Uang tersebut dapat diperoleh secara elektronik karena prosesnya melalui penyetoran sejumlah uang tunai ke bank lalu dari pihak bank memindahkan uang tersebut dengan sistem transfer dana atau uang secara elektronik ke pemiliknya. Setelah itu pemilik akan dapat melakukan transaksi jual beli dengan kartu tersebut. Dimana jumlah saldo di dalam kartu tersebut bisa berkurang maupun bertambah. Berkurang karena pemilik melakukan pembelian barang, lalu saldo tersebut bertambah jika pembeli melakukan *top up* atau isi ulang saldo. (*Bank for International Settlement*, 1996) Uni Eropa mendefinisikan *E-money* sebagai nilai keuangan yang didalamnya terdapat 2 pihak antar *claim* dan *issuer* di mana nilai uang tersebut disimpan secara elektronik dan memiliki fungsi alternatif dalam pembayaran tunai atau kas. Jadi dapat disimpulkan, *E-*

money adalah sebuah nilai uang yang disimpan secara elektronik yang memiliki fungsi menjadi substitusi dari pembayaran kas atau tunai. Ketika pembayaran kas atau tunai mengalami masalah atau terdapat kehambatan, maka transaksi *E-money* dapat menjadi solusi masalah tersebut. (Shrier dkk, 2016).

Adapun manfaat dan keunggulan uang elektronik (*Emoney*) dibanding penggunaan transaksi pembayaran tunai dan alat non tunai lainnya yakni sebagai berikut (Siti, 2006) :

- (1) Transaksi menggunakan uang elektronik (*E-money*) cenderung lebih cepat dan nyaman karena para pengguna tidak perlu membawa uang pas atau mengambil uang kembalian setelah melakukan proses jual beli, selain itu juga menghindari kesalahan dalam perhitungan uang kembalian.
- (2) Waktu yang dibutuhkan dalam proses pembayaran menggunakan uang elektronik (*E-money*) jauh lebih singkat di banding kartu kredit, ATM dan debit karena tidak ada proses pengisian kode PIN atau *password* dalam uang elektronik atau kartu *E-money*.
- (3) Nilai uang atau saldonya dapat diisi ulang ke dalam kartu *E-money* melalui sarana dan fasilitas yang telah disediakan penerbit (*issuer*) atau bank.

2.1.10 Kredit

2.1.10.1 Pengertian Kredit

Kredit berasal dari bahasa latin "*credo*" yang memiliki arti saya menaruh. Kredit adalah penyerahan barang, jasa, atau uang dari satu pihak (kreditor atau pemberi pinjaman) atas dasar kepercayaan kepada pihak lain (nasabah atau penghutang) dengan janji membayar dari penerima kredit kepada

pemberi kredit pada tanggal yang telah disepakati kedua belah pihak (Rivai dan Veithzal, 2007).

Kredit merupakan bentuk dari uang tetapi memiliki tipe yang berbeda dari uang pada umumnya, bentuknya tidak harus nyata, meskipun begitu kredit sering dijamin oleh sesuatu, yaitu uang di bank, emas, atau beberapa barang nyata lainnya.

Dalam Undang-Undang Perbankan Nomor 10 Tahun 1998 dijelaskan bahwa kredit merupakan penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga.

Kredit berasal dari bahasa latin "*credere*" yang berarti percaya. Maksud dari percaya adalah pemberi kredit percaya pada penerima kredit bahwa kredit yang disalurkan pasti akan dikembalikan sesuai dengan persetujuan. Sedangkan bagi penerima kredit maka dia memiliki kewajiban untuk mengembalikan pinjamannya tersebut sesuai dengan waktu atau jatuh tempo yang disepakati. (Kasmir, 2008).

Selain kredit ada yang disebut dengan pembiayaan. Pada dasarnya kredit dan pembiayaan memiliki maksud yang sama, yang membedakan hanyalah tatacara pengelolaan dan imbalan yang diberikan. Pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.

Kredit diberikan oleh perbankan berdasarkan prinsip konvensional, sedangkan pembiayaan diberikan oleh bank syariah berdasarkan prinsip bagi hasil. Keuntungan yang didapat juga berbeda. Keuntungan kredit diperoleh dari bunga sedangkan pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah berupa imbalan atau bagi hasil.

Jadi, dapat disimpulkan bahwa yang dimaksud dengan kredit merupakan salah satu bentuk pinjaman uang maupun lainnya yang diberikan kreditor pada debitor dengan suatu jaminan yang harus dibayar atau dikembalikan berdasarkan waktu yang telah disepakati secara bersama.

2.1.10.2 Unsur-unsur Kredit

Sebelum kredit disalurkan pada nasabah tentu ada beberapa hal yang perlu dilakukan untuk dianalisis. Analisis ini diantaranya terkait latar belakang perusahaan atau nasabah, prospek usaha, jaminan yang mampu diberikan, dan hal-hal lain. Analisis ini dilakukan untuk menilai apakah nasabah layak atau tidak untuk mendapatkan kredit. Ada beberapa unsur yang perlu dipertimbangkan ketika akan menyalurkan kredit oleh bank atau lembaga pembiayaan lainnya. Unsur-unsur tersebut diantaranya:

1. Kepercayaan

Keyakinan yang diberikan oleh pemberi kredit kepada debitor akan kemampuan debitor untuk mengembalikan kredit yang diberikan (uang barang atau jasa) sesuai dengan jangka waktu yang disepakati. Hal ini dilakukan oleh bank untuk memastikan kemampuan nasabah dalam mengembalikan pinjamannya dengan menyelidiki latar belakang nasabah secara internal maupun eksternal.

2. Kesepakatan

Kesepakatan atau perjanjian ini dilakukan antara dua pihak dalam memenuhi hak dan kewajiban masing-masing.

3. Waktu

Waktu atau masa yang sudah disepakati dua belah pihak untuk mengembalikan kredit. Waktu yang biasa disepakati biasanya jangka pendek (kurang dari setahun) dan jangka panjang (satu tahun atau lebih).

4. Resiko

Risiko adalah keadaan yang tidak sesuai dengan yang diinginkan. Hal ini berkaitan dengan kesepakatan pengembalian (jangka waktu pengembalian kredit). Risiko yang dihadapi yaitu berupa kredit macet (pengembalian kredit yang tidak tepat waktu). Risiko ini bisa terjadi baik sengaja atau tidak sengaja oleh nasabah. Kredit macet ini akan merugikan bank yang menyalurkan kredit macet.

5. Balas Jasa

Keuntungan yang diperoleh bank atas jasanya menyalurkan kredit. Bank konvensional akan mendapatkan keuntungan berupa bunga, sedangkan bank syariah akan mendapatkan bagi hasil yang telah disepakati.

2.1.10.3 Tujuan Kredit

Kredit memiliki fungsi dan tujuan. Tujuan dan fungsi kredit tidak hanya menguntungkan salah satu pihak saja. Masyarakat, pemerintah dan banyak pihak lainnya dapat memanfaatkan kredit untuk menjalankan usahanya. Adapun tujuan dari pemberian kredit adalah:

1. Mencari Keuntungan

Keuntungan yang diterima yang akan diperoleh oleh bank yaitu berupa bunga. Bunga merupakan bentuk balas jasa dan biaya administrasi kredit yang dibebankan kepada nasabah. Keuntungan ini sangat penting bagi keberlangsungan hidup bank.

2. Membantu Usaha Nasabah

Dana yang diperoleh dari kredit ini dapat digunakan untuk mengembangkan dan memperluas usaha debitur.

3. Membantu Pemerintah

Keuntungan yang diperoleh pemerintah melalui penyaluran kredit berupa penerimaan pajak, selain itu dapat membuka kesempatan kerja melalui perluasan usaha yang membutuhkan tenaga kerja baru. Kredit juga membantu pemerintah dalam meningkatkan jumlah barang dan jasa yang beredar di masyarakat. Devisa negara juga dapat meningkat apabila produk dari kredit yang dibiayai untuk keperluan ekspor.

Kredit memiliki banyak manfaat untuk berbagai kalangan. Kredit merupakan salah satu solusi bagi pihak yang kekurangan dana dalam menjalankan usaha maupun berniat menjalankan usaha atau kegiatan namun tidak memiliki dana yang mendukung usaha maupun kegiatannya. Meskipun memiliki manfaat sebagai salah satu tambahan modal dan usaha, kredit ini dapat dinilai merugikan bagi pihak yang tidak dapat memenuhi tanggung jawabnya. Karena kredit ini merupakan salah satu bentuk pinjaman atau hutang yang berikan kepada pihak yang kekurangan dana.

Menurut Ismail (2010) fungsi dari adanya kredit dalam melayani kebutuhan dan meningkatkan usaha masyarakat yaitu:

1. Meningkatkan arus tukar-menukar barang dan jasa.
2. Kredit merupakan alat yang dipakai untuk memanfaatkan *idle found* (pihak yang kelebihan dana). Tentu ini akan sangat efektif karena dana tersebut dapat dimanfaatkan oleh pihak yang membutuhkan dana.
3. Kredit dapat menciptakan alat pembayaran yang baru, sebagai contoh kredit Koran yang diberikan bank kepada usahawan.
4. Kredit sebagai alat pengendali harga. Pemberian kredit yang ekspansif akan mendorong meningkatnya jumlah uang yang beredar, dan peningkatan peredaran uang tersebut akan mendorong kenaikan harga.
5. Kredit dapat mengaktifkan dan meningkatkan manfaat ekonomi yang ada. Kredit produktif yaitu kredit modal kerja atau investasi. Kredit tersebut memiliki dampak pada kenaikan makroekonomi.

2.1.10.4 Jenis-jenis Kredit

Menurut Kasmir (2008) secara umum jenis-jenis kredit dapat dilihat dari berbagai segi diantaranya sebagai berikut:

1. Dilihat dari segi kegunaan:
 - 1) Kredit Investasi merupakan kredit yang digunakan untuk keperluan perluasan usaha atau membangun proyek atau untuk keperluan rehabilitasi.
 - 2) Kredit Modal Kerja merupakan kredit yang digunakan untuk keperluan meningkatkan produksi dalam operasionalnya.
2. Dilihat dari segi tujuan kredit:
 - 1) Kredit Produktif merupakan kredit yang digunakan untuk meningkatkan usaha, produksi dan investasi.

- 2) Kredit Konsumtif merupakan kredit yang digunakan untuk kebutuhan konsumsi pribadi.
 - 3) Kredit Perdagangan merupakan kredit yang digunakan untuk perdagangan, biasanya untuk membeli barang dagangan dan pembayarannya diharapkan dari hasil penjualan barang dagangan tersebut.
3. Dilihat dari segi jangka waktu:
- 1) Kredit Jangka Pendek adalah kredit yang memiliki jangka waktu kurang dari satu tahun atau paling lama satu tahun dan biasanya digunakan untuk keperluan modal kerja.
 - 2) Kredit Jangka Menengah adalah kredit dengan jangka waktu berkisar antara satu tahun sampai dengan tiga tahun, biasanya untuk investasi.
 - 3) Kredit Jangka Panjang adalah kredit yang masa pengembaliannya panjang berkisar antara tiga sampai lima tahun.
4. Dilihat dari segi jaminan:
- 1) Kredit dengan jaminan adalah kredit yang diberikan dengan suatu jaminan, jaminan dapat berbentuk barang berwujud atau tidak berwujud atau jaminan orang.
 - 2) Kredit tanpa jaminan adalah kredit yang diberikan tanpa jaminan barang atau orang tertentu. Kredit jenis ini diberikan dengan melihat prospek usaha dan karakter serta loyalitas atau nama baik si calon debitur selama ini.
5. Dilihat dari segi jumlahnya adalah jenis Kredit ini terdiri dari kredit Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM), kredit Usaha Kecil dan Menengah (UKM), kredit korporasi (Ismail, 2010). Kredit UMKM merupakan merupakan kredit yang diberikan kepada pengusaha dengan skala usaha sangat kecil. Misalnya

kredit yang diberikan bank kepada pengusaha tempo, dan perancangan. Kredit UKM merupakan kredit yang diberikan kepada pengusaha dengan batasan antara Rp 50.000.000,00 dan tidak melebihi Rp 350.000.000,00, UKM sudah memiliki modal yang cukup, serta administrasi yang lebih baik dibanding dengan UMKM, sehingga bank juga dapat memenuhi permohonan kreditnya. Kredit UKM antara lain kredit untuk koperasi, pengusaha kecil (perdagangan, toko, dan grosir). Kredit Korporasi adalah kredit yang diberikan kepada debitur dengan jumlah besar dan diperuntukkan kepada debitur besar (korporasi). Pada umumnya, bank lebih mudah melakukan analisis terhadap debitur korporasi karena data keuangannya lebih lengkap, administrasinya baik, dan struktur permodalannya kuat.

Dapat disimpulkan bahwa kredit ini memiliki jenis-jenis atau digolongkan berdasarkan kriteria yang telah ditentukan. Pengelompokan jenis kredit ini akan mempermudah bagi nasabah yang membutuhkan bantuan kredit. Dari setiap jenis kredit ini didasarkan dan disesuaikan dengan kebutuhan nasabah sehingga nasabah dapat dengan mudah menyesuaikan syarat-syarat yang harus dipenuhi untuk mendapatkan pinjaman kredit dari bank ataupun dari pihak lain.

2.1.10.5 Prinsip-prinsip Pemberian Kredit

Sebelum kredit disalurkan bank kepada nasabah, bank perlu melakukan beberapa analisis. Analisis ini digunakan untuk memperkuat keyakinan bank pada nasabah bahwa nasabah mampu memenuhi tanggung jawabnya sebagai debitur. Penilaian berdasarkan aspek dan kriteria yang tetap.

Ukuran-ukuran yang sudah ditetapkan sudah menjadi standar penilaian setiap bank. Biasanya bank menggunakan analisis 5C untuk menilai nasabah yang menguntungkan bagi bank. Berikut adalah penjelasan mengenai 5C ialah:

1. *Character*

Gambaran mengenai watak dan kepribadian dari debitur. Hal ini dianalisis oleh bank untuk mengetahui bahwa calon debitur mampu memenuhi kewajiban membayar pinjamannya sampai jatuh tempo yang ditentukan.

2. *Capacity*

Kemampuan calon debitur dalam memenuhi kewajibannya sesuai jangka waktu kredit. Hal ini bisa dilihat dari kemampuannya dalam menjalankan bisnis yang dimiliki nasabah selama ini. Kemampuan nasabah dalam bidang bisnis biasanya dihubungkan dengan pendidikan dan pemahaman nasabah tentang ketentuan-ketentuan pemerintah.

3. *Capital*

Semakin besar modal yang dimiliki oleh calon debitur maka hal tersebut akan membuat bank yakin tentang keseriusan nasabah dalam mengajukan kredit. Analisis terhadap penggunaan modal dinilai efektif atau tidak dilihat dari laporan keuangan (neraca dan laporan laba rugi) yang dimiliki nasabah. Dari laporan keuangan tersebut bank akan mengukur kemampuan *likuiditas*, *solvabilitas*, *rentabilitas*, dan *profitabilitas* perusahaan.

4. *Collateral*

Jaminan yang diberikan calon debitur kepada bank atas kredit yang diajukan. Jaminan ini merupakan sumber pembayaran kedua nasabah jika dia tidak mampu memenuhi kewajiban membayar pinjaman.

5. *Condition of Economy*

Bank perlu melakukan analisis terhadap kondisi ekonomi dan politik saat ini. Hal ini akan dikaitkan dengan keberlangsungan usaha calon debitur nantinya. Penilaian prospek bidang usaha yang dibiayai dipilih dari bisnis yang memiliki prospek bagus dan memiliki kemungkinan kecil kredit bermasalah. Dapat disimpulkan bahwa setiap prinsip ini diterapkan pada seluruh nasabah untuk menganalisis kemampuan dari setiap nasabah dalam mengembalikan pinjamannya. Bank akan berusaha untuk menghindari adanya resiko kredit macet akibat dari adanya ketidakmampuan nasabah dalam melunasi hutang sebagai salah satu faktor.

2.1.10.6 Kualitas Kredit

Kredit merupakan salah satu faktor penentu hidup atau matinya usaha suatu bank. Pemberian kredit dikatakan berkualitas jika kredit tersebut mampu memperkecil kemungkinan kredit tersebut bermasalah. Agar kredit tersebut berkualitas maka bank perlu melakukan pemisahan fungsi dalam organisasi kredit tersebut. Hal ini dilakukan agar masing-masing fungsi dapat bekerja dengan baik dan menjeceguh terjadinya kredit yang bermasalah.

Menurut Sutojo (2008) dalam kasus kredit bermasalah, debitur tidak menepati janji membayar bunga dan atau kredit induk yang telah jatuh tempo, sehingga terjadi keterlambatan pembayaran atau sama sekali tidak

ada pembayaran. Dalam dunia perbankan internasional, kredit dapat dikategorikan ke dalam kredit bermasalah jika:

1. Terjadi keterlambatan pembayaran bunga dan atau kredit lebih dari 90 hari sejak tanggal jatuh temponya.
2. Tidak dilunasi sama sekali.
3. Diperlukan negosiasi kembali atas syarat pembayaran kembali kredit dan bunga yang tercantum dalam pinjaman kredit.

Untuk menentukan berkualitas atau tidaknya suatu kredit diperlukan sebuah ukuran. Oleh karena itu Bank Indonesia menggolongkan kualitas kredit menurut ketentuan sebagai berikut:

1. Kredit lancar (pas)

Kredit dapat dikatakan lancar jika pembayaran pokok angsuran atau bunga tepat waktu, memiliki mutasi rekening yang aktif, dan bagian dari kredit yang dijamin dengan agunan tunai (*cash collateral*).

2. Dalam perhatian khusus

Kredit yang mendapat perhatian khusus apabila terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan atau bunga yang belum melampaui 90 hari, kadang-kadang terjadi cerukan, jarang terjadi pelanggaran terhadap kontrak yang diperjanjikan, mutasi rekening relatif aktif, dan didukung dengan pinjaman baru.

3. Kurang lancar

Dikatakan kurang lancar apabila terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan atau bunga yang telah melampaui 90 hari, sering terjadi cerukan, terjadi pelanggaran terhadap kontrak yang diperjanjikan lebih dari 90 hari, frekuensi

mutasi rekening relatif rendah, terdapat indikasi masalah keuangan yang dihadapi debitur, dan dokumen pinjaman lemah.

4. Diragukan

Dikatakan kredit diragukan apabila terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan atau bunga yang telah melampaui 180 hari, terjadi cerukan yang bersifat permanen, terjadi wanprestasi lebih dari 180 hari, terjadi kapitalisasi bunga, dokumen hukum yang lemah, baik untuk perjanjian kredit maupun pengikatan jaminan.

5. Macet (*loss*)

Kredit macet dapat terjadi jika terdapat tunggakan pembayaran angsuran pokok dan atau bunga yang telah melampaui 270 hari, kerugian operasional ditutup dengan pinjaman baru, dari segi hukum dan kondisi pasar, jaminan tidak dapat dicairkan pada nilai yang wajar.

2.1.10.7 Sumber-sumber Kredit

Adapun sumber-sumber kredit yang dapat diperoleh dari:

1. Perbankan

Tak sedikit pebisnis yang ingin membuka bisnisnya dengan modal dari perbankan. Bahkan sampai meminjam identitas orang lain agar cair dana pinjamannya. Modal dari perbankan memang cukup besar untuk memulai suatu usaha. Namun tak sedikit orang yang usahanya bangkrut karena harus membayar bunga bank. Jadi usaha yang dibangun belum balik modal namun sudah harus membayar bunga ke bank. Sehingga terpaksa gulung tikar. Sehingga mendapatkan modal usaha dari perbankan tidak disarankan. Namun ada juga yang bank syariah yang menerapkan sistem pinjaman yang nol persen bebas

bunga dan riba. Perbankan juga menerapkan syarat-syarat tertentu kepada calon nasabah yang mengajukan pinjaman. Jadi jika tak memenuhi syarat-syarat tertentu Anda tak bisa mengajukan permohonan modal kepada perbankan.

2. Lembaga keuangan non-bank

Selain bank orang juga ketika ingin mendapatkan modal biasanya meminjam modal dari lembaga keuangan non bank. Lembaga ini memang dibentuk oleh pemerintah dengan tujuan agar pengembangan pasar uang dan pasar modal. Selain itu juga untuk membantu para permodalan perusahaan terutama untuk para pengusaha yang masih membutuhkan modal. Lembaga keuangan bukan bank ini beraneka macam seperti pegadaian, perusahaan sewa gedung, koperasi simpan pinjam, asuransi, pasar modal atau bursa efek dan lembaga penyelenggara dana pensiun. Meski lembaga keuangan bukan bank bukan berarti membebaskan Anda dari bunga. Lembaga ini juga menerapkan bunga yang cukup besar sehingga Anda sebaiknya memikirkan ulang jika ingin meminjam dana kepada lembaga keuangan non bank.

3. *Financial Technology*

Fasilitas peer to peer lending dari fintech bisa menjadi alternatif sumber pembiayaan masyarakat. Terutama bagi mereka yang selama ini sulit mendapat akses dari perbankan. Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mengeluarkan aturan bagi usaha pinjam-meminjam uang antarpengguna (*peer to peer lending*) yang merupakan bagian dari transaksi keuangan berbasis digital (*financial technology / fintech*). Aturan ini utamanya ditujukan untuk memberikan perlindungan kepada pengguna maupun pemberi pinjaman serta penyelenggara.

2.2 Penelitian Terdahulu

Tabel 2-2
Penelitian Terdahulu

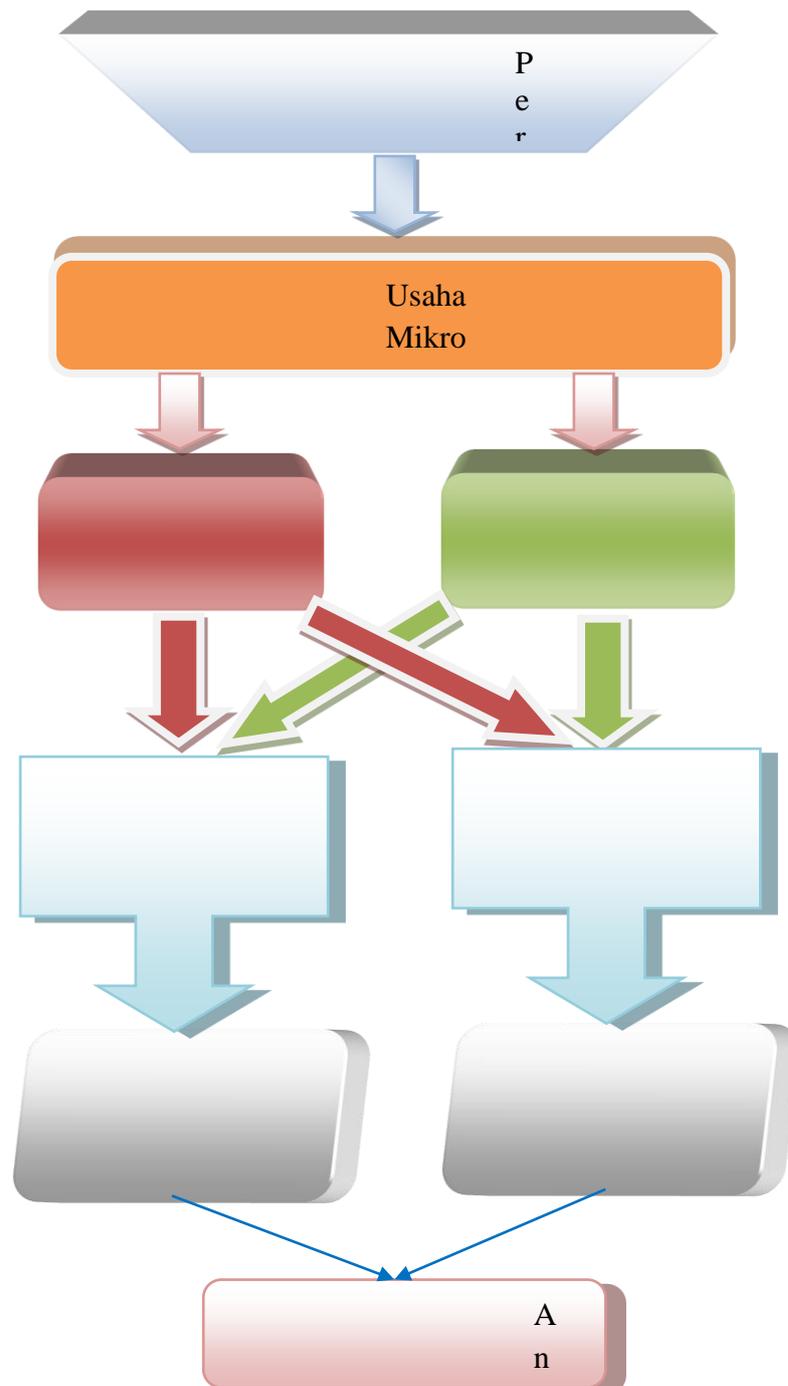
No.	Peneliti dan Judul Penelitian	Model Estimasi	Variabel	Hasil Penelitian
1.	Gita Andini (2017), Faktor-faktor yang Menentukan Keputusan Pemberian Kredit Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Pada Lembaga Keuangan Mikro Peer to Peer Lending	Regresi Bimary	Credit Rating Income Range Loan Purpose Loan Term Requated Amount	Penelitian ini menjelaskan bahwa P2P Lending merupakan model pembiayaan baru yang dapat diakses oleh UMKM baik yang bankable ataupun tidak . Dan tidak membutuhkan <i>colleteral</i> .
2.	Eka Fitriyanto (2015), Pengaruh Persepsi Pelaku UMKM Mengenai Kredit Usaha Rakyat (KUR) Terhadap Modal Kerja dan Nilai Produk Usaha di Kabupaten Wonosobo	Analisis Jalur menggunakan program Amos 21.0	X= Persepsi pelaku UMKM mengenai KUR Y ₁ = Persepsi UMKM mengenai model kerja Y ₂ = Persepsi pelaku UMKM mengenai nilai produk	Penelitian menunjukkan bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan persepsi pelaku UMKM mengenai kredit usaha rakyat terhadap modal kerja. Terdapat pengaruh positif dan signifikan persepsi pelaku UMKM mengenai

No.	Peneliti dan Judul Penelitian	Model Estimasi	Variabel	Hasil Penelitian
				<p>modal kerja terhadap nilai produk. Terdapat pengaruh secara tidak langsung persepsi pelaku UMKM mengenai kredit usaha rakyat terhadap nilai produk melalui modal kerja.</p>
3.	<p>Wahyu Alimirruchi (2017), Analyzing Operational and Financial Performance On The Financial Technology Firm (FinTech) Firm (Case Study On Samsung Pay)</p>	(Metode kualitatif deskriptif)	<p>Jumlah penjualan perangkat Profitabilitas Perputaran persediaan</p>	<p>Penelitian ini menemukan bahwa nilai dari kinerja keuangan dan operasionalnya <i>Samsung Pay</i> adalah 3,1 dari 4. Sehingga dapat dikatakan bahwa kinerja operasional dan keuangan dari <i>Samsung Pay</i> adalah baik. Keterbatasan dari penelitian ini adalah tidak adanya keterangan jumlah pendapatan dan pekerjaan dari pengguna <i>Samsung Pay</i></p>

No.	Peneliti dan Judul Penelitian	Model Estimasi	Variabel	Hasil Penelitian
				<p>di Amerika Serikat, penelitian ini tidak terlibat langsung di dalam <i>Samsung pay</i> tetapi melalui analisis dokumen, serta sedikitnya informasi atau data mengenai <i>Samsung Pay</i>.</p>

2.3 Kerangka Konseptual

Gambar 2-3
Kerangka Konseptual



BAB III

METODE PENELITIAN

Metode penelitian adalah langkah dan prosedur yang dilakukan dalam mengumpulkan informasi empiris guna memecahkan masalah dan menguji hipotesis dari sebuah penelitian.

3.1 Pendekatan Penelitian

Penelitian ini merupakan sebuah mini riset kualitatif, yang dimana bertujuan untuk menganalisis hubungan antara variabel yang telah ditentukan untuk menjawab rumusan masalah. Data yang akan diteliti adalah pinjaman dan transaksi yang akan dipilih/digunakan UMKM. Data yang akan dihimpun mencakup Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) yang berada di Kota Medan.

3.2 Definisi Operasional

Definisi operasional merupakan acuan dari tinjauan pustaka yang digunakan untuk melakukan penelitian dimana antara variabel yang satu dengan variabel yang lainnya dapat dihubungkan sehingga penelitian dapat disesuaikan dengan data yang diinginkan. Adapun variabel yang terdapat dalam penelitian ini ialah: *Financial Technology* (FT), Pinjaman (PT), Transaksi Pembayaran (TP), Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) sehingga definisi operasional dari penelitian ini ialah:

Tabel 3-1
Definisi Operasional

Variabel	Definisi Operasional	Sumber Data
<i>Financial Technology</i> (FT)	Nilai yang diperoleh dari pengguna UMKM	Responden
Pinjaman (PY)	Nilai yang diberikan kepada pelaku UMKM	Responden
Transaksi Pembayaran (TP)	Nilai yang digunakan dari pelaku UMKM	Otoritas Jasa Keuangan www.ojk.go.id
Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)	Pelaku pengguna fintech	Responden

3.3 Tempat dan Waktu Penelitian

3.3.1 Tempat Penelitian

Penelitian ini dilakukan di kawasan Kota Medan , Provinsi Sumatera Utara.

3.3.2 Waktu Penelitian

Adapun waktu penelitian ini direncanakan yaitu pada bulan Maret 2018. Alasan di pilihnya Kota Medan karena Kota Medan merupakan salah satu wilayah yang jumlah UMKM-nya cukup banyak yang tersebar di Kota Medan.

3.4 Jenis dan Sumber Data

3.4.1 Jenis Data

Jenis data yang digunakan oleh penulis adalah jenis data kualitatif. Data kualitatif adalah jenis data yang tidak dapat di ukur dalam skala numerik. Pada umumnya data kualitatif yang bersifat data ordinal yaitu data yang dinyatakan dalam bentuk kategori, namun posisi data tidak sama dengan derajatnya.

3.4.2 Sumber Data

Sumber data dari penelitian ini adalah data primer. Data primer yaitu dapat dengan melakukan penelitian langsung berupa menyebarkan kuesioner, wawancara langsung kepada para pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) di kawasan Kota Medan. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan sampel nonprobabilitas karena tidak ada upaya untuk melakukan generalisasi berdasarkan sampel dengan desain sampel semacam ini, masalah *representasi* (keterwakilan), tidak dipersoalkan.

3.5 Populasi dan Sampel

1) Populasi

Penelitian ini populasinya adalah semua pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) yang melakukan aktivitas ekonomi di wilayah Kota Medan, Sumatera Utara yang menggunakan fintech dan bank sebagai alat transaksi Pinjaman dan Transaksi Pembayaran.

2) Sampel

Sampel adalah suatu himpunan dari unit populasi (Mudrajad Kuncoro, 2013). *Design Sampel* yang digunakan adalah nonprobabilitas dengan teknik penarikan sampel dilakukan dengan cara *Accidental Sampling* dan *Snowball Sampling*:

- a) *Accidental Sampling* merupakan teknik yang dalam pengambilan sampelnya tidak ditetapkan lebih dahulu namun langsung mengumpulkan data langsung dari unit sampling yang ditemuinya, setelah jumlahnya mencukupi pengumpulan datanya dihentikan (Nawawi, 2001:156).
- b) *Snowball Sampling* merupakan sebuah pengambilan sampel di mana responden pertama dipilih dengan metode probabilitas, dan kemudian responden selanjutnya diperoleh dari informasi yang diberikan oleh responden yang pertama (Kuncoro, 2013:141).

Data yang diambil peneliti adalah sekitar 63 pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah.

3.6 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang dilakukan pada penelitian ini adalah teknik *Non-probability sampling*. Bahwa setiap anggota populasi memiliki peluang untuk dijadikan data atau sampel. Pengambilan sampel didasarkan pada kenyataan bahwa mereka kebetulan muncul. Data primer diperoleh dari:

- 1) Kuesioner (angket), adalah suatu daftar yang berisi rangkaian pertanyaan mengenai sesuatu masalah atau bidang yang akan diteliti, yang bertujuan

memperoleh informasi yang relevan, serta informasi yang dibutuhkan dapat dibutuhkan secara serentak. Dalam penelitian ini angket digunakan sebagai alat pendamping dalam mengumpulkan data. Daftar pertanyaan dibuat semi terbuka yang memberi pilihan jawaban pada responden dan memberikan penjelasan-penjelasan yang diperlukan oleh peneliti.

- 2) Wawancara yaitu teknik pengumpulan data dengan mengajukan pertanyaan-pertanyaan langsung kepada pihak yang berhubungan dengan penelitian.
- 3) Data sekunder, Untuk melihat jumlah transaksi pembayaran menggunakan *financial technology* yang diperoleh dari website Otoritas Jasa Keuangan www.ojk.go.id

3.7 Tahapan Analisis

3.7.1 Analisis Deskriptif

Metode analisis deskriptif merupakan suatu analisa sederhana yang dapat digunakan untuk menggambarkan kondisi observasi dengan menyajikan dalam bentuk tabel, grafik maupun narasi untuk memudahkan pembaca dalam menafsirkan hasil penelitian.

Metode analisis deskripsif dalam penelitian ini dilakukan untuk mengetahui bagaimana persepsi pelaku ekonomi (UMKM) dalam mendapatkan pinjaman (kredit) dan dalam menggunakan alat transaksi pembayaran.

3.7.2 Analisis Data

Analisis data dalam penelitian merupakan salah satu langkah yang penting dan sangat menentukan. Analisis data adalah rangkaian kegiatan untuk mengatur, mengurutkan, mengelompokkan, memberikan kode atau tanda, dan mengkatagorikannya sehingga diperoleh suatu temuan berdasarkan fokus atau masalah yang ingin dijawab.

Analisis data adalah untuk mencari pola. Sugiyono (2007) mengemukakan bahwa:

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan dan dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan data kedalam kategori, menjabarkan kedalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun kedalam pola, memilih mana yang penting dan akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain.

Analisis data dalam penelitian kualitatif dilakukan sejak sebelum memasuki lapangan, selama di lapangan, dan setelah selesai di lapangan.

Namun dalam penelitian kualitatif, analisis data lebih difokuskan selama proses dilapangan bersamaan dengan pengumpulan data. Dalam kenyataannya analisis data kualitatif berlangsung selama proses pengumpulan data dari pada setelah selesai pengumpulan data. Adapun tahapan analisis data selama proses dilangsungkan bersamaan dengan pengumpulan data adalah sebagai berikut:

1) **Penyederhanaan Data**

Penyederhanaan data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya dan

membuang yang tidak perlu. Dengan demikian data yang telah disederhanakan akan memberikan gambaran yang lebih jelas, dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya.

2) ***Display/Penyajian Data (Data Display)***

Setelah data direduksi, maka langkah selanjutnya adalah mendisplaykan data atau menyajikan data. Dalam penelitian kualitatif, penyajian data dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, flowchart dan sejenisnya. Dalam hal ini Miles and Huberman (1984) menyatakan yang paling sering digunakan untuk menyajikan data dalam penelitian kualitatif adalah dengan teks yang bersifat naratif.

3) ***Kesimpulan/Verifikasi (Conclusion/Verification)***

Langkah ketiga dalam analisis data kualitatif menurut Miles and Huberman adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan yang dibuat oleh peneliti apabila didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang kredibel. Ketiga tahapan kegiatan analisis ini saling berhubungan satu dengan yang lainnya dan berlangsung secara kontinue selama penelitian dilakukan.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Deskriptif Objek Penelitian

4.1.1 Gambaran Umum Kota Medan

Kota Medan merupakan salah satu dari 33 Daerah Tingkat II di Sumatera Utara dengan luas daerah sekitar 265,10 Km². Kota ini merupakan pusat pemerintahan Daerah Tingkat I Sumatera Utara yang berbatasan langsung dengan Kabupaten Deli Serdang di sebelah utara, selatan, barat, dan timur. Sebagian besar wilayah Kota Medan merupakan dataran rendah yang merupakan tempat pertemuan dua sungai penting yaitu sungai Babura dan sungai Deli. Secara geografis, wilayah Kota Medan terletak antara 3°27' - 3°47' Lintang Utara dan 98°35' - 98°44' Bujur Timur dengan ketinggian 2,5 -37,5 meter di atas permukaan laut.

Pembangunan kependudukan dilaksanakan dengan mengindahkan kelestarian sumber daya alam dan fungsi lingkungan hidup sehingga mobilitas dan persebaran penduduk tercapai optimal. Mobilitas dan persebaran penduduk yang optimal, berdasarkan pada adanya keseimbangan antara jumlah penduduk dengan daya dukung dan daya tampung lingkungan. Persebaran penduduk yang tidak didukung oleh lingkungan dan pembangunan akan menimbulkan masalah sosial yang kompleks, dimana penduduk menjadi beban bagi lingkungan maupun sebaliknya. Pada tahun 2016, penduduk Kota Medan mencapai 2.229.408 jiwa. Dibanding jumlah penduduk pada tahun 2016, terjadi penambahan penduduk

sebesar 19.484 jiwa (0,84%). Dengan luas wilayah mencapai 265,10 km², kepadatan penduduk mencapai 8.409 jiwa/km².

Berdasarkan data yang didapat dari Dinas Sosial dan Tenaga Kerja Kota Medan, sebanyak 176 pencari kerja pada tahun 2016 menyampaikan permohonan izin untuk menjadi tenaga kerja asing. Jumlah pencari kerja terdaftar berjumlah 2.497 orang yang didominasi oleh usia 10-29 Tahun. Sedangkan menurut pendidikan tinggi yang ditamatkan pencari kerja didominasi oleh lulusan SMA.

Total sarana pendidikan di Kota Medan sebanyak 1.581 unit, dimana 851 unit sekolah SD dengan 383 unit sekolah SD Negeri dan 468 unit sekolah SD Swasta, 49 unit sekolah SMP Negeri dan 317 unit sekolah SMP Swasta, 21 unit sekolah SMA Negeri dan 188 unit sekolah SMA Swasta, serta 13 unit sekolah SMK Negeri dan 142 unit SMK Swasta. (www.medankota.bps.go.id)

4.1.2 Perkembangan UMKM

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memberi kontribusi yang signifikan dalam perekonomian nasional. Pada tahun 2015, jumlah UMKM diperkirakan mencapai 60,7 juta unit dan sebagian besar merupakan usaha berskala mikro (98,73 persen). Pertumbuhan UMKM dalam periode 2011 hingga 2015 mencapai 2,4% dengan pertumbuhan terbesar terdapat pada usaha menengah yaitu sebesar 8,7%. Pertumbuhan usaha kecil dan menengah yang lebih tinggi dibandingkan dengan pertumbuhan usaha mikro pada lima tahun terakhir dapat menandakan adanya usaha yang naik kelas, disamping sebagai

hasil dari peningkatan investasi pada skala menengah yang tercatat rata-rata sebesar 15,7%.

Tabel 4-1
Jumlah dan Jenis Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah Kota Medan
Menurut Kecamatan Tahun 2015

No	Kecamatan	Jumlah Unit UMK M	Jenis Unit Usaha					
			Kuliner (Unit)	Perdagangan (Unit, Orang)	Industri (Unit)	Pertanian (Orang)	Jasa (Unit, Orang)	Lainnya (Unit)
1	Medan Tuntungan	20154	4786	8689	234	1887	343	4215
2	Medan Johor	30858	7897	15609	545	3499	1790	1518
3	Medan Amplas	28556	10577	12543	799	1230	2299	1108
4	Medan Denai	64060	10982	33567	552	14789	3454	716
5	Medan Area	18878	6092	7243	120	789	3563	1071
6	Medan Kota	20955	6543	8233	134	2112	3788	145
7	Medan Maimun	23734	8898	12098	544	322	1330	542
8	Medan Polonia	21733	9909	7876	236	433	2313	966
9	Medan Baru	21977	8987	8940	587	550	2232	681
10	Medan Selayang	26478	8785	10976	433	1981	3544	759
11	Medan Sunggal	33655	10598	13787	789	2098	1766	4617
12	Medan Helvetia	27889	8987	10876	400	1878	5678	70
13	Medan Petisah	24375	9272	9170	211	110	5514	98
14	Medan Barat	23849	10098	9084	432	566	3467	202
15	Medan Timur	56064	22000	20990	1908	1989	8899	278
16	Medan Perjuangan	23564	8800	9990	331	653	2787	1003
17	Medan Tembung	32028	11848	13044	2339	3898	756	143
18	Medan Deli	77287	23275	40876	1287	6765	4598	486

8								
19	Medan Labuhan	27332	10746	10444	2118	2815	1009	200
20	Medan Marelan	76434	32700	35565	2294	4259	1333	283
21	Medan Belawan	16357	3886	7767	1298	244	2377	785
Total		696217	235666	307367	17591	52867	62840	19886

Sumber : Dinas koperasi dan UMKM, 2015 *(Angka Dalam Ribuan)

Pada periode yang sama, kapasitas UMKM untuk menyerap tenaga kerja terus mengalami peningkatan yaitu rata-rata sebesar 5,9%. Pada tahun 2015 jumlah tenaga kerja UMKM mencapai lebih dari 132,3 juta orang. Namun, sebagian besar dari tenaga kerja UMKM (88,6%) masih merupakan tenaga kerja informal pada usaha-usaha berskala mikro. Kontribusi UMKM dalam perekonomian juga dapat dilihat dari kontribusinya dalam pembentukan Produk Domestik Bruto (PDB) pada periode 2009 sampai 2013, kontribusi UMKM mencapai 57,6%, dengan rata-rata pertumbuhan sebesar 6,7%. Sebagian besar PDB UMKM tersebut disumbangkan oleh Usaha Mikro (49,6%). Berdasarkan sektor, kontribusi PDB UMKM yang terbesar terdapat disektor perdagangan, pertanian, dan industri pengolahan. (www.medankota.bps.go.id)

4.1.3 Perkembangan Industri *Financial Technology* di Indonesia

Salah satu faktor yang dapat memperkuat perekonomian suatu negara ialah sektor financial yang dimiliki oleh negara tersebut. Untuk itu perlu adanya fleksibilitas dalam sektor ini diharapkan mampu mengikuti perkembangan teknologi. Salah satu bukti perkembangan dunia *financial* yang berkaitan dengan teknologi adalah keberadaan fintech. Fintech memanfaatkan teknologi internet dan software yang terkini. Salah satu kegiatan bisnis yang dapat diselesaikan

oleh fintech ialah pembayaran, investasi, pembiayaan, asuransi, lintas-proses dan infrastruktur.

Indonesia sebagai salah satu negara besar dengan jumlah generasi muda terbanyak tidak ingin melewati kesempatan yang diberikan untuk memajukan perekonomian, maka Indonesia sekarang ini juga memanfaatkan kemajuan teknologi dibidang *financial* yaitu *financial technologi*. Selain itu juga fintech sejalan dengan visi ekonomi *digital* pemerintah Indonesia dibidang *e-government* dan *e-commerce* yang akan dicapai melalui beberapa kebijakan. Fintech memberikan solusi struktural bagi pertumbuhan industri yang berbasis elektronik dan menjadi fasilitator bagi pertumbuhan usaha kecil dan usaha-usaha kreatif dalam mencapai pasar yang luas. Indonesia sudah memiliki modal dasar untuk menggunakan fintech karena Indonesia memiliki tingkat populasi tertinggi di negara ASEAN oleh karena itu Indonesia memiliki pengguna internet yang cukup tinggi. Selain itu juga, modal dasar Indonesia dapat menggunakan fintech ialah banyaknya usahawan-usahawan muda Indonesia yang membuka perusahaan start-up. Hal ini dapat dilihat dari tabel perusahaan-perusahaan fintech yang ada di Indonesia pada tahun 2017 sebagai berikut:

Tabel 4-2
Perusahaan-Perusahaan Fintech di Indonesia 2017

No.	Nama Perusahaan	Payment	Lending	Investment	Agregator
1	PT Pasar Dana Pinjaman		√	√	
2	PT Lunaria Annu Teknologi		√	√	
3	PT Danakita Data Prima		√	√	
4	PT Amarta Mikro Fintek		√	√	

No.	Nama Perusahaan	Payment	Lending	Investment	Agregator
5	PT Mitrausaha Indonesia Group		√	√	
6	PT Investree Radhika Jaya		√	√	
7	PT Pendanaan Teknologi Nusa		√		
8	PT SimpleFi Teknologi Indonesia		√		√
9	PT Aman Cermat Cepat		√		
10	PT Mediator Komunitas Indonesia		√	√	
11	PT Akseleran Keuangan Inklusif Indonesia		√	√	
12	PT Digital Alpha Indonesia		√		
13	PT Indo FinTek		√	√	
14	PT Indonusa Bara Sejahtera		√		
15	PT Dynamic Credit Asia		√	√	
16	PT Fintegra Homido Indonesia		√		
17	PT Sol Mitra Fintec		√		
18	PT Creative Mobile Adventure	√	√		
19	PT Digital Tunai Kita	√	√		
20	PT Progo Puncak Group		√	√	
21	PT Relasi Perdana Indonesia		√	√	
22	PT iGrow Resources Indonesia			√	
23	PT Qreditt Indonesia		√	√	
24	PT Cicil Solusi Mitra Teknologi	√			
25	PT Intekno Raya				
26	PT Kas Wagon Indonesia				
27	PT Esta Kapital Fintek		√	√	
28	PT Gradana		√	√	

No.	Nama Perusahaan	Payment	Lending	Investment	Agregator
	Teknoruci Indonesia				

Sumber: Otoritas Jasa Keuangan (www.ojk.go.id), data diolah

Sedangkan pada Januari 2018, perusahaan yang bergerak dalam bidang *financial technology* berkembang dari yang sebelumnya hanya 28 perusahaan menjadi 32 perusahaan yang dapat dilihat dari tabel berikut ini:

Tabel 4-3

Perusahaan-Perusahaan Fintech di Indonesia Tahun 2018

No.	Nama Perusahaan	Payment	Lending	Investment	Agregator
1	PT Pasar Dana Pinjaman		√	√	
2	PT Lunaria Annua Teknologi		√	√	
3	PT Danakita Data Prima		√	√	
4	PT Amarnya Mikro Fintek		√	√	
5	PT Mitrausaha Indonesia Group		√	√	
6	PT Investree Radhika Jaya		√	√	
7	PT Pendanaan Teknologi Nusa		√		
8	PT SimpleFi Teknologi Indonesia		√		√
9	PT Aman Cermat Cepat		√		
10	PT Mediator Komunitas Indonesia		√	√	
11	PT Akseleran Keuangan Inklusif Indonesia		√	√	
12	PT Digital Alpha Indonesia		√		
13	PT Indo FinTek		√	√	
14	PT Indonusa Bara Sejahtera		√		
15	PT Dynamic Credit Asia		√	√	

No.	Nama Perusahaan	Payment	Lending	Investment	Agregator
16	PT Fintegra Homido Indonesia		√		
17	PT Sol Mitra Fintec		√		
18	PT Creative Mobile Adventure	√	√		
19	PT Digital Tunai Kita	√	√		
20	PT Progo Puncak Group		√	√	
21	PT Relasi Perdana Indonesia		√	√	
22	PT iGrow Resources Indonesia			√	
23	PT Qreditt Indonesia		√	√	
24	PT Cicil Solusi Mitra Teknologi	√			
25	PT Intekno Raya				
26	PT Kas Wagon Indonesia				
27	PT Esta Kapital Fintek		√	√	
28	PT Gradana Teknoruci Indonesia		√	√	
29	PT Mapan Global Reksa		√		
30	PT Aktivaku Investama Teknologi		√		
31	PT Karapoto Teknologi Financial		√		
32	PT Ammana Fintek Syariah		√		

Sumber: Otoritas Jasa Keuangan (www.ojk.go.id), data diolah

Di tahun 2017 hingga 2018 ini, perusahaan fintech sedang berkembang sangat pesat terutama bagi *start-up* di Indonesia. Ditahun 2017 hingga 2018 ini setidaknya muncul lebih dari 40 bisnis fintech baru yang mencoba peruntungan di lanskap keuangan Indonesia bersama dengan *start-up* lain yang telah berdiri sebelumnya. Industri fintech di Indonesia memang menjadi salah satu primadona yang menarik perhatian begitu besar dari para pelaku industri keuangan.

Investasi pada *start-up* fintech banyak diminati. Sektor-sektor fintech mulai berkembang dan produk-produk baru banyak diluncurkan.

4.2 Pembahasan

4.2.1 Analisa Data

Pada bab ini penulis menganalisis data-data yang telah diperoleh dari hasil penelitian dengan menyebarkan kuesioner kepada pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Kota Medan yang telah ditetapkan sebagai responden, yaitu sebanyak 63 responden. Menganalisis data merupakan suatu upaya untuk menata dan mengelompokkan data menjadi satu bagian-bagian tertentu berdasarkan jawaban sampel penelitian. Analisis data yang dimaksud adalah interpretasi langsung berdasarkan data dan informasi yang diperoleh di lapangan.

Teknik penarikan sampel yang digunakan oleh peneliti adalah *Accidental Sampling* dan *Snowball Sampling*, Teknik *Accidental Sampling* yaitu teknik yang dalam pengambilan sampelnya tidak ditetapkan lebih dahulu namun langsung mengumpulkan data langsung dari unit sampling yang ditemuinya, setelah jumlahnya mencukupi pengumpulan datanya dihentikan. Sedangkan *Snowball Sampling* yaitu teknik pengambilan sampel di mana responden pertama dipilih dengan metode probabilitas, dan kemudian responden selanjutnya diperoleh dari informasi yang diberikan oleh responden yang pertama. Adapun data-data yang dianalisis pada bab ini adalah sebagai berikut:

Tabel 4-4
Identitas Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

No.	Jenis Kelamin	Jumlah	%
1.	Laki-laki	42	66,7%
2.	Perempuan	21	33,3%
Total		63	100%

Sumber: data primer dan dioalah

Sampel yang ditetapkan sebagai responden dalam penelitian ini tidak memiliki kriteria tertentu, baik UMKM milik laki-laki maupun UMKM milik perempuan yang menggunakan jasa *Financial Technology* atau perbankan dalam mengambil kredit usaha maupun dalam menggunakan transaksi pembayaran yaitu Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Kota Medan dapat menjadi sampel.

Berdasarkan Tabel 4-4 jumlah responden Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) milik laki-laki yaitu 66,7% sebanyak 42 orang dan jumlah responden UMKM milik perempuan yaitu 33,9% sebanyak 21 orang. Sehingga dapat ditarik kesimpulan bahwasanya di Kota Medan pemilik dari Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) banyak dijalankan oleh laki-laki dibandingkan dengan perempuan.

Tabel 4-5
Identitas Responden Berdasarkan Usia

No	Usia	Jumlah	%
1.	< 25 tahun	27	42,9%
2.	25 – 35 tahun	17	27%
3.	36– 45 tahun	6	9,5%

4.	46 – 55 tahun	12	19%
5.	> 55 tahun	1	1,6%
Total		63	100%

Sumber: data primer dan diolah

Berdasarkan Tabel 4-5 dapat dilihat pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) mulai dari usia <25 tahun hingga tertua umur >55 tahun. Jumlah pelaku UMKM dengan usia paling banyak adalah usia <25 tahun yaitu 42,9% sebanyak 27 orang, dan pelaku UMKM yang paling sedikit adalah dengan usia >55 tahun yaitu 1,6% sebanyak 1 orang. Kemudian untuk usia 25-35 tahun ada 27,7% yaitu 17 orang dan untuk usia 36-45 tahun ada 9,5% yaitu 6 orang dan yang terakhir untuk usia 46-55 tahun sebesar 19% sebanyak 12 orang.

Dengan demikian bahwasanya UMKM di kota Medan lebih didominasi oleh anak-anak muda. Seiring dengan perkembangan teknologi maka banyak anak-anak muda kota Medan yang membuka usaha meskipun usaha berbasis industri kreatif.

Tabel 4-6
Identitas Responde Berdasarkan Tingkat Pendidikan

No	Tingkat Pendidikan	Jumlah	%
1.	SD/ sederajat	1	1,6%
2.	SMP/ sederajat	2	3,2%
3.	SMA/ sederajat	27	42,9%
4.	Diploma/ sederajat	2	3,2%
5.	S1	31	49,2%
6.	Lain-lain	-	-

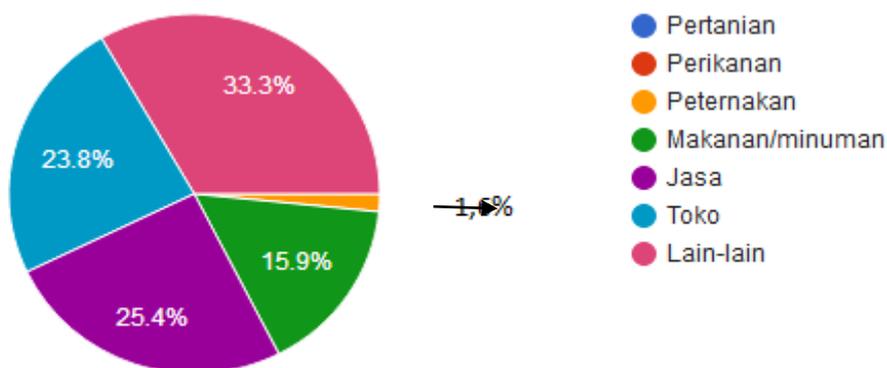
No	Tingkat Pendidikan	Jumlah	%
	Total	63	100%

Sumber: data primer dan diolah

Berdasarkan Tabel 4-6 maka kita bisa melihat bahwa jumlah pelaku UMKM yang tamatan paling banyak adalah tamatan S1 yaitu 49,2% sebanyak 31 orang, dan jumlah pelaku UMKM yang tamatan paling sedikit adalah tamatan SD/ sederajat yaitu 1,6% sebanyak 1 orang. Kemudian untuk tamatan kedua paling banyak adalah tamatan SMA/ sederajat yaitu 42,9% sebanyak 27 orang dan untuk tamatan SMP/ sederajat yaitu 3,2% sebanyak 2 orang. Dan yang terakhir untuk tamatan Diploma/ sederajat yaitu 32% sebanyak 2 orang.

Dari tabel ini maka dapat dilihat bahwa pendiri UMKM banyak didominasi oleh masyarakat lulusan Sarjana. Hal ini membuktikan bahwasanya pendidikan sangat menentukan *mind set* seseorang dalam membangun atau bahkan menjalankan usahanya.

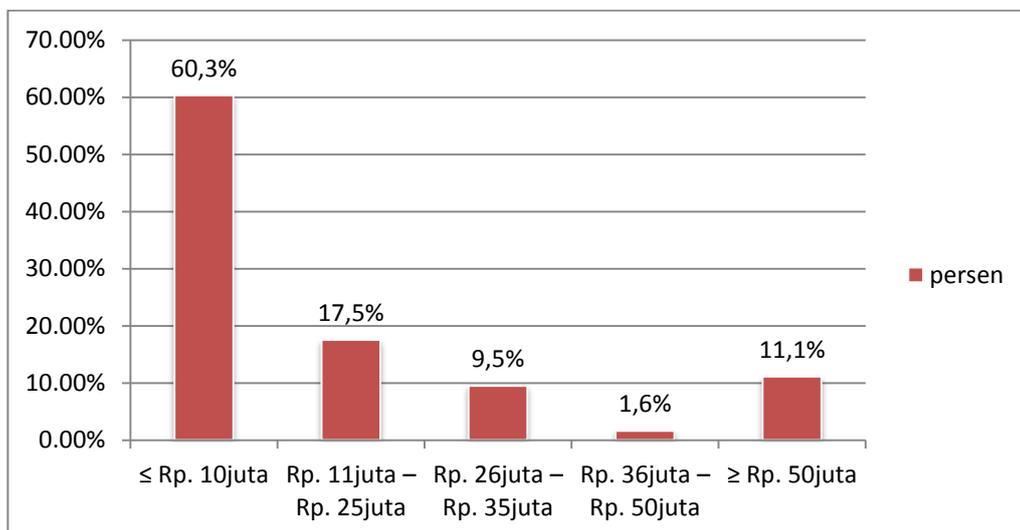
Grafik 4-1
Identitas Responden Berdasarkan Bidang Usaha



Sumber: data primer dan diolah

Berdasarkan Grafik 4-1 jelas terlihat bahwa jenis bidang usaha terbesar adalah bidang lain-lainnya dengan jumlah 33,3% sebanyak 21 orang, sedangkan bidang usaha usaha yang paling banyak kedua adalah bidang jasa 25,4 yaitu 16 orang, kemudian bidang usaha selanjutnya adalah bidang toko dengan jumlah 23,8% sebanyak 15 orang, selanjutnya pada bidang makanan/minuman yaitu 15,9% sebanyak 10 orang dan bidang usaha yang paling sedikit adalah peternakan dengan jumlah 1,6% yaitu 1 orang.

Grafik 4-2
Identitas Responden Berdasarkan Rata-rata Pendapatan Perbulan



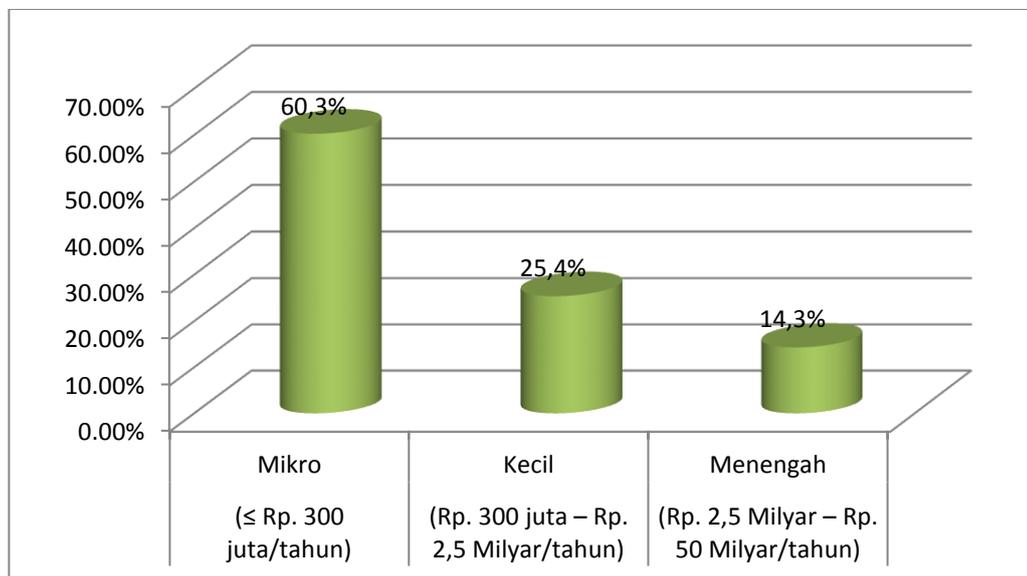
Sumber: data primer dan diolah

Berdasarkan Grafik 4-2 jelas terlihat bahwa rata-rata pendapatan usaha perbulan terbesar ≤ Rp. 10juta dengan jumlah 60,3% yaitu 38 orang, sedangkan rata-rata pendapatan usaha perbulan yang paling banyak kedua adalah Rp. 11juta – Rp. 25juta yaitu 17,5% sebanyak 11 orang, kemudian rata-rata pendapatan usaha perbulan ≥ Rp. 50juta sebesar 11,1% sebanyak 7 orang, selanjutnya rata-rata pendapatan usaha perbulan Rp. 26juta – Rp. 35juta sebesar 9,5% sebanyak 6

orang, dan yang paling rendah rata-rata pendapatan usaha perbulan Rp. 36juta – Rp. 50juta yaitu 1,6% sebanyak 1 orang.

Dari grafik ini jelas bahwasanya rata-rata pendapatan UMKM di Kota Medan perbulannya sebesar \leq Rp. 10juta karena di Kota Medan ini masyarakatnya kebanyakan memiliki usaha Mikro sehingga pendapatan perbulannya tidak terlalu besar yang didapatkan.

Grafik 4-3
Identitas Responden Berdasarkan Klasifikasi Usaha



Sumber: data primer dan diolah

Berdasarkan Grafik 4-3 terlihat jelas bahwa klasifikasi usaha terbesar adalah Usaha Mikro dengan jumlah 60,3% yaitu 38 orang, sedangkan klasifikasi usaha yang paling banyak kedua adalah Usaha Kecil 25,4% sebanyak 16 orang, dan klasifikasi usaha yang paling sedikit adalah Usaha Menengah dengan jumlah 14,3% sebanyak 9 orang. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwasanya di

Kota Medan UMKM yang paling banyak ialah Usaha Mikro jika dibandingkan dengan dengan usaha lainnya.

Tabel 4-7
Pengetahuan Masyarakat tentang Fintech

No	Pertanyaan	Perbankan		Fintech	
		Ya	Tidak	Ya	Tidak
1.	Mengetahui tentang fintech	-	-	44,4%	55,6%
2.	Mengetahui layanan yang diberikan	68,3%	31,7%	38,1%	61,9%
3.	Pernah menggunakan atau mengajukan Kredit Usaha	44,4%	55,6%	11,1%	88,9%
4.	Menggunakan Transaksi Pembayaran	77,8%	22,2%	36,5%	63,5%

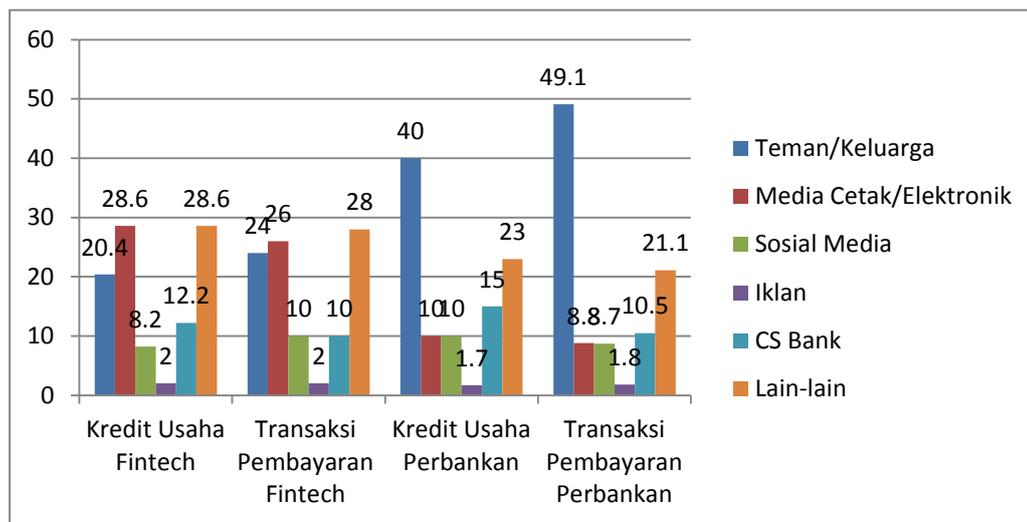
Sumber: data primer dan diolah

Dari tabel 4-7 ini dapat dilihat bahwasanya masyarakat kota Medan masih banyak yang belum mengetahui tentang fintech. Hanya 44,4% saja masyarakat yang sudah mengenal fintech. 44,4% orang yang mengetahui fintech ini hanya dilihat dari 63 orang respon dalam penelitian ini. Sedangkan untuk pengetahuan tentang layanan yang diberikan, masyarakat lebih banyak mengetahui tentang layanan yang diberikan oleh perbankan dibandingkan dengan layanan yang diberikan oleh fintech. Hanya 38,1% masyarakat (dari sampel yang diambil dalam penelitian ini) yang tahu tentang layanan apa saja yang diberikan oleh fintech.

Masyarakat Kota Medan lebih sering menggunakan kredit usaha yang diberikan oleh layanan perbankan daripada layanan fintech. Sebanyak 44,4% masyarakat lebih menggunakan layanan kredit usaha perbankan, sedangkan hanya 11,1% masyarakat yang menggunakan layanan fintech dalam kredit usahanya. Sedangkan untuk transaksi pembayaran sama dengan yang lainnya, masyarakat Kota Medan masih mendominasi menggunakan jasa perbankan

(77,8%) dibandingkan menggunakan transaksi pembayaran yang diberikan oleh fintech (36,5%).

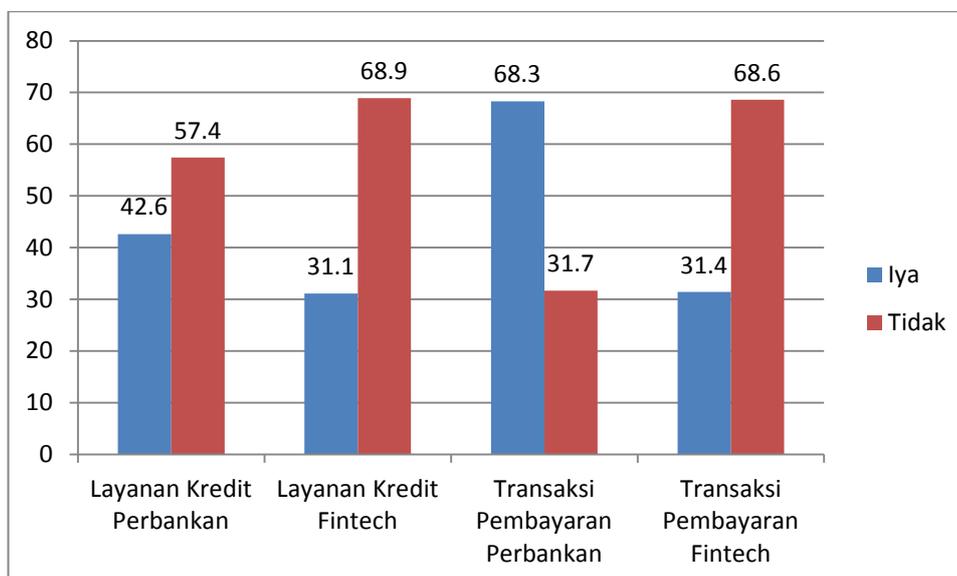
Grafik 4-4
Perkembangan Fintech dan Perbankan Pada UMKM Kota Medan



Sumber: data primer dan diolah

Dari grafik 4-4 ini dapat dilihat bahwasanya untuk kredit usaha menggunakan fintech, masyarakat banyak mengetahui tentang layanan kredit usaha fintech ini dari media cetak/elektronik yaitu sebesar 28,6%, sedangkan untuk menggunakan transaksi pembayaran yang diberikan fintech, masyarakat banyak mengetahuinya dari yang lain-lainnya. Sedangkan untuk layanan baik kredit usaha maupun transaksi yang diberikan oleh jasa perbankan masyarakat banyak mengetahuinya dari teman atau bahkan dari keluarganya yang merekomendasikan.

Grafik 4-5
Kenyamanan Dalam Menggunakan Fintech dan Perbankan



Sumber: data primer dan diolah

Dari grafik 4-5 diatas, terlihat jelas bahwasannya masyarakat tidak merasa nyaman dalam menggunakan layanan kredit yang diberikan perbankan maupun yang diberikan oleh fintech. Namun, masyarakat masih lebih nyaman menggunakan layanan kredit yang diberikan oleh perbankan (42,6%) sedangkan hanya 31,1% masyarakat yang nyaman menggunakan layanan kredit usaha yang diberikan oleh fintech. Selain itu, dari sini terlihat bahwa masyarakat merasa nyaman dalam menggunakan transaksi pembayaran yang diberikan oleh perbankan, dimana sebanyak 68,3% masyarakat nyaman pada transaksi pembayaran yang diberikan oleh perbankan. Sedangkan sebanyak 31,4% saja masyarakat yang nyaman dalam menggunakan transaksi pembayaran yang diberikan oleh fintech.

Tabel 4-8
Pengenalan Kebutuhan dan Keputusan Pemilihan Produk

No.	Pertanyaan	Persentase			
		Ya	(orang)	Tidak	(orang)
1.	Memilih kredit usaha untuk keperluan modal usaha	58,7%	(37)	41,3%	(26)
2.	Memilih kredit usaha untuk keperluan investasi	25,4%	(16)	74,6%	(47)
3.	Untuk keperluan kredit usaha saya lebih menggunakan jasa perbankan dari pada fintech	54%	(34)	46%	(29)
4.	Dalam melakukan transaksi pembayaran saya lebih banyak menggunakan layanan fintech dibandingkan layanan perbankan	15,9%	(10)	84,1%	(53)
5.	Merasa puas dengan layanan kredit usaha yang diberikan oleh perbankan dibandingkan financial technology	54%	(34)	46%	(29)
6.	Merasa puas dengan layanan transaksi pembayaran yang diberikan oleh perbankan dibandingkan financial technology	60,3%	(38)	39,7%	(25)
7.	Lebih menyarankan menggunakan financial technology dalam pemilihan kredit usaha dibandingkan menggunakan perbankan	27%	(17)	73%	(46)
8.	Lebih menyarankan menggunakan financial technology dalam pemilihan transaksi pembayaran dibandingkan menggunakan perbankan	33,3%	(21)	66,7%	(42)
9.	Persyaratan dan jaminan yang ditawarkan financial technology dalam layanan kredit usaha lebih mudah dibandingkan yang ditawarkan perbankan	42,9%	(27)	57,1%	(36)
10.	Bunga kredit yang ditawarkan financial technology lebih rendah dibandingkan kredit perbankan	41,3%	(26)	58,7%	(37)

No.	Pertanyaan	Persentase			
		Ya	(orang)	Tidak	(orang)
11.	Prosedur penyaluran kredit yang diberikan financial technology tidak berbelit-belit dibandingkan dengan perbankan	52,4%	(33)	47,6%	(30)

Sumber: data primer dan diolah

Dari tabel 4-8 dapat dilihat bahwasanya penggunaan kredit usaha untuk menambah modal usaha masyarakat lebih besar dibandingkan penggunaan kredit usaha untuk keperluan investasi, yaitu 58,7% masyarakat menggunakan kredit usaha untuk menambah modal usahanya. Selain itu sebesar 54% masyarakat lebih menggunakan kredit usaha oleh jasa perbankan daripada fintech. Begitu juga dalam menggunakan transaksi pembayaran, sebesar 84,1% masyarakat lebih memilih menggunakan transaksi pembayaran oleh perbankan dibandingkan oleh fintech.

Masyarakat UMKM Kota Medan sebesar 54% lebih puas dalam menggunakan layanan kredit yang diberikan oleh perbankan dibandingkan fintech. Dan sebesar 60,3% masyarakat lebih merasa puas dalam menggunakan transaksi pembayaran yang diberikan oleh perbankan. Begitu juga dalam penyaranan pemilihan kredit ataupun transaksi pembayaran, sebesar 66,7% masyarakat lebih menyarankan menggunakan perbankan daripada fintech.

Fintech memberikan kemudahan bagi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) sehingga UMKM akan memiliki akses keuangan yang baik. Selain itu fintech juga merupakan penghubung antara pihak yang membutuhkan pinjaman (*borrower*) dan pihak pemberi pinjaman (*lender*) agar usaha/UMKM yang dilakukan tetap produksi. Banyak bentuk pembiayaan yang ditawarkan oleh

fintech untuk pelaku usaha/UMKM saat ini, yaitu pembiayaan mikro atau modal kerja, *consumer loan*, dan *crowdfunding*. Selain memberikan kemudahan dalam memberikan pembiayaan kepada pelaku UMKM, fintech juga memberikan kemudahan bagi para agen ekonomi dalam melakukan transaksi-transaksi pembayaran. Transaksi-transaksi pembayaran yang diberikan oleh fintech dapat dilakukan secara online yang dapat dilakukan dimana saja serta kapan saja. Sehingga dengan adanya fintech ini dapat memudahkan pelaku ekonomi dalam menjalankan usahanya agar tetap produktif karena UMKM merupakan salah satu penggerak perekonomian di Indonesia. Namun, rata-rata masyarakat Kota Medan belum mampu memanfaatkan jasa *financial technology* yang mampu memudahkan masyarakat dalam mengembangkan usaha maupun melakukan transaksi pembayaran antar sesama pelaku UMKM maupun antar masyarakat.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan dalam bab sebelumnya maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Dari seluruh pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang ada di Kota Medan dilakukan terhadap 63 pelaku UMKM dan penelitian dari hasil kuesioner yang dilakukan peneliti bahwa masih banyaknya masyarakat pelaku UMKM di Kota Medan yang belum mengenal dan belum menggunakan layanan yang diberikan oleh *Financial Technology*.
2. Masyarakat Pelaku UMKM di Kota Medan masih menggunakan layanan kredit usaha serta transaksi pembayaran yang disediakan oleh jasa perbankan dibandingkan jasa *Financial Technology*. Hal ini dikarenakan kurangnya pengetahuan masyarakat akan kehadiran fintech di Indonesia. Selain itu juga perkembangan teknologi yang ada tidak dimanfaatkan secara maksimal oleh masyarakat Kota Medan terutama pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam memasarkan produk-produk yang dihasilkannya.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan yang didapat, maka saran yang dapat diberikan pada penelitian ini yaitu:

1. Pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah harus lebih mengikuti perkembangan teknologi yang sedang terjadi, bukan hanya perkembangan teknologi yang terjadi

di Indonesia, tetapi juga perkembangan teknologi yang sedang terjadi di dunia. Sehingga tidak akan terjadi ketimpangan penggunaan teknologi baik antar daerah di Indonesia maupun antar negara di dunia.

2. Perusahaan-perusahaan fintech yang ada di Indonesia harus lebih memperkenalkan produk-produknya kepada masyarakat terutama pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Sehingga masyarakat terutama pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki banyak pilihan dalam memilih kredit usaha maupun transaksi pembayaran yang sesuai dengan kebutuhan dan keefisienan waktu.

DAFTAR PUSTAKA

- Andini, Gita. 2017. *Faktor-faktor yang Menentukan Keputusan Pemberian Kredit Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Pada Lembaga Keuangan Mikro Peer To Peer Lending*. Jakarta
- Arief, M. Z. 2016. “*Tinjauan Yuridis Penyalahgunaan Kartu Debit Sebagai Tindak Pidana Informasi Dan Transaksi Elektronik (Studi Kasus Putusan Nomor 1985/Pid.B/2012/PN)*”. Skripsi. Universitas Hasanuddin. Makassar
- Bank for International Settlements. 1996. *Implications for Central Banks of the Development of Electronic Money*. Basle: Bank for International Settlements
- Bank Indonesia. *Launching Bank Indonesia Fintech Office*. www.bi.go.id. Diakses tanggal 04 Februari 2018
- Financialku. *Apa Itu Industri Financial Technology (Fintech di Indonesia)*. www.financialku.com. Diakses tanggal 09 Januari 2018
- Hati, S. W. 2009. “*Analisa Faktor - Faktor Yang Turut Mempengaruhi Perilaku Nasabah Dalam Menggunakan Kartu Debit*”. *Iqtishoduna*, Vol. 5 No.1
- Ismail. 2010. *Manajemen Perbankan: Dari Teori Menuju Aplikasi*. Jakarta: Prenada Media Grup
- Kasmir. 2008. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada
- Kasmir. 2014. *Manajemen Perbankan Edisi Revisi*. Cetakan XII. Jakarta:PT Raja Grafindo Persada
- Kementerian Koperasi Dan Usaha Kecil Dan Menengah. *Data UMKM*. www.depkop.go.id. Diakses tanggal 26 Desember 2017
- Kementerian Koperasi Dan Usaha Kecil Dan Menengah. *Produk Domestik Bruto Sektor Ekonomi* www.depkop.go.id. Diakses tanggal 26 Desember 2017
- Kuncoro, Prof. Mudrajad Ph.D. 2013. *Metode Riset untuk Bisnis & Ekonomi Edisi 4*. Jakarta:Erlangga
- Listfield, R. dan F. Montes-Negret. 1994. “*Modernizing Payment System in Emerging Economies*”. *World Bank Policy Research Working Paper*, 1336
- Mangani, Ktut S. 2009. *Bank Dan Lembaga Keuangan Lain*. Jakarta:Erlangga
- Mankiw, N. Gregory. 2006. *Makroekonomi Edisi Keenam*. Jakarta:Erlangga
- Mishkin, Federic S. 2010. *Ekonomi Uang, Perbankan, dan Pasar Keuangan Edisi Kedelapan*. Jakarta:Salemba Empat
- Nawawi, H. Hadari. 2001. *Metode Penelitian Bidang Sosial*. Yogyakarta:Gadjah Mada University Press
- Otoritas Jasa Keuangan. *Transaksi Financial Technology*. www.ojk.go.id. Diakses tanggal 3 Januari 2018
- Otoritas Jasa Keuangan. *Perusahaan Financial Technology*. www.ojk.go.id. Diakses tanggal 24 Desember 2017

- Pasaleori, F. 2012. “*Pengaruh Promosi dan Tingkat Suku Bunga Terhadap Perolehan Dana Pihak Ketiga (Deposito BNI) PT. Bank Negara Indonesia (PERSERO) Tbk. CabangXX Wilayah 07*”. Skripsi. Universitas Hasanuddin Makassar
- Pindyck, Robert S. Dan Daniel L. Rubinfeld. 2012. *Mikroekonomi edisi kedelapan*. Jakarta:Erlangga
- Prayogo, I., dan Djoko P. 1995. *Surat Berharga: Alat Pembayaran Dalam Masyarakat Modern Cetakan Ketiga*. Jakarta:PT Rineka Cipta
- Purusitawati, P. D. 2000. *Role de la Veille Technologique / d’Intelligence Economique pour le Developpement du Systeme de Paiement en Indonesie (un travail pour la Banque Centrale d’Indonesie)*. [Tesis]. Marseille. Faculte des Sciences et Techniques de Saint
- Rakhmat, Jalaludin. 2001. *Metode Penelitian Komunikasi: Dilengkapi Contoh Analisis Statistik*. Bandung:PT. Remaja Rosdakarya
- Rivai, V., & Veithzal, A. P. 2007. *Credit Management Handbook: Teori, Konsep, Prosedur, dan Aplikasi Panduan Praktis Mahasiswa, Bankir, dan Nasabah*. Jakarta: Raja Grafindo
- Shrier, D., Canale, G., dan Pentland, A. 2016. *Mobile Money & Payments: Technology Trends*. United States: Massachusetts Institute of Technology
- Siti, H., et al. 2006. *Kajian Operasional E-Money*. Jakarta: Bank Indonesia
- Sumarwan, U. 2015. *Perilaku Konsumen: Teori dan Penerapannya dalam Pemasaran*. Edisi Kedua. Cetakan Ketiga. Bogor: Ghalia Indonesia
- Sutojo, S. 2008. *Menangani Kredit Bermasalah Konsep dan Kasus*. Jakarta: PT Damar Mulia Pustaka
- Woratno, Udin dan Antasena Wiyono. 2016. *Peran FinTech dalam Peningkatan Bisnis Wirausahawan Muda (Youth Entrepreneur)*