

KEUANGAN BISNIS DIGITAL



**I Nyoman Wahyu Widian
Fajar Surya Ari Anggara
S. Purnamasari
Jefri Putri Nugraha
Rian Ardianto
Budi Harto
Nuraeni
Hari Sulistiyo
Elsa, M. Ak
Sri Suartini
Syamsuddin B
Sunita Dasman**

KEUANGAN BISNIS DIGITAL

Wahyu Widiana
Fajar Surya Ari Anggara
S. Purnamasari
Jefri Putri Nugraha
Rian Ardianto
Budi Harto
Nuraeni
Hari Sulistiyo
Elsa, M. Ak
Sri Suartini
Syamsuddin B
Sunita Dasman



PT GLOBAL EKSEKUTIF TEKNOLOGI

KEUANGAN BISNIS DIGITAL

Penulis :

Wahyu Widiania

Fajar Surya Ari Anggara

S. Purnamasari

Jefri Putri Nugraha

Rian Ardianto

Budi Harto

Nuraeni

Hari Sulistiyo

Elsa, M. Ak

Sri Suartini

Syamsuddin B

Sunita Dasman

ISBN : 978-623-198-163-9

Editor : Meci Nilam Sari, S.Pd., M.A.B

Penyunting : Meci Nilam Sari, S.Pd., M.A.B

Desain Sampul dan Tata Letak : Meci Nilam Sari, S.Pd., M.A.B

Penerbit : PT GLOBAL EKSEKUTIF TEKNOLOGI

Anggota IKAPI No. 033/SBA/2022

Redaksi :

Jl. Pasir Sebelah No. 30 RT 002 RW 001 Kelurahan Pasie
Nan Tigo Kecamatan Koto Tangah Padang Sumatera Barat

Website : www.globaleksekutifteknologi.co.id

Email : globaleksekutifteknologi@gmail.com

Cetakan pertama, Maret 2023

Hak cipta dilindungi undang-undang
Dilarang memperbanyak karya tulis ini dalam bentuk dan
dengan cara apapun tanpa izin tertulis dari penerbit.

KATA PENGANTAR

Segala Puji dan syukur atas kehadiran Allah SWT dalam segala kesempatan. Sholawat beriring salam dan doa kita sampaikan kepada Nabi Muhammad SAW. Alhamdulillah atas Rahmat dan Karunia-Nya penulis telah menyelesaikan Buku Keuangan Bisnis Digital ini.

Buku ini membahas Konsep keuangan bisnis baik dari pengertian bisnis digital, konsep digital dalam era modren, serta keuangan bisnis digital juga membahas transaksi secara elektronik yang dapat membantu pertumbuhan Ekonomi.

Penulis ucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah mendukung dalam penyelesaian buku ini. Terutama pihak yang telah membantu terbitnya buku ini dan telah mempercayakan mendorong, dan menginisiasi terbitnya buku ini. Semoga buku ini dapat bermanfaat bagi masyarakat Indonesia.

Penulis, Maret 2023

Penulis

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR.....	i
DAFTAR ISI	ii
DAFTAR GAMBAR.....	v
DAFTAR TABEL	vi
BAB 1 PENGERTIAN KEUANGAN BISNIS.....	1
1.1 Konsep Keuangan Bisnis	1
1.2 Ruang Lingkup Keuangan Bisnis	2
1.3 Manfaat Keuangan Bisnis.....	4
1.4 Perencanaan Keuangan Bisnis.....	5
1.5 Perkembangan Keuangan Bisnis	6
1.6 Prinsip Dasar Keuangan Bisnis	7
DAFTAR PUSTAKA.....	9
BAB 2 FUNGSI PENTINGNYA MENGELOLA KEUANGAN BISNIS UMKM	11
2.1 Pendahuluan	11
2.2 Pentingnya Mengelola Keuangan UMKM	13
2. 2.1 Operasional Bisnis Dapat Terencana	15
2.2.2 Analisis Historis Kinerja Bisnis UMKM	16
2. 2.3 Nilai Bisnis UMKM Dapat Terlihat.....	17
2. 2.4 Aktivitas bisnis terkendali dalam Perspektif Keuangan	19
DAFTAR PUSTAKA.....	21
BAB 3 TIPS MENGELOLA KEUANGAN BISNIS & UMKM.....	25
3.1 Pendahuluan	25
3.2 Defenisi Bisnis	26
3.3 Defenisi UMKM.....	28
3.4 Defenisi Keuangan.....	32
3.5 Pengelola Keuangan	34
3.6 Proses Pengelolaan Keuangan Bisnis dan UMKM ..	35
3.7 Tips dan Tahapan Pengelolaan Keuangan Bisnis dan UMKM.....	36
3.8 Kesimpulan	38
3.9 Saran	39
DAFTAR PUSTAKA.....	40

BAB 4 TRANSFORMASI SEJARAH KEUANGAN DIGITAL43

4.1 Pendahuluan 43

DAFTAR PUSTAKA 53

BAB 5 Pengertian Keuangan Bisnis Digital.....55

5.1 Definisi Keuangan Bisnis Digital..... 54

5.2 Sejarah Bisnis Digital 57

5.3 Platform Keuangan Bisnis Digital 60

DAFTAR PUSTAKA 66

BAB 6 INOVASI KEUANGAN BISNIS DIGITAL69

6.1 Pendahuluan 70

6.2 Inovasi Keuangan..... 70

6.3 Digital Finance..... 71

6.4 Bisnis Digital..... 73

6.5 Pendorong Inovasi Layanan Keuangan Digital Bisnis
..... 74

6.6 Jenis Layanan Keuangan Digital Bisnis..... 75

6.7Manfaat Inovasi Keuangan Dan Transformasi Digital
Bisnis 76

DAFTAR PUSTAKA..... 78

BAB 7 KEUANGAN BISNIS DIGITAL.....81

7.1Bisnis Digital..... 81

7.1.1 Jenis-Jenis Bisnis Digital 82

7.2 Keuangan Dlgital 85

7.2.1 Jenis-Jenis Keuangan Dlgital..... 86

7.3 Inklusi Keuangan 91

7.3.1 Definisi Inklusi Keuangan 91

7.3.2 Definisi Inklusi Keuangan Indonesia 92

7.3.3 Program Layanan Keuangan Digital 92

7.3.4 Program Laku Pandai..... 93

7.3.5 Faktor-Faktor yang Memengaruhi Inklusi
Keuangan 94

7.4Penyaluran *Fintech Lending* Sektor Ekonomi 96

7.5 *Fintech Lending* Terhadap Instituti Ekonomi..... 97

DAFTAR PUSTAKA..... 100

BAB 8 PERENCANAAN KEUANGAN BISNIS DIGITAL...105

8.1 latar Belakang..... 105

8.2 langkah-Langkah Perencanaan Keuangan..... 106

8.3 Peranan Pemerintah Dalam Perekonomian 119

8.3 Alokasi, Efisiensi, dan Distribusi 121

8.4 Percanaan Keuangan Menggunakan Platform Digital	113
DAFTAR PUSTAKA	118
BAB 9 MENAJEMEN PELAYANAN KEUANGAN BISNIS	121
9.1 Pendahuluan	121
9.2 Manajemen.....	122
9.3 Manajemen Pelayanan Keuangan Bisnis	122
9.4 <i>Financial Tehnology</i>	124
DAFTAR PUSTAKA	130
BAB 10 IMPLEMENTASI KEUANGAN DIGITAL DALAM	
UMKM	131
10.1 Latar Belakang.....	131
10.2 implementasi Keuangan Digital	133
DAFTAR PUSTAKA	143
BAB 11 SAHAM DAN VALUASI DALAM MENAJEMEN	
KEUANGAN	145
11.1 Pendahulian	146
11.2iMenajemen Keuangan	146
11.3 Saham dan Valuasi	147
DAFTAR PUSTAKA	160
BAB 12 RESIKO KEUANGAN BISNIS NON-DIGITAL DAN	
DIGITAL.....	161
12.1 Pendahulian	161
12.2 Digital Ekonomi.....	162
12.3 Usaha Mikro Kecil Dan Menengah	164
12.4 Digitalisasi UMKM.....	165
12.5 Risiko Bisnis Digital	165
DAFTAR PUSTAKA	167
BIODATA PENULIS	

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1: Transaksi Keuangan 35

Gambar 4.1 : Sejarah Transformasi Keuangan Digital... 48

Gambar 9.1 : Diagram Fungsi Manajemen 122

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1 : Perkembangan evolusi <i>fintech</i> dari masa ke masa	46
Tabel 7.1 : Implikasi penyaluran <i>Fintech P2P lending</i> terhadap Pertumbuhan ekonomi	96
Tabel 7.2 : Implikasi penyaluran <i>Fintech P2P lending</i> terhadap Intitusi ekonomi.....	98
Tabel 11.1: Keuntungan dan Kerugian	155

BAB I

PENGERTIAN KEUANGAN BISNIS

Oleh Wahyu Widiana

1. 1 Konsep Keuangan Bisnis

Bisnis ialah suatu organisasi yang menjual barang dan jasa dalam menghasilkan laba. Bisnis terdiri dari kata *business*, *busy* berarti “sibuk jadwal”, dalam hal ini dapat dipahami sebagai orang, komunitas yang melakukan aktivitas dan tugas yang akan membuahkan hasil. Biasanya bisnis dibangun untuk menghasilkan keuntungan pribadi. Namun, tidak semua perusahaan mengejar keuntungan, ada pula bisnis yang bekerja sama untuk meningkatkan kesejahteraan karyawan atau organisasi pemerintah yang meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Dalam menjalankan bisnis, catatan atau laporan keuangan sangat diperlukan. Keuangan adalah proses di mana modal dikumpulkan, dikelola, dan direncanakan untuk digunakan. Tanggung jawab keuangan perusahaan untuk manajer keuangan, termasuk melakukan perencanaan keuangan, penganggaran, penggalangan dana, pengelolaan dana, audit, administrasi pajak dengan manajemen senior di sekolah memiliki masalah keuangan. Untuk membuat keputusan keuangan manajer harus menentukan tujuan yang ingin dicapai. Seringkali, tujuan dari keputusan pembiayaan industri adalah untuk mengoptimalkan nilai industri, khususnya harga yang dapat dibayar oleh pembeli potensial jika industri tersebut akan dijual.

Jika industri tersebut sudah *go public*, dalam hal ini menjual saham di bursa sehingga nilai industri tersebut mencerminkan harga sahamnya. Jadi nilai industri juga sangat penting dan akan meningkatkan kemakmuran yang diterima pemilik/investor industri. Keputusan yang diambil oleh manajer keuangan antara lain meningkatkan modal (keputusan pembiayaan), penggunaan modal (keputusan investasi) dan pembagian keuntungan (kebijakan dividen).

Purba (2021: 114) pengelolaan keuangan merupakan perencanaan, pengorganisasian, pengendalian, pengarahan, dan aktivitas keuangan semacam pengadaan serta pemanfaatan dana usaha. Keuangan ialah segala hal yang berkenaan dalam pengelolaan keuangan industri baik dari sisi pencarian sumber dana, pengalokasian dana, ataupun pembagian hasil keuntungan industri (Anwar, 2019: 5). Pengelolaan keuangan bisnis berkaitan dengan pembiayaan, investasi serta modal. Keuangan bisnis ialah kegiatan kegiatan yang berkaitan mengelola keuangan yang dimulai mendapatkan sumber pendanaan, memakai dana dan mengalokasikan dana pada sumber- sumber investasi demi menggapai tujuan industri. Irfani (2020: 11) dikatakan sebagai kegiatan pengelolaan keuangan industri yang berbubungan dengan upaya mencari serta memakai dana secara efektif serta efisien buat mewujudkan tujuan industri.

1.2 Ruang lingkup Keuangan Bisnis

Jatmiko (2017:1) ruang lingkup pengelolaan keuangan berkaitan dengan pengarahan, pemantauan, perencanaan dan pengorganisasian serta pengendalian sumber energi keuangan sesuatu industri. Sebaliknya bagi Wijaya (2017:2) ruang lingkup mengenai pengelolaan keuangan semacam anggaran, kas, kredit, analisis investasi, perencanaan keuangan dan usaha mendapatkan dana. Anwar (2019) keuangan bisnis berhubungan mengenai mengelola keuangan industri dalam hal pengalokasian dana serta pembagian hasil keuntungan. Pengelolaan keuangan memaksimumkan laba dan meminumkan biaya agar menekan biaya-biaya yang mungkin timbul dari operasi perusahaan (Armereo, 2020).

Saat membuat keputusan keuangan, manajer akan memiliki beberapa pilihan- pilihan. Pemilik dapat mengoptimalkan nilai industri dan sebagainya. Untuk mengambil keputusan yang tepat, manajer membutuhkan berbagai data untuk mendukung proses pengambilan keputusan. Data yang diperoleh baik internal maupun eksternal industri. Informasi orang dalam dapat diproses melalui analisis laporan keuangan dan perencanaan keuangan industri.

Data tersebut bersifat internal dan eksternal untuk industri. Data internal adalah laporan keuangan industri dan proyeksi atau rencana masa depan. Perencanaan keuangan melibatkan analisis kas / arus kas masuk dan keluar dari industri secara konsisten dalam jangka pendek dan panjang. Tujuan dari kegiatan ini adalah untuk memaksimalkan keuntungan dan menghasilkan konsumsi modal yang baik.

Tahapan perencanaan keuangan ini adalah yang pertama, memprediksi kebutuhan modal, dalam jangka pendek dan panjang; kedua, sesuaikan anggaran untuk memenuhi kebutuhan dana dan atur kontrol keuangan untuk memastikan semuanya berjalan sesuai rencana. Fase perencanaan keuangan, yaitu peramalan kebutuhan keuangan, melibatkan peramalan arus kas masuk dan keluar selama periode waktu tertentu. Perkiraan jangka pendek, yaitu perkiraan pendapatan, belanja, dan belanja kurang dari satu tahun. Kedua, peramalan arus kas memprediksi arus kas masuk dan keluar selama periode mendatang, biasanya bulanan atau triwulanan. Ketiga, peramalan jangka panjang adalah peramalan pendapatan, pengeluaran, dan pengeluaran selama periode lebih dari satu tahun, biasanya periode lima sampai sepuluh tahun. Kemudian, penyusunan anggaran, khususnya rencana keuangan, berfungsi sebagai pedoman pengalokasian sumber keuangan sesuai dengan perkiraan pendapatan. Berbagai jenis anggaran tersedia untuk industri termasuk anggaran operasi, yang merupakan proyeksi alokasi dana untuk membiayai berbagai biaya dan pengeluaran yang diperlukan untuk operasi industri, hanya pendapatan yang diproyeksikan. Misalnya, dalam penganggaran untuk periklanan, sewa kantor, dan pendapatan karyawan, anggaran investasi adalah rencana pengeluaran untuk membeli real estat atau warisan yang diharapkan menghasilkan sejumlah laba selama periode waktu tertentu, biasanya untuk periode tertentu. Anggaran kas ialah perkiraan saldo kas pada akhir periode tertentu (bulanan, triwulanan, tahunan) dan anggaran induk adalah rencana keseluruhan yang mencakup ringkasan operasi, modal, dan kas. anggaran.

Kontrol keuangan adalah sesi terakhir dari perencanaan keuangan, yakni membandingkan pendapatan, pengeluaran, dan pengeluaran aktual dengan proyeksi. Di sini, pengendalian memiliki fungsi yang strategis karena digunakan untuk mencegah terjadinya penyimpangan, menciptakan penyimpangan, dan mengambil tindakan korektif ketika penyimpangan terjadi. Setiap industri membutuhkan uang untuk tetap bertahan karena non-pembayaran oleh pemasok dapat membuat bisnis bangkrut. Manajer harus dapat membedakan 2 jenis biaya yaitu biaya jangka pendek yaitu biaya yang dikeluarkan setiap hari dalam operasional perusahaan. Biaya jangka pendek termasuk investasi dalam persediaan (termasuk persediaan bahan mentah, barang dalam proses atau barang jadi), biaya yang terkait dengan pembayaran gaji dan pendapatan staf, dan biaya operasi, gerak lainnya. Pengeluaran jangka panjang (jangka panjang) adalah kebutuhan modal untuk biaya operasional dan pendanaan untuk pengeluaran modal

1.3 Manfaat Keuangan Bisnis

Nurdiansyah (2019:74) manfaat dari pengelolaan keuangan bisnis, meliputi :

- a. Perencanaan Anggaran
Seluruh aktivitas industri dalam penggunaan anggaran dana industri untuk kepentingan industri. Perencanaan serta pertimbangan yang matang dapat memaksimalkan keuntungan dan meminimalisasi anggaran.
- b. Pengendalian
Dalam pengawasan seluruh kegiatan dalam keuangan bisnis, baik ketika proses penyaluran serta pembukuan sebagai acuan dalam melaksanakan aktivitas industri bisnis.
- c. Pengecekan
Seluruh pengecekan internal pada semua kegiatan yang berhubungan dengan keuangan bisnis agar sesuai dengan kaidah standar akuntansi serta meminimalkan penyimpangan.

d. Pelaporan

Perlunya ada pelaporan keuangan bisnis yang dilakukan setiap tahun agar dapat menganalisis rasio laporan laba serta rugi industri.

1.4 Perencanaan Keuangan Bisnis

Dalam berbisnis biasanya akan dilakukan perencanaan keuangan bisnis. Perencanaan ini meliputi klasifikasi pos – pos keuangan yang diperlukan oleh masing – masing divisi dalam perusahaan. Setiap divisi biasanya akan melakukan pengajuan anggaran terlebih dahulu kemudian baru akan direncanakan melalui perencanaan yang sudah di terapkan setahun sebelumnya. Perencanaan keuangan bisnis, meliputi :

1. Menghitung pembayaran operasional

Setup cost ialah pembayaran dalam mempersiapkan mesin ataupun proses penciptaan atau biaya- biaya yang diperlukan dalam melaksanakan operasional. Pembuatan rencana keuangan bisnis diawali dengan menyamakan jumlah pembayaran operasional dengan jumlah modal investasi buat startup. Mulai menentukan dana yang dialokasikan dalam suatu pos – pos pembayaran operasional, sehingga kita akan mengetahui berapa dana yang akan kita keluarkan saat berbisnis.

2. Proyeksi Laba- Rugi Bisnis

Membuat proyeksi atau proyeksi jumlah pendapatan dan pengeluaran yang akan dibuat. Prakiraan biasanya dalam bentuk bulanan, triwulanan atau tahunan. Metode peramalan adalah dengan menyeimbangkan potensi pendapatan (*revenue*) dengan harga pokok penjualan dan beban usaha (biaya tetap). Dalam perkiraan ini, harus ada perkiraan biaya untuk menentukan modal yang diperlukan untuk bisnis tersebut.

3. Menghitung arus kas.

Bisnis baru seringkali membutuhkan uang tunai untuk membangun kapasitas yang dibutuhkan untuk melayani pelanggan. Memiliki arus kas pendanaan sangat penting untuk menghindari kekurangan dana saat memulai bisnis. Aktivitas pendanaan arus kas mencakup aktivitas

yang ditujukan untuk mendapatkan uang tunai dari investor atau kreditur. Kegiatan pendanaan meliputi penerbitan saham, meminjam uang dengan menerbitkan obligasi dan obligasi, menjual saham treasuri dan membayar dividen kepada pemegang saham seperti dividen dan membeli saham treasuri.

4. Neraca saldo

Persiapkan perkiraan saldo percobaan setelah 12 bulan operasi berdasarkan perkiraan pendapatan dan perkiraan biaya bedah. Estimasi neraca saldo meliputi saldo warisan, saldo pinjaman dan saldo pokok.

5. Analisis impas

Dengan menghitung BEP atau Break Even Point Anda, Anda dapat menentukan kapan dan pada harga berapa penjualan telah dicoba, tanpa kerugian, dan mampu menutup penjualan dengan harga bersaing tanpa melupakan keuntungan. Biasanya, titik impas dibedakan berdasarkan jenis operasi, kegiatan jasa menentukan titik impas dengan rata-rata jumlah jam kerja per minggu.

1. 5 Perkembangan Keuangan Bisnis

Awal mula aktivitas bisnis hanyalah pada tingkatan keluarga yang dilakukan secara tertutup. Bisnis pada jaman tersebut adalah seperti menanam tumbuhan untuk memenuhi kebutuhan bahan pangan keluarga, membuat pakaian untuk dipakai sendiri, serta memenuhi kebutuhan keluarga dengan mengandalkan lingkungan dan kemampuan yang ada. Usaha – usaha bisnis yang dilakukan sangatlah terbatas hanya sebatas keluarga kecil guna memenuhi kebutuhan hidupnya sehari – hari. Saat itu belum terpikirkan untuk membuat usaha yang komersil mengingat keterbatasan modal yang dimiliki, sehingga bisnis belum dapat menjangkau masyarakat luas.

Tahun demi tahun berganti, jaman kini sudah semakin dinamis. Pada saat revolusi industri terjadi diawali dengan diciptakannya mesin uap, tidak lagi menggunakan manual. Pada sektor pertanian yang awalnya membajak menggunakan tenaga sapi dan kerbau kini telah berganti menjadi traktor serta

bulldozer ataupun alat berat lainnya yang dapat membantu meringankan pekerjaan pertanian saat itu. Kemudian tenaga kerja yang mulai menerima upah, sehingga dapat meningkatkan pendapatan keluarga. Melalui bertambahnya pendapatan keluarga, mereka dapat mengkonsumsi barang lain.

Kesimpulannya ekonomi berkembang pesat serta berikan kesempatan berkembangnya pabrik- pabrik, perdagangan besar, perdagangan eceran, serta industri jasa baik perorangan maupun perseroan. Pada era globalisasi, dunia yang sangat transparan dengan adanya persaingan bisnis industri nasional, multinasional, perang ekonomi melalui perdagangan antar bangsa, dalam berkompetensi menciptakan daya saing dalam bidang barang serta jasa.

1. 6 Prinsip Dasar Keuangan Bisnis

Ada beberapa prinsip yang diperlu diperhatikan untuk dapat mengendalikan keuangan bisnis. Keuangan bisnis ialah segala kegiatan berkaitan dengan pendanaan modal kerja, tata cara penggunaan dana, pengalokasian dana serta mengelola aset Prinsip- prinsip mendasari keuangan bisnis, yakni :

1. Akuntabilitas

Akuntabilitas ialah kewajiban moral maupun hukum yang melekat dalam orang, kelompok, serta industri buat berkata gimana dana, alat- perlengkapan, maupun wewenang yang diberikan pihak ketiga.

2. Konsistensi

Konsistensi dalam hal ini adalah segala kegiatan baik sistem maupun kebijakan keuangan bisnis tidak berubah dari tahun ke tahun. Pendekatan yang tidak berubah atau berganti merupakan suatu tanda jika terdapat manipulasi dalam pengelolaan keuangan.

3. Kelangsungan Bisnis

Agar keuangan bisnis dapat terus berjalan, pengeluaran keuangan bisnis baik dari tingkat pelayanan, operasional dan manajemen akan disesuaikan dengan dana yang ada. Kelangsungan hidup ialah suatu ukuran tingkatan keamanan dan keberlanjutan keuangan organisasi.

Manajer akan mempersiapkan perencanaan keuangan untuk dapat menggapai tujuan sesuai dengan visi dan misi bisnis.

4. Transparansi

Industri bisnis wajib memiliki transparansi, yakni terbuka dalam sajian informasi apapun baik yang berkaitan dengan rencana, pembukuan, dan aktivitas lainnya selama itu tidak bersifat privat atau privasi. Pencatatan dan pelaporan keuangan bisnis biasanya akurat, lengkap, dan cocok waktu. Pencatatan atau pelaporan keuangan bisnis yang tidak transparan berarti ada yang disembunyikan.

5. Standar Akuntansi

Dalam pencatatan keuangan bisnis dengan standar akuntansi. Sistem akuntansi sesuai dengan prinsip serta standar akuntansi di Indonesia, sehingga penerapan dan standar akan sama pada setiap industri bisnis.

6. Integritas

Dalam melaksanakan aktivitas bisnis operasional, seseorang akan diuntut untuk memiliki integritas yang baik. Pelaporan keuangan bisnis wajib pula harus dilindungi integritasnya melalui kelengkapan dan keakuratan pencatatan keuangan.

7. Pengelolaan

Industri biasanya menggunakan perhitungan keuangan bisnis untuk dapat dikelola dengan baik. Melalui perhitungan keuangan bisnis, industri akan lebih dapat mengelola keuangan dengan baik, memaksimalkan kebutuhan dengan keuangan yang ada. Pengelolaan keuangan bisnis yang baik akan dapat menjamin bisnis tersebut menggapai tujuan sesuai visi dan misi bisnis tersebut.

Daftar Pustaka

- Anwar, M. (2019). Dasar-Dasar Manajemen Keuangan. Jakarta: Kencana.
- Armereo, C., Marzuki, A., dan Seto, A. A. (2020). Manajemen Keuangan (N. L. Inspirasi (ed.); Pertama). Nusa Litera Inspirasi
- Irfani. (2020). Manajemen Keuangan Dan Bisnis (Bernadine (ed.)). PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Jatmiko, Dadang Prasetyo. 2017. Pengantar Manajemen Keuangan. Yogyakarta: Diandara Kreatif.
- Nurdiansyah, H., dan Rahman, R. S. (2019). Pengantar Manajemen (D. Kreatif (ed.)). Diandra Kreatif.
- Purba et al. 2021. The Effect of Cash Turnover and Accounts Receivable Turnover on Return On Asset. Indonesian College of Economics. STEI. Jakarta.
- Wijaya, (2017). "Manajemen Keuangan Konsep dan Penerapannya". Jakarta: PT. Grasindo.

BAB 2

Fungsi Pentingnya mengelola keuangan bisnis UMKM

Oleh Fajar Surya Ari Anggara

2.1 Pendahuluan

Tantangan sektor usaha mikro, kecil, dan menengah yaitu bagaimana mereka piawai dalam menghadapi gejolak ekonomi yang muncul akibat wabah COVID-19 (Liu *et al.*, 2022). Bagaimana UMKM juga harus beradaptasi dengan dukungan teknologi untuk menjalankan operasional bisnisnya disebabkan kebijakan dalam pembatasan sosial. Keuangan digital dapat membantu sektor UMKM dalam hal mengurangi biaya operasional, menghemat waktu, sumber daya teknologi, dan lain sebagainya (Kotios *et al.*, 2022). Seberapa banyak UMKM yang berhasil akan mempengaruhi perekonomian di suatu wilayah atau negara. Namun sayangnya beberapa penelitian telah mengungkapkan bahwa salah satu faktor paling utama yang berkontribusi terhadap kegagalan UMKM yaitu kurangnya keterampilan dalam mengelola dan penerapan mengelola keuangan bisnis (Fatwitawati, 2018).

Usaha kecil dan menengah (UMKM) di berbagai negara, terutama sebagian besar negara berkembang, menghadapi sejumlah masalah. Kemampuan manajerial yang tidak memadai, kurangnya karyawan yang berkualitas, pemahaman yang buruk tentang bagaimana mempersiapkan dan melaporkan masalah keuangan, dan kurangnya penggunaan teknologi yang baru dikembangkan (Jayeola *et al.*, 2022). Lingkungan UMKM tidak secara konsisten menerapkan praktik keuangan yang dianggap penting oleh para akademisi sebagai dasar analisis permasalahan dalam beberapa kajian (Mazzarol, 2014). Usaha skala kecil kurang perhatian dalam kemampuan dan penerapan manajemen keuangan (Salikin, Wahab and Muhammad, 2014).

Kategori fungsi internal dan eksternal dibedakan dalam mengelola keuangan suatu UMKM. Secara internal, ini difokuskan pada bagaimana merancang, mencatat, melaporkan anggaran maupun arus keuangan. Fungsi internal juga dapat ditunjukkan sebagai data bagi pengusaha UMKM dalam mengambil keputusan. Fungsi eksternal dapat berupa kemampuan bisnis UMKM untuk menarik sumber daya keuangan yang memadai dari berbagai sumber mitra. Pengambilan keputusan keuangan didukung oleh kompetensi dan pengetahuan yang dimiliki pengusaha UMKM (Raveendra *et al.*, 2018).

Kemampuan mengelola keuangan bisnis UMKM dibutuhkan agar UMKM memiliki gambaran tentang hasil analisis historis kinerja bisnis. Hal inilah yang kemudian dapat digunakan untuk memperkirakan kemungkinan kinerja di masa depan. Kemampuan mengelola keuangan bisnis sangat penting bagi UMKM untuk menerapkan prosedur manajemen keuangan. Pendidikan dan aplikasi bisnis sangat penting untuk bisnis yang baru berdiri. Memutuskan investasi, menyusun laporan keuangan, memahami neraca, menguasai dokumen akuntansi membutuhkan pengetahuan keuangan juga sangat penting bagi perempuan pengelola UMKM (Çaliyurt, 2011).

Pentingnya pengelolaan keuangan yang tepat pada UMKM dapat dikaitkan dengan sejumlah faktor (Wardi, Putri and Liviawati, 2020). Kompetensi dalam pengelolaan keuangan berfungsi sebagai landasan untuk membantu dalam perencanaan keuangan, menganalisis aliran keuangan (internal dan eksternal), menentukan alokasi dana operasional dan pengembangan, bahan untuk membuat keputusan keuangan yang penting, mengurangi beberapa bagian sebagai langkah untuk mengurangi biaya keuangan, meningkatkan nilai bisnis UMKM, dan merencanakan pertumbuhan bisnis UMKM di masa depan.

Kemampuan pengusaha UMKM dalam mengelola keuangan dapat membantu bisnis dalam perencanaan keuangan untuk perbaikan, operasional, dan pengembangan maupun langkah untuk membuka atau menutup bisnis yang telah ada sebelumnya.

Kemampuan ini juga dapat membantu pengusaha UMKM dalam perencanaan, dan perolehan modal. Pemilik usaha dapat membuat keputusan keuangan yang penting. Mereka juga dapat meningkatkan profitabilitas bisnisnya berdasarkan perspektif keuangan. Hal ini mendukung bagaimana program pengusaha UMKM dalam meningkatkan nilai bisnis secara keseluruhan. Jika pengusaha UMKM memiliki kemampuan mengelola keuangan dalam bisnis maka mereka dapat menawarkan stabilitas ekonomi kepada bisnis. Mereka dapat membantu pemanfaatan dan alokasi modal secara optimal dalam bisnis. Mereka akhirnya memiliki daya dorong kepada karyawan untuk mengadopsi perencanaan keuangan dan menabung untuk manajemen keuangan pribadi yang lebih baik

Oleh karena itu, bab ini memberikan gambaran pentingnya mengelola keuangan bisnis bagi UMKM dalam rangka membuat usaha berjalan, berkembang, serta berkelanjutan. Di sisi lain sebagai upaya yang diharapkan bahwa investor tertarik untuk berinvestasi dalam bisnis UMKM tersebut. Aspek mengelola keuangan bisnis UMKM adalah salah satu komponen yang paling penting. Jadi apa alasan mengelola keuangan bisnis untuk UMKM dan mengapa itu penting?

2.2 Pentingnya Mengelola Keuangan UMKM

COVID-19 memengaruhi kesehatan global, masyarakat, dan ekonomi. Banyak perusahaan memiliki masalah serius yang mengancam kelangsungan hidup mereka. Krisis tak terduga ini telah mengganggu rantai pasokan dan permintaan, menurunkan pengeluaran dan keuntungan perusahaan (García-Pérez-de-Lema, Madrid-Guijarro and Duréndez, 2022). UMKM sangat penting memiliki antisipasi operasional dan kompetensi untuk Menyusun strategi penyesuaian anggaran keuangan. Mengurangi aktivitas produktif yang berpengaruh terhadap kinerja bisnis maupun nilai bisnis. Oleh karena itu, kemampuan mengelola keuangan menjadi salah satu tantangan yang sering dihadapi UMKM (Karadag, 2015).

Sehubungan dengan hal tersebut, berdasarkan UU No. 20 Tahun 2008, bahwa UMKM adalah usaha yang terdiri dari usaha mikro, usaha kecil, dan usaha menengah.

Bisnis ini mulai beroperasi dengan aset usaha berkisar antara lima puluh juta hingga sepuluh milyar dan menawarkan omset penjualan yang berada di antara 300 juta dan 50 M. UMKM adalah mesin penggerak pertumbuhan ekonomi masyarakat dan penciptaan lapangan kerja di negara berpenghasilan menengah maupun negara berkembang serta negara berkembang berpenghasilan rendah.

UMKM biasanya memiliki tantangan besar ketika mengakses keuangan, karena ke tidak jelasan, jaminan yang rendah, biaya transaksi yang tinggi dan kurangnya keterampilan keuangan (Chaithanapat *et al.*, 2022). Kebutuhan dan kendala pembiayaan sangat bervariasi di seluruh populasi bisnis. Ukuran usaha, usia dan fase perkembangan memiliki pengaruh penting pada jenis pembiayaan yang dibutuhkan dan akses ke berbagai sumber pembiayaan. UMKM umumnya menghadapi suku bunga yang lebih tinggi, persyaratan pinjaman yang lebih ketat dan lebih cenderung dijajah kredit daripada usaha besar. Kesenjangan modal juga ada untuk usaha yang inovatif dan berorientasi pada pertumbuhan, serta untuk usaha menengah yang ingin berinvestasi dan berkembang.

UMKM informal khususnya mungkin tidak terlayani atau kurang terlayani oleh lembaga keuangan. Selain itu, sumber keuangan cenderung mengering lebih cepat untuk usaha kecil daripada usaha besar selama kemerosotan ekonomi. Kekurangan pembiayaan yang dialami oleh UMKM membuat dampak ekonomi dan sosial dari krisis ekonomi menjadi lebih parah dan bertahan lama.

Sementara itu banyak UMKM menghadapi masalah dalam memperoleh pembiayaan bank, akses ke pembiayaan non-bank sering kali lebih terbatas. Sebagian besar sumber pembiayaan di luar utang bank langsung hanya dapat dijangkau oleh sebagian kecil UMKM, terutama di negara dengan pasar modal swasta yang kurang berkembang dan UMKM tidak memiliki skala, pengetahuan, dan keterampilan untuk mendekati sumber pembiayaan alternatif (Gawali and Ashutosh Gadekar, 2017). Meskipun pembiayaan bank akan terus menjadi sangat penting bagi sektor UMKM di seluruh perekonomian, ada kebutuhan mendesak untuk

mengembangkan serangkaian pilihan pembiayaan UMKM yang lebih terdiversifikasi, untuk mengurangi kerentanan mereka terhadap perubahan kondisi pasar kredit, memperkuat struktur permodalan mereka, raih peluang pertumbuhan dan tingkatkan investasi jangka panjang.

2.2.1 Operasional Bisnis Dapat Terencana

Sebagian besar UMKM menghadapi banyak tantangan mulai dari kurangnya modal, keterampilan manajemen yang buruk dan penerapan praktik manajemen keuangan yang baik (Adda, 2020). Salah satu alasan paling umum bagi bisnis untuk gagal adalah karena tidak tersedianya rencana keuangan yang akurat dan komprehensif, yang membuat mereka menjadi mangsa berbagai kesalahan keuangan seperti melebihi-lebihkan pendapatan atau dibiarkan dengan arus kas negatif. Proses manajemen keuangan pada dasarnya mengidentifikasi peluang dan risiko keuangan untuk membantu eksekutif bisnis tetap mendapat informasi dan membuat keputusan keuangan yang lebih baik dengan fokus pada kekuatan dan kelemahan.

Manajemen keuangan mencakup perencanaan strategis, pengorganisasian, pengarahan, dan pengelolaan usaha keuangan organisasi atau lembaga. Ini juga melibatkan penerapan prinsip manajemen pada keuangan organisasi. Rencana menjadi bagian terpenting di awal dalam mengelola bisnis. Perencanaan keuangan bagi bisnis diperlukan untuk mengetahui kapasitas dan kapabilitas kekuatan bisnis dapat berjalan dalam perspektif keuangan. Tujuan dari pengelolaan keuangan ini antara lain untuk memastikan bahwa, jika keuangan dikelola secara efektif, efektivitas pencapaian tujuan usaha dan pemanfaatan modal usaha untuk menghasilkan keuntungan keduanya dapat dimaksimalkan.

Manajemen keuangan mencakup perencanaan keuangan yang berkualitas, pemantauan dan pengendalian implementasi rencana berdasarkan indikator yang ditetapkan, manajemen risiko, organisasi fungsi keuangan dan masalah lain yang terkait dengan pengelolaan salah satu sumber daya utama organisasi yaitu kapasitas keuangan yang dimiliki. Anggaran keuangan bisnis UMKM berfungsi sebagai dasar untuk membiayai bisnis untuk tujuan operasional dan investasi.

Pengusaha UMKM menentukan cara paling efektif untuk mencapai tujuan organisasi melalui rencana keuangan bisnis. Pengelolaan keuangan bisnis UMKM akan efektif dan efisien apabila dilaksanakan rencana pengelolaan keuangan yang memadai. Analisis keuangan diperlukan sebagai fondasi keuangan organisasi (Dunn and Cheatham, 1993). Kemampuan mengelola keuangan dalam bisnis menunjukkan apakah aspek keuangan usaha sehat atau tidak, terbukti dengan empat elemen utama pengertian manajemen keuangan usaha, yaitu perencanaan keuangan, pencatatan keuangan, pelaporan keuangan, dan pengendalian keuangan.

2.2.2 Analisis Historis Kinerja Bisnis UMKM

Tanggung jawab pemilik UMKM dalam manajemen keuangan adalah untuk mengidentifikasi peluang investasi yang aman, terjamin, dan menguntungkan bagi bisnis untuk memastikan suntikan modal secara teratur. Tanpa rencana keuangan yang pasti untuk meningkatkan modal, investor dan pemberi pinjaman tidak akan mau berinvestasi dalam bisnis UMKM. Atau, dengan rencana bisnis yang pasti, bisnis dapat meningkatkan reputasi mereka dengan investor dengan menawarkan wawasan terperinci tentang bagaimana mereka akan meningkatkan modal untuk bisnis tersebut (Agyekum *et al.*, 2022).

Mempertahankan atau mengembangkan anggaran keuangan yang cukup menjadi dasar untuk memutuskan bagaimana langkah yang harus dilakukan UMKM dalam melanjutkan bisnisnya berdasarkan data yang dimiliki. Hal ini juga menjadi dasar bahwa pemilik organisasi ataupun investor berhak menerima pengembalian yang layak atas investasi mereka berdasarkan proporsi yang telah ditentukan sebelumnya.

Pengusaha UMKM juga dapat melihat bagaimana penggunaan anggaran yang optimal dan efisien sesuai dengan capaian target yang ditetapkan. Hal tersebut didasarkan pada hasil analisis historis kinerja bisnis UMKM selama keberlangsungan operasional bisnis telah dijalankan. Analisis historis merupakan pendekatan untuk mengetahui data yang

menunjukkan kecenderungan operasional bisnis berjalan dan memiliki kinerja yang menurun atau tetap atau bahkan meningkat dari periode sebelumnya.

Hasil analisis historis kinerja bisnis UMKM juga dapat digunakan dalam hal mengembangkan prospek investasi jangka pendek maupun jangka Panjang yang layak dan aman. Pengelolaan keuangan yang tepat merupakan salah satu faktor penentu kelangsungan hidup UMKM (Adomako and Ahsan, 2022). Data-data keuangan sebagai catatan pengelolaan keuangan sebagai pertimbangan dalam analisis kinerja bisnisnya.

Selain pengusaha UMKM dapat menunjukkan laporan keuangan bisnis secara akurat, mereka tidak hanya mampu mengukur keberhasilan, tetapi juga mengidentifikasi area kelemahan pada bisnis mereka (Abdul Rahman, Yaacob and Mat Radzi, 2014). Ini pada gilirannya membantu mereka untuk mengoptimalkan area bisnis berkinerja rendah.

2.2.3 Nilai Bisnis UMKM Dapat Terlihat

Beberapa pertimbangan untuk mengetahui nilai bisnis UMKM dapat diketahui berdasarkan perencanaan dan pelaporan operasional keuangan dalam bisnis UMKM. Apakah aset bisnis UMKM digunakan secara efektif? Apakah aset bisnis UMKM dilindungi? Apakah manajemen beroperasi dalam kepentingan keuangan terbaik bagi bisnis UMKM?

Nilai bisnis UMKM dalam perspektif keuangan berfokus terutama pada aspek teknis menjalankan usahanya. Hal ini akan membantu bagaimana menemukan sumber pendanaan untuk bisnis UMKM di masa yang akan datang untuk berkembang. Nilai bisnis UMKM dapat terlihat berdasarkan laporan keuangan. Laporan keuangan tersebut menunjukkan bagaimana pengusaha UMKM mengelola arus kas dalam bisnis (Campa and Camacho-Miñano, 2015). Di sisi lain laporan keuangan bisnis UMKM dapat menunjukkan bagaimana menentukan jumlah modal investasi yang diperlukan untuk pertumbuhan usaha. Nilai bisnis UMKM dapat juga diproyeksikan dalam jangka pendek dan jangka panjang.

Penggunaan dan pengelolaan keuangan yang optimal merupakan prasyarat penting bagi UMKM untuk bisa tumbuh dan berkembang. Akibatnya, kompetensi mengelola keuangan menjadi hal utama UMKM yang mempengaruhi seluruh rantai nilai. Laporan arus kas adalah uraian kas yang diterima dan kas yang dikeluarkan untuk setiap bulan dalam setahun. Laporan arus kas yang diproyeksikan membantu pengusaha UMKM menentukan apakah usaha memiliki arus kas positif. Jika proyeksi usaha menunjukkan arus kas negatif, maka mereka harus meninjau kembali rencana bisnis dan menyelesaikan masalah ini. Pertumbuhan bisnis UMKM dapat diukur dengan menggunakan indikator pertumbuhan berikut.

Pengusaha UMKM perlu mengetahui titik awal mereka untuk dapat mengukur kesuksesan. Dengan perencanaan keuangan yang kuat, bisnis dapat mengukur kinerja mereka dengan mengukurnya berdasarkan tolok ukur/indikator yang ditetapkan, sehingga memungkinkan bantuan untuk mengoptimalkan strategi untuk pertumbuhan dan ekspansi di masa depan (Wolmarans and Meintjes, 2015).

Peningkatan penjualan/profitabilitas. Peningkatan omset penjualan sangat penting untuk pertumbuhan bisnis karena tujuan utama bisnis adalah memaksimalkan keuntungan dan alokasi untuk tanggung jawab sosial bisnis UMKM. Dalam keadaan normal, pertumbuhan volume penjualan dan efisiensi operasi menimbulkan peningkatan profitabilitas bisnis. Bisnis memang didirikan untuk mencapai berbagai tujuan seperti yang disebutkan di atas menambahkan bahwa untuk tujuan mengukur apakah suatu usaha mengambil langkah positif dan ke arah yang benar, peningkatan volume penjualan dan profitabilitas cukup untuk digunakan sebagai salah satu indikator fundamental pertumbuhan bisnis.

Usaha yang tumbuh menyadari peningkatan profitabilitas dibandingkan dengan kinerja sebelumnya. Meskipun studi di atas mengkonfirmasi peningkatan profitabilitas sebagai indikator pertumbuhan bisnis, namun mereka gagal menunjukkan apakah peningkatan profitabilitas tersebut merupakan hasil dari kontrol keuangan yang lebih baik atau tidak.

2.2.4 Aktivitas bisnis terkendali dalam perspektif keuangan

Pengendalian dan pengawasan bisnis dapat dilakukan berdasarkan metode dan teknik yang digunakan untuk menjamin bahwa kinerja aktual sesuai dengan kinerja sebelumnya dalam rencana dan laporan keuangan bisnis UMKM (Abanis *et al.*, 2013). Pengendalian berdasarkan perspektif keuangan mengacu pada prosedur yang diterapkan bisnis UMKM untuk memastikan bahwa informasi keuangan dan akuntansi yang dikelolanya akurat, untuk mencapai tujuan operasional dan profitabilitasnya, dan untuk mengkomunikasikan kebijakan manajemennya ke semua tingkat bisnis. Pengendalian dapat dilakukan dengan menganalisis neraca keuangan bisnis UMKM.

Neraca menunjukkan posisi keuangan bisnis pada titik waktu tertentu, misalnya, hari terakhir bulan atau tahun. Laporan keuangan ini menunjukkan total aset (apa yang dimiliki bisnis item nilai) dan total kewajiban (apa yang berutang bisnis). Persamaan akuntansi, $\text{aset} = \text{kewajiban} + \text{ekuitas pemilik}$, adalah rumus sederhana untuk menggambarkan neraca. Kemampuan mengelola keuangan UMKM mencerminkan kesehatan dan kekuatan usaha dalam perspektif keuangan. Pengusaha UMKM sangat perlu memahami dan mempraktikkan perencanaan keuangan, pencatatan keuangan, laporan keuangan dan pengendalian keuangan.

Mengelola keuangan adalah fungsi kritis dan krusial dalam manajemen bisnis UMKM karena setiap operasi bisnis memiliki implikasi keuangan. Jika keputusan manajemen keuangan seperti keputusan modal kerja (jangka pendek), keputusan penganggaran modal (Jangka Panjang), struktur modal, maupun keputusan dividen tidak diambil berdasarkan informasi keuangan yang berkualitas dengan penggunaan alat / teknik keuangan yang tepat, maka bisnis dapat mengalami kegagalan. Sebagian besar bisnis gagal karena tidak dikelola seperti ini.

Kurangnya pengetahuan tentang manajemen keuangan ditambah dengan ketidakpastian bisnis sering menyebabkan UMKM mengalami masalah serius terkait kinerja keuangan. Pentingnya bagi pengusaha UMKM untuk praktik bagaimana mengelola keuangan yang sehat dan efisien dalam meningkatkan kinerja bisnisnya. Pengusaha UMKM harus mengadopsi dan menggunakan praktik manajemen keuangan yang sehat sehingga kegagalan bisnis dapat dicegah.

Hal ini menjadi solusi atas permasalahan kurangnya pengetahuan tentang manajemen keuangan ditambah dengan ketidakpastian bisnis sering menyebabkan UMKM mengalami masalah serius terkait kinerja keuangan. Laporan keuangan sebaiknya dikontrol sehingga dapat diketahui bagaimana perbaikan dan peluang keberhasilan untuk tahap selanjutnya dapat dilakukan.

DAFTAR PUSTAKA

- Abanis, T. *et al.* (2013) 'Financial Management Practices In Small And Medium Enterprises in Selected Districts In Western Uganda', *Research Journal of Finance and Accounting*, 4(2), pp. 2222–2847. Available at: <http://emaj.pitt.edu/ojs/index.php/emaj/article/view/67>.
- Abdul Rahman, N., Yaacob, Z. and Mat Radzi, R. (2014) 'Determinants of Successful Financial Management Among Micro Entrepreneur in Malaysia', *Journal of Asian Scientific Research*, 4(11), pp. 631–639. Available at: [http://www.aessweb.com/pdf-files/JASR-16-2014-4\(11\)-631-639.pdf](http://www.aessweb.com/pdf-files/JASR-16-2014-4(11)-631-639.pdf).
- Adda, G. (2020) 'Financial Management Practices and Growth of Small and Medium-Scale Enterprises: The case of Kassena-Nankana West District', *Research in Business and Management*, 7(2), p. 39. doi: 10.5296/rbm.v7i2.16844.
- Adomako, S. and Ahsan, M. (2022) 'Entrepreneurial passion and SMEs' performance: Moderating effects of financial resource availability and resource flexibility', *Journal of Business Research*, 144(February), pp. 122–135. doi: 10.1016/j.jbusres.2022.02.002.
- Agyekum, F. K. *et al.* (2022) 'Does technological inclusion promote financial inclusion among SMEs? Evidence from South-East Asian (SEA) countries', *Global Finance Journal*, 53(February 2021), p. 100618. doi: 10.1016/j.gfj.2021.100618.
- Çaliyurt, K. T. (2011) 'IMPORTANCE OF FINANCIAL MANAGEMENT KNOWLEDGE IN SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES (SMEs) MANAGING BY WOMEN.', *Kadınlar Tarafından Yönetilen Orta Ve Küçük Ölçekli İşletmelerde Finans Bilginin Önemi.*, 13(2), pp. 327–353. Available at: <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=a9h&AN=70590594&site=ehost-live>.

- Campa, D. and Camacho-Miñano, M. del M. (2015) 'The impact of SME's pre-bankruptcy financial distress on earnings management tools', *International Review of Financial Analysis*, 42, pp. 222–234. doi: 10.1016/j.irfa.2015.07.004.
- Chaithanapat, P. *et al.* (2022) 'Relationships among knowledge-oriented leadership, customer knowledge management, innovation quality and firm performance in SMEs', *Journal of Innovation and Knowledge*, 7(1), p. 100162. doi: 10.1016/j.jik.2022.100162.
- Dunn, P. and Cheatham, L. (1993) 'Fundamentals of Small Business Financial Management for Start Up, Survival, Growth, and Changing Economic Circumstances', *Managerial Finance*, 19(8), pp. 1–13. doi: 10.1108/eb013737.
- Fatwitawati, R. (2018) 'Pengelolaan Keuangan Bagi Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Di Kelurahan Airputih Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru', in *Sembadha*, p. 32.
- García-Pérez-de-Lema, D., Madrid-Guijarro, A. and Duréndez, A. (2022) 'Operating, financial and investment impacts of Covid-19 in SMEs: Public policy demands to sustainable recovery considering the economic sector moderating effect', *International Journal of Disaster Risk Reduction*, 75(July 2021). doi: 10.1016/j.ijdr.2022.102951.
- Gawali, R. B. and Ashutosh Gadekar (2017) 'Financial Management Practices in Micro, Small and Medium Enterprises-An Exploratory Analysis with the help of Literature Review', *International Journal of Research in Finance & Marketing*, 7(6), pp. 45–56. Available at: <http://euroasiapub.org/current.php>.
- Jayeola, O. *et al.* (2022) 'Government financial support and financial performance of SMEs: A dual sequential mediator approach', *Heliyon*, 8(11), p. e11351. doi: 10.1016/j.heliyon.2022.e11351.
- Karadag, H. (2015) 'Financial Management Challenges In Small And Medium-Sized Enterprises: A Strategic Management Approach', *EMAJ: Emerging Markets Journal*, 5(1), pp. 26–40. doi: 10.5195/emaj.2015.67.

- Kotios, D. *et al.* (2022) 'Personalized Finance Management for SMEs', *Big Data and Artificial Intelligence in Digital Finance*, pp. 215–232. doi: 10.1007/978-3-030-94590-9_12.
- Liu, Y. *et al.* (2022) 'Financing SMEs and business development as new post Covid-19 economic recovery determinants', *Economic Analysis and Policy*, 76, pp. 554–567. doi: 10.1016/j.eap.2022.09.006.
- Mazzarol, T. (2014) 'Research review: A review of the latest research in the field of small business and entrepreneurship: Financial management in SMEs', *Small Enterprise Research*, 21(1), pp. 2–13. doi: 10.1080/13215906.2014.11082073.
- Raveendra, P. V. *et al.* (2018) 'Behavioral finance and its impact on poor financial performance of SMES: A review', *International Journal of Mechanical Engineering and Technology*, 9(5), pp. 341–348.
- Salikin, N., Wahab, N. A. and Muhammad, I. (2014) 'Strengths and Weaknesses among Malaysian SMEs: Financial Management Perspectives', *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 129, pp. 334–340. doi: 10.1016/j.sbspro.2014.03.685.
- Wardi, J., Putri, G. eka and Liviawati, L. (2020) 'Pentingnya Penerapan Pengelolaan Keuangan Bagi Umkm', *Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Bisnis*, 17(1), pp. 56–62. doi: 10.31849/jieb.v17i1.3250.
- Wolmarans, H. and Meintjes, Q. (2015) 'Financial Management Practices in Successful Small and', *The Southern African Journal of Entrepreneurship and Small Business Management*, 7(1), pp. 88–116.

BAB 3

TIPS MENGELOLA KEUANGAN BISNIS DAN UMKM

Oleh S. Purnamasari

3.1 PENDAHULUAN

Bisnis di Indonesia terbagi menjadi beberapa tingkatan, meliputi perusahaan besar, perusahaan menengah, perusahaan kecil, dan perusahaan mikro. Dari tingkat perusahaan, tiga diantaranya merupakan dengan jumlah terbanyak. Hal inilah yang mendorong pemerintah untuk mendeklarasikan kelas usaha ini sebagai UMKM.

UMKM adalah bisnis yang saat ini mendapat perhatian dari tunjangan yang diwajibkan secara hukum termasuk bentuk pinjaman usaha berbunga rendah, persyaratan izin usaha yang mudah, bisnis pendukung pengembangan lembaga pemerintah, serta sejumlah utilitas lainnya. Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang usaha mikro, kecil, dan menengah, UMKM adalah singkatan dari usaha mikro, kecil, dan menengah.

Pertumbuhan UMKM di Indonesia baru terlihat dari jumlahnya. Secara keseluruhan, terutama dari sisi keuangan, hanya sedikit UMKM yang mengalami perkembangan dilihat dari kinerja keuangan. UMKM membentuk 57,87 juta unit di Indonesia, atau 99,9% dari semua perusahaan, menurut data ukuran bisnis negara. Data Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah menunjukkan bahwa dari 0,2% hingga 1,56% dari total populasi, Indonesia memiliki proporsi pengusaha yang jauh lebih tinggi. Targetnya, yang sebaiknya minimal 2% dari populasi, masih jauh dari titik ini. Hal ini tidak dapat dilepaskan dari ketidakmampuan UMKM dalam mengawasi keuangan usaha. Pengusaha UMKM perlu fokus mengembangkan usaha dan mengelola keuangannya. Bapak Edraras berpendapat bahwa UMKM dengan pengelolaan dan pelaporan keuangan yang transparan dan akurat akan

menguntungkan bisnis UMKM secara keseluruhan. Ada potensi yang cukup besar untuk menumbuhkan usaha kecil menjadi usaha menengah dan bahkan besar

Pencapaian tujuan yang menjadi inti dari pengelolaan keuangan UMKM memerlukan pengelolaan yang efektif dan efisien. Proses pengelolaan keuangan UMKM meliputi perencanaan, pencatatan, pelaporan dan pemantauan. Pengontrolan pada diri pribadi akan membantu pemilik UMKM mencapai tujuan pengelolaan keuangan mereka. Sedangkan efisiensi mengacu pada pengelolaan keuangan pribadi sesuai dengan tujuan yang tepat. pilihan yang tepat untuk manajemen keuangan yang efektif membutuhkan pengetahuan tentang manajemen keuangan yang baik, yang dapat membantu bisnis UMKM.

3.2 Definisi Bisnis

Menurut Raba Nathaniel dalam bukunya yang berjudul *"Introduction to Business"*, ia mendefinisikan bisnis terbagi menjadi empat diantaranya, yaitu (dari segi terminologi, etimologi, sejarah dan ekonomi kapitalis). Istilah bisnis adalah kegiatan komersial. dalam arti luas, kata "bisnis" mengacu pada semua tindakan yang diambil oleh orang dan organisasi untuk menghasilkan komoditas dan jasa yang digunakan dalam kehidupan sehari-hari. Meskipun secara etimologis, kata "bisnis" mengacu pada suatu keadaan di mana seseorang atau sekelompok individu terlibat dalam pekerjaan yang menghasilkan uang.

Istilah "bisnis" secara historis berasal dari kata bahasa Inggris "busy", yang berarti "sibuk" dalam arti orang, kelompok, atau masyarakat. Definisi istilah "sibuk" dalam konteks ini menunjukkan bahwa itu mengacu pada tenaga kerja dan kegiatan produktif. Namun, mayoritas perusahaan dalam ekonomi kapitalis dimiliki secara pribadi. Bisnis diciptakan untuk menghasilkan uang dan meningkatkan kesejahteraan pemiliknya.

Pemilik dan operator bisnis diberi kompensasi atas waktu, tenaga, atau uang yang dikeluarkan. tidak semua perusahaan bertujuan mencari keuntungan, seperti yang

berkolaborasi untuk meningkatkan kesejahteraan pelanggan. Sistem ekonomi sosialis, di mana perusahaan besar sebagian besar dikendalikan oleh negara, masyarakat umum, atau organisasi, berbeda dengan model korporasi ini. Berikut ini beberapa pengertian bisnis menurut para ahli:

1. Menurut Hughes dan Kapoor, perusahaan adalah kegiatan individu yang terorganisir yang memproduksi dan menjual barang dan jasa serta melayani kebutuhan masyarakat untuk mendapatkan keuntungan.
2. Bisnis adalah suatu entitas yang secara langsung dapat menghasilkan komoditas dan jasa yang dibutuhkan oleh masyarakat, menurut Steinfeld (1979). Jika tuntutan masyarakat meningkat, otomatis organisasi akan berkembang dan berkembang untuk dapat memenuhi kebutuhan masyarakat sekaligus menghasilkan keuntungan.
3. Steade, Lowry dan Glos (1996): Bisnis pada hakikatnya adalah kumpulan usaha manusia yang bertujuan untuk menghasilkan inovasi dengan memodifikasi, mengembangkan, dan mengubah sumber daya yang beragam menjadi suatu layanan atau sesuatu yang dibutuhkan.
4. Allan Afuah (2004): Bisnis adalah individu atau kelompok orang yang terorganisir yang terlibat dalam kegiatan ekonomi dengan tujuan memproduksi dan menjual produk dan layanan untuk mendapatkan keuntungan. Telah memenuhi tuntutan masyarakat, sehingga menghasilkan keuntungan atau keuntungan tersebut. Pengusaha adalah mereka yang telah menginvestasikan waktu, uang, dan upaya untuk mengambil risiko untuk menjalankan operasi komersial.
5. Huat, T. Chwee (1990): bisnis adalah istilah umum yang menggambarkan semua kegiatan dan lembaga yang melakukan produksi barang dan jasa dalam kehidupan sehari-hari guna memenuhi kebutuhan pangan masyarakat.

6. Ebert dan Griffin (1996): operasi perusahaan yang menyediakan barang atau jasa yang dibutuhkan dan diinginkan konsumen masyarakat. Perusahaan yang sudah berbadan hukum, usaha yang sudah berbadan hukum, pedagang kaki lima, dan perorangan yang tidak berbadan hukum
7. Jeff Madura (2009): bisnis (perusahaan) adalah perusahaan yang menawarkan barang atau jasa yang diminati konsumen.

Jelas dari berbagai sudut pandang yang disajikan di atas bahwa bisnis adalah kegiatan atau kegiatan terorganisir yang tujuannya adalah untuk memenuhi tujuan masyarakat atau organisasi dengan memproduksi komoditas dan jasa. barang atau jasa dan menjualnya dengan tujuan membuat keuntungan dan meningkatkan kualitas hidup pemilik dan masyarakat secara keseluruhan. Berikut penjelasan bisnis dalam perspektif Islam menurut Muhammad Ismail Yusanto dalam bukunya yang berjudul *Memulai Bisnis Islami* yaitu:

Setiap orang membutuhkan kekayaan untuk memenuhi semua kebutuhannya. Oleh karena itu, orang akan selalu berusaha untuk mendapatkan aset tersebut. Salah satunya adalah pekerjaan, sedangkan salah satu jenis pekerjaan adalah bisnis. Muslim diwajibkan oleh Islam untuk "bekerja", Salah satu cara utama orang dapat mendukung diri mereka sendiri adalah melalui pekerjaan mereka. Bola dunia dibuat besar oleh Allah SWT, yang juga memberi orang beberapa cara untuk menghidupi diri mereka sendiri.

Dari pengertian di atas, Bisnis Islam dapat didefinisikan sebagai berbagai operasi komersial yang dibatasi bukan oleh jumlah aset (barang atau jasa) yang dimiliki atau keuntungan yang dihasilkan, melainkan oleh cara aset diperoleh dan digunakan (aturan halal dan haram).

3.3 Definisi UMKM

Masyarakat tidak bisa mencegah berdirinya UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah), keberadaannya sangat membantu dalam menggiring opini publik. UMKM, memiliki kemampuan untuk meningkatkan penyerapan tenaga kerja

secara signifikan untuk menurunkan tingkat pengangguran. UMKM menggunakan teknologi yang mendasar dan mudah digunakan atau dapat berfungsi sebagai ruang bagi orang untuk bekerja, menjadikannya padat karya. Karena bisnis UMKM mencakup hampir semua sektor ekonomi, pengembangannya sangat penting bagi pertumbuhan ekonomi bangsa. kontribusi UMKM sangat penting untuk meningkatkan pendapatan komunitas UMKM.

Pengertian UMKM secara umum adalah Perusahaan mikro adalah perusahaan sukses yang dilakukan oleh orang atau organisasi hukum. Beberapa ahli telah menginterpretasikan pengertian UMKM, antara lain sebagai berikut:

1. Menurut Rudjitono, usaha UMKM merupakan kontributor yang signifikan bagi perekonomian Indonesia baik dari segi kuantitas maupun kualitas lapangan kerja yang dihasilkannya.
2. UMKM, menurut Ina Primiana, merupakan pertumbuhan dari empat kegiatan ekonomi utama Indonesia, yaitu:
 - a. Manufaktur,
 - b. pertanian,
 - c. industri kelautan, dan
 - d. sumber daya manusiaSelain itu, UMKM dapat dilihat sebagai sektor inti pertumbuhan untuk mempercepat pemulihan ekonomi, di berbagai bidang dan potensi. Sementara itu, usaha kecil banyak bermunculan dalam upaya pemberdayaan masyarakat.
3. UMKM sebagai usaha ekonomi kerakyatan dengan kekayaan bersih paling banyak Rp 200.000.000,- belum termasuk biaya pembangunan fasilitas atau pembebasan tanah. Atau yang dimiliki oleh warga negara Indonesia dan memiliki pendapatan tidak lebih dari Rp 1 miliar per tahun.

Berdasarkan UU No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, usaha yang dilakukan oleh perorangan, rumah tangga, atau kelompok usaha kecil adalah UMKM. UMKM harus memenuhi persyaratan berikut, menurut undang-undang:

1. Usaha mikro adalah usaha produksi milik orang perseorangan atau organisasi ekonomi milik orang perseorangan yang kriteria sebagai berikut:
 - a. nilai bersih maksimum Rp 50.000.000 (lima puluh juta rupiah), tidak termasuk tanah atau bangunan komersial.
 - b. Memiliki omzet tahunan maksimal Rp300.000.000; (tiga ratus juta rupiah).
2. Usaha kecil adalah usaha mandiri yang menguntungkan yang dijalankan oleh orang perseorangan atau badan hukum yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan lain dan yang secara langsung atau tidak langsung dimiliki, dikuasai, atau sebagian dimiliki oleh usaha menengah atau besar dan memenuhi persyaratan:
 - a. Tidak termasuk tanah dan bangunan yang digunakan untuk usaha, mempunyai nilai bersih lebih dari Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) dan paling banyak Rp. 500.000.000 (lima ratus juta rupiah).
 - b. Menghasilkan pendapatan tahunan paling sedikit Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah), tetapi tidak lebih dari Rp2.500.000.000,00; (dua milyar lima ratus juta rupiah).
3. Usaha menengah adalah usaha yang memenuhi persyaratan sebagai berikut: harus merupakan badan usaha yang ekonomis, mandiri dan berdaya guna, dijalankan oleh orang atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau afiliasi dari usaha, dan tidak boleh dimiliki, dikendalikan, atau anak perusahaan dari usaha kecil atau besar.

- a. Tidak termasuk tanah dan bangunan yang digunakan sebagai lokasi perusahaan, memiliki nilai bersih Rp 500.000.000 (500 juta rupiah) - Rp 10.000.000.000 (sepuluh miliar rupiah).
- b. Daftar penjualan tahunan melebihi Rp 2.500.000.000;

Dari beberapa definisi di atas, definisi umum UMKM adalah bahwa usaha dibagi menjadi tiga kategori: Usaha kecil dan menengah, baik yang dijalankan oleh orang maupun korporasi, menyimpan aset dan berperan penting dalam pertumbuhan ekonomi Indonesia.

Dalam Islam, bisnis atau bisnis tentu diperbolehkan. Kita dapat melihat bahwa Nabi Muhammad adalah seorang pedagang atau pengusaha di tahun-tahun awalnya, dan banyak sahabat Nabi di masa lalu adalah pengusaha yang makmur dengan sumber keuangan yang signifikan. Allah menjadikan manusia untuk memerintah sebagai khalifah di muka bumi. Dalam melakukan ini membutuhkan banyak pekerjaan dari orang-orang dengan upayanya adalah untuk mengawasi apa yang Tuhan berikan kepada kita. Saat ini, kewirausahaan dan bisnis adalah istilah yang sering digunakan.

Menurut teori ekonomi Islam, UMKM merupakan contoh usaha manusia untuk menegakkan kehidupan dan agama sekaligus memajukan kesejahteraan sosial. Tanpa memandang pangkat, status, atau posisi, dalam Al-Qur'an yang dijelaskan dalam QS. At-Taubah (09) ayat (105):

وَقُلْ أَعْمَلُوا فَسَيَرَى اللَّهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ وَسَتُرَدُّونَ إِلَىٰ عِلْمِ الْغَيْبِ وَالشَّهَادَةِ فَيُنَبِّئُكُم بِمَا كُنتُمْ تَعْمَلُونَ ١٠٥

Terjemahan: *(Dan katakanlah) kepada mereka atau kepada manusia secara umum ("Bekerjalah kalian) sesuka hati kalian (maka Allah dan Rasul-Nya serta orang-orang mukmin akan melihat pekerjaan kalian itu dan kalian akan dikembalikan) melalui dibangkitkan dari kubur (kepada Yang Mengetahui alam gaib dan alam nyata) yakni Allah (lalu diberikan-Nya kepada kalian apa yang telah kalian kerjakan.") lalu Dia akan membalasnya kepada kalian.*

Setiap perbuatan manusia, menurut Rasulnya, akan dianggap sebagai amalan yang akan dimintai pertanggung jawaban di akhir zaman, perintahnya kepada umatnya.

3.4 Definisi Keuangan

Kasmir berpendapat bahwa keuangan berasal dari kata uang yang diterima sebagai alat pembayaran dalam bidang tertentu atau sebagai alat pembayaran barang dan jasa. Menurut Mamesah, keuangan diartikan sebagai suatu rangkaian dan tata cara pengelolaan keuangan (baik pendapatan maupun keuangan) secara tertib, halal, ekonomis, efisien dan efektif. Sedangkan menurut Handyaningrat, keuangan adalah pengelolaan anggaran pendapatan dan belanja negara dari proses perencanaan anggaran, pelaksanaan anggaran, dan pengendalian anggaran.

ilmu mengelola uang dapat disebut sebagai keuangan. Memberi uang saat dibutuhkan adalah nama lain untuk keuangan. Peran keuangan adalah untuk memasok modal dan memastikannya digunakan secara bijak oleh unit bisnis. Modal, dana, uang, dan kuantitas adalah istilah keuangan. istilah "keuangan" memunculkan "manajemen uang". Keuangan disebut sebagai ilmu mengelola keuangan oleh Webster's Ninth New Collegiate Dictionary, mendefinisikan pengelolaan dana sebagai sistem yang melibatkan pemisahan uang, pemberian kredit, investasi, dan penawaran layanan perbankan.

Selain itu, keuangan memiliki prinsip-prinsip yang mencakup seperangkat pandangan mendasar yang mendasari teori keuangan dan pengambilan keputusan keuangan yakni:

- 1 Prinsip *self interest behaviour*

Prinsip ini menyatakan bahwa "orang bertindak untuk keuntungan finansial mereka sendiri." Prinsip inti adalah individu akan membuat keputusan berdasarkan menguntungkan mereka secara finansial.

- 2 Prinsip *risk aversion*

Prinsip ini menyatakan bahwa "hal lain dianggap sama, orang lebih memilih pengembalian yang lebih tinggi dan risiko yang lebih rendah". opsi dengan rasio risiko/keuntungan terbaik, sesuai dengan semangat pendekatan ini. individu termasuk

dalam salah satu dari dua kategori: pengambil risiko atau penghindar risiko. Lawan dari penghindaran risiko adalah pencari risiko atau pecinta risiko.

3. Prinsip *diversification*

Menurut prinsip ini, "diversifikasi menguntungkan." Menurut teori ini, keragaman menguntungkan karena dapat meningkatkan rasio risiko terhadap imbalan.

4 Prinsip *incremental benefit*

Prinsip ini menyatakan bahwa "keputusan keuangan didasarkan pada kepentingan yang saling melengkapi". setiap pilihan finansial harus ditimbang terhadap nilai alternatif dibandingkan dengan nilai tanpanya. Inkremental mungkin dianggap sebagai lebih banyak keuntungan. Keuntungan inkremental adalah manfaat tambahan yang perlu ditimbang dengan pengeluaran yang lebih banyak.

5. Prinsip *signaling*

Prinsip ini menyatakan bahwa "tindakan menyampaikan informasi". Prinsip ini mengajarkan bahwa setiap tindakan mengandung informasi.

6. Prinsip *capital market efficiency*

Menurut prinsip ini, "pasar modal itu efisien." Pasar modal dikatakan efisien jika harga aset keuangan secara akurat mewakili semua informasi yang tersedia dan dapat dengan cepat menyesuaikan diri dengan informasi baru. Pasar modal harus efisien agar berhasil dalam hal informasi, misalnya dalam hal kemudahan jual beli saham.

7. Prinsip *risk return trade off*

Prinsip ini menyatakan bahwa "*there is a trade off between risk and return*". Orang memilih risiko kecil dan pengembalian tinggi (prinsip penghindaran risiko). Karena semua orang menginginkannya, situasi pengembalian tinggi dan risiko rendah ini tidak akan terwujud (prinsip perilaku mementingkan diri sendiri). Dengan kata lain, jika Anda menginginkan penghasilan besar, bersiaplah untuk menerima risiko yang sangat besar.

8. Prinsip *time value of money*

Prinsip ini menyatakan bahwa “uang memiliki nilai waktu”. Ilmu keuangan sangat bergantung pada gagasan sederhana dan sederhana ini. Nilai nominal uang sekarang tidak akan sama dengan nilai uang satu bulan atau satu tahun dari sekarang.

3.5 Pengelolaan Keuangan

Manajemen keuangan adalah perencanaan, analisis, dan kontrol keuangan adalah bagian dari proses pengelolaan operasi atau aktivitas keuangan di dalam perusahaan. Mewujudkan tujuan saat ini membutuhkan manajemen yang efektif dan efisien di banyak tahapan, termasuk manajemen keuangan. Sejauh mana bisnis dapat memenuhi tujuannya berfungsi sebagai ukuran kinerja manajemen keuangan. Sedangkan evaluasi efektivitas pengelolaan keuangan dinyatakan dalam kemampuan perusahaan dalam mengoptimalkan pendapatan (*input*) dan pengeluaran (*output*).

Laporan keuangan UMKM merupakan hasil akhir dari proses akuntansi yang menunjukkan kegiatan usaha UMKM dan didasarkan pada laporan yang disusun secara berkala. Pelaku UMKM juga perlu melakukan tugas administratif untuk mencapai fungsi pengelolaan keuangan yang efektif. Ketertiban pencatatan administrasi juga memberikan manfaat sebagai alat perkembangan bisnis.

Pelaku UMKM harus menjadikan semua aktivitas administrasi dan akuntansi sebagai sumber informasi internal. Mencatat semua kegiatan administrasi juga berguna untuk mempengaruhi kepentingan eksternal secara positif, karena mereka lebih mempercayai pengusaha ketika semua informasi yang diperlukan segera tersedia.

Fungsi pengelolaan keuangan UMKM dari pengelolaan keuangan (*financial management*) adalah:

1. Kegiatan *obtain offund* ditunjukkan untuk keputusan investasi yang menguntungkan.
2. Kegiatan *allocation of fund*, untuk mengontrol bagaimana aset digunakan dalam operasi bisnis.

Artinya, Seorang manajer harus memiliki kemampuan untuk secara efektif menangani sumber daya keuangan untuk menjalankan organisasi UMKM.

3.6 Proses Pengelolaan Keuangan Bisnis dan UMKM

Pengelolaan keuangan UMKM pada hakekatnya adalah pencapaian tujuan yang telah ditetapkan, diperlukan pengelolaan yang efektif dan efisien. Proses pengelolaan usaha UMKM meliputi:

- 1 Perencanaan
Perencanaan memerlukan penentuan strategi optimal untuk mencapai tujuan organisasi. Membuat tahunan, tujuan keuangan jangka panjang dan anggaran keuangan adalah salah satu kegiatan yang terlibat dalam perencanaan keuangan. Membuat anggaran adalah teknik yang memfasilitasi perencanaan dan pengendalian yang efisien.
- 2 Pencatatan
adalah suatu proses dimana transaksi keuangan dicatat secara cermat dan kronologis secara tertulis sebagai tanda selesainya suatu peristiwa. Penyusunan pencatatan dimulai dengan pengumpulan dokumen-dokumen pendukung seperti nota, kuitansi, invoic dan lain-lain, untuk kemudian dimasukkan ke dalam buku besar. memahami prinsip-prinsip dasar yang berhubungan dengan akuntansi untuk mendokumentasikan transaksi keuangan:

Gambar 3.1
Transaksi Keuangan

$$\text{Harta} = \text{Hutang} + \text{Modal}$$

Atau

$$\text{Aktiva} = \text{Passiva}$$

3 Pelaporan

Pencatatan dalam buku besar dan buku besar pembantu diikuti dengan pelaporan. Pada akhir setiap bulan, posting buku besar dan buku besar pembantu ditutup, dan dasar untuk membuat laporan keuangan dipindahkan ke ikhtisar laporan keuangan. Ada tiga jenis laporan keuangan: neraca, laporan laba rugi, dan laporan arus kas.

4 Pengendalian

adalah proses mengukur dan menilai kinerja sebenarnya dari bagian perusahaan guna melakukan perbaikan-perbaikan jika diperlukan. Dengan bantuan pengawasan, dipastikan perusahaan dapat mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

3.7 Tips dan Tahapan Pengelolaan Keuangan Bisnis dan UMKM

Dalam menjalankan usaha atau bisnis seorang pemilik usaha penting sekali untuk mengelola keuangan agar bisnis dapat terus berkembang. Adapun tahapan perencanaan keuangan adalah sebagai berikut:

1. Mengevaluasi kondisi keuangan

Pencatatan keuangan yang baik dapat berguna untuk mengevaluasi pengembangan usaha dan memudahkan pemilik usaha memperoleh akses permodalan.

2. Mengontrol dan mengawasi arus kas

Mengontrol arus kas dilakukan dengan tujuan untuk mengecek laba dan rugi dari bulan ke bulan serta menghindari adanya ketidaksesuaian dalam pencatatan keuangan dan risiko keuangan lainnya (pengeluaran yang boros, penyelewengan atau penyalahgunaan dana).

3 Memisahkan keuangan pribadi dengan keuangan usaha

Untuk mempermudah dalam mengecek dan menilai kondisi keuangan bisnis maka keuangan usaha dan pribadi harus dipisahkan. Misalnya pemilik usaha bisa membuat rekening khusus untuk pribadi dan rekening khusus usaha.

- 4 Menyediakan dana darurat
Sebagai bentuk persiapan dalam menghadapi keadaan darurat bisnis, pemilik usaha diharuskan memiliki dana cadangan. Pemilik usaha dapat mengidentifikasi kemungkinan risiko yang dapat terjadi untuk mempersiapkan jumlah dana yang akan dicadangkan. Sumber dana darurat dapat diperoleh melalui keuntungan usaha yang disisihkan.
- 5 Merencanakan proteksi usaha
Untuk menghadapi risiko yang dimunculkan dari sebuah usaha seperti kebakaran, banjir, kemalingan dll diperlukan sebuah proteksi usaha. Risiko-risiko tersebut dapat dialihkan ke perusahaan asuransi dengan membayar premi sejumlah tertentu.
- 6 Buat target dan rencana pengeluaran
Berdasarkan hasil pencatatan keuangan bulanan yang telah dibuat, maka akan mempermudah menentukan target untuk langkah selanjutnya. Contohnya jika laba yang dihasilkan dari penjualan baju pada bulan januari 2022 mencapai Rp 10 juta, maka untuk target pada bulan februari 2022 sebesar Rp 12,5 juta dengan melakukan peningkatan produksi baju.
- 7 Buat rencana dan strategi untuk mencapai target
Jika sudah menentukan target untuk periode selanjutnya, maka tahap selanjutnya menentukan rencana dan menyusun strategi. Misalnya untuk meningkatkan minat pelanggan membeli sebuah produk dengan memberikan promo cashback untuk menarik minat pembeli.
- 8 Mengelola utang dengan bijak
Untuk mengembangkan sebuah usaha maka diperlukannya tambahan modal usaha. Untuk mendapatkannya dapat diperoleh dari pinjaman perbankan, lembaga pembiayaan dan lain sebagainya. Dalam meminjam tambahan modal usaha terdapat beberapa hal yang perlu diperhatikan diantaranya adalah sebagai berikut:

- a. Meminjam jika diperlukan.
- b. Meminjam hanya untuk kepentingan produktif.
- c. Maksimal total cicilan utang adalah 30% dari pendapatan.
- d. Jangan meminjam dari lembaga jasa keuangan ilegal.
- e. Menghitung kemampuan bayar sebelum mengajukan utang.

3.8 Kesimpulan

Bisnis adalah kegiatan atau kegiatan terorganisir yang memenuhi kebutuhan individu, masyarakat, atau organisasi dengan memproduksi barang atau jasa, menjualnya untuk mendapatkan keuntungan, dan meningkatkan kualitas hidup pemiliknya serta kualitas masyarakat secara keseluruhan. UMKM merupakan salah satu usaha masyarakat untuk mempertahankan kehidupan dan ibadah bagi kemaslahatan masyarakat, menurut perspektif ekonomi Islam. dalam QS. At-Taubah (09) ayat bahwa pedoman ini berlaku untuk semua orang tanpa memandang kedudukan, status, atau kedudukannya. Memberi uang saat dibutuhkan adalah definisi lain dari keuangan. Penyediaan uang dan penggunaannya yang efisien dalam organisasi perusahaan merupakan fungsi keuangan.

Pengelolaan keuangan merupakan tahapan dalam mewujudkan tujuan yang ada, apabila diperlukan pengelolaan yang efektif dan efisien. Pengelolaan keuangan UMKM pada hakekatnya merupakan implementasi dari tujuan yang telah ditetapkan, sehingga diperlukan pengelolaan yang efektif dan efisien. Serta tips dan langkah pengelolaan keuangan, antara lain: a) mengevaluasi kondisi keuangan, b) mengontrol dan mengawasi arus kas, c) memisahkan keuangan pribadi dengan keuangan usaha, d) menyediakan dana darurat, e) merencanakan proteksi usaha, f) buat target dan rencana pengeluaran, g) buat rencana dan strategi untuk mencapai target, h) mengelola utang dengan bijak.

3.9Saran

1. Para UMKM harus lebih bijak dalam mengelola keuangan agar bisnis yang dijalankan terus berlangsung tanpa mengalami kebangkrutan yang tidak terduga.
2. Masyarakat yang mendapatkan bantuan UMKM harus menyadari pangsa pasar dan lebih teliti dalam memilah akan terjadi risiko yang berakibat fatal pada usaha yang telah dijalankan.

DAFTAR PUSTAKA

- Abduh, Tambin. *Strategi Internasionalisasi UMKM*. 1st ed. Makassar: CV Sah Media, 2017.
- Cahya, Bella Eka, and Rosidi. "Analisis Pengelolaan Keuangan UMKM (Studi Kasus Pada Paguyuban Keramik Dinoyo Mallang)." *Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB Universitas Brawijaya* 9, no. 1 (2016).
- Fatmawati, Eka, M. Arif Musthofa, and Daud. *Monograf Potensi Dan Kontribusi UMKM Terhadap Kesejahteraan Masyarakat Dalam Perspektif Islam*. Edited by Zenal Abidin. 1st ed. Jambi: Zabags Qu Publish, 2022. www.zabagsqupublish.com.
- Nathaniel, Raba. *Pengantar Bisnis*. Edited by Funky dan Haqi. 1st ed. Jawa Timur: Uwais Inspirasi Indonesia, 2020. www.penerbituwais.com.
- P, Agni Hikmah, and Dkk. *Bisnis UMKM Ditengah Pandemi: Kajian Komunikasi Pemasaran*. 1st ed. Surabaya: Unitomo Press, 2020.
- Purnomo, Singgih, Akhmad Junaedi, Ari Purwanti, Wala Erpurini, Indra Hastuti, Novemy Triyandari Nugroho, Losina Akaresti, and Yessy Rosaalina. *Kewirausahaan UMKM*. Edited by Eni Puji Estuti. 1st ed. Jawa Tengah: Penerbit Lakeisha, 2022. www.penerbitlakeisha.com.
- Sabiq, Muhammad, H Al Falih, Reza M R, and Nova A A. "Pengelolaan Keuangan Dan Pengembangan Usaha Pada Usaha Mikro Kecil Menengah (Studi Kasus Pada UMKM Madu Hutan Lestari Sumbawa)." *Jurnal Manajemen Dan Bisnis* 1, no. 1 (2019).
- S. Purnamasari, dkk. 2021. Positioning Analysis of Chicken Rocket Mapping at Fast Food Restaurant Manarap Branch Banjarmasin. *East Asian Journal of Multidisciplinary Research* [Vol. 1 No. 1 \(2022\): February 2022](https://journal.formosapublisher.org/index.php/eajmr/article/view/33) <https://journal.formosapublisher.org/index.php/eajmr/article/view/33>

- S.Purnamasari. 2018. Strategi Pemasaran Pegadaian Syariah dalam Meningkatkan Penjualan Jasa Produk. At-Taradhi: Jurnal Studi Ekonomi vol. 9 Issue 1. <http://jurnal.uin-antasari.ac.id/index.php/taradhi/article/view/2085>. Hlm. 25-37
- S. Purnamasari. 2020. BDI Funds Allocation Through Kotaku Towards the Development of Pasar Lama Kelurahan Banjarmasin Tengah Viewed from Impact and Islamic Economy. Journal of Sustainable Development Science <https://doi.org/10.46650/jsds.2.1.899.14-23>
- S. Purnamasari. 2022. Implementasi Akad Ijarah pada Pegadaian Syariah Unit Layanan Sultan Adam Banjarmasin Utara, Prosiding Penelitian Dosen UNISKA MAB. https://scholar.google.co.id/citations?view_op=view_citation&hl=en&user=mQer-DgAAAAJ&citation_for_view=mQer-DgAAAAJ:5nxA0vEk-isC
- Suranto. *Otomatisasi Tata Kelola Keuangan*. Edited by Venan. 2nd ed. Yogyakarta: ANDI, 2019.
- Suryanto, Wirawan, Mertayani Sari Dewi, Christine Dewi Nainggolan, Lusianus Heronimus Sinyo Kelen, Sri Mardiana, Eka Bertuah, Lakharis Inuzula, et al. *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan*. Edited by Jeni Irnawati. Jawa Barat: Media Sains Indonesia, 2021. www.penerbit.medsan.co.id.
- Yusanto, Muhammad Ismail, and Muhammad Karebet Widjajakusuma. *Menggagas Bisnis Islam*. Edited by Muchlis Arifin dan Edo Abdullah Dadi M. Hasan Basri. 1st ed. Jakarta: Gema Insani Press, 2002. <http://www.gemainsani.co.id>.

Evaluasi:

1. Bagaimana tips dan tahapan pengelolaan keuangan bisnis dan UMKM?
2. Sebutkan fungsi pengelolaan keuangan UMKM dari pengelolaan keuangan (*financial management*)!
3. Mengapa UMKM dapat dikatakan sebagai salah satu usaha manusia untuk menegakkan kehidupan dan agama sekaligus memajukan kesejahteraan sosial?

Glosarium

UMKM

Financial Management

Obtain of Fund

Allocation of Fund

Risk Aversion

Self Interest Behaviour

Kapitalis

Mikro

Bisnis

Manufaktur

Efektif

Efisien

Bab 4

TRANSFORMASI SEJARAH KEUANGAN DIGITAL

Oleh Jefri Putri Nugraha

4.1 Pendahuluan

Dikutip dari Bank Indonesia, keuangan digital adalah hasil pencampuran antara jasa keuangan dan jasa teknologi digital. Dulu, apabila ingin bertransaksi dan membayar, kedua belah pihak harus bertemu dengan membawa sejumlah uang tunai. Karena adanya *fintech*, pembayaran ini bisa dilakukan di jarak yang sangat jauh dan durasi waktu yang sangat singkat. Perkembangan layanan keuangan berbasis teknologi alias *financial technology (fintech)* begitu pesat, baik secara global, regional, hingga nasional. Siapa sangka, perkembangan dan revolusi Fintech susah terjadi sejak lama. Dalam beberapa dekade terakhir industri *fintech* telah berkembang dan ber-revolusi.

Keuangan digital menjadi bukti bahwa perkembangan teknologi di sektor finansial Indonesia kian meningkat. Pesatnya perkembangan ini bisa ditunjukkan dengan banyaknya penyelenggara Inovasi Keuangan Digital yang diakui oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) melalui Grup Inovasi Keuangan Digital (GIKD). Menurut Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 13/POJK.02/2018 tentang Inovasi Keuangan Digital di Sektor Jasa Keuangan, Keuangan Digital adalah segala aktivitas pembaruan proses bisnis, model bisnis, dan instrumen keuangan yang memberikan nilai tambah baru di sektor jasa keuangan dengan melibatkan ekosistem digital. Singkatnya, IKD ini melakukan transformasi pada perusahaan di bidang keuangan, tentunya dengan menggunakan instrumen. Lingkungan yang terlibat dalam pelaksanaan IKD adalah otoritas, penyelenggara, konsumen, atau pihak lainnya yang menggunakan *platform* digital dalam melakukan transaksi keuangan.

Sejarah dan perkembangan *fintech* dari masa ke masa adalah sebagai berikut:

1. Fintech 1.0

Awal mula *fintech* adalah tahun 1866, saat kabel telegraf transatlantik pertama kali dipasang. Kabel ini memungkinkan adanya globalisasi sejak tahun 1866 hingga 1913. Lima tahun setelahnya, pada tahun 1918, muncul sistem pengiriman uang elektronik bernama Fedwire. Tahun 1950-an, terjadi perubahan besar pengiriman uang dengan munculnya kartu kredit.

Perkembangan *fintech* fase ini memiliki ciri perpindahan dari ekosistem analog ke ekosistem digital. Periodenya bermula dari tahun 1866-1987 dengan beberapa contoh inovasi berupa kehadiran kabel telepon dan trans-Atlantik. Pada periode ini, validasi pencatatan keuangan sudah dapat berlaku lintas benua untuk memberikan layanan yang melintasi jarak. Layanan transfer elektronik secara luas mulai digunakan oleh *Western Union* pada 1872 dan mencapai US\$ 2,5 juta per tahun di 1877.

Dengan demikian, terbangun jaringan perbankan dan finansial yang kuat dan menjadi dasar perkembangan selanjutnya.

2. Fintech 2.0

Perkembangan *fintech* periode selanjutnya ditandai dengan munculnya anjungan tunai mandiri (ATM) pada tahun 1967. Perkembangan *fintech* juga ditandai dengan perkembangan internet dan komputer. Karena berkembangnya internet, *e-commerce* mulai banyak bermunculan di tahun 90-an. Selain itu, mulai muncul banyak layanan *internet banking* dan situs penjualan saham *online*.

Bank-bank besar menggunakan komputer mainframe untuk melayani berbagai transaksi dari seluruh penjuru dunia. Periode fase ini bertumbuh dari tahun 1988-2007 dengan inovasi layanan mulai dari ATM, kartu kredit, hingga *electronic forex and stock trading*. Pada periode ini, bank dan lembaga keuangan besar

menjadi pemain kunci dengan menyediakan pencatatan transaksi secara terpusat. Era ini berhenti saat terjadi krisis ekonomi pada tahun 2008.

3. Fintech 3.0

Setelah tahun 2008, perkembangan *fintech* masuk ke masa selanjutnya. Sejak krisis ekonomi tahun 2008, banyak orang yang tidak percaya pada perbankan tradisional. Celah ini dimanfaatkan oleh banyak orang untuk men-ciptakan *startup* jasa layanan keuangan seperti jasa pembayaran *online*, *crowdfunding*, pinjaman *online*, dan lain-lain. Pada tahun 2009, juga muncul Bitcoin sebagai alternatif investasi. Era ini juga didorong oleh munculnya ponsel pintar yang memungkinkan penggunaan *mobile banking* di awal dekade 2000-an.

Perkembangan *fintech* fase ini ditandai dengan demokratisasi dan desentralisasi di bidang layanan keuangan digital. Bank-bank tak lagi menjadi satu-satunya pemain yang mendominasi dengan tumbuhnya *startup* di bidang finansial ini. Periode fase ini berlangsung sejak tahun 2008 hingga saat ini dengan inovasi layanan *mobile wallet*, *payment apps* hingga *blockchain* dan *cryptocurrency*. Hasilnya, masyarakat jadi memiliki lebih banyak opsi untuk mendapatkan layanan keuangan.

Saat ini, perkembangan *fintech* sedang berada di fase 3.5 dan sedang menuju titik 4.0. Seperti apa *Fintech Generation 4.0* ini ke depannya tidak ada yang dapat memastikan, namun beberapa prediksi dapat dibuat sebagai peta ke depannya.

Tabel 4.1
Perkembangan evolusi *fintech* dari masa ke masa.

<i>Generation</i>	<i>Period</i>	<i>Important Aspects</i>	<i>Products and Applications</i>
<i>Fintech 1.0</i>	1866 – 1987	<i>From Analogue to Digital</i>	<i>Phone Cable, Trans-Atlantic Cable</i>
<i>Fintech 2.0</i>	1987 – 2008	<i>Development of Common Digital Financial Services</i>	<i>Automated Teller Machine, Credit cards, Electronic trading, Bank mainframe computer</i>
<i>Fintech 3.0 - 3.5</i>	2009 – present	<i>Democratization and Decentralization of Digital Financial Services, Emerging Market</i>	<i>Startups, Payment Gateway, P2P Lending Fintech, Mobile Wallets, Blockchain, Cryptocurrency</i>

Sumber:

Viralnya fintech dalam satu dasawarsa terakhir ini seakan industri keuangan digital ialah hal yang baru. Meski sebenarnya, jika mengarah pada beberapa riset, malah industri keuangan berbasiskan digital, telah ada semenjak periode lalu. Lahirnya tehnologi komputer dan koneksi internet pada era 1960 – 1970, merupakan gerbang awal mula dalam peningkatan dalam bermacam sektor, tidak kecuali sektor keuangan. Kolaborasi di antara tehnologi computer dan koneksi internet dengan finansial diawali 10 tahun kemudian tepatnya pada periode tahun 1980. Pada waktu ini, perbankan dunia mulai mengaplikasikan mekanisme pendataan data keuangan yang bisa dijangkau lewat computer. Disini pertama kali panggilan *financial technology (fintech)* muncul.

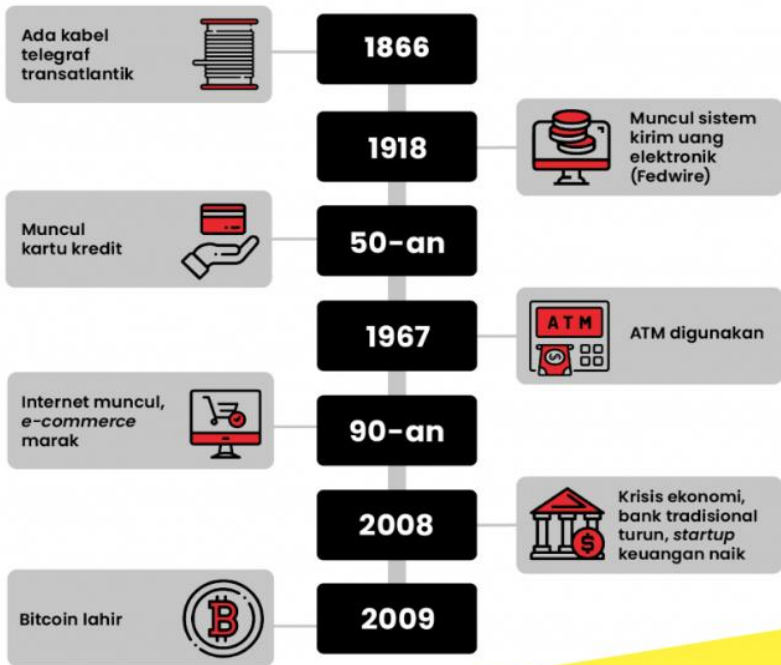
Walaupun begitu, dalam sejarah *fintech* telah terlacak semenjak beberapa ratus tahun lalu. Menurut Arner, Barberis dan Buckley (2015), dalam tulisan Abdillah (2019) yang termuat di Jurnal "*Financial Technology (FinTech)*", angkatan pertama dikenal sebagai "Fintech 1.0" yang diawali kurang lebih tahun 1866-an.

Pada era 1866 mulai dikembangkan kabel trans atlantik yang bermanfaat untuk buka lajur mekanisme transfer dana elektronik pertama dengan memakai telegraf dan kode morse. Waktu berjalan, 100 tahun kemudian tepatnya di tahun 1967, dunia keuangan lakukan transformasi dari mekanisme analog ke digital. ini diikuti dengan munculnya mesin anjungan tunai mandiri (ATM) pertama di dunia yang dikeluarkan oleh Bank Barclays.

Selanjutnya di tahun 1980-an, mulai berkembangnya mekanisme perbankan online tetapi belum juga mengundang perhatian masyarakat dan dunia. Masuk masa 1990-an, saat bursa saham diperjualbelikan lewat cara online, pasar dunia keuangan mulai berevolusi.

Di tahun 1998, perbankan dunia mulai memperkenalkan online banking sebagai produk baru ke nasabahnya. Tersedianya sistem online banking, semua wujud transaksi bisnis semakin praktis dan gampang. Sampai di tahun 2005, salah satunya perusahaan di Inggris yang bernama Zopa menjadi perusahaan *peer-to-peer lending* pertama di dunia. Dunia juga makin berscepat. Dorongan teknologi komunikasi dan digital, mendorong pergerakan industri *financial technology* ke penjuru dunia. Sampai perkembangannya makin massif. Situs statista.com menulis, sejak tahun 2018 sampai Februari 2021, jumlah *start up fintech* dunia mencapai lebih dari 35.000 perusahaan yang beroperasi di penjuru dunia. Ini menunjukkan jika *financial technology* sudah jadi ekosistem digital keuangan yang tidak bisa terpisahkan dari kehidupan manusia di era teknologi yang serba digital.

Gambar 4.1
Sejarah transformasi keuangan digital



Meski memulai dengan agak lambat, inovasi layanan bidang finansial di Indonesia berkembang dengan sangat pesat. Perjalanan *Fintech Generation 1.0* di Indonesia sendiri baru mulai tampak di akhir tahun 80-an. Saat itu, penggunaan ATM pertama kali oleh Bank Niaga (1987) dan Bank BCA (1988) menjadi penanda era baru. Butuh waktu 10 tahun agar masyarakat terbiasa menggunakan layanan tanpa kasir ini.

Kemudian, bank-bank di Indonesia mulai bermigrasi dari menggunakan sistem kliring lokal manual, menjadi sistem kliring otomatis lokal pada 1990. Migrasi kemudian berlanjut ke sistem kliring elektronik sejak 1998 yang tercapai penuh pada 2001 dan menandai perkembangan *fintech generation 2.0*.

Startup layanan di bidang finansial (yang dikenal dengan perusahaan *fintech*) di Indonesia sendiri mulai tumbuh di tahun 2006. Ini sekaligus menjadi penanda masuknya Indonesia pada *Fintech Generation 3.0*.

Butuh waktu sosialisasi lebih dari 1 dekade agar masyarakat siap menerima inovasi baru ini dengan terbuka. Selanjutnya, kepercayaan masyarakat pada *startup fintech* ini semakin tinggi dengan berdirinya Asosiasi Fintech Indonesia pada September 2015. Otoritas Jasa Keuangan kemudian menerbitkan peraturan OJK nomor 77 tahun 2016 yang mengatur tentang jasa *fintech*. Tentunya ini membuat keberadaan *fintech* semakin diterima oleh masyarakat. Tahun 2020, OJK merevisi peraturan tersebut dan membuat *fintech* perlu memiliki syarat tertentu agar dapat memiliki izin. Hingga Juli 2021, jumlah *fintech* yang resmi berizin dan terdaftar di OJK berjumlah 121 perusahaan.

Era digital saat ini diwarnai dengan munculnya perusahaan-perusahaan baru yang memanfaatkan perkembangan teknologi. Perusahaan-perusahaan baru itu disebut dengan perusahaan rintisan atau *start up*. Merujuk pada pengertian *start up*, lebih detail dijelaskan bahwa *start up* adalah perusahaan yang baru berdiri atau masih dalam tahap merintis, yang umumnya bergerak di bidang teknologi dan informasi di dunia maya atau internet. Dengan demikian istilah *start up* tidak berlaku untuk semua bidang usaha.

Pergerakan *start up* di Indonesia dapat dikatakan terus mengalami perkembangan yang pesat. Jenis *start up* dibedakan menjadi dua, yaitu *e-commerce* dan *Financial Technology*. *E-commerce* merupakan perusahaan yang menyediakan platform jual beli *online*, sementara istilah *Fintech* lebih berpusat pada perusahaan yang melakukan inovasi di bidang jasa keuangan dengan sentuhan teknologi modern. *E-commerce* dengan *FinTech* itu saling bersinergi satu sama lain, di mana *e-commerce* sebagai platform jual belinya, sementara kehadiran *FinTech* adalah untuk membantu proses dari jual beli tersebut agar dapat bisa diterima oleh masyarakat luas.

Dengan adanya *FinTech*, misalnya, cara pembayaran bisa menjadi lebih mudah karena *FinTech* terus berupaya melakukan terobosan-terobosan baru guna melayani perusahaan pada umumnya, dan para individu, khususnya. *FinTech* merupakan salah satu alternatif berinvestasi yang menghadirkan pilihan buat yang mempunyai keinginan untuk mengakses layanan jasa keuangan secara praktis, efisien, nyaman, dan ekonomis.

Keberadaan *FinTech* sangat memengaruhi gaya hidup masyarakat ekonomi. Perpaduan antara efektivitas dan teknologi memiliki dampak positif bagi masyarakat pada umumnya. Terdapat beberapa manfaat adanya *FinTech* di lingkungan masyarakat, manfaat pertama yaitu, *FinTech* dapat membantu perkembangan baru di bidang *start up* teknologi yang tengah menjamur. Hal ini dapat membantu perluasan lapangan kerja dan meningkatkan pertumbuhan ekonomi. Pertumbuhan ekonomi tersebut mendatangkan manfaat kedua yaitu peningkatan taraf hidup masyarakat.

FinTech dapat menjangkau masyarakat yang tidak dapat dijangkau oleh perbankan konvensional. Selain itu, *FinTech* juga dapat meningkatkan ekonomi secara makro. Kemudahan yang ditawarkan oleh *FinTech* dapat meningkatkan penjualan *e-commerce*. Manfaat terakhir yang paling dapat dinikmati oleh masyarakat besar adalah penurunan bunga pinjaman. Perkembangan pengguna *FinTech* juga terus berkembang dari tahun ke tahun.

Perkembangan *financial technology* (fintech) di Indonesia sangat pesat. Hal ini menunjukkan bahwa akselerasi perkembangan dan transformasi digital di Indonesia sudah baik. Katadata melaporkan 33% *fintech* di Indonesia membukukan transaksi lebih dari Rp 80 miliar di 2020 lalu. Selain itu, total transaksi seluruh *fintech* Indonesia selama 2020 mencapai lebih dari Rp 4,6 triliun.

Secara global, industri Fintech terus berkembang dengan pesat. Terbukti dari bermunculannya perusahaan *startup* di bidang ini serta besarnya investasi global di dalamnya. Khususnya di Indonesia, bisnis ini berkembang sangat pesat hingga menarik perhatian seluruh pebisnis di Indonesia. Berikut adalah alasan pesatnya perkembangan fintech di Indonesia.

1 Fintech Memudahkan Berbagai Proses dalam Bidang Keuangan

Tak dapat dipungkiri Fintech memberi kemudahan dengan jangkauan luar biasa bagi mereka yang belum terjangkau produk keuangan dari bank. Selain itu, Fintech juga menyentuh generasi muda yang sudah familiar dengan internet dan memanfaatkan internet dalam segala kebutuhannya.

Mengapa tidak? Nyatanya Fintech juga dapat membuat segalanya lebih sederhana dan efisien. 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.

2 Perkembangan Teknologi yang Menunjang Fintech

Seiring dengan perkembangan teknologi, muncul sebuah peluang untuk membuat perusahaan berbasis *online*. Misalnya, saja dalam bidang keuangan. Karena ada peluang inilah, perusahaan Fintech terus bermunculan dengan misi memenuhi kebutuhan masyarakat untuk melakukan aktivitas keuangan secara *online*.

3 Terinspirasi Pelaku Bisnis Sebelumnya

Siapa yang tidak tahu perusahaan *startup* ternama seperti Gojek? 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. Mengapa Fintech? Karena Fintech masih tergolong baru, sehingga masih ada peluang tinggi dalam memasukinya dan menjadi sukses di dalamnya.

4 Anggapan Bisnis Fintech yang Fleksibel

Karena baru sedikit peraturan yang melingkupinya, industri Fintech kerap dianggap fleksibel dan tidak kaku dibandingkan dengan bisnis konvensional. Oleh karena itu, industri ini menjadi lahan yang tepat bagi para pebisnis muda yang ingin menyalurkan kreativitasnya dalam berbisnis.

5 Penggunaan Teknologi, *Software*, dan *Big Data*

Usaha Fintech menggunakan teknologi, *software* dan *big data*. Selain itu, Fintech juga menggunakan data dari media sosial. Data-data tersebut dapat dijadikan bagian dari analisis risiko.

Pesatnya perkembangan industri *fintech* merupakan salah satu faktor pendorong perbaikan indeks literasi dan inklusi keuangan nasional yang diharapkan dapat menjadi solusi untuk mempercepat pemulihan ekonomi pasca pandemi Covid-19. Industri *fintech* juga diharapkan mampu mendukung pencapaian target inklusi keuangan Indonesia sebesar 90% di tahun 2024, melalui berbagai layanan seperti pinjaman *online*, sistem pembayaran, dan inovasi keuangan digital.

Konektivitas digital yang memadai dan terjangkau merupakan tulang punggung pengembangan ekonomi digital. Untuk itu, Pemerintah fokus melanjutkan pembangunan infrastruktur, baik fisik maupun digital, mulai dari optimalisasi jaringan *fiber optic*, pembangunan menara BTS, *data center*, satelit Satria 1 dan 2, perluasan jaringan 4G dan uji coba 5G, hingga *low-orbital satellite* untuk dapat menjangkau seluruh masyarakat, termasuk mereka yang berada di wilayah 3T.

Akselerasi tranformasi digital di sektor jasa keuangan perlu didukung dengan berbagai upaya, seperti mendorong riset dan inovasi produk, jasa serta model bisnis *fintech*, mengembangkan regulasi dan kebijakan keuangan digital, meningkatkan kapasitas SDM sesuai perkembangan teknologi, dan memperkuat pengawasan berbasis teknologi digital.

Daftar Pustaka

- Adiningsih, S. dkk. (2019). *Transformasi Ekonomi Berbasis Digital di Indonesia*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- OJK. (2020). *Statistik Fintech Lending Periode November 2020*
<https://www.ojk.go.id/id/kanal/iknb/data-dan-statistik/fintech/Pages/-Statistik-Fintech-Lending-Periode-November-2020.aspx>

BAB 5

Pengertian Keuangan Bisnis Digital

Oleh Rian Ardianto

5.1 Definisi Keuangan Bisnis Digital

Pesatnya kemajuan teknologi digital, terutama di tengah pandemi Covid-19 yang masih berlangsung, menyebabkan ketergantungan terhadap teknologi dalam kehidupan sehari-hari semakin meningkat. Selain itu, teknologi juga membantu memenuhi berbagai kebutuhan masyarakat, baik secara sosial maupun ekonomi. Manajemen keuangan yang tepat sangat penting untuk keberhasilan perusahaan atau bisnis. Untuk mencapai tujuan keuangan, penting bagi para pemimpin bisnis untuk melacak semua transaksi keuangan, seperti penjualan, pengeluaran modal, dan hutang pelanggan. Namun, hal ini dapat menantang bila dilakukan secara manual dan tidak dengan cara yang sistematis atau terpadu. Untuk mengatasi hal tersebut, para pengusaha dapat memanfaatkan kemajuan teknologi saat ini untuk mempermudah proses pencatatan keuangan melalui perangkat digital. Inovasi dalam hal ini dapat dipahami sebagai penerapan ide-ide baru untuk memulai atau meningkatkan produk, proses, atau layanan. Tidak hanya sebatas menciptakan produk baru tetapi juga mencakup cara berpikir dan proses bisnis yang baru (Anggraini and Azizah 2022).

Kemajuan teknologi dan informasi yang pesat telah mengakibatkan transisi ke era digital, juga dikenal sebagai digitalisasi, yaitu konversi bentuk lama atau analog ke digital. Proses transformasi berbagai bentuk informasi dari format analog ke digital untuk memudahkan pengembangan, penyimpanan, administrasi, dan diseminasi pengguna untuk berbagai keperluan dan pengambilan keputusan (Lipaj and Davidavičienė 2013). Karena informasi dikendalikan menggunakan komputer dan program, penggunaan sistem informasi di tempat kerja adalah salah satu contoh transisi tersebut.

Sangat penting untuk memenuhi tujuan perusahaan dengan sukses (Deshmukh 2005). Otomatisasi proses membutuhkan penggunaan teknologi digital dalam proses perusahaan. Akuntansi digital adalah salah satu contoh: itu adalah digitalisasi manajemen keuangan perusahaan dengan menggambarkan informasi akuntansi secara digital (Alrabei, Haija, and Aryan 2014). Penerapan sistem informasi akuntansi oleh perusahaan merupakan upaya untuk mendigitalkan akuntansi dan meningkatkan operasinya. Sistem informasi akuntansi untuk digitalisasi penting bagi organisasi karena mereka membantu mencapai informasi yang akurat untuk menghadapi tingkat ketidakpastian yang tinggi di pasar yang kompetitif, serta manfaat lain seperti pemrosesan data yang cepat dan akses mudah ke informasi, yang dapat mengarah pada layanan pelanggan yang lebih baik (Salehi and Abdipour 2013).

Kemajuan teknologi informasi yang cepat mengubah cara banyak tugas perusahaan dilakukan. Digitalisasi adalah proses penyediaan atau penggunaan sistem digital, dan juga dapat didefinisikan sebagai tindakan transformasi dari bentuk analog ke digital. Digitalisasi dokumen, misalnya, adalah konversi kertas cetak menjadi dokumen elektronik, prosedur yang tidak lagi diperlukan jika dokumen elektronik menjadi umum dalam proses dokumentasi organisasi (Supriyanto and Muhsin 2008). Tujuan keseluruhan dari digitalisasi adalah untuk meningkatkan efisiensi biaya dan proses operasional bisnis, seperti penggunaan sistem informasi, yang memiliki efek mengurangi pemanfaatan dan kesalahan karyawan karena proses bisnis dijalankan secara otomatis, serta mengurangi penggunaan kertas untuk pelaporan karena informasi laporan disimpan secara digital. Pemasangan sistem informasi dalam organisasi memberikan manfaat dalam menangani tugas internal dan eksternal perusahaan dalam operasi sehari-hari serta pengambilan keputusan jangka panjang (Lipaj and Davidavičienė 2013). Fintech, yang merupakan kependekan dari "financial technology", adalah istilah yang digunakan untuk menggambarkan penggunaan teknologi di sektor keuangan (Adhitya Wulanata 2017).

Hal ini mengacu pada penerapan teknologi modern di industri keuangan, termasuk pengenalan kemudahan, kemudahan akses, kepraktisan, dan biaya ekonomis melalui inovasi yang mengganggu. Fenomena ini telah mengubah industri jasa keuangan global, memengaruhi struktur industri, teknologi intermediasi, dan model pemasarannya (D.Hadad 2017).

5.2 Sejarah Bisnis Digital

Teknologi keuangan, juga dikenal sebagai FinTech, adalah jenis layanan yang menggunakan teknologi informasi untuk menyediakan layanan keuangan. Meskipun telah mendapatkan popularitas dalam beberapa tahun terakhir, konsep FinTech bukanlah hal baru dan telah ada selama lebih dari 150 tahun (Arner, D.W., Barberis, J.N., & Buckley 2016). Faktanya, teknologi keuangan pertama dapat ditelusuri kembali ke tahun 1866 ketika transmisi kabel trans-Atlantik mengurangi waktu yang dibutuhkan untuk mengirim pesan antara Amerika Utara dan Eropa dan memfasilitasi pengembangan teleks global, yang pada gilirannya meningkatkan layanan keuangan, juga dikenal sebagai FinTech 1.0 (Nicoletti 2017).

Selama tahap awal teknologi keuangan, teknologi seperti kabel transmisi trans-Atlantik dan komputer mainframe memainkan peran kunci dalam perkembangannya. Era ini juga ditandai dengan terciptanya produk-produk yang dirancang khusus untuk industri jasa keuangan, seperti SWIFT, jaringan pengiriman pesan yang aman untuk bank dan lembaga keuangan non-bank, serta mesin ATM. Anjungan Tunai Mandiri (ATM) adalah perangkat yang memungkinkan nasabah bank untuk mengakses rekening tabungan mereka dan menarik uang tanpa bantuan teller manusia. Perkembangan teknologi ditandai dengan munculnya internet dan Internet of Things (IoT), yang bertujuan untuk memperluas manfaat konektivitas internet yang konstan, mengarah pada pengembangan FinTech 2.0. Saat ini, kita berada dalam masa transisi antara FinTech 2.0 dan FinTech 3.0, dimana teknologi data lebih banyak dikembangkan (Leong 2018).

Munculnya Financial Technology (FinTech) merupakan dampak dari perubahan teknologi dan industri keuangan. Menurut Bank Indonesia, FinTech didefinisikan sebagai kombinasi fitur teknologi dan keuangan yang mengganggu model bisnis tradisional dan mempromosikan model bisnis baru dan inovatif, dengan tujuan meningkatkan persaingan dan memperluas inklusi keuangan. FinTech mewakili industri baru yang menggabungkan kemajuan teknologi di bidang layanan keuangan. Dunia beradaptasi dengan inovasi baru di sektor keuangan, dan FinTech adalah salah satu pendorong utama perubahan ini. Di Indonesia, penggunaan teknologi di bidang keuangan yang dikenal dengan istilah fintech belakangan ini semakin populer. Bank sentral negara, Bank Indonesia, memiliki pandangan positif terhadap fintech dan telah mengeluarkan peraturan untuk mendukung implementasinya. Teknologi ini digunakan untuk menciptakan produk, layanan, dan model bisnis baru, serta dapat memengaruhi stabilitas sistem moneter dan keuangan, serta efisiensi dan keamanan sistem pembayaran.

Pasal 4 membahas tentang pencantuman pendaftaran, Regulatory Sandbox, perizinan, persetujuan, monitoring dan pengawasan dalam penyelenggaraan financial technology. OJK juga telah membuat regulasi, seperti Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 77/POJK.01/2016, yang menjamin Layanan Pinjam Meminjam Berbasis Teknologi Informasi. Peraturan ini dibuat untuk mengatur dan mengawasi industri jasa keuangan karena menggabungkan kemajuan teknologi. Pesatnya kemajuan teknologi menyebabkan munculnya inovasi keuangan digital di industri jasa keuangan, khususnya di ranah digital. Kemampuan Jasa Keuangan (OJK) dan Bank Indonesia (BI) memiliki kewenangan untuk mengatur dan memantau operasional fintech di Indonesia, dengan OJK secara tegas menyebut perusahaan tersebut sebagai perusahaan inovasi keuangan digital. Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (POJK) 13/POJK.02/2018, yang menjamin inovasi keuangan digital di industri jasa keuangan, mengatur kemajuan ini. Regulasi inovasi di sektor ini masih bersifat umum.

Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (POJK) Nomor 13/Pojk.02/2018 yang memastikan Inovasi Keuangan Digital difokuskan pada pemutakhiran proses bisnis, model, dan instrumen keuangan di sektor jasa keuangan melalui pemanfaatan ekosistem digital guna memberikan nilai-nilai baru. Pasal 3 mendefinisikan inovasi keuangan digital sebagai penyelesaian transaksi, peningkatan modal, pengelolaan investasi, penggalangan dana dan distribusi, asuransi, dukungan pasar, bantuan keuangan digital lainnya, dan/atau kegiatan jasa keuangan lainnya. Ruang lingkup inovasi keuangan digital terdiri dari penyelesaian transaksi, peningkatan modal, pengelolaan investasi, penggalangan dana dan pencairan, asuransi, dukungan pasar, bantuan keuangan digital lainnya, dan/atau kegiatan jasa keuangan lainnya, sesuai POJK No. 13/POJK.02/2018 (Satria 2019).

Sesuai pasal 4, Inovasi Keuangan Digital memiliki kriteria tertentu yang harus dipenuhi, seperti inovatif dan berpikiran maju, memanfaatkan teknologi informasi dan komunikasi sebagai sarana utama dalam memberikan layanan kepada konsumen di sektor jasa keuangan, mendorong inklusi dan literasi keuangan. , bermanfaat dan dapat diakses secara luas, mampu berintegrasi dengan layanan keuangan yang ada, memanfaatkan pendekatan kolaboratif, serta mengutamakan perlindungan konsumen dan perlindungan data. Ketentuan tersebut harus dipenuhi oleh penyelenggara IKD yang merupakan lembaga jasa keuangan atau pihak lain yang melakukan operasi terkait jasa keuangan berupa perseroan terbatas atau koperasi. Lembaga jasa keuangan adalah organisasi yang melakukan operasi di sektor perbankan, pasar modal, asuransi, dana pensiun, keuangan, dan sektor jasa keuangan lainnya, sebagaimana didefinisikan oleh Undang-Undang Otoritas Jasa Keuangan No. 21 Tahun 2011. Menurut POJK No. 13/POJK.02/2018, setiap penyedia inovasi keuangan digital, baik startup atau organisasi jasa keuangan, harus melalui prosedur tiga tahap sebelum meminta izin (Satria 2019).

48 regulator inovasi keuangan digital dibagi menjadi 15 kategori, termasuk agregator, register kredit, pemrosesan layanan klaim, DIRE digital, perencana keuangan, agen keuangan, agen keuangan, solusi marabahaya online, setoran emas online, keuangan proyek, jejaring sosial, robo-advisor, berbasis blockchain, verifikasi non-CDD, pajak dan akuntansi, dan e-KYC.

5.3 Platform Keuangan Bisnis Digital

Perusahaan Fintech telah berkembang pesat popularitasnya di seluruh dunia, khususnya di Indonesia. Perusahaan-perusahaan ini terus berupaya mengembangkan teknologi baru untuk membuat layanan keuangan lebih mudah diakses. Menanggapi tren ini, konsep kotak pasir regulasi telah muncul sebagai cara bagi pemerintah untuk menguji dan mengevaluasi perusahaan tekfin baru. Program yang pertama kali diperkenalkan di Inggris ini memungkinkan perusahaan tekfin beroperasi dalam masa percobaan, biasanya berlangsung enam hingga dua belas bulan. Selama ini, pemerintah memberikan dukungan dalam hal pembinaan hukum dan operasional untuk membantu mencegah pelanggaran.

Selain itu, pemerintah menggunakan masa uji coba ini untuk mengamati kinerja perusahaan tekfin dan menetapkan standar untuk perusahaan masa depan yang menawarkan layanan serupa. Regulatory Sandbox adalah proyek dari Financial Conduct Authority (FCA) di Inggris, yang diperkenalkan pada Oktober 2014. Program ini didasarkan pada Project Catalyst, yang dilaksanakan oleh Biro Perlindungan Keuangan Konsumen di Amerika, pada tahun 2012 (Jenik and Lauer 2017). Inggris telah berhasil menerapkan program ini, dan telah diadopsi oleh beberapa negara lain, seperti Malaysia dan Australia. Tujuan utama regulatory sandbox ini adalah untuk meningkatkan keamanan layanan fintech dan meningkatkan kepercayaan masyarakat terhadap bisnis fintech yang telah menyelesaikan program tersebut. Kotak pasir regulasi di Indonesia sesuai dengan UU No. 21 (Affan Muhammad Andalan, Alfian Zakiyanto, dan Dian Surya 2018) Tahun 2011.

Kemampuan Jasa Keuangan (OJK) memiliki kewenangan untuk mengembangkan regulasi untuk mengatur dan mengawasi pembentukan industri fintech. Pengenalan program regulatory sandbox yang merupakan zona pengujian terbatas merupakan salah satu cara OJK mengawasi pertumbuhan sektor fintech Indonesia. Tujuan program ini tidak hanya untuk mendorong industri jasa keuangan dan fintech di Indonesia, tetapi juga untuk melindungi konsumen yang memanfaatkan layanan tersebut. Tujuan utama dari perlindungan ini adalah untuk memastikan bahwa layanan keuangan yang diberikan kepada konsumen dapat diandalkan, efisien dan aman.

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mendukung keluarnya Peraturan OJK Nomor 13/Pojk.02/2018 yang menjelaskan tentang konsep Regulatory Sandbox. Regulatory Sandbox adalah mekanisme pengujian yang digunakan OJK untuk mengevaluasi keandalan proses bisnis, model bisnis, instrumen keuangan, dan tata kelola penyedia tekfin. Ini juga membantu mempromosikan inovasi di industri fintech dengan tetap memprioritaskan perlindungan konsumen dan manajemen risiko. Penyedia tekfin yang telah terdaftar dan terpilih untuk program ini dapat berpartisipasi dalam tahap uji coba Regulatory Sandbox. Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mewajibkan Inovasi Keuangan Digital (IKD) melalui proses yang disebut Regulatory Sandbox sebelum disetujui penerapannya. Hal ini memastikan bahwa IKD memenuhi kriteria tertentu (P.P Karo Karo and Luna 2019).

Penyelenggara yang melalui proses ini kemudian dapat memperoleh pengecualian sementara dari peraturan tertentu dengan memenuhi persyaratan tertentu, seperti berada di Regulatory Sandbox, mendapat persetujuan dari unit terkait di Otoritas Jasa Keuangan, dan hanya dibebaskan dari peraturan kehati-hatian. Otoritas Jasa Keuangan bertanggung jawab untuk menentukan penyelenggara mana yang akan berpartisipasi dalam program Regulatory Sandbox. Untuk memenuhi syarat, penyelenggara harus terdaftar sebagai Inovasi Keuangan Digital di Otoritas Jasa Keuangan atau memiliki surat permohonan dari unit kerja pengawasan terkait di Otoritas Jasa Keuangan, memiliki model bisnis baru dengan cakupan pasar

yang luas, dan terdaftar dengan Asosiasi Fintech Indonesia (AFTECH) sebagai Penyelenggara Inovasi Keuangan Digital (IKD). Untuk berpartisipasi dalam Regulatory Sandbox, penyelenggara harus terdaftar di AFTECH. Regulatory Sandbox adalah sistem pengujian atau lingkungan pengujian terbatas yang dilakukan untuk jangka waktu paling lama 1 tahun dan dapat diperpanjang 6 bulan tambahan jika diperlukan, sesuai dengan pasal 9 POJK 13/POJK.02/2018 tentang Digital Inovasi Keuangan.

Selama pelaksanaan regulatory sandbox, Penyelenggara harus memberitahukan kepada IKD tentang modifikasi, merilis informasi yang relevan dengan regulatory sandbox, berpartisipasi dalam edukasi dan penyuluhan untuk pertumbuhan bisnis di sektor jasa keuangan, berkoordinasi dan berkolaborasi dengan otoritas atau lembaga lain, berinteraksi dengan lembaga jasa keuangan atau pihak yang melakukan operasi di sektor jasa, dst., dan mematuhi POJK 13/POJK.02/Keuangan. Bisnis yang menggunakan prosedur regulatory sandbox harus menyampaikan laporan kinerja triwulanan kepada Otoritas Jasa Keuangan. Berdasarkan Pasal 11.1 POJK 13/POJK.02/2018 tentang Inovasi Keuangan Digital, temuan Regulatory Sandbox bagi Penyedia Inovasi Keuangan Digital dinilai tidak direkomendasikan, diperbaiki, atau direkomendasikan. Apabila penyelenggara dicalonkan, Otoritas Jasa Keuangan akan mengajukan usulan pendaftaran berdasarkan kegiatan usaha penyelenggaraan usaha penyelenggara sebagaimana dimaksud dalam Pasal 11 ayat 2 POJK 13/POJK.02/2018.

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) berwenang memberikan tambahan waktu 6 bulan untuk perbaikan atas penetapan status inovasi keuangan digital. Jika uji coba inovasi tidak berhasil, penyelenggara tidak diperkenankan mengajukan kembali dan juga akan dikeluarkan dari pendaftaran sebagai operator, sesuai POJK 13/POJK.02/2018. Fintech telah muncul dan tumbuh sebagai respons terhadap kebutuhan ekonomi dan pasar. Ini bertujuan untuk membuat transaksi keuangan lebih nyaman, aman dan maju. Perangkat seluler sekarang dapat digunakan untuk melakukan transaksi secara elektronik.

Misi Fintech bukan untuk menggantikan lembaga keuangan yang ada, tetapi untuk meningkatkan proses transaksi keuangan dan mendukung ekosistem keuangan. Ini membantu bank dan lembaga keuangan dengan menyediakan layanan keuangan kepada pelanggan, membantu mereka dalam membuat keputusan keuangan, mengurangi biaya dan risiko, dan memperluas pasar dengan meningkatkan promosi produk melalui pemasaran online, yang semakin populer di kalangan konsumen.

Fintech mencakup berbagai fungsi, lebih dari sekadar transaksi keuangan online. Menurut laporan dari Asosiasi FinTech Indonesia, perusahaan fintech di Indonesia saat ini terutama berfokus pada pembayaran (44%), diikuti oleh agregator (15%), pembiayaan (15%), perencanaan keuangan untuk individu dan bisnis (10%), crowdfunding (8%), dan layanan lainnya (8%) (Irma Muzdalifa, Inayah Aulia Rahma 2018). (Stephen A. Rose {et.al}, Randolph W. Westerfield, Bradford D. Jordan, Joseph Lim 2016) telah mengidentifikasi enam jenis Fintech, antara lain:

1 Asset Management

Manajemen aset adalah platform yang merampingkan manajemen pengeluaran untuk bisnis. Start-up seperti Jojonomic memungkinkan sistem paperless di Indonesia, karena semua proses penggantian biaya yang sebelumnya dilakukan secara manual kini dapat dilakukan melalui aplikasi, sehingga biaya-biaya tersebut dapat disetujui.

2 Crowd Funding

Crowd funding adalah jenis start-up yang memungkinkan individu dan organisasi mengumpulkan dana untuk berbagai penyebab seperti korban bencana alam, korban perang, dan pendanaan untuk proyek kreatif melalui penggunaan platform. Contoh platform tersebut adalah KitaKita, Wujudkan, AyoPeduli, Crowdtivate, Gandengtangan, Carincara dan lain-lain (Basuki and Husein 2018).

3 E-Money

E-Money atau yang juga dikenal sebagai uang elektronik adalah bentuk mata uang digital yang dapat disimpan dalam dompet elektronik dan digunakan untuk berbagai transaksi seperti berbelanja, membayar tagihan, dan lainnya melalui aplikasi (Departemen Komunikasi 2018).

Karena dorongan pemerintah untuk pembayaran uang elektronik, seperti jalan tol, tiket kereta api, dan lokasi wisata milik negara, metode pembayaran tradisional kehilangan dukungan karena lebih banyak konsumen memilih kartu digital yang lebih nyaman dan aman. Flash BCA, E-Money Mandiri, Brizzi BRI, Tap Cash BNI, Mega Cash, Nobu E-Money, Jak Card Bank DKI, dan Skype Mobile by Skye Indonesia adalah beberapa contoh uang elektronik yang kini beredar (Departemen Komunikasi 2018).

4 Insurance

Jenis start-up yang menarik di bidang asuransi adalah yang memberikan informasi tentang rumah sakit terdekat, dokter ternama, dan referensi medis lainnya kepada penggunanya. Contohnya adalah HiOscar.com, yang bertujuan untuk memudahkan pelanggan menavigasi pilihan perawatan kesehatan mereka melalui pendekatan yang sederhana, intuitif, dan proaktif (Departemen Komunikasi 2018).

5. Peer to peer (P2P) lending

Peer-to-peer (P2P) lending adalah layanan pinjam meminjam uang yang diawasi oleh OJK untuk membantu usaha kecil dan menengah (UMKM) yang tidak memiliki rekening bank. Ini adalah start-up yang menyediakan platform pinjaman online. Kebutuhan modal sering dianggap sebagai aspek terpenting dalam memulai bisnis, yang menyebabkan munculnya banyak perusahaan rintisan pinjaman P2P. Ini memungkinkan individu yang membutuhkan dana untuk memulai atau memperluas bisnis mereka untuk mengakses jenis layanan pinjaman ini. Contoh start-up P2P lending antara lain UangTeman, Friends of Business, Koinworks, Student Funds, Kredivo, Shoot Your Dream, dan lain-lain (Departemen Komunikasi 2018).

6. E-Wallets

E-Wallet adalah subkategori dari E-Money. Perbedaan utama antara keduanya adalah bahwa E-Money menggunakan teknologi berbasis chip yang disematkan pada sebuah kartu, membuatnya lebih populer karena bentuk fisiknya, sehingga mudah digunakan dan memberikan rasa nyaman bagi penggunaannya. E-wallet, di sisi lain, bergantung pada teknologi server. E-Wallet banyak digunakan saat ini untuk belanja online, pembelian di dalam toko, pembelian pulsa, token listrik, pembayaran tagihan BPJS, tagihan TV berbayar, dan lain sebagainya (Departemen Komunikasi 2018).

DAFTAR PUSTAKA

- Adhitya Wulanata, Imanuel. 2017. "Analisis SWOT Implementasi Teknologi Finansial Terhadap Kualitas Layanan Perbankan Di Indonesia." *Jurnal Ekonomi dan Bisnis* 20(1): 133–44.
<https://core.ac.uk/download/pdf/190864220.pdf>.
- Affan Muhammad Andalan, Alfian Zakiyanto, dan Dian Surya, Catur Dilaga Sari Putra. 2018. "Kepastian Hukum Terhadap Penyelenggara Teknologi Finansial Dalam Mekanisme Regulatory Sandbox Di Indonesia (AILRC) Sumber: Kepastian Hukum Terhadap Penyelenggara Teknologi Finansial Dalam Mekanisme Regulatory Sandbox Di Indonesia (AILRC)." *KLIKALSA*: 14.
<https://kliklegal.com/kepastian-hukum-terhadap-penyelenggara-teknologi-finansial-dalam-mekanisme-regulatory-sandbox-di-indonesia-ailrc/>.
- Alrabei, Ali Mahmoud, Ayman Ahmad Abu Haija, and Laith Abdallah Aryan. 2014. "The Relationship between Applying Methods of Accounting Information Systems and the Production Activities." *International Journal of Economics and Finance* 6(5): 112–16.
- Anggraini, Yulia, and Prastika Wafik Azizah. 2022. "Inovasi Pembukuan Keuangan Secara Digital Pada Umkm Jahit." 1(1): 45–57.
- Arner, D.W., Barberis, J.N., & Buckley, R. 2016. "150 Years of Fintech: An Evolutionary Analysis." *Jassa-the Finsia Journal of Applied Finance*: 9.
<https://www.semanticscholar.org/paper/150-years-of-Fintech-%3A-An-evolutionary-analysis-Arner-Barberis/a48e0c3d7f230c8f0f6069cd54fdc7b316e5ea7a>.
- Basuki, Ferry Hendro, and Hartina Husein. 2018. "Analisis SWOT Financial Technology Pada Dunia Perbankan Di Kota Ambon (Survei Pada Bank Di Kota Ambon)." *Jurnal Manis* 2(1): 60–74.
- D.Hadad, Muliaman. 2017. "Financial Technology (FinTech) Di Indonesia." *Otoritas Jasa Keuangan* 45(2): 176–77.

- Departemen Komunikasi. 2018. "MENGENAL FINANCIAL TEKNOLOGI." *Bank Indonesia*: 19–20. <https://www.bi.go.id/id/edukasi/Pages/mengenal-Financial-Teknologi.aspx>.
- Deshmukh, Ashutosh. 2005. *Digital Accounting: The Effects of the Internet and ERP on Accounting*. Penn State University - Erie, USA: SCOPUS. <https://www.igi-global.com/book/digital-accounting-effects-internet-erp/263#description>.
- Irma Muzdalifa, Inayah Aulia Rahma, Bella Gita Novalia. 2018. "(Pendekatan Keuangan Syariah)." *Jurnal Masharif al-Syariah:Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah* 3(1).
- Jenik, Ivo, and Kate Lauer. 2017. "Regulatory Sandboxes and Financial Inclusion." *CGAP Working Paper* (October): <https://www.cgap.org/sites/default/files/Working-P.https://www.cgap.org/sites/default/files/Working-Paper-Regulatory-Sandboxes-Oct-2017.pdf>.
- Leong, Kelvin. 2018. "FinTech (Financial Technology): What Is It and How to Use Technologies to Create Business Value in Fintech Way?" *International Journal of Innovation, Management and Technology* 9(2): 74–78.
- Lipaj, Dmitrij, and Vida Davidavičienė. 2013. "Influence of Information Systems on Business Performance / Informacinių Sistemų Įtaka Įmonės Veiklos Rezultatams." *Mokslas - Lietuvos ateitis* 5(1): 38–45.
- Nicoletti, Bernardo. 2017. *The Future of FinTech*. <https://link.springer.com/book/10.1007/978-3-319-51415-4>.
- P.P Karo Karo, Rizky, and Laurenzia Luna. 2019. "Pengawasan Teknologi Finansial Melalui Regulatory Sandbox Oleh Bank Indonesia Atau Otoritas Jasa Keuangan Berdasarkan Perspektif Keadilan Bermartabat." *Transparansi: Jurnal Ilmiah Ilmu Administrasi* 2(2): 116–25.
- Salehi, Mahdi, and Abdoreza Abdipour. 2013. "Accounting Information System's Barriers: Case of an Emerging Economy." *African Journal of Business Management* 7(5): 298–305. <http://profdoc.um.ac.ir/paper-abstract-1032421.html>.

- Satria, Muhammad Hatta. 2019. "Perlindungan Kerahasiaan Data Investor Untuk Pencegahan Kebocoran Data Investor Pada Perusahaan Inovasi Keuangan Digital Goolive." *Jurisdictie* 10(1): 1.
- Stephen A. Rose {et.al}, Randolph W. Westerfield, Bradford D. Jordan, Joseph Lim, Ruth Tan. 2016. *Fundamentals Of Corporate Finance - (Ekonomi) BI CORNER*. <https://onesearch.id/Record/IOS15840.slims-13216>.
- Supriyanto, Wahyu, and Ahmad Muhsin. 2008. *Teknologi Informasi Perpustakaan : "strategi Perancangan Perpustakaan Digital."* Indonesia: Yogyakarta : Kanisius. <https://opac.perpusnas.go.id/DetailOpac.aspx?id=680721>
- .

BAB 6

INOVASI KEUANGAN BISNIS DIGITAL

Oleh Budi Harto

6.1 Pendahuluan

Mayoritas bisnis maupun organisasi telah menyadari pentingnya perkembangan transformasi digital di abad modern ini. Inovasi keuangan digital bisnis terutama terkait layanan pelanggan telah meledak dalam beberapa tahun terakhir, terutama karena epidemi COVID-19 telah menarik perhatian dalam skala global. Epidemi ini akan menyebabkan kerugian ekonomi dan ketidaksetaraan yang signifikan, tetapi juga akan mempercepat penggunaan teknologi digital yang mendorong peluang ekonomi dan inklusi keuangan. Layanan keuangan konvensional terkendala pembatasan aktivitas fisik dan sosial, sehingga memerlukan inovasi berupa layanan digital bisnis. Inisiatif transformasi keuangan secara signifikan meningkatkan proses dan hasil bisnis, yang menuntut pula investasi yang signifikan dari keuangan bisnis. Perbaikan inklusi keuangan bagian dari hasil perkembangan teknologi digital. Operator jaringan seluler, fintech, dan lembaga keuangan mikro merupakan bagian yang membuka jalan bagi inovasi di pasar layanan keuangan digital (DFS), memaksa perusahaan besar untuk mengejar ketinggalan dalam melayani pelanggan. Semakin menjamurnya bisnis fintech dan pertumbuhan umum layanan perbankan digital hanyalah sebagian contoh dari inovasi layanan keuangan yang berkembang pesat.

Berkat kemajuan di bidang keuangan digital, bisnis memiliki kesempatan untuk memperluas dan memperdalam akses dan penggunaan layanan keuangan, terutama untuk meningkatkan keuntungan. Keuangan digital dapat membantu menjembatani kesenjangan inklusi keuangan dengan memungkinkan penerapan solusi yang aman, transparan,

hemat biaya, dan dapat diskalakan. Beberapa enabler teknologi bagian inti dari kemajuan digital, pertama adalah ponsel dan internet, yang menghubungkan orang dan perusahaan dengan penyedia informasi dan layanan keuangan. Pemrosesan dan penyimpanan sejumlah besar data digital berfungsi sebagai enabler kedua. Akhirnya, kemajuan teknologi seperti teknologi proses keuangan terdistribusi, komputasi awan, pembelajaran mesin, dan teknologi biometrik adalah penting.

6.2 Inovasi Keuangan

Proses pengembangan produk, layanan, atau prosedur keuangan saat ini dikenal sebagai inovasi keuangan. Pengembangan instrumen keuangan, teknologi, dan sistem pembayaran semuanya telah berkontribusi pada inovasi keuangan (Chen, 2021; Harto, 2022). Sektor jasa keuangan telah mengalami transformasi karena teknologi digital, yang juga telah mengubah cara kita menabung, meminjam, berinvestasi, dan melakukan pembelian. Marak perusahaan FinTech membantu usaha kecil melalui pembayaran online, dan broker investasi yang bertujuan untuk mendemokratisasikan keuangan dan investasi sementara bank raksasa terus berinvestasi di perbankan seluler. Konsumen, kreditur, dan bisnis sekarang memiliki akses ke lebih banyak ke penyedia keuangan atau permodalan. Inovasi keuangan dapat dikategorikan berdasarkan perubahan yang dilakukan pada berbagai aspek sistem keuangan. Kemajuan komprehensif dalam keuangan dalam pengiriman uang, perbankan seluler, dan peningkatan modal ekuitas, selain itu juga dalam hal *Crowdfunding* untuk investasi, *Remittance*, *Mobile Banking* (The World Bank, 2021).

6.3 Digital Finance

Istilah "keuangan digital" digunakan untuk menggambarkan bagaimana teknologi baru telah mempengaruhi sektor jasa keuangan. Metode lama dalam menyediakan layanan perbankan dan keuangan telah direvolusi oleh sejumlah produk, aplikasi, proses, dan model bisnis baru. Meskipun inovasi teknologi keuangan bukanlah

fenomena baru-baru ini, investasi dalam teknologi baru telah tumbuh secara signifikan dalam beberapa tahun terakhir, dan inovasi terjadi pada tingkat yang eksponensial. Saat ini sudah dapat menggunakan perangkat seluler untuk berkomunikasi dengan bank, serta menggunakan berbagai instrumen modern yang tidak tersedia beberapa tahun yang lalu untuk melakukan pembayaran, transfer dana, dan melakukan investasi (European Commission, 2022). Pendatang pasar baru dan lembaga keuangan mapan telah mengembangkan layanan dan model bisnis baru sebagai hasil dari kecerdasan buatan, jejaring sosial, pembelajaran mesin, aplikasi seluler, teknologi buku besar terdistribusi, komputasi awan, dan analitik data besar. Dengan memfasilitasi akses yang lebih luas ke layanan keuangan, menyediakan pilihan yang lebih luas, dan meningkatkan efisiensi operasional, semua teknologi ini dapat menguntungkan bisnis maupun konsumen. Mereka juga dapat membantu menurunkan hambatan antar negara dan mendorong persaingan di sektor-sektor seperti

- Layanan internet Banking, pembayaran dan transfer
- Pinjaman antar individu
- Layanan dan saran untuk investor swasta

6.4 Bisnis Digital

Memanfaatkan teknologi, organisasi digital mampu menginovasi proses bisnis inti, pengalaman pelanggan, dan kemampuan internal. Frasa ini mengacu pada pemain dan merek tradisional yang hanya beroperasi secara online yang mengubah industri mereka melalui penggunaan teknologi digital. Orang-orang sekarang menghabiskan lebih banyak uang secara online, yang telah mengalihkan fokus perusahaan ke platform digital dan aliran pendapatan. Masyarakat kini lebih terbiasa menggunakan barang dan jasa digital karena perkembangan ekonomi digital yang mendorong pelaku usaha mencari cara baru untuk bersaing di pasar ini. Namun, bisnis digital telah berkembang seiring meningkatnya penjualan online (Rachmat, Harto, & dkk, 2022; Jamaludin, et al., 2022), perusahaan digital mengembangkan keunggulan kompetitif berdasarkan kombinasi unik dari sumber daya digital dan fisik (Frost, Gamacorta, & Shin, 2021).

Kemampuan digital dapat menciptakan dan menawarkan pengalaman terbaik, di semua bidang bisnis untuk meningkatkan layanan kepada pelanggan (Budi Harto, 2023). Misalnya, penting untuk membangun fleksibilitas, efisiensi, dan kecepatan yang diperlukan untuk memberikan produk yang tepat dengan cepat dan dengan cara yang diinginkan oleh konsumen. Digital di dalam bisnis bukan hanya memberikan pengalaman pelanggan saja, tapi untuk mengembangkan dinamika siklus prosedur dan kapasitas yang terus ditingkatkan berdasarkan umpan balik, serta mendorong kepercayaan berkelanjutan pada produk dan layanan. Empat keterampilan dasar yang diperlukan untuk mendukungnya (Dorner & Edelman, 2015):

- **Kemampuan pengambilan keputusan yang tepat.** Di era digital, relevansi membuat keputusan cerdas untuk memberikan informasi, pengalaman dan relevansi bagi pelanggan sangat diperlukan. Fungsi ini dapat digunakan untuk personalisasi dan mengoptimalkan perjalanan pengalaman pelanggan.
- **Kemampuan kontekstualisasi interaktif.** Untuk meningkatkan pengalaman pelanggan, memerlukan penilaian bagaimana konsumen berinteraksi dengan bisnis dan mengubahnya, contohnya ketika pelanggan beralih pilihan ponsel dengan menganalisis merek, konten informasi dan pengalaman dapat mengubah transaksi pembelian. Ketika pelanggan meningkat, aliran data melalui teknologi kecerdasan sehingga membantu merek lebih memahami apa yang diinginkan pelanggan. Perkembangan teknologi melalui *Internet of Things* memungkinkan bisnis untuk lebih mengintegrasikan interaksi digital dan fisik.
- **Kemampuan otomatisasi secara real time.** Dibutuhkan teknologi untuk mempertahankan siklus dinamika perubahan pelanggan dan membantu menyelesaikan pekerjaan. Banyak pilihan layanan mandiri yang membantu menyelesaikan pekerjaan dengan cepat, komunikasi lebih relevan, dan memberikan pengalaman pelanggan yang konsisten dan

meningkat. Efisiensi biaya melalui otomatisasi rantai pasokan dan fungsi dasar perusahaan, serta memberikan bisnis lebih banyak fleksibilitas beradaptasi dan mengantisipasi permintaan pelanggan.

- **Kemampuan menciptakan inovasi yang berpusat pada perjalanan.** Menyediakan layanan pelanggan yang sangat baik memungkinkan bisnis untuk menjadi lebih kreatif dalam memasarkan kepada pelanggan, misalnya meningkatkan pengalaman pelanggan terhadap produk dan layanan yang segar untuk mempertahankan hubungan dengan pelanggan yang dapat menguntungkan kedua belah pihak. Sehingga nilai hubungan pelanggan dan merek dapat mendorong peningkatan inovasi melalui interaksi dan penciptaan informasi tambahan.

6.4 Pendorong Inovasi Layanan Keuangan Digital Bisnis

Inovasi melalui pendekatan baru yang memanfaatkan data, analitik canggih, teknologi digital, dan platform pengiriman alternatif sangat penting sekarang ini. Organisasi sedang mengembangkan strategi inovatif untuk meningkatkan layanan, target segmetasin pelanggan baru, pengaturan ulang sistem pengiriman, perancangan prediksi, mengintegrasikan pembayaran, dan memanfaatkan teknologi blockchain (Universal Postal Union, 2021).

Faktor Faktor Institusional

- Manusia (Budaya inovasi dan keahlian baru)
- Proses (Kolaborasi dan kemitraan yang berpusat pada pengguna)
- Pelanggan (Pengalaman pengguna, perilaku pengguna, studi kasus dan pilihan)

Faktor-Faktor Ekosistem

- Kebijakan dan Regulasi (Kesadaran dan perlindungan konsumen, pembayaran yang dilakukan secara internasional dan interoperabilitas, sistem pendukung pemerintah seperti platform data dan identitas digital, tata kelola dan privasi data, area inovasi)

- Pasar (Kompetitor baru, perubahan sosial dan demografis, ekonomi bersama, lokalisasi dan reshoring)
- Teknologi (Big Data, AI, Blockchain dan API terbuka, jalur distribusi)

6.5 Jenis Layanan Inovasi Keuangan Digital Bisnis

Untuk memberikan kenyamanan pengguna dan bisnis, akan dijelaskan berbagai jenis layanan sesuai dengan kerangka peraturan yang mendukung model bisnis yang relevan (Amalia, 2022).

➤ ***Electronic Money (E-Money)***

Ketika uang disimpan secara digital dan dipindahkan untuk menyelesaikan transaksi atau transfer dana, itu disebut sebagai uang elektronik. Instrumen pembayaran ini memenuhi persyaratan dengan aturan: Nilai uang disimpan dalam server media atau chip, ditangani oleh penerbit, dan bukan deposit karena dikeluarkan berdasarkan nilai yang dimasukkan ke penerima.

➤ ***Electronic Wallet (E-Wallet)***

Dompot elektronik yang dikenal sebagai dompet digital merupakan layanan online untuk menyimpan informasi tentang kartu dan instrumen pembayaran lainnya serta uang elektronik yang dapat digunakan untuk transaksi pembayaran.

➤ ***Payment Gateway***

Platform teknologi gateway pembayaran memungkinkan bisnis untuk menangani pembayaran menggunakan berbagai alat, seperti transfer bank, uang elektronik, kartu kredit/debit, dan akun virtual.

➤ ***Quick Response Code (QRIS)***

Menurut Bank Indonesia gabungan dari kode QR yang berbeda dari Penyelenggara Jasa Sistem Pembayaran (PJSP). Membuat transaksi yang melibatkan QR Code menjadi lebih sederhana, cepat, dan aman, Bank Indonesia dan penyelenggara sistem pembayaran mengembangkan QRIS. QRIS harus diterapkan oleh seluruh penyedia jasa sistem pembayaran yang menerima pembayaran kode QR.

➤ ***Transfer***

Layanan yang mengirimkan uang antar bank atau pemroses pembayaran terdaftar di BI. Saat ini, ada banyak sistem alternatif, salah satunya *BI-Fast*, yang memungkinkan transfer ke beberapa rekening bank untuk menerima biaya yang jauh lebih rendah.

➤ ***Remittance***

Merupakan layanan yang memfasilitasi transfer keuangan internasional. Lembaga perbankan atau non-bank yang sudah memiliki izin dari Bank Indonesia dapat membantu prosedur tersebut.

➤ ***Open API***

Melalui koneksi *Open Application Programming Interface (API)* yang mapan, penyedia layanan infrastruktur fintech untuk layanan digital menawarkan dukungan untuk fitur keuangan. Selain itu, non-bank dan bank, serta platform keuangan terbuka seperti Finantier, menawarkan layanan ini.

➤ ***Verifikasi Identitas***

Perusahaan jasa keuangan dapat menggunakan platform Verifikasi Identitas untuk memverifikasi dan mengotorisasi identitas calon pelanggan. Pembuat platform ini sering menautkan sistem ke database kependudukan Direktorat Jenderal Dukcapil. Elemen biometrik juga disertakan dalam Verifikasi Identitas untuk membantu memproses validitas data

➤ ***Fintech Lending***

Merupakan bisnis pinjam meminjam digital yang menghubungkan UMKM dan pemberi pinjaman individu dan institusi.

➤ ***Digital Bank***

Layanan perbankan yang sepenuhnya digital, termasuk prosedur pendaftaran, e-KYC, dan transaksi. Mayoritas operator bank online tidak memiliki lokasi fisik karena semua tugas administrasi dapat diselesaikan secara online.

➤ ***Paylater***

Menawarkan pembiayaan untuk pembelian produk dan layanan, berbeda dengan Fintech Lending yang menawarkan pinjaman tunai. Transaksi online maupun offline dapat menggunakan platform Paylater. Sementara bila menggunakan kode QR untuk transaksi offline di lokasi ritel yang telah bermitra dengan penyelenggara Paylater tertentu.

➤ **Crowdfunding**

Layanan ini bertujuan untuk meminta uang dari masyarakat umum untuk tujuan tertentu. Beberapa jenis *crowdfunding* yang tersedia saat ini, mulai dari *equity crowdfunding* hingga *securities crowdfunding*, yang dapat digunakan untuk banyak hal, termasuk menghasilkan uang untuk usaha perusahaan dengan tujuan sosial.

6.6 Manfaat Inovasi Keuangan dan Transformasi Digital Bisnis

Keuntungan dari inovasi dan transformasi digital bisnis sangat banyak, meskipun membutuhkan investasi besar akan tetapi dengan cepat memberikan keuntungan yang besar. Berikut beberapa keuntungan dari adanya inovasi digitalisasi di sektor bisnis (Pandio, 2022; Wakil, Cahyani, Harto, & et al., 2022; Harto, 2022):

1) Biaya lebih rendah

Dengan menerapkan inovasi dan transformasi digital, bisnis secara aktif melakukan efisiensi biaya dari banyaknya tugas yang sebelumnya membutuhkan kerja fisik. Keindahan digitalisasi bisnis secara dramatis mengurangi biaya yang terkait dengan pekerjaan kasar dan berulang dengan merampingkan berbagai prosedur, mempercepatnya, dan bahkan mengotomatiskannya.

2) Penyederhanaan Operasi

Biaya operasi internal dan eksternal secara langsung diefisiensikan dengan digitalisasi, yang berdampak untuk meningkatkan produktivitas bisnis. Dalam organisasi tertentu, operator, manajer, dan karyawan semuanya memiliki tanggung jawab untuk menyelesaikan pekerjaan, banyak di antaranya dapat diotomatisasi berkat adanya inovasi dan pengembangan digitalisasi.

3) Pengumpulan Data

Sebagian besar organisasi cenderung membuat keputusan berdasarkan data. Karena itu bisnis bekerja mengumpulkan data sebanyak mungkin untuk

diperenggunakan memberikan keuntungan bagi bisnis dan keunggulan kompetitif. Dengan memodernisasi operasi eksternal, situs web, dan media sosial perusahaan secara digital, maka bisnis dapat meningkatkan jumlah data yang terkumpul dari target pasar. Merancang alur big data yang sukses melalui metode terbaik untuk mempersiapkan big data tersebut, teknologi baru yang berkembang pesat dan menjanjikan, sehingga pengumpulan data bermanfaat untuk masa depan bisnis dan keberlanjutannya.

4) Analisis yang ditingkatkan

Tidak kalah pentingnya dengan mengumpulkan data itu sendiri, setelah itu apa yang dilakukan dengannya. Analitik data telah menjadi alat bantu untuk membuat keputusan, lebih mudah dari sebelumnya. Data dan analisis bisnis akan berpengaruh secara signifikan oleh adanya inovasi dan transformasi digital berkat algoritme canggih, AI, dan berbagai solusi perangkat lunak lainnya.

5) Pemanfaatan Inovasi

Inovasi di sektor bisnis maupun keuangan dapat meningkatkan pengenalan merek, meningkatkan loyalitas pelanggan, dan mendapatkan pelanggan baru. Bisnis di banyak sektor, dapat menggunakan solusi perkembangan teknologi untuk meningkatkan beberapa bidang operasi bisnis. Dengan melakukan investasi dalam inovasi dan transformasi digital, secara aktif menciptakan dasar atau landasan untuk memanfaatkan inovasi untuk keberlanjutan di masa depan.

DAFTAR PUSTAKA

- Amalia, N. (2022, May 18). *Types of Digital Financial Services Regulated in Indonesia*. Retrieved from Finantier: <https://finantier.co/>
- Budi Harto, T. S. (2023). Transformasi Bisnis UMKM Sanfresh Melalui Digitalisasi Bisnis Pasca Covid 19. *IKRA-ITH ABDIMAS*, 6(2), 9-15.
- Chen, J. (2021, December 16). *Financial Innovation: Definition, Role, Categories, and Examples*. Retrieved from Investopedia.com: <https://www.investopedia.com/>
- Dorner, K., & Edelman, D. (2015, July 1). *What 'digital' really means*. Retrieved from McKinsey & Company: <https://www.mckinsey.com/>
- European Commission. (2022). *What is digital finance*. Retrieved from Finance European Commission: <https://finance.ec.europa.eu/>
- Frost, J., Gamacorta, L., & Shin, H. S. (2021). *From Financial Innovation to Inclusion*. Spanyol: Finance & Development, International Monetary Fund (IMF).
- Harto, B. (2022). Mobile Marketing Dan Web Analytics. In A. Wijaya, Jamaludin, A. N. Khudori, R. I. Tarecha, Fauziah, E. Grace, . . . B. Harto, *The Art of Digital Marketing: Strategis Pemasaran Generasi Milenial* (pp. 172-191). Bandung: Media Sains Indonesia.
- Harto, B. (2022). Peran Keuangan dan Akuntansi Dalam Sustainability. In T. Agustina, S. B. D, A. F. M.T, B. Harto, & dkk, *Business Sustainability: Concepts, Strategies, And Implementation* (pp. 187-195). Bandung: Media Sains Indonesia.
- Jamaludin, Trenggana, A. F., Girsang, R. M., Harto, B., Pramudhita, P., & dkk. (2022). *Pemasaran Era Kini: Pendekatan Berbasis Digital*. Bandung: Media Sains Indonesia.
- Pandio. (2022, December 1). *Benefits of Digital Transformation in the Finance Industry*. Retrieved from Pandio: <https://pandio.com/>
- Rachmat, Z., Harto, B., & dkk. (2022). *Manajemen Pemasaran Perusahaan*. Padang: Global Eksekutif Teknologi.

- The World Bank. (2021). *Remittances: a lifeline for many economies*. Retrieved from The World Bank: <https://datatopics.worldbank.org/>
- Universal Postal Union. (2021). *Innovating Digital Financial Services for Posts*. Berne, Switzerland : The Universal Postal Union (UPU).
- Wakil, A., Cahyani, R. R., Harto, B., & et al. (2022). *Transformasi Digital Dalam Dunia Bisnis*. Padang: Global Eksekutif Teknologi.

BAB 7

Keuangan Bisnis Digital

Oleh Nuraeni

7.1 Bisnis Digital

Bisnis digital merupakan bisnis yang menggunakan *tools* digital atau dapat disimpulkan sebagai bisnis yang telah mengalami perubahan kearah digitalisasi. Secara lebih luas, bisnis digital dapat didefinisikan sebagai bisnis yang memanfaatkan kecanggihan teknologi untuk menghasilkan produk dalam bentuk digital ataupun memasarkan secara digital. Pada umumnya melakukan penjualan produk untuk usaha digital dilakukan secara online melalui media-media digital seperti internet. Hanya saja bisnis digital tidak terbatas melakukan aktivitas penjualan produk tapi juga menyediakan sebuah jasa digital. (University, 2021)

Selain sebagai core bisnis, bisnis digital juga dapat berperan sebagai variabel dalam meningkatkan kinerja perusahaan, Kinerja perusahaan dapat ditingkatkan dengan penerapan digitalisasi, karena perusahaan dapat memiliki tujuan untuk meningkatkan kinerja perusahaan yang dapat dicapai, misalnya dengan mengubah proses bisnis lama dan mengganti ke proses yang otomatis, atau mengganti tenaga kerja manusia dengan mesin otomatis

Boston Consulting Group (BCG, 2013) melakukan survei adopsi TI oleh lebih dari 4.000 UMKM di Jerman, Cina, India, dan Brasil. Mereka menemukan bahwa pemimpin yang mengadopsi teknologi dapat menciptakan lapangan kerja hampir dua kali lebih banyak daripada UMKM yang tidak menerapkan teknologi, dan pendapatan tahunan mereka tumbuh lebih cepat daripada perusahaan dengan tingkat adopsi teknologi rendah. (Marfuin and Robin, 2021)

7.1.1 Jenis-jenis Bisnis Digital

- *Marketplace*

Marketplace merupakan bisnis yang tergolong kedalam bisnis digital dimana pebisnis membuat atau menyediakan suatu platform/wadah/media untuk orang lain yang memiliki usaha berjualan pada media atau platform tersebut. Artinya, model bisnis atau jenis produk yang dibuat merupakan sebuah wadah atau platform online untuk para penjual ataupun pembeli dapat berbelanja dengan nyaman dan aman. Pada umumnya platform atau aplikasi *marketplace* mempunyai fitur yang lebih banyak dibandingkan dengan platform *e-commerce*. Sebab pengembang pemilik dari platform *marketplace* lebih memfokuskan kepada pengalokasian modal yang dimiliki untuk melakukan pengembangan ataupun penyempurnaan media platform agar menjadi unggul dan memberikan pelayanan terbaik tanpa perlu memikirkan kualitas produk fisik yang dijual. Misalnya *marketplace* seperti Tokopedia, Bukalapak, Lazada, Blibli.com, dan Shopee. (University, 2021)

Marketplace memiliki indikator dalam mengukur efektivitas platformnya, diantaranya ditentukan berdasarkan kemampuan *Marketplace* dalam mempertemukan antara penjual dan pembeli, memberikan fasilitas dalam melakukan transaksi, serta menyediakan sarana infrastruktur lainnya. Sedangkan dalam mengukur indikator efisiensi pada *Marketplace* adalah berdasarkan biaya yang diberikan *marketplace* dan singkatnya waktu. (Yustiani and Yunanto, 2017)

- *E-Commerce*

E-commerce adalah model bisnis yang menyediakan media atau platform khusus untuk bertransaksi sekaligus produk yang dibuat untuk dijual pada media atau platform *e-commerce* tersebut. *E-commerce* memiliki perbedaan dengan bisnis model *marketplace* yang hanya menyiapkan platform atau media untuk mempertemukan penjual dan pembeli, bisnis digital jenis. Misalnya, perusahaan yang menjual produk sabun mandi membuat sebuah website agar pembeli dapat melakukan pemesanan produk sabun mereka melalui media online pada website yang dibuat. Selain itu ada pula restoran *fast food* yang

menyediakan website atau aplikasi khusus agar pelanggan-nya dapat melakukan pemesanan makanan dari menu restoran tersebut melalui website atau aplikasi tersebut secara online. Itulah sebabnya, media digital yang digunakan dalam bentuk e-commerce, rata-rata mempunyai fitur yang lebih terbatas jika dibandingkan dengan marketplace. Oleh karena perusahaan tidak dapat memfokuskan modal mereka ke pengembangan platform digital saja, tapi juga memperhatikan produk yang mereka jual. (University, 2021)

Selain itu Zwaas berpendapat bahwa e-commerce merupakan alat yang dapat digunakan untuk berbagai informasi bisnis, memelihara hubungan bisnis, dan dapat pula melakukan transaksi melalui platform atau media komunikasi. Turban et al berpendapat bahwa e-commerce diartikan sebagai proses penjualan, pembelian dan pertukaran produk (barang dan jasa), layanan, atau informasi melalui program komputer". E-commerce, memiliki 3 fungsi diantaranya: (1) menyamakan penjual dan pembeli, (2) menyediakan fasilitas dalam proses pertukaran atau transaksi, (3) menyediakan infrastruktur kelembagaan dengan tujuan dapat memberikan efisiensi fungsi pasar". Selain itu e-commerce juga dapat digunakan sebagai alat ataupun media untuk melakukan ekspansi bisnis. Sehingga dapat disimpulkan bahwa E-Commerce adalah sebuah pasar digital yang melakukan otomatisasi segala aktivitas bisnis dan transaksi sehingga dapat meningkatkan kualitas pelayanan terhadap konsumen, meminimalisir biaya-biaya, serta melakukan ekspansi bisnis. Sedangkan "Hoffman & Novak juga menjelaskan bahwa E-commerce adalah teknologi internet yang dapat melakukan aktivitas penjualan maupun pembelian secara daring, dapat pula digunakan sebagai manajemen rantai pasokan. Sedangkan (Yustiani and Yunanto, 2017).

- *Subscription*

Model bisnis subscription adalah suatu model bisnis dimana para pelanggan diminta untuk membayar biaya di depan untuk bisa mengakses suatu produk atau layanan. Biasanya pelanggan bisa membayar biaya langganan per bulan. Metode subscription atau langganan ini dianggap sebagai salah

satu cara untuk membuat pelanggan anda tetap setia pada produk anda. Dengan membayar biaya di awal, pelanggan tidak akan beralih pada produk atau layanan lainnya. Model Bisnis subscription yang menggunakan media digital ini pada umumnya sudah banyak diketahui oleh masyarakat Indonesia oleh karena banyak bisnis yang beroperasi menggunakan model subscription ini seperti contohnya Office, Netflix, Disney+, Amazon Prime, Zoom, dan masih banyak lagi. (University, 2021)

Model bisnis ini umumnya seperti berlangganan majalah ataupun koran pada zaman dahulu untuk mendapatkan berita ataupun konten informasi yang dikirim setiap minggu hingga setiap bulan. perbedaannya sekarang adalah berita ataupun konten informasi tersebut bersifat maya atau digital serta dapat diakses secara daring tanpa perlu membawa produk fisiknya kemana-mana. Meskipun demikian, ada pula beberapa bisnis dengan model subscription yang memberikan penawaran dalam bentuk produk fisik, contohnya seperti bisnis berlangganan catering daring atau produk makanan ringan. (University, 2021)

- *Ad-supported*

Jenis bisnis digital ini biasanya diterapkan oleh media sosial yang penggunaanya tidak perlu membayar biaya langganan bulanan. Meskipun pengguna tidak membayar, media sosial tersebut tetap mendapatkan pemasukan dengan model bisnis ad-supported, di mana mereka akan mendapat keuntungan dari iklan, sponsor, dan promosi yang ditayangkan melalui platform media sosial tersebut. Contohnya seperti Facebook, Instagram, WhatsApp yang melakukan aktivitas bisnisnya berdasarkan Ad-supported atau Ad-based. Artinya, perusahaan-perusahaan tersebut memperoleh pendapatan dari setiap iklan, sponsor atau promosi yang masuk ke perusahaan mereka. (University, 2021).

7.2 Keuangan Digital

Menurut situs European Commission, Keuangan digital adalah istilah yang digunakan untuk menggambarkan dampak teknologi baru pada industri jasa keuangan. Ini mencakup berbagai produk, aplikasi, proses, dan model bisnis yang telah mengubah cara tradisional dalam menyediakan layanan perbankan dan keuangan. Sementara inovasi teknologi di bidang keuangan bukanlah hal baru, investasi dalam teknologi baru telah meningkat secara substansial dalam beberapa tahun terakhir dan laju inovasi bersifat eksponensial. Kami sekarang berinteraksi dengan bank kami menggunakan teknologi seluler. Kami melakukan pembayaran, mentransfer uang, dan melakukan investasi menggunakan berbagai alat baru yang tidak ada beberapa tahun lalu. Kecerdasan buatan, jejaring sosial, pembelajaran mesin, aplikasi seluler, teknologi ledger terdistribusi, komputasi awan, dan analitik data besar telah memunculkan layanan dan model bisnis baru oleh lembaga keuangan mapan dan pendatang baru di pasar. (Commission, 2022)

Industri *Financial Technology (Fintech)* adalah salah satu inovasi pada layanan jasa keuangan yang sedang berkembang di era digital sekarang ini. Salah satu sektor industri *Fintech* yang paling berkembang di Indonesia saat ini adalah teknologi dengan konsep digitalisasi pembayaran. Dalam hal ini sektor Fintech menjadi harapan pemerintah dan masyarakat untuk dapat mendorong serta meningkatkan jumlah layanan keuangan yang dapat diakses serta dimiliki oleh masyarakat (Marginingsih, 2021)

Semua teknologi ini dapat menguntungkan konsumen dan perusahaan dengan memungkinkan akses yang lebih besar ke layanan keuangan, menawarkan pilihan yang lebih luas dan meningkatkan efisiensi operasi. Mereka juga dapat berkontribusi untuk meruntuhkan hambatan nasional dan memacu persaingan di bidang-bidang seperti layanan perbankan online, pembayaran online, dan transfer pinjaman peer-to-peer, saran dan layanan investasi pribadi. (Commission, 2022)

Branchless banking atau dapat juga disebut Layanan keuangan digital, pertama kali diperkenalkan di Indonesia oleh Bank Indonesia dan digagas oleh Bank Indonesia (BI) pada tahun 2013 yang kemudian diatur dalam PBI Nomor 18/17/PBI/2016 selanjutnya mengenai perubahan kedua PBI Nomor 11/12/PBI/2009 tentang uang elektronik. Kemudian diperbarui tanggal 29 agustus 2016. Berdasarkan pasal 1 angka 15 peraturan Bank Indonesia nomor 18/17/PBI/2016 tentang uang elektronik, definisi layanan keuangan digital yaitu kegiatan layanan jasa sistem pembayaran dan keuangan yang dilakukan melalui kerja sama dengan pihak ketiga serta menggunakan sarana dan perangkat teknologi berbasis *mobile* maupun berbasis web dalam rangka keuangan inklusif. Mekanisme Layanan Keuangan Digital pada dasarnya mencakup 3 pihak, yaitu Merchant (Agen LKD), Konsumen (Nasabah), dan Financial Network (Bank dan Lembaga Non bank). (Nur and Hendratmi, 2020).

7.2.1 Jenis-Jenis Keuangan Digital

- *Crowdfunding*

Crowdfunding merupakan bentuk pendanaan alternatif dari pinjaman/pendanaan yang bersifat tradisional. Prinsipnya sama seperti pendanaan konvensional, crowdfunding terbuka untuk semua orang pribadi maupun pelaku ekonomi atau kelompok orang yang memberikan pendanaan kecil ataupun besar. Pada dasarnya crowdfunding tetap merujuk pada pendanaan dalam satu proyek/bisnis/kampanye tetapi dengan melibatkan proses dari media baru yakni internet itu sendiri. Mekanisme ini diperlukan untuk memperlancar dan mempercepat arus informasi pendanaan sehingga dapat menjangkau luas masyarakat dan frekuensinya yang begitu tinggi. (Sitanggang, 2018)

Crowdfunding dibagi dalam 4 jenis yaitu: (Ojk.go.id, 2021a)

1. *Donation Based*

Seperti namanya, orang-orang yang berdonasi atau memberikan modal yang dimiliki tidak akan memperoleh imbalan apapun dari proyek yang diajukan. Umumnya pada *donation based, crowdfunding* memang ditujukan pada proyek-proyek kemanusiaan atau bersifat non *profit*

oriented seperti membangun sekolah, bencana, panti asuhan dsb.

2. *Reward Based*

Pada *Crowdfunding* jenis ini, pihak yang mengajukan proposal umumnya memberikan penawaran berupa hadiah atau imbalan lainnya berupa barang, jasa atau sebuah hak, sehingga bukan merupakan bagi hasil atas profit yang didapatkan dari proyek tersebut. *Crowdfunding* jenis ini umumnya ditujukan untuk proyek industri kreatif seperti misalnya games, dimana para fitur-fitur menarik di dalam games tersebut akan diberikan kepada donatur yang mendanai proyek tersebut.

3. *Debt Based*

Crowdfunding jenis ini sebetulnya hampir sama dengan pinjaman biasa. Para calon debitur akan melakukan pengajuan melalui proposalnya dan kemudian para kreditur akan menyertakan modal yang akan digunakan sebagai pinjaman dengan tujuan mendapat bunga sebagai bentuk imbal balik.

4 *Equity Based*

Secara konsep *Crowdfunding* jenis ini sama seperti saham, dimana uang yang disertakan akan menjadi bagian kepemilikan atau ekuitas atas perusahaan dan mendapatkan imbalan berupa dividen.

Berjalan dua tahun setelah mengesahkan aturan P2P lending, OJK mengesahkan POJK No.37/POJK.04/2018 yang berisi tentang Layanan Urut Dana Melalui Penawaran Saham Berbasis Teknologi Informasi (*Equity Crowdfunding*). *Equity crowdfunding* dapat dikatakan masih baru di Indonesia, hingga saat ini baru terdapat tiga perusahaan yang menyelenggarakan *equity crowdfunding* berizin di OJK. (Ojk.go.id, 2021a)

Crowdfunding merupakan skema pendanaan yang mengumpulkan dana dari masyarakat besar (*crowd*) berbasis internet. Jumlah pendanaan yang dikenakan pada masyarakat seringkali dalam nominal yang relatif kecil. Namun karena jumlah masyarakat yang berpartisipasi cukup besar, maka dana yang dikumpulkan dapat menjadi sangat besar.

Crowdfunding sendiri dikelola oleh perusahaan yang memanfaatkan platform internet seperti website. Platform crowdfunding yang terkenal di dunia antara lain seperti kickstarter.com dan indiegogo.com. Mereka telah sukses menghimpun dana yang cukup fantastis dan menyalurkannya pada banyak proyek yang bermanfaat. (Sitanggang, 2018)

- *Microfinancing*

Microfinance atau *microbanking* pada umumnya diartikan sebagai seperangkat layanan keuangan yang menyediakan kebutuhan modal untuk Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Akan tetapi, *microbanking* yang telah dirancang sedemikian rupa memiliki kemungkinan tidak memberi dampak positif kepada UMKM sampai layanan ini berhasil menciptakan model bisnis yang dapat menjangkau UMKM secara lebih luas. (Effendi *et al.*, 2018)

Microfinancing juga merupakan salah satu layanan *FinTech* yang memberikan layanan keuangan bagi masyarakat kelas menengah ke bawah untuk membantu keuangan dan kehidupan mereka sehari-hari. Sebab masyarakat golongan ekonomi ke bawah mayoritas tidak mempunyai akses pada institusi perbankan, sehingga mereka mengalami kesulitan dalam memperoleh modal usaha untuk mengembangkan usaha atau mata pencaharian mereka. *Microfinancing* berusaha memberikan solusi atas permasalahan tersebut dengan menyalurkan secara langsung modal usaha dari para pemberi pinjaman (kreditur) kepada calon peminjam (debitur). Sistem bisnis *microfinancing* dikonsepkan agar imbal hasil bernilai kompetitif bagi para pemberi pinjaman, namun tetap terjangkau bagi para peminjamnya. Salah satu contoh *start-up* yang beroperasi dalam bidang *microfinancing* yaitu Amarnya yang menghubungkan antara pengusaha mikro di pedesaan dengan para pemodal secara daring. (Ojk.go.id, 2021b)

Dari penelitian sebelumnya yang telah dilakukan terkait dengan peran *microbanking* terhadap sektor UMKM. Penelitian yang dilakukan oleh Kaushal dan Kalla (2015) menjelaskan bahwa *microfinance* merupakan strategi yang efektif dalam pemberantasan kemiskinan serta pembangunan ekonomi. Hanya saja,

menurut Wright program *microbanking* yang telah dibuat dengan baik berpotensi tidak memberikan dampak positif yang signifikan kepada masyarakat miskin apabila tidak dirancang berdasarkan desain target dan produk yang sesuai. (Effendi *et al.*, 2018)

- *Digital Payment System*

Menurut OJK *FinTech* jenis ini bergerak pada bidang penyediaan layanan pembayaran untuk semua tagihan seperti token listrik PLN, kartu kredit, serta pulsa & pascabayar. Salah satu contoh *FinTech* yang bergerak dalam *digital payment system* ini yaitu Payfazz yang berbasis keagenan untuk membantu masyarakat Indonesia, khususnya untuk mereka yang tidak mempunyai akses ke institusi perbankan guna melakukan pembayaran pada berbagai macam tagihan setiap bulannya. (Ojk.go.id, 2021b)

Digital payment system merupakan teknologi yang memberikan alternatif baru bagi masyarakat mengenai pembayaran non tunai yang lebih efisien, praktis dan aman dalam bertransaksi menggunakan media elektronik. Seseorang dapat melakukan transaksi pembayaran dengan *mobile banking*, *internet banking*, *sms banking*, ataupun dompet elektronik (*e-wallet*). Salah satu alasan yang membuat sistem pembayaran digital mengalami perkembangan yang signifikan adalah kemudahan dan kenyamanan yang ditawarkannya. Masyarakat tidak perlu lagi kesulitan untuk membawa uang *cash* atau pergi ke ATM untuk melakukan tarik tunai. Selain itu bertransaksi dengan menggunakan *digital payment system* juga dapat mencegah tindak kejahatan seperti misalnya pencurian barang berharga fisik (dompet).

Selain itu banyak pula penawaran berupa diskon atau *cashback*, bonus, hingga undian berhadiah. Setiap transaksi pembayaran digital yang dilakukan, data history pembayaran akan tersimpan pada sebuah database khusus sehingga akan memudahkan pengguna untuk mengetahui lalu lintas pembayaran apa saja yang telah dilakukan. (Maulidah, Krisdiyawati and Utami, 2022)

- *E-Aggregator*

Menurut Clare dan Rebecca dalam Muhammad Wildan Market *Aggragator* atau *E-aggregator* adalah layanan yang mengumpulkan dan menganalisa informasi keuangan dengan transparan dari berbagai sumber. Dalam layanan ini pihak aggregator menafsirkan informasi dengan berbagai cara dari semua berdasarkan makna dan konteks dari informasi yang telah dikumpulkan. *E-aggregator* dapat dijadikan sebuah platform yang menggabungkan berbagai informasi mengenai perusahaan untuk investor seperti risiko, imbal hasil dan dampak dan kelayakan kredit dari populasi target. Di Indonesia sudah ada beberapa layanan penyedia informasi berbasis elektronik yang memberikan perbandingan produk mulai dari harga fitur dan manfaat seperti: Cekaja, Cermati, KreditGogo dan Tunaiku. (Nurdin, Winda Nur Azizah and Rusli, 2020)

- *P2P Lending*

Adanya teknologi informasi yang semakin berkembang, telah memberikan inovasi keuangan berbasis teknologi (*financial technology*). Dengan berkembangnya inovasi keuangan, kini telah hadir sebuah sistem pinjam-meminjam uang yang diwadahi atau dimediasi oleh sebuah media atau *platform* dari perusahaan penyedia layanan yang disebut *peer to peer lending* ("*P2P Lending*"). Ini merupakan inovasi dari inklusi keuangan untuk mengatasi sistem permodalan yang masih belum dapat dijangkau oleh lembaga keuangan resmi seperti perbankan. (Tampubolon, 2019)

Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi atau *Peer to Peer Lending* merupakan pelaksanaan layanan jasa keuangan yang memediasikan antara para pemberi pinjaman dengan para penerima pinjaman untuk melakukan perjanjian pinjam meminjam modal dalam mata uang rupiah secara langsung melalui sistem elektronik dengan menggunakan jaringan internet. (Tampubolon, 2019)

Mekanisme dari *P2P Lending* ini merupakan pemberian pinjaman dari Pemberi Pinjaman kepada Peminjam yang telah difilter oleh platform *P2P Lending*. Melalui *P2P Lending*, Pemberi Pinjaman akan mendapatkan keuntungan dari bunga

atas pinjaman yang diberikan sekaligus kerugian yang kemungkinan akan diterima seperti risiko gagal bayar. Peminjam mendapatkan keuntungan dengan perolehan pinjaman sekaligus kerugian karena harus membayar kelebihan pinjaman (bunga) yang sedikit lebih tinggi. Hingga saat ini, *P2P Lending* masih belum mempunyai regulasi yang cukup mumpuni, akan tetapi seiring dengan perkembangan *P2P Lending* yang semakin pesat, beberapa *platform* telah mengatur regulasi secara tersendiri pada SOP perusahaan mereka untuk menyiasati kekosongan regulasi dari pemerintah. (Tampubolon, 2019)

Hadirnya *P2P Lending* ini merujuk pada pusat data yang mengumpulkan berbagai jenis informasi tentang sektor keuangan untuk diberikan kepada para pengguna. Umumnya *Fintech* jenis ini memiliki cakupan informasi terkait kartu kredit, keuangan, tips mengelola keuangan, serta investasi keuangan lainnya. Adanya *Fintech* model ini, diharapkan mampu memberikan banyak informasi sebelum melakukan pengambilan keputusan terkait keuangan. (Marginingsih, 2021)

7.3 Inklusi Keuangan

7.3.1 Definisi Inklusi Keuangan

Inklusi keuangan dapat didefinisikan sebagai penggunaan layanan keuangan (Bank, 2009). Menurut *Global Financial Index* Inklusi keuangan artinya berfokus pada kepemilikan dan penggunaan rekening keuangan pada lembaga keuangan formal. (Demirgüç, -Kunt, A., & Klapper, 2013). Secara lebih spesifik, inklusi keuangan didefinisikan sebagai penggunaan layanan keuangan dan kepemilikan rekening keuangan secara aktif dalam waktu tertentu. (Sastiono and Nuryakin, 2019)

Merujuk pada *Global Financial Inclusion Index*, inklusi keuangan didefinisikan sebagai kepemilikan dan penggunaan rekening pada institusi keuangan formal. Dari definisi tersebut, indikator inklusi keuangan dapat diartikan sebagai jumlah kepemilikan rekening per-populasi dan jumlah penggunaan rekening untuk menabung, transfer, menarik uang, serta pinjaman dalam 12 bulan terakhir. (Sastiono and Nuryakin, 2019)

United Nations (2016) berpendapat bahwa inklusi keuangan artinya penyediaan layanan keuangan yang terjangkau dan berkelanjutan dengan tujuan menarik masyarakat menengah dan kebawah untuk masuk ke dalam ekonomi formal. Inklusi keuangan dimaksudkan untuk memberikan layanan keuangan pada masyarakat yang tidak memiliki akses (miskin) yang dapat dilakukan antara lain dengan membukakan rekening di lembaga keuangan formal sehingga dapat melakukan kegiatan keuangan yang akhirnya dapat memberantas kemiskinan dan mempercepat pertumbuhan ekonomi (Beck, T., Demirgüç, -Kunt, A., & Levine, 2007). Selain itu, inklusi keuangan menurut Bank Indonesia dapat diukur menggunakan tiga dimensi yang diantaranya terdiri atas penggunaan jasa keuangan, akses jasa keuangan, dan kualitas jasa keuangan. (Sastiono and Nuryakin, 2019)

7.3.2 Inklusi Keuangan di Indonesia

Berdasarkan data, terdapat sejumlah program layanan keuangan mikro di Indonesia, hanya saja realita di lapangan baru terdapat 20% dari populasi di atas usia 15 tahun yang mempunyai akses kepada layanan keuangan pada tahun 2011 (Bank, 2014). Untuk dapat meningkatkan inklusi keuangan di Indonesia, maka pemerintah berinisiasi meluncurkan beberapa program, di antaranya adalah program LKD dan program Laku Pandai. (Sastiono and Nuryakin, 2019)

Inklusi keuangan di Indonesia mengalami peningkatan dikarenakan adanya penerbitan berbagai regulasi tersebut. Populasi masyarakat di atas usia 15 tahun yang memiliki akses layanan keuangan mengalami peningkatan dari 20% di tahun 2011 menjadi 36% di tahun 2014 dan menjadi 48,9% di tahun 2017. Peningkatan ini adalah yang paling cepat di antara negara-negara berkembang lainnya di Kawasan Asia Pasifik. Selain itu, tidak terdapat *gender gap* dalam kepemilikan rekening keuangan di Indonesia. (Bank, 2018)

Meskipun terdapat perkembangan pada inklusi keuangan, akan tetapi tingkat inklusi keuangan Indonesia masih di bawah rata-rata tingkat inklusi keuangan negara berkembang secara global, yang berada pada angka 57,8%. Dari kelompok masyarakat yang tidak mempunyai akses keuangan,

33% responden menjelaskan bahwa jarak tempuh ke institusi keuangan merupakan hambatan untuk mengakses layanan keuangan. Selain itu, 69% dari populasi ini juga menyatakan bahwa responden memiliki telepon seluler. (Bank, 2018)

7.3.3 Program Layanan Keuangan Digital

Bank Indonesia menerbitkan peraturan tentang uang elektronik pada tahun 2009 berupa PBI No. 11/12/PBI/2009 beserta amandemen pada tahun 2014 dengan PBI No. 16/8/PBI/20142 dan pada tahun 2016 dengan PBI No. 18/17/PBI/20163. Adanya amandemen peraturan tersebut memungkinkan lebih banyak bank untuk dapat menyediakan layanan keuangan digital serta meningkatkan batas transaksi untuk penggunaan terdaftar. Selain itu sebagai upaya perluasan inklusi keuangan dan pencegahan penyelewengan, pemerintah juga mulai menggunakan fitur uang elektronik untuk distribusi program sosial bagi masyarakat yang membutuhkan. Misalnya penggunaan Kartu Keluarga Sehat (KKS) yang diterbitkan Himpunan Bank Negara dalam distribusi dana Program Keluarga Harapan (PKH). (Sastiono and Nuryakin, 2019)

Dampak adanya intervensi tersebut, jumlah agen LKD mengalami kenaikan dari sebanyak 69.000 agen pada tahun 2015 menjadi 122.000 agen di tahun 2016. Akan tetapi terdapat *gap* pada jumlah rekening uang elektronik yang terdaftar pada agen LKD, dimana kenaikannya dari 1,15 juta rekening pada tahun 2015 hanya menjadi 1,24 juta di tahun 2016 (Bank Indonesia, 2017). Selain itu, masyarakat yang mengetahui tentang adanya provider LKD baru mencapai 8% dan populasi di atas usia 15 tahun yang memiliki rekening keuangan digital hanya 0,4% (Intermedia, 2016).

7.3.4 Program Laku Pandai

Otoritas Jasa Keuangan juga menerbitkan regulasi yang mendukung sektor keuangan digital, seperti Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (POJK) No.19/POJK.03/2014 tentang Layanan Keuangan Tanpa Kantor dalam Rangka Keuangan Inklusif, Otoritas Jasa Keuangan meluncurkan program Laku Pandai yang bertujuan untuk menyediakan layanan rekening tabungan tanpa kantor cabang bagi seluruh rakyat Indonesia. Program

Laku Pandai digunakan untuk penyaluran dana Program Simpanan Keluarga Sejahtera (PSKS). Perkembangan program ini hampir sama dengan efek LKD, dimana jumlah agen Laku Pandai mengalami kenaikan pesat dari 60.000 agen di tahun 2015 menjadi 160.000 agen di tahun 2016. Akan tetapi terdapat pula gap dalam hal jumlah rekening *outstanding* yang naik lebih kecil dari proporsi kenaikan agen, yaitu pada tahun 2015 terdapat sebanyak 1,2 juta rekening dan menjadi 1,9 juta rekening di tahun 2016 (Otoritas Jasa Keuangan, 2019).

7.3.5 Faktor-Faktor yang Memengaruhi Inklusi Keuangan

Terdapat faktor demografi dan sosial-ekonomi yang dapat memengaruhi penggunaan layanan keuangan dan kepemilikan rekening keuangan di kalangan masyarakat, diantaranya yaitu: (Marginingsih, 2021)

1. Masyarakat yang mempunyai pendapatan rumah tangga lebih tinggi, berpendidikan, dan memiliki kematangan usia cenderung memiliki probabilitas yang lebih tinggi untuk memiliki akses keuangan (Sarma, M., & Pais, 2011).
2. Penelitian lain juga menjelaskan adanya *gender gap* dalam akses layanan keuangan, dimana probabilitas perempuan untuk memiliki akses layanan keuangan lebih rendah dibandingkan dengan laki-laki (Allen, F., Demircuc-Kunt, A., Klapper, L., & Peria, M.M., 2016)
3. Individu dengan status menikah juga memiliki kemungkinan lebih tinggi terhadap akses keuangan. Akan tetapi ada penelitian yang menjelaskan bahwa semakin besar ukuran rumah tangga, maka akan berakibat semakin kecil kemungkinan untuk memiliki akses layanan keuangan (Allen, F., Demircuc-Kunt, A., Klapper, L., & Peria, M.M., 2016).
4. Ada juga Penelitian lain yang menjelaskan bahwa literasi keuangan mempunyai dampak positif terhadap akses keuangan bagi masyarakat. (Grohmann, A., Kl'uh, T., & Menkhoff, 2018)

Selain dari adanya faktor sosial-ekonomi dari masyarakat, terdapat juga faktor yang memengaruhi kepemilikan rekening keuangan dan penggunaan layanan keuangan, yaitu kualitas pelayanan serta biaya dari jasa keuangan. Allen et al. (2016) menjelaskan bahwa kualitas pelayanan yang buruk dan biaya yang tinggi dapat menjadi hambatan akses keuangan bagi masyarakat. (Allen, F., Demircug-Kunt, A., Klapper, L., & Peria, M.M., 2016)

Literasi keuangan berpengaruh positif signifikan terhadap inklusi keuangan, pengetahuan keuangan berpengaruh positif signifikan terhadap inklusi keuangan, keterampilan keuangan berpengaruh positif tidak signifikan terhadap inklusi keuangan, keyakinan keuangan berpengaruh positif tidak signifikan terhadap inklusi keuangan, sikap keuangan berpengaruh positif signifikan terhadap inklusi keuangan dan perilaku keuangan berpengaruh negatif signifikan terhadap inklusi keuangan. (Fitriah and Ichwanudin, 2020)

2.3.6 Tujuan dan Manfaat Inklusi Keuangan

Merujuk pada Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 76/POJK.07/2016, terdapat empat tujuan dalam inklusi keuangan. Yaitu : (1) untuk dapat meningkatkan akses masyarakat kepada suatu layanan jasa keuangan, lembaga keuangan, dan produk keuangan. (2) untuk menyediakan berbagai produk atau layanan jasa keuangan PUJK (Pelaku Usaha Jasa Keuangan). (3) untuk dapat mengembangkan layanan jasa atau produk keuangan yang dapat disesuaikan dengan kebutuhan dan kemampuan masyarakat luas. (4) agar dapat meningkatkan produk dan layanan jasa keuangan yang ada di Indonesia. (Otoritas Jasa Keuangan, 2016).

Sedangkan manfaat dari keuangan inklusi menurut Bank Indonesia adalah sebagai berikut: (Indonesia, 2020)

1. Dapat meningkatkan efisiensi ekonomi.
2. Mendukung terciptanya stabilitas sistem keuangan.
3. Meminimalisir terjadinya tindak pelanggaran seperti *shadow banking* atau *irresponsible finance*.
4. Medorong eksplorasi atau pendalaman pasar keuangan
5. Memberikan peluang terciptanya pasar baru bagi perbankan.

6. Mendorong peningkatan *Human Development Index* (HDI) Indonesia.
7. Memberikan kontribusi positif terhadap tingkat pertumbuhan ekonomi nasional dan lokal yang berkelanjutan.
8. Dapat Mengurangi *rigiditas low income trap* dan tingkat kesenjangan, sehingga mampu menaikan kesejahteraan masyarakat dan pada implikasinya dapat menurunkan tingkat kemiskinan ataupun ketimpangan ekonomi.

7.4 Penyaluran *Fintech Lending* Sektor Ekonomi

Merujuk pada data studi INDEF dan Asosiasi *Fintech* Indonesia, penyaluran dana *Fintech* dan investasi berkontribusi output nasional sebesar Rp 26 triliun. Di tahun 2019 penyaluran dana dan investasi pada *Fintech* mampu berkontribusi sebesar Rp 60 triliun atau mengalami peningkatan sebesar 130% dibandingkan dengan tahun sebelumnya. Hal dikarenakan terdapat peningkatan penyaluran dana yang sangat besar pada *Fintech* di periode tahun 2018-2019.

Selain itu adanya Inovasi keuangan pada sektor *Fintech* juga memberikan dampak signifikan terhadap perekonomian Indonesia. Dimana implikasi penyaluran *Fintech P2P lending* terhadap pertumbuhan ekonomi dapat dilihat pada tabel berikut ini: (Marginingsih, 2021)

TABEL 7.1
implikasi penyaluran *Fintech P2P lending* terhadap pertumbuhan ekonomi

Produk	2019	
	Penambahan Nilai (Miliar rupiah)	Perubahan (%)
Perikanan, kehutanan dan Pertanian,	49,152.89	0.004
Pertambangan dan Penggalian	51,459.65	0.005
Industri Pengolahan	79,333.83	0.002
Pengadaan Listrik, Gas	183,201.18	0.059
Pengelolaan Sampah, Limbah Daur Ulang, dan Pengadaan Air	103,815.98	0.436
Konstruksi	21,270.65	0.001

Perdagangan Mobil dan Sepeda Motor serta reparasi	69,125.08	0.027
Perdagangan selain Mobil dan Sepeda Motor	55,507.30	0.005
Transportasi dan Pergudangan	104,827.09	0.019
Penyediaan Akomodasi dan Makan Minum	67,283.83	0.015
Informasi dan Komunikasi	492,964.58	0.121
Jasa Keuangan Perbankan	1,949,987.80	1.013
Jasa asuransi	1,512,957.27	2.743
Jasa Dana Pensiun	3,323,997.09	25.539
Jasa Lembaga Keuangan Lainnya	49,347,376.41	68.098
Jasa Real Estate	76,742.41	0.031
Jasa Perusahaan	598,521.38	0.295
Jasa Pemerintahan Umum	51,641.58	0.012
Jasa Pendidikan	37,131.61	0.012
Jasa Kesehatan dan Kegiatan Sosial	34,866.72	0.023
Jasa lainnya	1,866,650.34	1.556
PDB	60,077,814.68	0.458

Sumber : INDEF (2019)

7.5 *Fintech Lending Terhadap Instituti Ekonomi*

Merujuk pada data studi INDEF dan Asosiasi *Fintech* Indonesia, implikasi adanya kegiatan penyaluran dana dan investasi teknologi finansial yakni mampu mendorong peningkatan pendapatan di semua institusi ekonomi, dimana implikasi dari penyaluran *Fintech P2P lending* terhadap institusi ekonomi dapat dilihat pada tabel berikut ini: (Marginingsih, 2021)

TABEL 7.2
implikasi dari penyaluran *Fintech P2P lending* terhadap
institusi ekonomi

Institusi Ekonomi		Penambahan Pendapatan (Miliaran Rupiah)	Pendapatan Awal (Miliaran Rupiah)	
Rumah tangga	Buruh tani		2,287.22	176,756.68
	Pengusaha pertanian		9,767.10	731,562.84
	Pedesaan	Pelaku usaha bebas golongan rendah, tenaga TU, pedagang keliling, pekerja bebas sektor angkutan, jasa perorangan, buruh kasar	5,676.12	494,234.22
		Bukan merupakan angkatan kerja dan golongan tidak jelas	2,073.81	173,151.85
		Pelaku usaha bukan pertanian, pelaku usaha bebas golongan atas, militer, manajer, profesional, guru, para pekerja TU, teknisi, dan penjualan golongan atas	6,900.07	468,454.50

	Kota	Tenaga TU, Pelaku usaha bebas golongan rendah, para pekerja bebas sektor angkutan, pedagang keliling, buruh kasar, jasa perorangan,	9,552.56	710,495.47
		Bukan merupakan angkatan kerja dan golongan tidak jelas	3,829.21	243,905.48
		pengusaha bukan pertanian, Pelaku usaha bebas golongan atas, manajer, teknisi, militer, profesional, guru, penjualan golongan atas, dan para pekerja TU	14,642.66	827,883.49
Perusahaan			32,659.42	1,916,701.7 1
Pemerintah			14,369.37	1,264,033.4 2
Total			101,757.56	7,007,179.6 6

Sumber : INDEF (2019)

DAFTAR PUSTAKA

- Allen, F., Demirguc-Kunt, A., Klapper, L., & Peria, M.M., S. (2016) 'The foundations of financial inclusion: Understanding ownership and use of formal accounts.', *Journal of Financial Intermediation*, 27, pp. 1–30. Available at: <https://doi.org/10.1016/j.jfi.2015.12.003>.
- Bank, W. (2009) *Banking the poor: Measuring banking access in 54 economies*, Washington, DC: World Bank.
- Bank, W. (2014) *Global financial development report 2014: Financial inclusion.*, Washington, DC.: World Bank.
- Bank, W. (2018) *World Bank Open Data*, worldbank.org. Available at: <https://data.worldbank.org/>.
- Beck, T., Demirguc, -Kunt, A., & Levine, R. (2007) 'Finance, inequality and the poor', *Journal of Economic Growth*, 12(1), pp. 27–49. Available at: doi: <https://doi.org/10.1007/s10887-007-9010-6>.
- Commission, E. (2022) *Digital Finance*, European Commission. Available at: https://finance.ec.europa.eu/index_en.
- Demirguc, -Kunt, A., & Klapper, L. (2013) 'Measuring financial inclusion: Explaining variation in use of financial services across and within countries.', *Brookings Papers on Economic Activity*, 44(1), pp. 279–340. Available at: https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2016/0A07/2013a_klapper.pdf.
- Effendi, J. *et al.* (2018) 'Aplikasi Model Bisnis Microbanking Syariah Di Indonesia', *Iqtishadia*, 10(2), p. 120. Available at: <https://doi.org/10.21043/iqtishadia.v10i2.2241>.
- Fitriah, F. and Ichwanudin, W. (2020) 'Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Inklusi Keuangan', *Jurnal Riset Bisnis dan Manajemen Tirtayasa (JRBMT)*, 4(2), pp. 94–108. Available at: <http://dx.doi.org/10.48181/jrbmt.v4i2.10332>.
- Grohmann, A., Kl"uhs, T., & Menkhoff, L. (2018) 'Does financial literacy improve financial inclusion? Cross country evidence.', *World Development*, 111, pp. 84–96. Available at: doi: <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2018.06.020>.
- Indonesia, B. (2020) *Keuangan Inklusif*.

- Intermedia (2016) *Financial Inclusion Insights (FII) Reports*. (See reports for Indonesia, Bangladesh, India, Pakistan, Kenya, Nigeria, Tanzania, and Uganda). Available at: <http://finclusion.org/reports/>.
- Marfuin, M. and Robin, R. (2021) 'Strategi Bisnis Digital dan Kinerja Perusahaan Pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)', *CoMBInES-Conference on Management ...*, 1(1), pp. 425–436. Available at: <https://journal.uib.ac.id/index.php/combines/article/view/4468>.
- Marginingsih, R. (2021) 'Financial Technology (Fintech) Dalam Inklusi Keuangan Nasional di Masa Pandemi Covid-19', *Moneter - Jurnal Akuntansi dan Keuangan*, 8(1), pp. 56–64. Available at: <https://doi.org/10.31294/moneter.v8i1.9903>.
- Maulidah, H., Krisdiyawati, K. and Utami, E.U.S. (2022) 'Peran Financial Technology Berbasis Digital Payment System E-Wallet dalam Meningkatkan Literasi Keuangan', *Owner*, 6(4), pp. 3324–3332. Available at: <https://doi.org/10.33395/owner.v6i4.1105>.
- Nur, B.S. and Hendratmi, A. (2020) 'Pengembangan Layanan Keuangan Digital Pada Lembaga Keuangan Non Bank (Studi Kasus Koperasi Pondok Pesantren Sunan Drajat Lamongan)', *Jurnal Ekonomi Syariah Teori dan Terapan*, 7(3), p. 532. Available at: <https://doi.org/10.20473/vol7iss20203pp532-543>.
- Nurdin, Winda Nur Azizah and Rusli (2020) 'Pengaruh Pengetahuan, Kemudahan dan Risiko Terhadap Minat Bertransaksi Menggunakan Finansial Technology (Fintech) Pada Mahasiswa Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palu', *Jurnal Ilmu Perbankan dan Keuangan Syariah*, 2(2), pp. 199–222. Available at: <https://doi.org/10.24239/jipsya.v2i2.32.198-221>.
- Ojk.go.id (2021a) *EQUITY CROWDFUNDING JADI ALTERNATIF PERMODALAN*. Available at: <https://sikapiuangmu.ojk.go.id/FrontEnd/CMS/Article/20569>.

- Ojk.go.id (2021b) *Yuk mengenal FinTech! Keuangan Digital Yang Tengah Naik Daun*, ojk.go.id. Available at: <https://sikapiuangmu.ojk.go.id/FrontEnd/CMS/Article/10468>.
- Otoritas Jasa Keuangan (2016) 'Undang - Undang OJK', *Peraturan Otoritas Jasa Keuangan*, 53(9), pp. 1689–1699. Available at: [https://www.ojk.go.id/id/kanal/edukasi-dan-perlindungan-konsumen/regulasi/peraturan-jk/Documents/Pages/POJK-tentang-Peningkatan-Literasi-dan-Inklusi-Kuangan-di-Sektor-Jasa-Kuangan-Bagi-Konsumen-dan-atau-masyarakat/SAL - POJK Literasi dan Inklusi Kuang](https://www.ojk.go.id/id/kanal/edukasi-dan-perlindungan-konsumen/regulasi/peraturan-jk/Documents/Pages/POJK-tentang-Peningkatan-Literasi-dan-Inklusi-Kuangan-di-Sektor-Jasa-Kuangan-Bagi-Konsumen-dan-atau-masyarakat/SAL-POJK-Literasi-dan-Inklusi-Kuang).
- Otoritas Jasa Keuangan (2019) *Data Perkembangan Program Laku Pandai s/d Posi- si Maret 2019*, Jakarta: Otoritas Jasa Keuangan. Available at: <https://www.ojk.go.id/id/Pages/Laku-Pandai.%0Aaspx>.
- Sarma, M., & Pais, J. (2011) 'Financial inclusion and development.', *Journal of International Development*, 23(5), pp. 613–628. Available at: doi: <https://doi.org/10.1002/jid.1698>.
- Sastiono, P. and Nuryakin, C. (2019) 'Inklusi Keuangan Melalui Program Layanan Keuangan Digital dan Laku Pandai Financial Inclusion: Case Study of LKD and Laku Pandai Program', *Jurnal Ekonomi dan Pembangunan Indonesia*, 19(2), pp. 242–262.
- Sitanggang, M.H.A. (2018) 'MEMAHAMI MEKANISME CROWDFUNDING DAN MOTIVASI BERPARTISIPASI DALAM PLATFORM Kitabisa.com | Hot Asi Sitanggang | Interaksi Online', *ejournal3.undip.ac.id*, pp. 1–11. Available at: <https://ejournal3.undip.ac.id/index.php/interaksi-online/article/view/20859>.
- Tampubolon, H.R. (2019) 'SELUK-BELUK PEER TO PEER LENDING SEBAGAI WUJUD BARU KEUANGAN DI INDONESIA', *Jurnal Bina Mulia Hukum*, 3(2), pp. 188–198. Available at: <https://doi.org/10.23920/jbmh.v3n2.15>.
- University, O.P. (2021) *Apa Itu Bisnis Digital, Jenis-Jenis, dan Keuntungannya*, Online Podomoro University. Available at: <https://podomorouniversity.ac.id/apa-itu-bisnis-digital/>

Yustiani, R. and Yunanto, R. (2017) 'Peran Marketplace Sebagai Alternatif Bisnis Di Era Teknologi Informasi', *Komputa : Jurnal Ilmiah Komputer dan Informatika*, 6(2), pp. 43–48. Available at: <https://doi.org/10.34010/komputa.v6i2.2476>.

BAB 8

Perencanaan Keuangan Bisnis Digital

Oleh Hari Sulistiyo

8.1 Latar belakang

Apakah perencanaan keuangan menjadi penting bagi UMKM? Alasan yang paling utama, karena hal ini dapat membantu mengelola keuangan UMKM secara efektif dan menjamin bahwa UMKM dapat berkembang dan berkembang dengan tepat. Dalam perencanaan anggaran, perencanaan keuangan berfungsi sebagai rekomendasi bagi sebagian orang atau perusahaan untuk digunakan saat membuat keputusan. Bagi para visioner, bisnis yang efektif harus memiliki rencana keuangan.(Nasution & Wulandari, 2021)

Bagi UMKM, perencanaan keuangan yang baik dapat digunakan untuk: (Otoritas Jasa Keuangan, 2018)

1. Memantau kondisi keuangan UMKM saat ini secara real time. Memahami situasi keuangan UMKM, termasuk saldo keuangan, keuntungan atau kerugian yang dihasilkan, dan utang yang belum terbayarkan akan menjadi lebih mudah dengan adanya laporan keuangan yang teratur.
2. Dengan mengetahui kondisi keuangan, dapat berfungsi sebagai dasar untuk keputusan keuangan yang sehat, dalam mengembangkan UMKM.
3. Penerapan manajemen keuangan yang efektif, membantu UMKM dalam menjaga stabilitas dan ekspansi bertahap dengan cara menghindari masalah keuangan.
4. UMKM dengan keuangan yang terorganisir dengan baik dan stabil akan lebih mungkin menerima pendanaan dari investor atau pemberi pinjaman.

Karakteristik UMKM

UMKM terbagi dalam empat kategori besar dari perspektif bisnis yaitu: (Peraturan Bank Indonesia Nomor 19/12/PBI/2017, 2017)

- UMKM sektor informal
- UMKM mikro adalah UMKM yang merupakan pengrajin terampil tetapi kurang memiliki jiwa kewirausahaan untuk berkembang..
- Kumpulan UMKM yang mampu berwirausaha melalui ekspor dan kerja sama (memperoleh pekerjaan subkontrak) disebut sebagai "usaha kecil yang dinamis".
- Fast Moving Enterprise merupakan UMKM yang siap tumbuh menjadi bisnis besar dan memiliki keterampilan kewirausahaan.

8.2 Langkah-langkah Perencanaan Keuangan

Pertimbangan perencanaan keuangan untuk mencapai tujuan keuangan yang sehat akan membentuk rencana pengeluaran. Kebebasan finansial, yang mencakup pencapaian tujuan hidup seseorang dan terbebas dari tekanan finansial terkait utang, dapat dicapai melalui perencanaan keuangan yang efektif. Ada banyak dan beragam jangka waktu tujuan keuangan:

1. Tujuan yang memiliki waktu target yang kurang dari satu tahun lagi;
2. Jangka menengah, dengan waktu durasi satu hingga lima tahun; dan
3. Jangka panjang, dengan target jangka waktu lebih dari lima tahun.

Dalam(Yus et al., 2022) Jack Kapoor menyatakan bahwa perencanaan keuangan individu terdiri dari enam langkah berikut:

1. Menilai situasi keuangan saat ini
2. Tetapkan tujuan keuangan
3. Mengumpulkan Informasi Data yang Relevan.
4. Analisis setiap keputusan yang telah dibuat
5. Masukkan program untuk perencanaan keuangan ke dalam tindakan.

6. Tergantung pada tujuan keuangan dan jangka waktu yang harus dipenuhi, tinjauan berkala terhadap kemajuan pencapaian target keuangan dapat dilakukan setahun sekali atau setiap bulan.

Tahap 1:

Menilai situasi keuangan saat ini

Tujuan dari suatu proyek dapat dibandingkan dengan tujuan keuangan. Formulasi SMART harus digunakan ketika menetapkan tujuan, yaitu: (BI dan LIPI, 2015)

- *Specific*, ketika menjelaskan tujuan, gunakan bahasa sederhana yang tidak memiliki dua arti.
- *Measurable*, hasil yang dapat dicapai yang dapat diukur, dinyatakan dalam bentuk angka dan mata uang yang jelas.
- *Attainable*, sasaran keuangan bukan hanya satu hal yang perlu dilakukan pada tanggal tertentu. Di lain waktu, tujuan keuangan terdiri dari beberapa hal. Jika hal ini terjadi, skala prioritas harus ada untuk menentukan tujuan mana yang akan diprioritaskan untuk dicapai jika keadaan tidak terduga.
- *Realistic*, saat menetapkan tujuan keuangan, jangan terlalu ambisius dan pertimbangkan kemampuan Anda saat ini. Tujuan yang ambisius justru dapat menyebabkan frustrasi, bahkan memperburuk situasi keuangan seseorang akibat utang.
- *Timely*, tanggal di mana tujuan keuangan akan dicapai dengan tepat (jangka waktu).

Tahap 2:

Tetapkan tujuan keuangan

Masalah keuangan merupakan masalah utama yang sering dihadapi UMKM di Indonesia. Hal ini disebabkan karena pemilik UMKM tidak tahu bagaimana menangani dan mencatat keuangan perusahaannya agar pemasukan dan pengeluaran tercatat dengan jelas dan rapi. Pencatatan yang sederhana memiliki dampak yang signifikan terhadap pertumbuhan bisnis. Pemilik UMKM dapat mengamati keadaan dan perkembangan perusahaannya, serta keuntungan dan

kerugiannya, melalui pembukuan. Hal ini memungkinkan untuk menggunakan pembukuan sebagai tolok ukur ketika mengembangkan strategi bisnis di masa depan. UMKM sekarang harus mengumpulkan data tentang situasi keuangan mereka saat ini untuk memastikan sejauh mana perbedaan antara tujuan keuangan awal mereka dan keadaan saat ini.

- *Memahami Arus Kas dalam Laporan Arus Kas*

Pengguna laporan keuangan dapat menggunakan informasi tentang arus kas perusahaan untuk menentukan apakah perusahaan perlu menggunakan arus kas tersebut atau tidak dan seberapa baik perusahaan dapat menghasilkan kas dan setara kas.

Pencatatan arus kas harus menjadi hal pertama yang diperiksa. Laporan arus kas adalah catatan semua arus kas masuk dan keluar harian sehingga gambaran bulanan tentang posisi kas dapat digambarkan. Catatan arus kas harus dibuat dengan hati-hati dan rutin. Kita dapat menggunakan catatan ini untuk menentukan pengeluaran mana yang berlebihan dan dapat dikurangi untuk menghemat uang, sehingga semakin banyak informasi yang Anda berikan, semakin baik. Catatan ini juga mengungkapkan sejauh mana kekurangan pendapatan, yang mengharuskan pengumpulan dana tambahan. Oleh karena itu, ketika ada kesenjangan antara pendapatan dan pengeluaran, ada dua pilihan: mengurangi pengeluaran atau mencari lebih banyak uang.

- *Memahami Laporan Posisi Keuangan*

"Efisiensi" merupakan kutipan dari (Pongoh, 2013). "Ketika membuat keputusan tentang apakah suatu bisnis akan terus ada atau tidak, pelaporan keuangan perusahaan menjadi sangat penting." Tujuan utama laporan keuangan adalah memberikan informasi yang dibutuhkan oleh pengguna informasi. Neraca merupakan salah satu laporan keuangan. Neraca mencatat semua aset yang dimiliki sebagai aset dan utang yang masih harus dibayar kembali sebagai kewajiban. Kemudian menghitung selisih antara aset dan utang untuk menentukan jumlah kekayaan bersih yang dimiliki. Berikut ini adalah rumusnya:

- *Kekayaan Bersih = Total Aset - Total Utang*

Aset yang dimiliki merupakan salah satu kekayaan bersih yang memiliki nilai pasar. Aset dapat dibagi menjadi:

1. Kas atau yang setara dianggap sebagai aset lancar. Tabungan, deposito, dan uang tunai adalah contoh aset lancar.
2. Kekayaan yang menghasilkan keuntungan terdiri dari aset investasi. Reksa dana, saham, rumah untuk disewakan, dan nilai tunai asuransi adalah contoh aset investasi.
3. Aset yang Anda nikmati adalah aset pribadi Anda. Aset pribadi termasuk hal-hal seperti rumah yang ditempati, perhiasan, furnitur, sepeda motor, dan sebagainya.

Kewajiban yang harus dipenuhi adalah utang, dan dapat diklasifikasikan sebagai:

1. Istilah "utang jangka pendek" mengacu pada utang yang diwajibkan kurang dari tiga tahun.
2. Utang yang memiliki jangka waktu pengikatan minimal tiga tahun dianggap sebagai utang jangka panjang.

- *Rasio Kesehatan Keuangan*

Evaluasi kesehatan keuangan UMKM adalah langkah berikutnya setelah mengumpulkan data tentang pola arus kas dan kekayaan bersih.

Dalam penilaian kesehatan perusahaan, rasio berikut dapat digunakan yakni: Rasio Solvabilitas, Rasio Profitabilitas, dan Rasio Likuiditas (Suartini Sulistiyo, 2017)

Berikut ini adalah penjelasan untuk masing-masing rasio tersebut:

1. Ukuran seberapa baik aset lancar dapat menangani persyaratan atau keadaan darurat yang tidak terduga adalah rasio likuiditas.
2. Rasio aset terhadap utang, juga dikenal sebagai rasio solvent, adalah sebuah pengukuran. Semakin besar rasio ini, semakin besar beban keuangan pembayaran angsuran dan semakin besar risiko keuangan tidak terbayar.

3. Bagi perusahaan hasil operasi dan laba merupakan tujuan utama, maka rasio profitabilitas merupakan rasio utama dalam semua laporan keuangan. Kebijakan dan keputusan manajemen pada akhirnya menghasilkan laba.

Tahap 3:

Mengumpulkan Informasi Data yang Relevan

- *Profil Risiko*

Profil risiko, adalah sejauh mana mereka bersedia menanggung risiko investasi. Seseorang dengan toleransi rendah terhadap risiko akan selalu memilih investasi yang sangat aman dan kecil kemungkinannya untuk mengalami kerugian dan keuntungan yang lebih rendah. Deposito berjangka, emas batangan, obligasi negara, dan reksadana pasar uang adalah contoh investasi berisiko rendah. Obligasi beragun aset, obligasi perusahaan swasta berperingkat baik, dan reksadana pendapatan tetap adalah contoh investasi dengan risiko sedang.

Di sisi lain, jika seseorang memiliki toleransi risiko yang tinggi, mereka bersedia mengambil peluang lebih besar untuk kehilangan uang pada investasi karena mereka mengantisipasi pengembalian yang lebih tinggi. Membeli saham secara langsung atau berinvestasi dalam reksadana saham adalah contoh investasi berisiko tinggi.

Profil risiko tidak distandarisasi dengan cara apa pun. Dalam kebanyakan kasus, setiap lembaga keuangan mengembangkan alat ukur untuk memastikan profil risiko nasabahnya dan membantu dalam memilih instrumen investasi yang lebih sesuai. Konsultan perencanaan keuangan biasanya memiliki metode mereka sendiri untuk menggambarkan konsekuensi dari memilih instrumen investasi dan menentukan sejauh mana klien mereka mampu menanggung risiko kerugian.

- *Profil Instrumen Investasi*

Pertanyaan yang perlu dijawab adalah apakah investasi atau instrumen keuangan tersebut legal, apakah melanggar hukum atau tidak, dan apakah mengandung unsur penipuan atau tidak. Penawaran investasi yang umum untuk dihindari adalah:

1. Terlalu menggoda, dengan janji pengembalian investasi yang terlalu tinggi dalam waktu singkat, seperti pengembalian bulanan 30 persen,
2. Seringkali tidak ada informasi sama sekali tentang bagaimana dana dikelola, dan jumlahnya sangat sedikit. Investasi yang dilakukan dengan uang investor disembunyikan dari mereka.
3. Investor diharuskan merekrut investor tambahan. Imbalan yang diterima investor sebanding dengan jumlah investor baru yang berhasil diajak bergabung.
4. Berbeda dengan perusahaan pada umumnya yang memiliki sejarah yang jelas, perusahaan yang satu ini muncul tiba-tiba tanpa sejarah yang diketahui.
5. Tidak ada bisnis atau industri yang jelas. Kalaupun ada barang yang diperdagangkan, barang tersebut tidak biasa dan dijual dengan harga yang lebih tinggi dari harga pasar.
6. Biasanya didukung oleh orang atau artis terkenal untuk mendapatkan investor.

Berikut ini adalah contoh-contoh instrumen investasi publik yang disetujui pemerintah:

- Sekuritas: Surat pengakuan utang, sekuritas komersial, saham, obligasi, bukti utang, unit partisipasi dalam kontrak investasi kolektif, kontrak berjangka pada sekuritas, dan derivatif sekuritas adalah contoh sekuritas. Reksa dana adalah instrumen investasi keuangan lainnya yang berada di bawah pengawasan Otoritas Jasa Keuangan. Reksa berarti "memelihara" dan dana berarti "kumpulan uang" dalam kosakata. Oleh karena itu, reksa dana sebenarnya adalah kumpulan uang yang dikelola, tentu saja, untuk kepentingan tujuan bersama. Reksa dana adalah wadah yang digunakan Manajer Investasi untuk mengumpulkan dana dari investor untuk selanjutnya diinvestasikan dalam portofolio efek. (Undang - Undang Republik Indonesia No 8 Tahun 1995 Tentang Pasar Modal, n.d.)

- *Alokasi Aset*

Setelah memahami berbagai pilihan investasi, UMKM harus melakukan diversifikasi investasi. Alhasil, berbagai instrumen investasi, seperti saham dan reksa dana pendapatan tetap, digunakan untuk melakukan investasi. Tujuan dari pencampuran ini adalah untuk mengurangi risiko.

Hal ini untuk mematuhi prinsip manajemen risiko untuk tidak menginvestasikan semua dana seseorang dalam satu jenis investasi. Oleh karena itu, apabila timbul keadaan yang mengakibatkan penurunan harga obligasi namun tidak mempengaruhi harga saham emiten pada industri tertentu, maka risiko kerugian pada instrumen obligasi tetap dapat ditutupi oleh kinerja pada instrumen saham. Tentu saja, pemilihan racikan alokasi aset ini disesuaikan dengan:

1. Jika jangka waktu investasi kurang dari satu tahun, lebih banyak investasi Pasar Uang yang harus dipilih. Alokasi aset dapat memperhitungkan pendapatan tetap, pasar uang, dan sebagian kecil saham untuk jangka waktu tiga sampai lima tahun. Sementara itu, dimungkinkan untuk menyimpan saham-saham bisnis dengan fundamental yang kuat jika jangka waktu investasi lebih dari lima tahun.
2. Profil toleransi risiko: risiko yang perlu diambil sebanding dengan pengembalian yang diharapkan.

Tahap 4,5,6:

Analisis, Tindakan, dan Review

- *Profil Risiko*

UMKM dapat mulai merencanakan tabungan dan investasi pilihan mereka setelah mereka memiliki informasi yang cukup. Namun demikian, UMKM juga harus menyiapkan perlindungan terhadap risiko yang terjadi dalam proses bisnisnya. Risiko tersebut juga dapat menimbulkan kerugian finansial dan mempengaruhi hasil investasi UMKM.

Asuransi merupakan salah satu pilihan untuk perlindungan dalam keadaan ini. Secara umum ada tiga jenis asuransi:

1. Asuransi kerugian, yang memberikan bantuan dalam mengatasi risiko kerugian, kerugian manfaat, dan tanggung jawab hukum kepada pihak ketiga karena keadaan yang tidak terduga

2. Asuransi jiwa, yang membantu dalam mengurangi bahaya yang ditimbulkan oleh kematian atau kehidupan tertanggung.
3. Reasuransi, yang menawarkan jasa reasuransi untuk melindungi polis asuransi jiwa dan/atau kerugian dari risiko..

Langkah terakhir adalah UMKM harus disiplin dalam menjalankan rencana setelah merencanakan investasi dan perlindungan.

Hasil dari perencanaan ini harus dievaluasi secara teratur, seperti setiap empat bulan, sehingga penyimpangan dari rencana dapat diperbaiki. Biasanya ada proses kehidupan dinamis yang tidak dapat dikendalikan oleh siapa pun dalam hal perencanaan keuangan. Hal ini dapat menyebabkan rencana keuangan berubah dari waktu ke waktu.

Bahkan, untuk membantu kita dalam mencapai tujuan keuangan, kita memerlukan keahlian seorang perencana keuangan yang berkualitas dalam menghadapi tantangan seperti ini.

8.3 Perencanaan Keuangan Menggunakan Platform Digital

- *Fasilitas Digital untuk Perencanaan Keuangan*

Untuk mengelola keuangan UMKM Anda secara efektif, manfaatkan perangkat lunak atau aplikasi keuangan. Anda dapat menggunakan aplikasi-aplikasi ini untuk melacak keuangan Anda, mengelola anggaran Anda, dan mencatat pengeluaran Anda. Menggunakan perangkat lunak atau aplikasi untuk keuangan dapat membantu UMKM dalam beberapa cara, termasuk:

1. Mudah diakses: Aplikasi dan perangkat lunak keuangan yang dapat diakses di komputer atau perangkat seluler memungkinkan Anda untuk melacak keuangan UMKM Anda kapan saja dan dari lokasi mana pun.
2. Mudah digunakan: Sebagian besar perangkat lunak keuangan memiliki antarmuka yang mudah digunakan sehingga mudah dipahami dan digunakan.

3. Menyediakan ringkasan data keuangan: Data keuangan UMKM Anda akan disimpan dan disajikan oleh software keuangan dalam format yang mudah dibaca dan dipahami, seperti laporan laba rugi dan neraca.
4. Menghentikan kehilangan data: Anda dapat menghindari kehilangan data jika dokumen fisik rusak dengan menyimpan data keuangan dalam aplikasi atau software keuangan.

Semua aktivitas manusia, termasuk perencanaan keuangan, tampaknya ditangkap dalam media digital di era digital ini. Bentuk digital untuk perencanaan keuangan kini tersedia di berbagai platform media sosial, aplikasi, dan portal. Hal ini jelas sangat membantu untuk hal-hal seperti menetapkan tujuan keuangan secara teratur, melacak pendapatan dan pengeluaran, serta membuat anggaran dan neraca kekayaan bersih. Ada layanan digital yang bisa digunakan secara gratis, tetapi ada juga yang membutuhkan biaya. Tentu saja, fitur yang lebih komprehensif, seperti kemampuan untuk menghitung nilai sekarang untuk rencana investasi atau nilai masa depan karena inflasi, akan ditawarkan oleh layanan berbayar. Tentu saja, fasilitas ini hanyalah alat bantu kenyamanan. Tentu saja, pemahaman pengguna, kedisiplinan dalam menggunakan fasilitas, dan kemampuan menganalisis data yang disediakan oleh fasilitas digital menentukan keefektifannya dalam kehidupan finansial pengguna yang sebenarnya.

Pengguna platform perencanaan keuangan digital harus terlebih dahulu memahami tujuan keuangan mereka dan strategi untuk mencapainya. Hasilnya, alat platform digital untuk perencanaan keuangan mungkin paling efektif.

Pengguna platform digital juga harus mengingat beberapa hal lain (Tutik Siswanti, 2022)

1. Faktor keamanan. Beberapa contoh pertanyaan yang perlu dipikirkan:
 - a. Apakah informasi pengguna platform digital tidak akan dibagikan kepada orang lain?
 - b. Apakah orang lain tidak akan dapat mengakses data akun keuangan atau kata sandi keamanannya?

2. Manfaat finansial adalah faktor kedua. (Perencanaan Keuangan OJK, 2019) mencantumkan beberapa keuntungan yang harus dipertimbangkan: mempromosikan pertumbuhan dan kemampuan bisnis dan, pada akhirnya, meningkatkan ekspor UMKM.
3. Faktor risiko adalah faktor ketiga, dan beberapa contoh faktor yang perlu dipertimbangkan meliputi:
 - a. Apakah ada sistem yang andal di platform yang dapat menyimpan data untuk waktu yang lama dan diakses dari berbagai perangkat? Dapatkah data ditransfer antar perangkat tanpa memengaruhi hasilnya?
 - b. Apakah perhitungan dan rumus yang digunakan sesuai dengan maksud pengguna?
 - c. Apakah data yang sedang diakses berubah jika terserang malware atau perangkat lunak berbahaya lainnya?
 - d. Apakah informasi di platform selalu "diperbarui"? Sebelum memutuskan metode mana yang terbaik untuk mereka, pengguna platform harus bereksperimen dengan beberapa opsi sekaligus. Akibatnya, memiliki pemahaman yang kuat tentang persyaratan platform adalah hal yang wajar bagi pengguna platform. Intinya, perangkat lunak pengolahan spreadsheet sederhana, yang sering ditemukan di komputer pribadi, juga dapat digunakan dengan cukup baik selama data diisi dengan cara yang disiplin.

- *Fasilitas Digital untuk Transaksi Keuangan*

Saat ini, untuk transaksi produk layanan keuangan, banyak aplikasi yang bisa digunakan selain platform digital untuk perencanaan keuangan. Produk dari perbankan online, seperti jual beli reksadana, saham, asuransi, layanan pinjaman, dan lain sebagainya. Pengguna perlu lebih berhati-hati saat menggunakan platform digital untuk transaksi layanan keuangan, terutama dalam hal keamanan transaksi. Platform digital berguna, tetapi harus digunakan dengan hati-hati dan memperhatikan ketentuan transaksi. Untuk mencegah akun disalahgunakan oleh pihak ketiga, pengguna platform digital juga harus memiliki pengetahuan yang cukup untuk mengatasi kendala teknis seperti jaringan internet yang tiba-tiba terputus selama transaksi.

Untuk mengelola keuangan UMKM secara efektif, manfaatkan perangkat lunak atau aplikasi keuangan. Aplikasi-aplikasi ini dapat membantu UMKM dalam melacak keuangan mereka secara keseluruhan, mengelola anggaran, dan mencatat pengeluaran.

Memanfaatkan perangkat lunak atau aplikasi keuangan dapat membantu Anda mendapatkan keuntungan berikut:

1. Mudah diakses
2. Mudah digunakan
3. Menyediakan ringkasan data keuangan
4. Mencegah kehilangan data.

Munculnya berbagai inovasi yang bertujuan untuk memfasilitasi interaksi manusia dipengaruhi oleh perkembangan pesat teknologi informasi. Kehidupan masyarakat telah menjadi lebih digital sebagai hasil dari adopsi berbagai teknologi seperti e-commerce, pertukaran data elektronik, kantor virtual, telemedicine, dan intranet, dan lain-lain.

Teknologi keuangan hanyalah salah satu dari sekian banyak inovasi dalam sistem informasi yang dibawa oleh perkembangan teknologi digital. Fintech, atau teknologi keuangan, adalah inovasi digital dalam industri keuangan yang memudahkan untuk melakukan transaksi keuangan. Berikut ini adalah kategori penerapan teknologi keuangan seperti yang didefinisikan oleh Peraturan (BI dan LPPI, 2015) : a) Sistem pembayaran; b) pendukung pasar; c) investasi dan manajemen risiko; d) penyediaan modal, pembiayaan, dan peminjaman; e) selain layanan keuangan lainnya.

Berikut ini menurut (Sisi, 2022) adalah beberapa inovasi digital keuangan yang terkenal:

Crowdfunding: sebuah praktik yang menggunakan pendanaan kerumunan. Dengan memanfaatkan platform crowdfunding tertentu atau media sosial sebagai sarana komunikasi, sistem ini memanfaatkan upaya kolektif dari sejumlah orang yang bekerja secara online.

Microfinancing, penyalurkan modal usaha secara langsung dari pemberi pinjaman kepada calon peminjam adalah melalui pembiayaan mikro, yang merupakan salah satu strategi potensial untuk mencoba memecahkan masalah ekonomi.

Diperkirakan jenis fintech ini akan mempermudah individu dengan pendapatan menengah ke bawah untuk mendapatkan pinjaman sebagai modal awal. Meskipun jumlahnya kecil, dorongan finansial ini tetap penting bagi kelangsungan hidup perusahaan.

P2P Lending Service adalah cara memberikan layanan pinjaman yang menghubungkan debitur atau peminjam dengan pemilik atau kreditur dana pinjaman secara langsung.

Market Comparison, sesuai dengan namanya, memerlukan perbandingan berbagai produk keuangan yang ada, seperti asuransi, KTA, dan sebagainya. Pengguna melakukan penelitian awal untuk memilih produk mana yang paling tepat dengan kebutuhan mereka ketika menggunakan fintech semacam ini. Dengan demikian, pengguna dapat merencanakan keuangan mereka dan mendapatkan beberapa pilihan investasi terbaik.

Digital payment system, teknologi yang dikenal sebagai sistem pembayaran digital memberikan perspektif baru tentang pembayaran non-tunai, kepada masyarakat yang jauh lebih efisien, praktis, dan aman ketika dilakukan melalui sarana elektronik.

DAFTAR PUSTAKA

- BI dan LPPI. (2015). Profil Bisnis Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (Umkh). In *Bank Indonesia dan LPPI*.
- Nasution, M. D., & Wulandari, S. (2021). Sosialisasi Perencanaan Keuangan Dalam Meningkatkan Pendapatan Bagi UMKM di Desa Sei Buluh Kecamatan Perbaungan. *JPM: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(3), 82–86.
<http://www.djournals.com/jpm/article/view/173%0Ahttp://www.djournals.com/jpm/article/download/173/112>
- Otoritas Jasa Keuangan. (2018). Peraturan OJK No. 13/POJK.02/2018 Tentang Inovasi Digital di Sektor Jasa Keuangan. *Otoritas Jasa Keuangan*.
[http://www.ojk.go.id/id/kanal/iknb/regulasi/lembaga-keuangan-mikro/peraturan-ojk/Documents/SAL-POJK PERIZINAN FINAL F.pdf](http://www.ojk.go.id/id/kanal/iknb/regulasi/lembaga-keuangan-mikro/peraturan-ojk/Documents/SAL-POJK%20PERIZINAN%20FINAL%20F.pdf)
- Peraturan Bank Indonesia Nomor 19/12/PBI/2017. (2017). Penyelenggaraan Teknologi Finansial. In *Peraturan Bank Indonesia* (p. 1). <https://www.bi.go.id/id/sistem-pembayaran/fintech/Contents/default.aspx>
- Perencanaan Keuangan OJK. (2019). *Perencanaan Keuangan*.
- Pongoh, M. (2013). Analisis Laporan Keuangan Untuk Menilai Kinerja Keuangan Pt. Bumi Resources Tbk. *Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 1(3), 669–679. <https://doi.org/10.35794/emba.v1i3.2135>
- Sisi. (2022). *Kenali Fintech, Keuangan Digital yang Kini Naik Daun!*. Diambil dari [https://sisi.id/stories/press-release/kenali-fintech-keuangan-digital-yang-kini-naik-daun/\(diakses 3 januari 2023\)](https://sisi.id/stories/press-release/kenali-fintech-keuangan-digital-yang-kini-naik-daun/(diakses%203%20januari%202023)). [https://sisi.id/stories/press-release/kenali-fintech-keuangan-digital-yang-kini-naik-daun/\(diakses 3 januari 2023](https://sisi.id/stories/press-release/kenali-fintech-keuangan-digital-yang-kini-naik-daun/(diakses%203%20januari%202023))
- Suartini Sulistiyo. (2017). *Analisis Laporan Keuangan*. Mitra Kencana Media.

- Tutik Siswanti. (2022). Analisis Pengaruh Manfaat Ekonomi Keamanan Dan Resiko Terhadap Minat Penggunaan Financial Technology (FINTECH) (Study Kasus pada Masyarakat di Wilayah Kecamatan Bekasi Timur). *Jurnal Bisnis & Akuntansi Unsurya*, 7(2), 89–105. <https://doi.org/10.35968/jbau.v7i2.899>
- Undang - Undang Republik Indonesia No 8 Tahun 1995 Tentang Pasar Modal. (n.d.). *Undang - Undang Republik Indonesia No 8 Tahun 1995 Tentang PasarModal*.
- Yus, Y., Erliyanti, E., Sundari, D., Vientiany, D., & Nasution, S. U. A. (2022). Peningkatan Pemahaman Pengelolaan Keuangan Menurut Ekonomi Islam Pada Masyarakat Paya Geli. *RESONA : Jurnal Ilmiah Pengabdian Masyarakat*, 6(1), 35. <https://doi.org/10.35906/resona.v6i1.838>

BAB 9

MANAJEMEN PELAYANAN KEUANGAN BISNIS

Oleh Elsa, M. Ak

9.1 Pendahuluan

Kedudukan manajemen dalam sebuah perusahaan dinilai sangat penting, manajemen merupakan tata kelola perusahaan mulai dari perencanaan hingga pencapaian tujuan. Dalam hal pelayanan keuangan bisnis dibutuhkan pengelolaan yang terencana sehingga memudahkan dalam mencapai tujuan bagi pelayanan keuangan bisnis.

Pada era digital ini semakin memudahkan masyarakat dalam menjalankan suatu transaksi yang berkaitan dengan bisnis dan keuangan. Sejalan dengan program ekonomi kreatif yang dilaksanakan pemerintah dari pedesaan hingga perkotaan, hal ini memicu agar perkembangan bisnis daerah menjadi berkembang. Upaya tersebut dilakukan guna meningkatkan kesejahteraan masyarakat dan mengurangi pengangguran. Perkembangan bisnis tersebut tentu saja membutuhkan sarana dan prasarana yang menunjang serta berbagai kemudahan transaksi. Selain pelaku bisnis, para penyelenggara usaha keuangan seperti perbankan juga sangat memiliki peran yang penting, di mana pelayanan keuangan dapat mudah diakses bagi masyarakat. Dalam mendukung kemudahan akses masyarakat dalam transaksi *financial*, (Otoritas Jasa Keuangan) berinisiasi membuat sebuah layanan transaksi keuangan Tanpa Sebuah Kantor yang disebut dengan Program Laku Pandai, hal ini merupakan Keuangan Inklusif yang mempersiapkan program layanan perbankan dan keuangan lainnya dengan berkerja sama dengan pihak lain (Agen Bank) dengan menggunakan sarana TI (Teknologi Informasi). (ojk.go.id)

Pemerintah berupaya memudahkan layanan keuangan bagi seluruh lapisan masyarakat sehingga disebabkan belum seluruhnya masyarakat terlayani oleh perbankan dalam memenuhi kebutuhan transaksi keuangan hal ini dikarenakan lokasi masyarakat yang tidak dapat menjangkau lokasi Bank atau adanya ketidakpahaman dan ketidakmampuan masyarakat dalam memenuhi persyaratan perbankan tersebut, maka dari itu pemerintah mewujudkan program strategi keuangan nasional inklusif salah satunya adalah *branchless banking*.

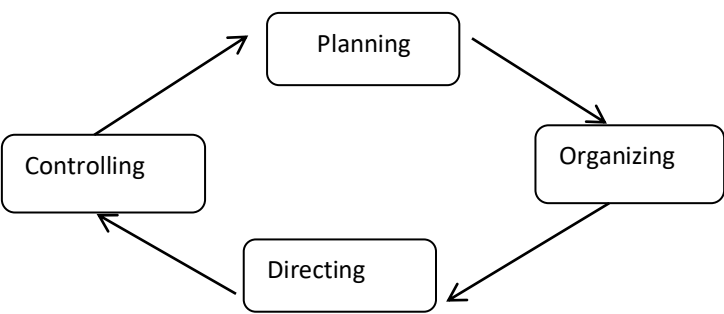
9.2 Manajemen

Manajemen merupakan sebuah tindakan yang memerlukan tahapan yaitu *planning, organizing, dan Supervision* dengan tujuan untuk tercapainya sebuah tujuan dan target dengan menggunakan sumber daya yang ada yaitu SDM (Sumber Daya Manusia) dan SDA (Sumber Daya Alam) (George R. Terry). Manajemen merupakan sebuah proses merencanakan, mengorganisasikan, mengkoordinasikan dan mengawasi atas sumber daya yang tersedia untuk tercapainya sebuah target dengan sempurna (Henry Fayol).

9.3 Manajemen Pelayanan Keuangan Bisnis

Manajemen menurut bahasa yaitu mengatur, mengolah, mengelola dan memimpin. Sedangkan pelayanan dalam arti luas merupakan sebuah tindakan untuk memberikan performa pelayanan terbaik kepada konsumen dengan memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen. Berikut merupakan 4 fungsi manajemen terdapat empat unsur dengan siklus seperti yang digambarkan pada diagram berikut ini :

9.1 Diagram Fungsi Manajemen



Langkah pertama dari kegiatan manajemen adalah dengan **perencanaan**, manajemen suatu organisasi memiliki perencanaan atas apa yang dikerjakan sehingga tercapainya sebuah tujuan melalui perencanaan terbaik maka tujuan dapat dicapai secara terarah. Pada tahap perencanaan dalam menentukan target menggunakan metode S.M.A.R.T yaitu *Spesific* merupakan tahapan dalam menentukan tujuan akhir yang jelas dengan informasi yang menyeluruh dan terperinci seperti hasil yang diharapkan, ukuran keberhasilan dan pentingnya tujuan akhir tersebut. *Measurable* merupakan cara untuk mengetahui pencapaian tujuan akhir dengan menggunakan indikator. *Achievable* yaitu selain proses pencapaian tujuan juga merupakan proses pembentukan sumber daya manusia yang unggul sehingga dalam hal ini tujuan akhir merupakan kegiatan yang realistis dan dapat dicapai. *Relevant* yaitu tujuan akhir memiliki keselarasan antara pekerjaan karyawan dengan visi perusahaan secara keseluruhan. *Time Bond* merupakan kepastian waktu berapa lama tujuan akhir harus dipenuhi.

Kedua yaitu **organizing** atau Proses organisasi adalah bentuk manajemen yang berfokus pada pengelolaan sumber daya yang terlihat atau fisik dan SDM yang dimiliki perusahaan agar tercapainya sebuah target dan tujuan sesuai dengan yang direncanakan perusahaan. Unsur-unsur yang harus dipenuhi dalam fungsi organisasi adalah kegiatan-kegiatan yang diselenggarakan hanya untuk mencapai tujuan, pelaksanaan rencana tindakan tertentu, dan pembinaan sekelompok orang untuk bekerja sama. Organisasi memiliki fungsi ganda dan berisi tugas-tugas yang dilakukan sesuai dengan bidang keahlian atau keahlian masing-masing; terdapat pembagian tugas yang jelas; dan pembagian tugas sesuai dengan situasi dan kebutuhan perusahaan. kegiatan dengan spesialis, di mana setiap karyawan memahami tugas mereka.

Ketiga **pengarahan** Merupakan upaya pencapaian hasil kerja secara efektif dan efisien dengan menciptakan suasana yang dinamis. Kegiatan pengarahan meliputi membimbing dan memotivasi karyawan, mensosialisasikan tugas dan semua kebijakan dengan jelas, dan menjelaskan tugas kerja rutin.

Keempat ***Controlling***, dalam fungsi ini bertujuan untuk pengawasan, dalam fungsi pengawasan juga dapat digunakan untuk mengevaluasi kinerja karyawan sesuai dengan SOP yang telah dibakukan. Dalam kegunaan pengawasan perlu memperhatikan beberapa hal diantaranya *schedulling* yaitu menetapkan waktu atau penjadwalan sebagaimana mestinya, *routing* yaitu penetapan proses pengawasan yang diharapkan, *followup* merupakan bentuk pemecahan permasalahan *dispatching* merupakan bentuk aturan yang digunakan untuk pengawasan.

Berdasarkan pemaparan kegunaan manajemen maka dalam hal pelayanan keuangan bisnis diperlukan adanya manajemen yang baik sehingga pelayanan keuangan dapat berjalan dengan baik. Perkembangan Teknologi Informasi didukung dengan adanya internet dan computer telah mendigitalisasikan transaksi bisnis dan keuangan. Digital dapat memudahkan pelayanan keuangan bisnis jika didukung oleh perangkat yang baik. Dalam mendukung terciptanya kemudahan akses melalui digital secara menyeluruh pemerintah turut mendukung dengan menciptakan program-program pelayanan keuangan seperti salah satunya yaitu Laku Pandai, Program ini disusun oleh OJK. Program Lakum adalah penyediaan jasa perbankan atau jasa keuangan lainnya yang bekerja sama dengan pihak lain. Beberapa produk yang dikeluarkan oleh Laku Panday antara lain adalah tabungan unggulan atau biasa disebut basic saving account. Tabungan tanpa batas minimal dan setor tunai, dan tanpa biaya administrasi, namun ada batasan transaksi setor dan debit. Transaksi debit mencakup beberapa transaksi Pengiriman uang ke rekening lain, tarik tunai, dan pengiriman uang ke rekening lain yang batas total transaksinya tidak melebihi batas atas.

9.4 Financial Technology

Financial technology yaitu penggunaan antara jasa layanan keuangan dan teknologi. layanan technology untuk mendapatkan layanan keuangan, secara simpel, mudah dan hemat. Kehadiran fintech dalam dunia bisnis sangat mempengaruhi kemudahan transaksi. Fintech bermanfaat bagi lingkungan masyarakat diantaranya dapat membantu

perkembangan baru dibidang *startup* teknologi yang mulai berkembang di Indonesia, dan dapat dilihat dari dua bentuk yaitu *e commerce* dan *fintech*. *E commerce* yaitu badan usaha yang menawarkan sebuah plat form pelayanan transaksi perdagangan secara online, namun *fintech* merupakan badan usaha yang memberikan pelayanan dengan inovasi keuangan melalui teknologi. Beberapa layanan "*fintech*" di indonesia yang memberikan layanan kemudahan dan dapat menjadi solusi keuangan bagi masyarakat yaitu :

Crowdfunding (penggalangan dana)

Salah satu bagian dari "*Fintech*" berfokus pada penggalangan dana atau untuk sosial sehingga dapat memudahkan masyarakat melakukan aksi sosial penggalangan dana untuk kemaslahatan contoh pada kegiatan wakaf, zakat atau proyek sosial kemanusiaan lainnya

Microfinancing

Merupakan pelayanan keuangan yang di peruntuhkan untuk konsumen menengah ke bawah untuk memenuhi kebutuhan dari sisi *financial*. Karena masyarakat menengah ke bawah masih banyak yang belum memiliki akses perbankan, sehingga mengalami kesulitan dalam penambahan atau kepemilikan modal usaha yang bersumber dari pendanaan. Sistem ini dirancang agar dapat memudahkan bagaimana pengusaha di pedesaan dapat terhubung dengan para pemodal secara online.

P2P lending service

Merupakan fintech dalam pemenuhi kebutuhan kuangan bentuk pembiayaan atau peminjaman uang yang dilakukann dalam sebuah aplikasi pelayanan peminjaman keuangan.

Market Comparison

Melalui fintech konsumen dapat memiliki kebebasan dalam menentukan produk keuangan yang terbaik sesuai dengan kebutuhan keuangan yang dibutuhkan dan sesuai dengan perencanaan keuangan dan perencanaan investasi yang dibutuhkan.

Digital Payment Sistem

Fintech ini bergerak di bidang penyediaan layanan berupa pembayaran semua tagihan seperti pulsa dan pasca bayar, kartu kredit atau token listrik PLN, fintech ini berbasis keagenan untuk membantu masyarakat indonesia terutama mereka yang tidak memiliki akses ke bank untuk melakukan pembayaran berbagai macam tagihan setiap bulannya.

Kemajuan teknologi yang didorong oleh revolusi internet telah merubah pola industri jasa keuangan yang mengarah pada perubahan layanan keuangan elektronik. Perubahan pelayanan ini mempermudah sistem perbankan, asuransi maupun perdagangan saham dilakukan dengan memanfaatkan media elektronik, seperti internet seperti internet dan website. Sistem layanan keuangan ini memungkinkan setiap orang maupun perusahaan dapat mengakses akun, melakukan transaksi bisnis dan mendapatkan informasi mengenai produk dan layanan keuangan tanpa harus melakukan kontak fisik dengan perusahaan keuangan. Pada perusahaan perbankan sistem online ini menguntungkan dari aspek biaya operasional menjadi lebih murah, informasi manajerial lebih jelas dan komunikasi lebih lancar. Interaksi dirasakan lebih nyaman dengan pelanggan maupun calon pelanggan. (Lee dan Shin, 2018).

Dengan perkembangan dan keberagaman sumber pendanaan, lingkungan bisnis dan geografis penyebarannya maka otomatis akan menyebabkan meningkatkan pengguna fintech. Financial teknologi memiliki kemampuan yang besar dalam merubah ataupun merestrukturisasi bentuk layanan keuangan yang telah ada. Pada inovasi fintech menyediakan pilihan kemudahan layanan bagi pengguna mulai dari efisiensi dan keamanan pembayaran hingga aksesibilitas layanan keuangan yang lebih baik. (Kumail Abbas Rizvi, Navqi dan Tanveer, 2018)

Industri fintech dianggap lebih fleksibel dibandingkan dengan bisnis konvensional atau bank tradisional. Dimana masih terbatasnya pengaturan yang mengatur industri layanan keuangan.

Fintech merupakan suatu bentuk inovasi dalam keuangan. Pertumbuhannya begitu cepat dengan didukung oleh adanya distribusi ekonomi yang merata, didukung dengan payung hukum yang jelas dan teknologi informasi. Transformasi keuangan menjadi Fintech memberikan pengaruh yang sangat menjajikan terhadap perubahan pelayanan lebih efektif dan efisien dengan kualitas yang lebih baik, hal ini atas bentuk Kerjasama antara pemerintah, lembaga keuangan dan pengusaha.

Ekosistem fintech memiliki pengaruh yang besar dalam memlihara inovasi TI (Teknologi Informasi) untuk membentuk pasar dan sistem keuangan menjadi efisien dan meningkatkan pengalaman pelanggan secara keseluruhan. Pengeluaran yang terlibat dalam ekosistem tekfin termasuk tanah, bangunan, peralatan, teknologi, dan utilitas lain dengan harga terjangkau. Teknologi keuangan berada di bawah lingkup fintech, sehingga ekosistem harus dapat memperkuat ekonomi lokal dengan menarik peserta dengan minat yang saling melengkapi untuk berpartisipasi.

Fintech memiliki peranan yang sangat penting dalam layanan keuangan yaitu dapat mempromosikan distribusi populasi, membantu dalam memenuhi kebutuhan keuangan negara yang sedang berlangsung dan substansial, dan mempromosikan ekspor UMKM, yang sekarang dianggap kurang. mendorong distribusi pembiayaan nasional yang masih belum merata di indonesia serta dapat meningkatkan inklusi keuangan nasional. Agar peran fintech dapat optimal Membangun sinergi bisnis fintech dengan bank industri dan lembaga keuangan non-bank sangat penting; untuk itu, beberapa tindakan dapat dilakukan, termasuk yaitu :

- Berbagi informasi antara tekfin dan lembaga keuangan yang sudah mapan melalui penggunaan banyak saluran distribusi dan data klien bawaan Diperkirakan bahwa bisnis dan lembaga keuangan akan beroperasi lebih efisien sebagai hasil dari penggunaan tekfin.
- Kemitraan produk yang membantu konsumen dengan memberikan solusi. Dalam pendekatan ini, lembaga keuangan dan perusahaan *fintech* berkolaborasi menggunakan pemikiran desain untuk menciptakan

produk (*bundling produk*) yang menguntungkan kedua belah pihak. Bank yang bekerja sama dengan perusahaan fintech yang menawarkan platform UMKM digital dapat melakukan *engagement* ini.

Selain banyak manfaat kemudahan fintech juga memiliki beberapa risiko diantaranya :

- Perlindungan konsumen diantaranya perlindungan dana pengguna dan perlindungan data pengguna, dimana perlindungan dana pengguna disebabkan oleh potensi kehilangan maupun penurunan kemampuan finansial baik yang diakibatkan oleh penyalahgunaan, penipuan maupun *force majeure* dari kegiatan fintech. Perlindungan data pengguna merupakan salah satunya adalah isu privasi pengguna fintech yang rawan terhadap penyalahgunaan data baik yang dilakukan secara sengaja maupun dilakukan tidak sengaja (*hacker, malware*. Dll)
- Kepentingan nasional diantaranya anti pencucian uang dan pencegahan pendanaan terorisme (APU-PPT). aplikasi dengan segala kemudahan dan kecepatan yang ditawarkan oleh fintech menimbulkan potensi penyalahgunaan untuk kegiatan pencucian uang maupun pendanaan terorisme. Serta diperlukan manajemen pengelolaan risiko yang memadai agar tidak berdampak negatif terhadap sistem stabilitas nasional.

Pada era digitalisasi ini memang sangat memadai untuk memudahkan transaksi dan jangkauannya semakin luas dan merata sehingga bagaimana perencanaan dan pengelolaan pada layanan keuangan ini hingga dapat tercapai tujuannya dengan baik, meskipun suatu kecanggihan sistem masih terdapat risiko, akan tetapi resiko-resiko yang akan terjadi tentu saja dapat diminimalisasi dengan sistem kontrol yang lebih baik. Didalam pengawasan fintech OJK sebagai lembaga independen pemerintah memiliki peranan yang sangat penting, berdasarkan undang-undang no 21 tahun 2011 OJK telah memberi urgensi perannya didalam tata kelola keuangan negara. Berdasarkan undang-undang fungsi utama dari OJK adalah untuk menyelenggarakan sistem pengaturan dan pengawasan yang terintegrasi terhadap keseluruhan kegiatan

didalam sektor jasa keuangan, baik pada sektor perbankan, pasar modal dan sektor jasa keuangan non bank seperti asuransi, dana pensiun, lembaga pembiayaan dan lembaga keuangan lainnya. Tugas inti dari OJK yaitu memiliki kewenangan untuk mengatur, mengawasi, memeriksa dan menyidik.

DAFTAR PUSTAKA

- Afianti Ilya & Triyono. 2021. *Ekosistem Fintech Di Indonesia*. Jakarta: Kaptain Komunikasi Indonesia.
- Amirullah.2015. *Pengantar Manajemen Fungsi-Proses-Pengendalian*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Choliq,Abdul. 2011. *Pengantar Manajemen*. Semarang : Rafi Sarana Prakasa.
- Fayol, Henry. 2010. *Manajemen Public Relation*. Jakarta : PT. Elex Media.
- Jhon A Pearce & Richard B Robinson. 2007. *Manajemen Startegis : Formasi, implementasi dan Pengendalian*. Diterjemhkan oleh: Yanivi Bachtiar & Christine. Edisi 10. Jakarta: Salemba Empat.
- Lee, I dan Shin,Y.J. 2018. *Fintech: Ecosystem, Busines Models,Investmen Decisions and Challenges*. Business Horizons. 61 pages 35-46.
- Rohman Abd. 2017. *Dasar-Dasar Manajemen*. Malang: Intelegensia Media.
- R.Terry, George dan Leslie W.Rue.2010.*Dasar-Dasar Manajemen*.Jakarta:Bumi Aksara.
- Sukiwati, Dkk. 2016. *Ekonomi*. Yogyakarta : Yudhistira

BAB 10

Implementasi Keuangan Digital Dalam UMKM

Oleh Sri Suartini

10.1 Latar Belakang

Istilah “Revolusi 4.0” mengacu pada ide industri yang perkembangannya semakin pesat dan dampaknya lebih besar pada seluruh aktivitas organisasi di “era digital” atau “era digital” atau “era teknologi berita serta komunikasi masa sekarang”. Revolusi adalah perubahan mendasar yang tiba-tiba yang memengaruhi norma sosial dan budaya, memengaruhi elemen inti kehidupan sehari-hari, dan terjadi di berbagai bidang, revolusi industri itu sendiri membawa perubahan ekonomi yang cepat, seperti transisi dari ekonomi agraris ke ekonomi industri dengan menggunakan mesin untuk mengubah sumber daya mentah menjadi produk yang dapat digunakan dengan cepat. Penggunaan mesin sebagai pengganti tangan di tempat kerja merupakan perkembangan lain yang dibawa oleh revolusi industri (Khairin et al. 2021)

Perkembangan digitalisasi dan teknologi berita dan saat ini berkembang sangat pesat. Mengapa penting bahwa ekonomi digital berkembang? yang pertama adalah fakta bahwa sudah ada 140 juta pengguna aktif internet di Indonesia, Ini adalah peluang yang sangat menarik untuk menciptakan ekosistem digital dengan kemungkinan ekonomi yang signifikan, kedua, penggunaan teknologi informasi menawarkan prospek pengembangan sistem yang efisien di semua industri, termasuk bisnis dan ekonomi, pengembangan sistem ekonomi dan perdagangan yang berhasil akan meningkatkan daya saing. ketiga, meskipun Indonesia memiliki komunitas digital yang cukup besar, internet hanya menyumbang 4% dari PDB negara tersebut (Sasmito and Prestianto 2021) dimana keunggulan digital, seperti:

1. Dimana digitalisasi merupakan hal yang krusial dan wajib dilakukan oleh unit usaha UMKM
2. Penting untuk setiap perusahaan yang beroperasi dalam ekonomi yang kurang kontak
3. kemampuan yang lebih besar untuk mengakses pasar yang lebih besar
4. Peningkatan akses keuangan
5. Meningkatkan efisiensi produksi dan proses bisnis agar UKM lebih berdaya saing

Tujuan digitalisasi UMKM adalah untuk memudahkan UMKM dalam mengiklankan produknya. Sederhananya, bisnis sekarang lebih mudah memasarkan dan menjual barang mereka secara online sebagai hasil dari kemajuan teknologi, bisnis dapat mengiklankan produk di media sosial bahkan ketika mereka memberikan detail tentang lokasi suatu titik di peta yang tersedia di platform, sehingga memudahkan pelanggan untuk mengunjungi situs secara langsung, karena perubahan cara penjualan barang melalui media sosial dan e-commerce sebagai tempat baru, beberapa pemilik bisnis tidak lagi membutuhkan stan ritel (Kendal 2021)

Dalam hal ini, unit bisnis baru yang dikembangkan sangat dipengaruhi oleh fungsi teknologi digital. Tidak ada pendekatan yang lebih efisien untuk memasuki pasar teknologi digital bagi UMKM yang merupakan mayoritas struktur perusahaan di Indonesia, yang menjadi perhatian adalah seberapa siapkah UMKM dalam menerima teknologi digital, mengingat pesatnya perkembangan teknologi digital hanya akan memperlebar jarak antara keduanya jika tidak dilakukan upaya besar untuk meningkatkan pengetahuan dan pemahaman (Sasmito and Prestianto 2021)

Akibat perkembangan internet dan teknologi informasi, teknologi digital kini mencakup berbagai perangkat digital untuk mendukung berbagai aktivitas sehari-hari syariah, seperti: seperti e-commerce (perdagangan elektronik), e-banking (perdagangan elektronik). perbankan), e-learning (e-learning), e-electronic money (uang elektronik), dan e-toll (electronic toll), serta berbagai perangkat rekayasa perangkat lunak praktis yang digunakan untuk kegiatan seperti aplikasi

perkantoran, aplikasi bisnis , aplikasi hiburan, aplikasi untuk kesehatan, dan sebagainya, dapat dikembangkan untuk mendorong daya saing UMKM

Ekosistem UMKM setidaknya memiliki enam dimensi di mana digitalisasi dapat mengoptimalkan peran ekonomi inklusif: politik, akses keuangan, pasar, kapasitas talenta, dukungan, dan budaya. . Untuk mendukung hal tersebut, pemerintah telah menerapkan berbagai inovasi digital untuk mendorong UMKM, seperti aspek keuangan terkait pembayaran, akuntansi dan pemasaran, serta upaya integrasi UMKM ke dalam ekosistem digital, Adaptasi teknologi digital menjadi kunci bagi UMKM untuk mencapai inklusi keuangan. Digitalisasi memainkan peran kunci dalam inklusi keuangan. Digitalisasi menjadi faktor kunci dalam mencapai tujuan terkait akses keuangan, pembayaran, akuntansi, dan pemasaran digital bagi UMKM,” kata Sri Mulyani ,(Dahono Yudo 2022)

10.2. Implementasi Keuangan Digital

Menurut Peraturan Lembaga Jasa Keuangan (Otoritas Jasa Keuangan 2018), inovasi keuangan digital didefinisikan sebagai kegiatan yang memperbarui proses bisnis, model bisnis, dan perangkat keuangan serta melibatkan ekosistem untuk menciptakan nilai baru di sektor jasa keuangan. Telah digital. Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) menghadapi tantangan di era Industri 4.0. Pengusaha harus menggunakan teknologi digital untuk menjalankan bisnisnya sambil berpartisipasi dalam kegiatan sosial (Nurina Saffanah and Amir 2022)

Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) semakin berkembang pesat di dunia teknologi, baik di sektor industri maupun keuangan, sehingga mereka dapat berinovasi dan menghasilkan inovasi investasi dengan menantang bisnis digital mereka,Salah satunya adalah dengan menggunakan dompet digital—disebut juga financial technology—sebagai alternatif pembayaran nontunai bagi pelanggan.

Masyarakat Orang yang melek finansial difasilitasi oleh platform digital seperti: Fintech dan e-commerce. Individu yang ingin menjual produk UMKM dapat melakukannya Gunakan e-

commerce untuk mengakses financial technology (fintech) (Fisabilillah, Seno Aji, and Setiawan Prabowo 2021), Dalam jangka panjang, lebih sedikit uang tunai yang akan digunakan, Maka masyarakat yang melek finansial akan lebih mudah diikuti pembangunan yang ada

Teknologi keuangan (fintech) adalah kombinasi dari teknologi dan layanan keuangan atau pada akhirnya, dari model bisnis tradisional Online, pertama kali membayar, Anda harus membawa sesuatu secara langsung Anda sekarang dapat melakukan transaksi dari jarak jauh dengan membuat uang tunai, pembayaran Ini bisa dilakukan dalam hitungan detik , Sulitnya proses pengajuan modal di dunia perbankan bisa diatasi dengan meminjam melalui layanan fintech. Tidak dapat dipungkiri FinTech telah memberikan banyak solusi keuangan, terutama bagi UKM yang ingin berkembang (Anggraei. Ika Septi Kurnia., Fardani 2021) Melihat berbagai kajian tersebut, tampaknya tingkat pengetahuan tentang literasi keuangan dan tingkat penggunaan aplikasi FinTech menjadi solusi bagi pertumbuhan bisnis UMKM.

Fintech adalah jenis teknologi baru yang bertujuan untuk meningkatkan dan mempermudah transaksi keuangan di masyarakat. Masyarakat akan lebih mudah mengakses berbagai produk sektor keuangan, transaksi, dan literasi keuangan berkat adanya fintech. Teknologi keuangan atau layanan berbasis teknologi keuangan, atau lebih sering kali disebut fintech, didefinisikan menjadi inovasi keuangan berbasis teknologi yang bisa menciptakan model usaha, produk, dan software yg terkait menggunakan penyediaan layanan keuangan. diantaranya, ada beberapa pembagian terstruktur mengenai fintech (Anisah Franzias Crisnata 2022)

1. Fintech pembiayaan dan investasi Fintech dan perusahaan investasi menyediakan pinjaman peer-to-peer (P2P) dan crowdfunding layanan. Perusahaan Fintech umumnya adalah pemberi pinjaman peer-to-peer, crowdfunding saja, atau kombinasi keduanya. Peer-to-peer lending (P2P) pemberi pinjaman (kreditur) dan pinjaman (debitur) diproses secara online di dalam sistem. Tentu saja, Anda terikat kontrak (debitur) dengan pemberi pinjaman (kreditur). Pemberi pinjaman P2P-nya dalam bisnis ini mengoperasikan bisnis melalui

2. fasilitas internet lengkap, yang memungkinkan pemberi pinjaman memperoleh penghasilan lebih besar
3. Halaman informasi dan pengumpan
Situs Informasi dan Pengumpan adalah sebuah platform atau sistem. Mengumpulkan informasi terkait layanan keuangan kepada Memungkinkan pengguna jasa untuk dengan mudah membandingkan harga produk Disediakan oleh perusahaan jasa keuangan. Halaman informasi dan pengumpan digunakan untuk membandingkan harga atau biaya untuk layanan keuangan ini. Suku bunga hipotek, premi asuransi, biaya perusahaan kartu kredit, dll. Produk lainnya
4. Agregator akun
Account Aggregator adalah sistem atau platform manajemen akun keuangan yang membantu Anda mengelola beberapa rekening bank dalam satu aplikasi. Bagi pengguna yang membutuhkan dan menggunakan berbagai layanan fintech banking, Account Aggregator adalah solusi yang tepat. Proses verifikasi pengguna memungkinkan verifikasi transaksi digital yang cepat dan cepat
5. Pinjaman pribadi
Keterbatasan kapasitas masyarakat dalam hal perencanaan dan pengelolaan Saya akan mengatur bantuan keuangan untuk memperbaikinya. Karena itu perusahaan fintech di Indonesia ingin mengembangkan layanan semacam ini Kita bisa menyebutnya Fintech Personal Finance. Fintech Personal Finance adalah sistem atau platform perencana keuangan. Pengguna ini Membantu perencanaan keuangan mereka Pertama, ketahui situasi keuangan Anda. Pengguna bisa Perencanaan keuangan yang akurat dan cepat. Pengguna dengan uang Dapatkan saran bagus tentang cara menginvestasikan uang Anda Penasihat Keuangan Menyarankan Mencampur Aset Menjadi Investasi Berdasarkan preferensi pelanggan dan peluang investasi algoritma

6. Pembayaran, penyelesaian, dan kliring layanan fintech yang digunakan dalam kehidupan sehari-hari pembayaran digital, Layanan fintech untuk pembayaran, setelmen, dan setelmenkombinasi transaksi pembayaran dan teknologi unggul yang Disediakan oleh bank dan start-up. Apa yang dapat dilakukan pengguna Pembayaran tanpa kartu menggunakan aplikasi smartphone Tanpa uang tunai. Layanan pembayaran fintech juga memiliki fungsi transfer bank, membayar tagihan listrik, membeli pulsa, membayar BPJS, dll. Pengguna merasa nyaman dengan layanan ini dan tidak perlu keluar. Anda dapat melakukan beberapa transaksi sekaligus di rumah atau di kantor. Kebaikan Pembayaran tersebut dapat dilakukan dengan menggunakan Near Field Communication (NFC). Membaca barcode atau kode QR. Saya memiliki dompet virtual (dompet elektronik). Deposit diperlukan sebelum menggunakan layanan. Pengguna ATM dan sekte yang diinginkan pedagang yang terdaftar dengan benar. Selanjutnya, ketika pengguna melakukan transaksi, e-wallet miliknya secara otomatis terpotong oleh transaksi.

Selaian pendapat diatas mengenai aplikasi yang terkait dengan penyediaan layanan keuangan ditegaskan kembali oleh akil ketua Dewan Komisioner Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Nurhaida berkata setidaknya terdapat 18 jenis financial technology (fintech) yang bisa mendukung pertumbuhan ekosistem perjuangan kecil dan menengah (UMKM) (Bisnis.com 2022) . menjadi surat keterangan, 18 klaster fintech miliknya pada kelompok inovasi Keuangan Digital OJK masuk dalam 4 kategori terkait UMKM miliknya sesuai menggunakan prinsip kerjanya. "Misalnya, kita tahu bahwa usaha kecil membutuhkan likuiditas, uang tunai, dan modal segar. Ada fintech yang dapat berperan di sini. Itu adalah agen penggalangan dana yang tidak Anda kendalikan, lalu Anda memiliki agregator yang memilih jenis penggalangan dana yang tepat untuk bisnis kecil Anda." Untuk informasi lebih lanjut.

Agregator tipe fintech, agen penggalangan dana, dan perencana keuangan yang mendukung UMKM dan membantu mereka memilih modal yang tepat termasuk dalam kategori penggalangan dana. Kategori kedua yang dapat menjadi tulang punggung alternatif permodalan UMKM adalah kategori keuangan, yang terdiri dari blockchain berbasis urun dana, pembiayaan proyek, agen keuangan, manajemen investasi real estat, dan pinjaman peer-to-peer (P2P).

Teknologi keuangan, juga dikenal sebagai fintech, baru-baru ini menjadi salah satu bidang yang paling diminati untuk bisnis pemula. Tidak mengherankan jika layanan keuangan digital menawarkan peluang bisnis yang menjanjikan. Belum lagi jika layanan perusahaan fintech membantu mendorong sektor ekonomi digital negara itu, Aplikasi fintech yang paling banyak digunakan , Setiap orang mampu mendapatkan keuntungan berasal layanan keuangan berbasis teknologi. Selain itu, layanan yang diberikan dapat membuat aktivitas keuangan menjadi lebih praktis, sederhana dan mudah. Lantas apa saja software fintech yang paling seringkali digunakan menurut (Niko Ramdani Akseleran 2022)

1. Doku

Doku adalah aplikasi fintech yang sudah ada sejak tahun 2007. Tidak hanya dapat mengirim dan menerima invoice dengan aplikasi ini, Anda juga dapat membantu pengeluaran. dapat dikonversi menjadi uang saku dan tabungan deposito berjangka.

2. Go-Pay

Go-Pay milik Go-Jek tak hanya memudahkan untuk membayar transportasi murah. Anda pula dapat memesan token elektronika, kredit, layanan makan, membeli tiket film teranyar, serta lainnya. software ini poly digunakan karena tak jarang memperlihatkan promo menarik buat setiap transaksi.

3. CekAja.com

CekAja.com merupakan salah satu model software fintech yang terkenal serta poly digunakan. Melalui aplikasi ini Anda akan memiliki akses ke aneka macam layanan keuangan digital, terutama yang terkait memakai kredit kendaraan beroda empat dan KPR.

4. Bareksa.com
Barasa.com dimana seluruh pengguna mempunyai akses praktis ke seluruh informasi lengkap ihwal saham, obligasi, reksa dana serta aneka macam bentuk investasi. software ini juga sangat populer pada kalangan investor
5. Kitabisa.com
software fintech yang berspesialisasi pada penggalangan dana. Melalui Kita bisa.com ini Anda bisa mengumpulkan kontribusi buat misi eksklusif serta membantu mereka yang membutuhkan.
6. Amarta
Contoh aplikasi fintech lainnya adalah Amarta yang sejak 2010 juga fokus memfasilitasi pendanaan masyarakat. Aplikasi ini sering digunakan oleh usaha kecil yang membutuhkan bantuan modal untuk keberlangsungan usaha
7. T-cash
Uang tunai. TCash Telkomsel adalah layanan uang elektronik yang memudahkan pembayaran berbagai hal seperti makan, film, dan kartu kredit dengan token dan kartu kredit.
8. MindTrans
MidTrans awalnya bernama Veritrans dan menyediakan layanan pengaturan gateway pembayaran. Salah satu layanan keuangan ini membuat proses pembayaran menjadi lebih mudah. MidTrans juga bekerjasama dengan banyak institusi perbankan besar di Indonesia.
9. Cek Aja
Cek Aja merupakan perangkat lunak fintech yg poly digunakan oleh pengguna buat mendapatkan perbandingan harga terkait paket internet atau paket berlangganan wireless TV. Namun, aplikasi tadi pula menyediakan info keuangan yang lengkap mirip produk asuransi, investasi, serta pinjaman.

10. Dana

Dana pula menjadi salah satu model sofwer fintech yg menunjukkan banyak solusi dalam pembayaran eelektronik. memakai aplikasi ini, Anda bisa menggunakan praktis melakukan pembayaran buat berbagai kebutuhan Anda. contohnya membayar pulsa atau paket internet, pembelian listrik, pembayaran tagihan bulanan dari BPJS-nya

11. Akseleran

Aplikasi crowdfunding yg penekanan pada pengelolaan sektor UMKM. Suku bunga yang ditawarkan sangat menarik sebab diadaptasi menggunakan risiko pinjaman. Platform ini memungkinkan Anda melihat informasi langsung seperti agunan, jangka waktu, suku bunga, dan memilih dana yang diinginkan.

Selain mengembangkan ekosistem digital, ada berbagai aplikasi keuangan yang bisa digunakan yang biasa di pake pada usaha kecil menengah . Contohnya termasuk aplikasi berbasis desktop (komputer) dan aplikasi berbasis web (Internet). Hampir semua aplikasi ini hadir menggunakan fitur otomatisasi yang mudah dipergunakan. Selain itu aplikasi keuangan juga mampu mencetak laporan keuangan pada ketika yg sudah ditentukan. perangkat lunak keuangan ialah program yang dipergunakan buat mengelola keuangan, kebutuhan langsung, usaha, instansi atau perusahaan. plikasi ini dirancang untuk secara akurat menyatukan arus transaksi keuangan dan menentukan untung rugi bisnis Anda saat ini. (Akmal Fathan UMKM INDONESIA IDI 2022) Padahal, saat ini ada berbagai aplikasi untuk menyimpan catatan keuangan. Tapi sobat wirausaha tidak perlu bingung, merekomendasikan 10 aplikasi keuangan sederhana dan mudah diantaranya :

1 Teman bisnis

Software pencatatan keuangan bisnis bisa menyimpan catatan keuangan mulai asal penahanan, pengeluaran, laporan untung rugi, piutang hingga investasi bisnis. Selain itu, sahabat bisnis mempunyai planning keuangan usaha khusus yang sesuai dengan baku Akuntansi Keuangan UMKM (SAK EMKM) di Indonesia. software juga

bisa mencetak struk serta invoice menjadi bukti transaksi pelanggan. sahabat bisnis sangat cocok untuk teman yang ingin mengevaluasi usaha serta menganalisa laporan keuangannya

2 ***Finansialku***

Software yg satu ini artinya perangkat lunak keuangan yang sangat safety dan patut dicoba buat mengelola keuangan perusahaan Anda. Menariknya, aplikasi Financialku hadir dengan fungsi Certified Financial Planner (CFP). Pengusaha juga dapat mengkonsolidasikan akun dengan nomor akun mereka sendiri, sehingga pemilik bisnis dapat mengelola keuangan akun mereka. Aplikasi My Finances seringkali juga memberikan tips pengelolaan keuangan bagi para pebisnis.

3 ***Mint***

Mint adalah aplikasi keuangan yang banyak digunakan oleh kaum milenial. Ini karena fungsi all-in-one, dia dapat melakukan semua aktivitas keuangan dalam satu akun. Penyajian laporan keuangan pada software Mint berupa grafik dan bagan menjadi akibatnya memudahkan pengguna buat membaca, meninjau dan menganalisa keadaan keuangan perusahaan. laba lain dari perangkat lunak Mint ialah Anda bisa mulai membayar tagihan Anda sebelum jatuh tempo

4 ***Google Sheets***

Pencatatan keuangan juga mampu memakai software Google Sheets. Entri keuangan dalam software ini bisa didesain memakai template yang disertakan di dalamnya. ada banyak sekali rumus yang bisa dipergunakan usaha buat menghitung dan menghitung pengeluaran.

Menariknya, Google juga memperlihatkan banyak sekali grafik buat dipilih untuk memberikan kesehatan pelaporan keuangan Anda.

5 ***BukuWarung***

Buku Warung kini bukan hanya aplikasi pembukuan, tetapi juga aplikasi pembayaran. BukuWarung cocok untuk penggunaan pribadi dan bisnis. Aplikasi ini dirancang untuk memberikan pengguna bisnis solusi pencatatan keuangan yang mudah, gratis, dan aman. Aplikasi BukuWarung juga menyediakan fasilitas pengiriman uang sampai Payment Point Online Bank (PPOB). Kelebihan berasal software ini ialah tidak memakan poly ruang penyimpanan dan bisa dipergunakan secara offline atau tanpa koneksi internet.

6 ***Quickbooks***

Selanjutnya yang bisa dicoba adalah aplikasi Quickbooks. Aplikasi ini membantu Anda melihat foto yang muncul sebagai bukti transaksi yang dilakukan. Selain itu, aplikasi juga dapat memberikan informasi laporan penjualan, laporan laba rugi dan laporan pembelian. Menariknya, aplikasi ini menawarkan kemampuan untuk mengelompokkan kesepakatan sesuai kebutuhan teman pengusaha

7 ***Wave***

Aplikasi ini banyak digunakan oleh para pebisnis karena menyediakan fitur pengumpulan keuangan bisnis yang lengkap. Pengusaha dapat menggunakan aplikasi Wave ini untuk membuat fitur terperinci untuk membuat tanda terima secara online dan melihat inventaris produk. Selain itu, pembaruan fitur terus dimasukkan ke dalam aplikasi ini, Anda dapat merekam transaksi keuangan dengan lebih mudah.

8 ***Jubelio***

Aplikasi Jubelio pada dasarnya adalah sebuah aplikasi yang membantu para pelaku bisnis memasukan data keuangan. Kelebihan dari aplikasi ini adalah sobat wirausaha dapat menghubungkan aplikasi ini langsung ke marketplace tertentu sesuai dengan kebutuhannya. Ini mendukung aktivitas perdagangan dan menyediakan barang inventaris hanya dalam satu aplikasi

9 *Paper.Id*

Aplikasi berbasis di Indonesia ini digunakan oleh lebih dari 40.000 pelaku bisnis dan telah terbukti bermanfaat bagi perusahaan yang melakukan akuntansi keuangan. Aplikasi ini juga membantu Anda mengelola bisnis Anda seperti faktur dan informasi inventaris yang dijual. Jadi aplikasi ini akan membantu teman-teman Anda untuk melihat dan memeriksa inventaris mereka dan menjaga pembukuan terkait transaksi yang terjadi setiap saat.

10. *Si Apik*

Aplikasi keuangan yang tersedia adalah Si Apik. Pada dasarnya, Si Apik adalah aplikasi pencatatan transaksi sederhana yang biasa digunakan oleh usaha kecil. Namun, dengan membuat aplikasi ini sama dari yang lain diman metode ini digunakan untuk mengumpulkan dan melaporkan keuangan.

Daftar Pustaka

- Akmal Fathan UMKM INDONESIA IDI. 2022. "10 Aplikasi Keuangan Digital."
- Anggraei. Ika Septi Kurnia., Fardani, Fikrina Faraidi. 2021. "Pertumbuhan Usaha Umkm Di Kota Surakarta Dan Sekitarnya Saat Pandemi Covid-19." 15(3):151–61.
- Anisah Franzias Crisnata. 2022. "Analisis Tingkat Literasi Keuangan Pengguna Fintech Payment OVO." *Jurnal Riset Akuntansi Dan Dewantara* 4 No 1 Jan.
- Bisnis.com. 2022. *18 Jenis Fintech Ini Bisa Permudah Akses Modal UMKM, Kok Bisa?* (12 November 2020).
- Dahono Yudo. 2022. "Adaptasi Teknologi, Kunci UMKM Wujudkan Inklusi Keuangan." *Berita Satu Kamis, 20 Oktober 2022 / 08:33 WIB*. Retrieved (<https://www.beritasatu.com/ekonomi/991399/adaptasi-teknologi-kunci-umkm-wujudkan-inklusi-keuangan>).
- Fisabilillah, Ladi, Tony Seno Aji, and Prayudi Setiawan Prabowo. 2021. "Literasi Keuangan Digital Sebagai Upaya Pembekalan UMKM Kampung Binaan Go Digital." *DINAMIS: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat* 1(2):62–69.
- Kendal. 2021. *Buku Saku Digitalisasi UMKM Kabupaten Kendal*. Pemerintahan Daerah Kabupaten Kendal.
- Khairin, Fibriyani N., Yoremia L. Ginting, Anisa Kusumawardani, and M. Abadan Syakura. 2021. *UMKM TANGGUH: Digitalisasi Dan Transformasi Hijau*. Surabaya: Pustaka Akasara 2021.
- Niko Ramdani Akseleran. 2022. "11 Contoh Aplikasi Fintech Yang Paling Sering Digunakan Diakses 06 November 2022."
- Nurina Saffanah, and Wanda Amir. 2022. "Implementasi Fintech (E-Wallet) Dalam Mengembangkan Bisnis Bagi Pelaku Umkm Di Kota Makassar." *JEMBA: Jurnal Ekonomi Pembangunan, Manajemen Dan Bisnis, Akuntansi* 2(1):1–8. doi: 10.52300/jemba.v2i1.4322.

- Otoritas Jasa Keuangan. 2018. "Peraturan OJK No. 13/POJK.02/2018 Tentang Inovasi Digital Di Sektor Jasa Keuangan." *Otoritas Jasa Keuangan*.
- Sasmito, Yohanes Wisnu Djati, and Bayu Prestianto. 2021. "Analisis Tingkat Literasi Digital Dan Penerapan E-Commerce Pada Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Di Kota Semarang." *Jurnal Ekonomi, Manajemen Akuntansi Dan Perpajakan (Jemap)* 4(1):145. doi: 10.24167/jemap.v4i1.3148.

BAB 11

SAHAM DAN VALUASI DALAM MANAJEMEN KEUANGAN

Oleh Syamsuddin B

11.1 Pendahuluan

Perkembangan perusahaan modern manajer keuangan memiliki peran dan fungsi yang sangat strategis untuk meningkatkan nilai perusahaan. Dengan meningkatnya penerimaan konsep mendorong para manajer keuangan meningkatkan tanggungjawabnya serta menaruh perhatian pada pemilihan proyek dalam menginvestasikan modalnya. Manajer keuangan yang berhasil dimasa yang akan datang perlu meningkatkan kemampuannya dan menambah berbagai metode baru dalam pengukuran kinerja perusahaan. Metode baru tersebut diharapkan dapat memberikan nilai atas fleksibilitas yang terdapat dalam berbagai tindakan dalam upaya mengembangkan kinerja perusahaan.

Manajer keuangan harus memiliki kemampuan untuk menggalang dana, melakukan investasi, mengelola dana secara bijak yang nantinya akan mempengaruhi keberhasilan suatu perusahaan. Manakala dana salah kelola, maka yakinlah pertumbuhan akan melambat dan memungkinkan berdampak buruk bagi perusahaan. Dalam upaya penggalangan dana maka manajer keuangan harus mencari sumber-sumber dana murah dan efisien seperti menerbitkan saham.

Saham merupakan salah satu alternative jangka panjang untuk suatu perusahaan. Kebutuhan atas dana jangka panjang tersebut, perusahaan dapat menerbitkan sejumlah saham. Baik yang diperjualbelikan secara pribadi maupun melalui lantai bursa. Seorang investor dapat dikatakan sebagai pemilik perusahaan manakala memiliki sejumlah saham. Jika suatu perusahaan mengeluarkan satu jenis saham saja maka disebut dengan nama saham biasa. Akan tetapi, manakala perusahaan ingin menarik lebih banyak investor potensial, maka akan

menerbitkan jenis saham lainnya berupa saham preferen. Kedua jenis saham tersebut memiliki karakteristik tersendiri, demikian juga memiliki kelebihan dan kekurangan masing-masing. Kedua jenis saham ini dapat diterbitkan oleh perusahaan dan para investor dapat memilihnya tergantung keputusan mana yang akan diambil.

Dalam melakukan investasi saham, seorang investor dapat menggunakan beberapa alat analisis untuk melakukan evaluasi dan dapat memutuskan saham perusahaan mana yang akan diambil untuk berinvestasi. Alat analisis tersebut memiliki fungsi yang sama untuk membantu para investor potensial dalam menganalisis saham serta dapat digunakan sebagai alat untuk memprediksi keuntungan dan risiko yang akan dihadapi dimasa yang akan datang. Walaupun memiliki fungsi yang sama, namun demikian kedua alat tersebut memiliki kelebihan dan kekurangan masing-masing.

11.2 Manajemen Keuangan

Manajemen keuangan sangat berkaitan dengan bagaimana memperoleh asset, bagaimana mendapatkan dana serta bagaimana mengelola asset. Terkait dengan hal tersebut, maka fungsi keputusan dalam manajemen keuangan berupa :

- 1 Keputusan pendanaan

Keputusan pendanaan dalam perusahaan, manajer keuangan harus senantiasa memperhatikan komposisi sumber-sumber dana perusahaan baik yang sumbernya dari luar perusahaan maupun dari dalam perusahaan seperti kebijakan dividen. Bauran dari pendanaan ini harus diperhitungkan secara cermat karena akan mempengaruhi pendapatan perusahaan.

Dengan bauran pendanaan yang telah ditetapkan, maka manajer keuangan harus menetapkan cara terbaik untuk mendapatkan modal secara fisik. Baik dana jangka pendek maupun jangka panjang melalui penjualan obligasi atau saham.

- 2 Keputusan investasi

Keputusan ini merupakan hal yang sangat penting untuk menciptakan nilai perusahaan. Hal mana dimulai dengan penetapan berapa besar jumlah asset yang harus

dimiliki untuk tiap-tiap komponennya. Berapa besar kas harus tersedia, berapa besar piutang, persediaan dan komponen-komponen lainnya. Hal ini dilakukan agar pengalokasiannya efektif untuk meningkatkan nilai perusahaan.

3. Keputusan manajemen asset

Keputusan lainnya adalah pengalokasian asset, manakala asset telah diperoleh serta pendanaan tepat telah tersedia, asset ini masih harus dikelola secara efisien. Manajer keuangan dibebani tanggung jawab operasional atas asset yang ada untuk menggunakannya dengan baik.

4. Menciptakan nilai

Sebagaimana keputusan-keputusan manajemen keuangan yang harus dijalankan tersebut diatas, jika dapat dijalankan secara efektif maka akan tercipta maksimalisasi laba yang merupakan tujuan dari perusahaan. Pihak manajemen harus senantiasa berfokus pada penciptaan nilai bagi para pemegang saham. Hal mana membuat pihak manajemen harus melakukan berbagai strategi investasi, pendanaan, dan manajemen asset yang berkaitan dengan meningkatnya nilai atau harga saham. Disamping itu pihak manajemen harus membangun pangsa pasar serta meningkatkan kepuasan pelanggan.

11.3 Saham dan Valuasi

1. Pengertian saham

Saham merupakan bukti kepemilikan terkait dengan adanya penyertaan modal yang dilakukan oleh seseorang, sekelompok orang atau organisasi baik perusahaan ataupun organisasi lainnya yang menginvestasikan dananya kedalam satu perusahaan. Atas adanya keikutsertaan modal tersebut, maka para investor tadi dapat dikategorikan sebagai pemilik perusahaan meskipun kepemilikannya terbatas atau sebatas nilai sahamnya.

Saham sebagai salah satu alat untuk mencari tambahan dana dan bersifat modal, memberikan implikasi bahwa investor yang menanamkan modal tersebut mencerminkan kepemilikan perusahaan. Saham jangka waktunya tidak terbatas dan siklus bisnis yang bersifat fluktuatif sehingga pendapatannya tidak pasti tergantung relatif pasar. Ada dua keuntungan yang didapat investor dalam membeli saham yaitu deviden dan capital gain. Deviden merupakan pendapatan (earning) yang diperoleh selama saham masih dimiliki dan biasanya dibagikan setiap akhir tahun dalam kebijakan perusahaan. Sedangkan, capital gain merupakan keuntungan yang diperoleh pada saat saham yang dimiliki tersebut dijual kembali pada harga yang lebih mahal.

2. Valuasi saham

Mekanisme penentuan nilai sekarang atau yang akan diharapkan pada suatu perusahaan, asset atau saham. Yang berarti valuasi dapat diterapkan dengan menggunakan berbagai teknik analisis terkait prospek dimasa yang akan datang. Valuasi dapat diartikan sebagai proses mencari tahu dibalik pergerakan suatu saham atau perusahaan. Dalam melakukan analisis valuasi harus melihat dari perspektif internal berupa kinerja keuangan, pendapatan serta kewajiban perusahaan. Sementara faktor eksternalnya harus memperhatikan tingkat suku bunga. Bagi calon investor sebelum mengambil keputusan untuk melakukan investasi maka terlebih dahulu harus menganalisis serta mempertimbangkan valuasi saham dengan cara :

A. Earning per share (EpS)

EpS merupakan keuntungan yang diperoleh para investor dari tiap lembar saham yang dimilikinya. Pada umumnya EpS ini berguna untuk memberi penilaian kepada suatu perusahaan dalam menghasilkan profit, sekaligus sebagai bahan pertimbangan terhadap kinerja perusahaan lainnya.

Adapun formula yang biasa digunakan adalah :

$$\text{EPS} = \frac{\text{Laba bersih}}{\text{Jumlah saham}}$$

Misalnya, Berdasarkan informasi laporan keuangan dari PT. Fajar Nitro mendapat laba bersih sebesar Rp. 300.750.000,- sementara jumlah saham yang beredar sebanyak 1.750.000 lembar. Dari informasi tersebut, maka tiap lembar saham bernilai sebesar sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{EPS} &= \frac{\text{Laba bersih}}{\text{Jumlah saham}} = \frac{300.750.000}{1.750.000} \times \text{Rp. 1} \\ &= \text{Rp. 171,86,-} \end{aligned}$$

Hal ini menggambarkan bahwa setiap lembar saham yang dimiliki investor akan mendapatkan labar sebesar @Rp. 171,86,-

b. Price to earning ratio (PER)

Merupakan perbandingan antara harga suatu saham dengan pendapatan tiap lembar saham yang dimiliki para investor. Atau rasio yang dipakai untuk mengetahui mahal atau murahnya suatu saham sesuai dengan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba.

Formula yang biasa dipergunakan dalam rasio ini adalah :

$$\text{PER} = \frac{\text{Harga saham}}{\text{Laba tiap saham}}$$

Misalnya. Harga tiap lembar saham PT. Fajar Nitro senilai @Rp.4.500,- sementara laba tiap sahamnya senilai @Rp. 171,86,- berdasarkan informasi tersebut PER dari perusahaan tersebut sebesar

$$\begin{aligned} \text{PER} &= \frac{\text{Harga saham}}{\text{Laba tiap saham}} = \frac{4.500}{171,86} \times \text{Rp. 1} = \text{Rp. 26,18} \end{aligned}$$

Hal ini menggambarkan bahwa para investor akan bersedia mengeluarkan dana senilai Rp. 26,18,- disetiap Rp. 1 pendapatan yang diperoleh perusahaan.

C. Price to book value (PBV)

PBV merupakan perbandingan antara harga terhadap nilai buku dari suatu saham. Yang dimaksud dengan nilai buku perusahaan disini adalah nilai yang tercantum dalam laporan keuangan, yang bersumber dari nilai keseluruhan asset perusahaan setelah dikurangi dengan total kewajiban. Secara umum, manakala nilainya diatas 1, maka dapat disimpulkan harga saham dimaksud cukup mahal, demikian juga sebaliknya. Adapun formula yang biasa digunakan dalam rasio ini adalah:

$$\text{PBF} = \frac{\text{Harga saham}}{\text{Nilai buku}}$$

Misalnya, Pada tanggal 15 Januari 2022 harga tiap lembar saham PT. Fajar Nitro senilai @Rp. 6.500,- sementara nilai buku tiap lembarnya sebesar @Rp.4.250,-. Berdasarkan informasi tersebut, maka harga saham terhadap nilai bukunya sebesar

$$\text{PBF} = \frac{\text{Harga saham } 6.500}{\text{Nilai buku } 4.250} = \text{-----} \times \text{Rp. 1} = \text{Rp. 1,53,-}$$

Hal ini menggambarkan bahwa PBV dari PT. Fajar Nitro senilai Rp. 1,53 terbilang mahal

d. Rasio Pertumbuhan (Price Earning Growth)

Merupakan pengukuran atas pendapatan saat ini dan memiliki peluang untuk tumbuh dimasa yang akan datang. Artinya berdasarkan riwayat perusahaan terus mengalami kenaikan laba yang diperoleh.

Adapun formula dari rasio ini adalah :

$$\text{PEG} = \frac{\text{PER}}{\text{Pertumbuhan tahunan EPS}}$$

Misalkan Price earnig ratio dari PT. Fajar Nitro pada periode 15 September 2022 PT. Fajar Nitro sebesar Rp. 21,86,- dilain pihak EPS yang diperoleh pada tahun 2021sebesar @Rp. 117,- dan tahun 2022 sebesar @Rp. 171,86,- Hingga pertumbuhan EPSnya sebesar

$$\begin{aligned} & \frac{\text{EpS tahun berjalan} - \text{EpS tahun sebelumnya}}{\text{Pertumbuhan EpS}} = \frac{171,86 - 117}{117} \times 100\% = 31,92\% \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil dari rasio pertumbuhan tersebut, maka PEG dapat dihitung sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{PEG} &= \frac{\text{PER}}{\text{Pertumbuhan tahunan EPS}} = \frac{21,86}{31,92} = 0,68 \end{aligned}$$

Maka PEG untuk PT. Fajar Nitro sebesar 0,68 atau 68%

- e. **Tingkat pengembalian (Dividen yield)**
Merupakan cara dalam mengukur seberapa besar jumlah dari arus kas yang diperoleh dari setiap rupiah yang diinvestasikan dalam pasar modal. Artinya seberapa besar dividen yang diperoleh dari jumlah dana yang diinvestasikan tanpa adanya capital gain.
Adapun formula yang lazim dipergunakan adalah :

$$\text{Dividen yield} = \frac{\text{Dividen}}{\text{Nilai pasar}} \times 100$$

Misalkan, pada 15 September 2022 harga perlembar saham PT. Fajar Nitro diperdagangkan sebesar @Rp. 4.500,- dilain pihak pada tahun 2021 perusahaan membagikan dividen perlebarnya @Rp. 171,86,- maka dividen yieldnya adalah

$$\begin{array}{rcccl} & & \text{Dividen} & 171,86 & \\ \text{Dividen yield} = & \frac{\text{-----}}{100} \times 100 & = & \frac{\text{-----}}{4.500} \times & \\ & = 3,82\% & & & \end{array}$$

Hal ini menggambarkan bahwa dividen dari PT. Fajar Nitro sebesar 3,82%

3. Jenis Saham

Jenis saham dapat digolongkan menjadi dua bagian yaitu :

a. Berdasarkan cara peralihannya

Manakala dilihat dari cara beralihnya, maka saham tersebut dapat dibedakan menjadi dua bagian yaitu :

- i. Saham atas unjuk
Merupakan saham yang tidak tertulis nama pemiliknya, ini bertujuan agar mudah berpindahtangan dari satu unvestor keinvestor lainnya
- ii. Saham atas nama
Merupakan saham yang pemiliknya tertera pada saham tersebut, hingga jika ingin dipindahtangankan harus memlalui prosedur tertentu.

b. Berdasarkan hak klaim

Manakala dilihat dari kemampuan hak klaimnya, saham dapat dibedakan menjadi dua bahagian yaitu :

- i. Saham biasa
Saham biasa dikenal juga sebagai sekuritas penyertaan atau sekuritas ekuitas yang mana menunjukkan bagian kepemilikan atas suatu perusahaan. Para investornya akan menanggung risiko dan akan mendapatkan keuntungan. Manakala kondisi perusahaan kurang baik, para

investor tidak akan mendapatkan dividen. Bahkan jika kondisi perusahaan terlikuidasi, para pemegang saham ini akan membagi sisa asset perusahaan setelah dikurangi bagian pemegang saham preferen. Akan tetapi pada saat kondisi perusahaan sedang booming, para investor akan mendapatkan dividen yang jauh lebih besar bahkan mungkin mendapatkan saham bonus.

Karakteristik dari saham biasa ini antara lain :

- Memiliki hak suara untuk memilih pengurus perusahaan
- Hak didahulukan manakala perusahaan menerbitkan saham baru
- Memiliki tanggung jawab terbatas

ii. Saham preferen

Saham preferen memiliki fitur yang sama dengan ekuitas sekaligus utang sama halnya dengan obligasi. Pemegang saham ini memiliki hak istimewa dalam pembayaran dividen disbanding dengan saham biasa. Saham ini mirip dengan obligasi tanpa jatuh tempo. Nilai saham preferen merupakan nilai sekarang atas dasar arus kas yang berlanjut hingga waktunya tidak tertentu. Adapun formulasi dari saham preferen adalah :

$$V_{ps} = \frac{D}{K_{ps}}$$

Keterangan :

V_{ps} = Nilai wajar saham preferen

D = Dividen

K_{ps} = Tingkat pengembalian yang disyaratkan

Contoh :

Saham preferen dari PT. Fajar Nitro akan memberikan dividen tahunan sebesar @Rp. 350,- tiap lembarnya. Adapun tingkat keuntungan yang dipersyaratkan investor sebesar 20% tiap

tahunnya. Nilai nominal saham @Rp. 1.100,- tiap lembarnya. Manakala nilai pasar saham preferen sebesar Rp. 1.450,-

- a. Berapakah nilai wajar saham preferen tersebut
- b. Tindakan apa yang harus diambil para investor

Jawab :

- a. Berdasarkan rumus yang ada

$$V_{ps} = \frac{D}{K_{ps}} = \frac{350}{20\%} = 1.750,-$$

- b. Tindakan yang diambil adalah
Berarti nilai wajar saham preferen sebesar Rp. 1.750,- manakala harga pasar saham preferen tersebut sebesar Rp. 1.450,- maka saham dimaksud mengalami undervalued yang berarti saham dinilai terlalu rendah. Atas informasi ini, maka para investor sebaiknya membeli saham ini. Karena harga cenderung naik menuju nilai wajar sebesar Rp 1.750,-

Karakteristik dari saham preferen ini adalah :

- Memiliki berbagai tingkat dalam artian dapat diterbitkan dengan karakteristik yang berbeda
- Tagihan terhadap aktiva dan pendapatan memiliki prioritas terlebihdahulu
- Dividen komulatif, manakala belum terdapat pembayaran tahun sebelumnya, maka dapat dibayarkan pada tahun berjalan
- Konvertibilitas, artinya dapat diukur menjadi saham biasa jika terdapat kesepakatan.

4. Keuntungan dan kerugian memiliki saham
Berinvestasi melalui saham pada suatu perusahaan berpotensi untuk mendapatkan keuntungan dalam perkembangannya. Perkembangan perusahaan dapat tercermin dari kenaikan harga saham di bursa. Jika ini yang terjadi, maka implikasinya adalah keuntungan perusahaan meningkat yang dilanjutkan dengan adanya pembagian dividen.

Pada sisi lainnya, manakala harga saham di bursa mengalami penurunan karena adanya permasalahan, maka pembagian dividen tidak ada. Bahkan secara ekstrim berupa munculnya kebangkrutan, janganakan pembagian dividen malah modal yang diinvestasikan akan hilang. Terkait dengan informasi tersebut diatas, maka berikut kita lihat keuntungan dan kerugian berinvestasi saham.

- a. Keuntungan memiliki saham
 - Mendapat dividen
 - Pertumbuhan modal
 - Capital gain
 - Investasi dapat dilakukan kapan dan dimana saja melalui aplikasi
 - Memiliki hak suara
 - Keuntungan tidak ada potongan pajak
 - Nilai saham mudah terpantau
 - Menjadi pemilik perusahaan
- b. Kerugian memiliki saham
 - Jika salah kelola mendapat kerugian yang berakibat pada kebangkrutan
 - Kesalahan dalam memiliki saham
 - Saham dijual lebih rendah dari harga beli
 - Pendapat fluktuatif
 - Perusahaan dikeluarkan dari pasar modal

TABEL 11.1

Keuntungan	Kerugian
------------	----------

POTENTIAL LY HIGH RETURN	Dalam jangka panjang diyakini kinerja saham akan lebih baik jika dibandingka n dengan Obligasi.	POTENTIAL LY HIGH RISK	Meskipun diyakini saham memiliki potensi yang cukup bagus untuk jangka panjang, akan tetapi tidak ada yang dapat memprediksi hal- hal yang akan timbul dimasa yang akan datang
			<i>Syamsuddin B 155</i>

POTENTIAL LY RAPID APPRECIATION	Dengan volatilitas yang sangat tinggi, harga saham dapat naik dan turun secara drastic.	COMPANY RISK	Adanya ketidakpastian terkait tingkat pengembalian aktiva dimasa yang akan datang yang dihadapi oleh perusahaan
SHARE DIVERSITY	Terdapat keragaman sektor industri yang memungkinkan kebingungan dalam memilih saham dari sektor tersebut	DIVIDEND UNCERTAIN TY	Pembayaran dividen akan sangat tergantung dari besar kecilnya keuntungan yang diperoleh perusahaan dan bahkan memungkinkan untuk tidak mendapatkannya(Rugi).

Sumber : Data diolah 2023

Disamping adanya keuntungan dan kerugian berinvestasi saham, terdapat juga sejumlah risiko yang harus diterima jika berinvestasi saham yaitu :

CAPITAL LOSS	Merupakan risiko kehilangan kepercayaan para investor akibat memburuknya kinerja perusahaan
EXCHANGE	Tidak ada risiko pertukaran mata uang acuan terkait saham yang dimiliki
RATE	Dampak risiko kurs pada saham perusahaan hanya bersifat tidak langsung (risiko nilai tukar).
VOLATILITY	Harga saham senantiasa berfluktuasi yang diakibatkan banyaknya faktor yang mempengaruhinya
156 Syamsuddin B	

LIQUIDITY	Merupakan risiko yang muncul akibat kurangnya volume transaksi karena minat investor kurang
DELISTING	Merupakan risiko akibat kinerja perusahaan tidak membaik yang pada akhirnya dicoret dari lantai bursa
UNSYSTEMATIC RISK	Merupakan risiko yang muncul akibat munculnya pesaing baru serta adanya kesalahan dalam proses produksi

Sumber : Data diolah 2023

5. Penilaian Saham

Terdapat beberapa penilaian yang berkaitan dengan saham meliputi :

a. Nilai buku

Merupakan penilaian berdasarkan pembukan dari perusahaan penerbit. Nilai buku tiap lembar saham menunjukkan aktiva bersih yang dimiliki oleh para investor atau pemegang saham. Atau dapat dikatakan bahwa jumlah yang akan diterima seorang investor manakala perusahaan terlikuidasi.

Misalnya seorang investor memiliki saham sebanyak 10.000 lembar, adapun nilai tiap lembar saham @Rp. 500,-. Maka ketika perusahaan telah menyelesaikan semua kewajibannya investor akan mendapatkan sebesar 10.000 @Rp. 500 = Rp. 5.000.000,-

Sementara untuk menghitung nilai buku tiap lembar saham untuk dua model kelas saham yaitu saham preferen dan saham biasa dapat dihitung sebagai berikut :

$$\text{Nilai buku} = \frac{(\text{saham biasa} - \text{saham preferen})}{\text{Rata-rata saham beredar}}$$

Misalnya : Pada tahun 2022 PT. Fajar Nitro mengumumkan bahwa equitas para investor senilai Rp. 500.000,- terdapat saham preferen sebesar Rp. 65.000,- adapun rata-rata saham

ditahun 2022 sebesar 75.000 lembar. Berdasarkan informasi ini dapat dihitung nilai buku tiap lembarnya sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Nilai buku} &= \frac{(\text{saham biasa} - \text{saham preferen})}{\text{Rata-rata saham beredar}} = \\ &= \frac{(500.000 - 65.000)}{75.000} = \frac{435.000}{75.000} = \text{Rp. 5,8} \\ &\text{tiap saham} \end{aligned}$$

b. Nilai pasar
Tidak sama dengan nilai buku, Jika nilai buku merupakan nilai yang tercatat pada saat saham dijual oleh perusahaan, maka nilai pasar adalah harga saham yang terjadi dibursa pada saat tertentu yang ditentukan oleh mekanisme pasar. Besarnya nilai pasar ditentukan oleh hukum permintaan dan penawaran, perubahan permintaan dan penawaran disebabkan beberapa factor yaitu :

- i. Faktor internal, naik turunnya harga saham dapat dipengaruhi oleh kondisi perusahaan itu sendiri seperti adanya pergantian dewan direksi, kinerja keuangan perusahaan, adanya kasus hukum antara direksi dan karyawan serta penyebab lainnya yang bersumber dari dalam perusahaan.
- ii. Faktor eksternal, merupakan factor yang bersumber dari luar perusahaan. Naik turunnya harga saham diluar kendali perusahaan, misalnya adanya kebijakan pemerintah, risiko berdampak sistimatis, kondisi makro ekonomi, efek psikologi pasar dan sebagainya.

c. Nilai intrinsik
Nilai intrinsik, nilai fundamental, atau nilai seharusnya suatu saham. Dalam melakukan penilaian saham setidaknya terdapat dua alat analisis yaitu analisis sekuritas fundamental dan teknikal analisis. Dalam

analisis fundamental menggunakan data keuangan perusahaan, sementara teknikal analisis menggunakan data pasar atas saham dalam menentukan penilaiannya.

d. Pendekatan nilai sekarang

Pendekatan ini sering juga disebut metode kapitalisasi laba mengingat melibatkan proses kapitalisasi atas nilai-nilai dimasa yang akan datang yang didiskontokan terhadap nilai sekarang. Manakala investor percaya bahwa nilai dari perusahaan dapat tergantung prospek perusahaan pada masa yang akan datang serta prospek ini merupakan kemampuan perusahaan untuk menghasilkan aliran kas yang baik dimasa yang akan datang. Terkait dengan hal tersebut hingga dapat ditentukan dengan mendiskontokan nilai-nilai arus kas dimasa yang akan datang menjadi nilai sekarang.

DAFTAR PUSTAKA

- Irham, Fahmi. 2012. Pengantar pasar modal (Panduan dari para akademisi dan praktisi bisnis dalam memahami pasar modal Indonesia). Bandung. Alfabeta
- Frank J, Fabozzi. 1999. Manajemen Investasi, Jakarta. Salemba empat
- Griffin, Ricky W. dan Ronald J. Ebert. 1996. Bussines. Prentice Hall International Editions
- Hartono, Puji. 2000. Analisis kinerja perusahaan yang melakukan Right Issue di Indonesia. Simposium nasional Akuntansi IV. Unpad. Bandung
- Sudana, I Made. 2009. Manajemen keuangan (Teori dan Praktek). Departemen Manajemen FEKON UNAIR
- Tandelilin, Eduardus. 2001. Analisis Investasi dan Manajemen portofolio. Yogyakarta: BPFE

BAB 12

RISIKO KEUANGAN BISNIS NON-DIGITAL DAN DIGITAL

Oleh Sunita Dasman

12.1 Pendahuluan

Di era sekarang ini, *digital technology* merupakan sarana yang sangat berarti bagi pelaku usaha dalam upaya memperluas jangkauan pasartermasuk usaha mikro kecil dan menengah (UMKM). Perkembangan industri saat ini tidak luput penguatan *digital technology* dari dari berbagai aspek. Peningkatan laju UMKM saat ini ditunjang dengan adanya *digital technology* dan sangat berkontribusi pada peningkatan *product domestic bruto* negara.

Keberadaan *digital technology* mampu mendorong pertumbuhan *gross domestic product* negara dan bertransformasi ke arah *digital economy*. Perkembangan digital economy sudah dimulai sejak tahun 1980-andengan dimulainya penggunaan komputer pribadi/*digital computer* computer yang ditopang dengan adanya jaringan internet dalam operasional bisnisnya. Kemajuan teknologi komputer dan internet menjadi tonggak dimulainya perdagangan elektronik atau tang sering dikenal dengan istilah *e-commerse*.

Perkembangan *digital economy* semakin pesat dengan hadirnya *smartphone*, kemudahan dalam mengakses jaringan internet serta hadirnya teknologi cloud turut mewarnai pertumbuhan *digital economy*. (Van Ark, et., al., 2016). Perubahan kemajuan usaha yang berbasis pada platform memudahkan iklim usaha sejalan dengan kemajuan teknologi internet telah mengubah iklim usaha tradisional. Pemanfaatan data dan teknologi jaringan internettelah membuat model bisnis baru. Adanya platform yang digunakan bagi pelaku usaha

turut berperan dalam kemajuan usaha. Pemanfaatan jaringan internet oleh pelaku usaha untuk menjaring dan memperluas pelanggan dengan modal yang tidak besar (Van Alstyne, et.Al., 2016). Keberadaan UMKM menjadi sangat penting dalam struktur bisnis dalam memperkuat ketahanan ekonomi masyarakat. Di saat perusahaan besar mengurangi jumlah karyawan karena penurunan penjualan akibat adanya pembatasan aktivitas ekonomi akibat pandemi covid-19, namun lain halnya dengan sektor UMKM. Sektor UMKM turut andil dalam menjaga stabilitas perekonomian negara.

Sektor UMKM mampu menyerap tenaga kerja di saat terjadinya penurunan produktivitas industri besar. Para pelaku UMKM mampu menjadi penggerak perekonomian dalam negeri. Berdasarkan hasil survei yang dilakukan Asian Development Bank ditemukan pelaku UMKM hampir 88% mengalami kehabisan kas selama pandemi covid-19 (Arianto, 2020).

Sektor UMKM merupakan pilar utama yang sangat menentukan dalam system perekonomian. Komposisi pelaku UMKM di Indonesia hampir 99%. Sektor UMKM turut berkontribusi terhadap *gross domestic bruto* sekitar 60%. UMKM juga mampu menyerap tenaga kerja sekitar 97% dari sejumlah tenaga kerja yang mengalami dampak pandemic covid-19. Namun demikian, pada sector UMKM yang masuk kedalam ekosistem *digital economy* hanya sekitar 16%.

12.2 Digital Economy

Indonesia termasuk salah satu negara yang sangat berpotensi dalam perkembangan *digital economy* digit. Salah satu indikator utama adalah adanya bonus demografi yakni jumlah pengguna internet yang cukup tinggi (Chen, et., al., 2018). Faktor-faktor lainnya yang juga turut menunjang pertumbuhan *digital economy* di Indonesia antara lain:

1. Pasar perdagangan yang dilakukan secara online sebanyak 5 Miliar melalui perdagangan online formal. Sedangkan perdagangan yang dilakukan secara online informal diperkirakan lebih dari 3 Miliar.
2. Indonesia dengan jumlah populasi hampir 270 juta jiwa diperkirakan sebanyak 30 juta melakukan pembelian secara online pada tahun 2020.

3. Indonesia diperkirakan akan menciptakan 3.7 juta pekerjaan tambahan. Indonesia diprediksi mampu mempekerjakan 3,7 juta jiwa adanya *digital economy* pada tahun 2025.
4. UMKM mampu mencatatkan pertumbuhan pendapatannya sampai 80%.
5. UMKM mampu mencatatkan tambahan 2% per tahun dalam pertumbuhan ekonomi dengan meningkatnya tingkat penetrasi *broad band* dan penggunaan teknologi digital (Mansyur, 2020).

Digital economy banyak memberikan dampak positif bagi para pelaku UMKM. Namun demikian, *digital economy* juga diperlukan pembuatan kebijakan yang mendukung perkembangan UMKM. Perkembangan *digital economy* dapat memunculkan *new business model* yang mengintegrasikan berbagai bisnis baru dengan bisnis konvensional. Badan Penelitian dan Pengembangan Sumber Daya Manusia Kementerian Komunikasi dan Informatika telah melakukan kajian perkembangan dan pemanfaatan *economy digital* di Indonesia pada tahun 2016. Hasil kajian tersebut menemukan adanya dinamika *new business model* di hampir semua sektor bisnis (Dhahir, 2019).

Akhir-akhir ini bermunculan alat pembayaran berbasis aplikasi digital di gerai-gerai usaha. Kemunculan aplikasi digital yang sangat bervariasi mengindikasikan adanya perubahan *digital economy*. Perkembangan teknologi finansial di berbagai aplikasi digital menjadi pokok bahasan di masyarakat termasuk juga para akademisi.

Berbagai sektor industri baik industri manufaktur maupun industri jasa memanfaatkan perkembangan *digital economy* dalam membuat inovasi dan layanan produknya. Aplikasi – aplikasi *platform digital* bermunculan melalui *e-commerce* yang menawarkan kemudahan antara pelaku usaha dan pelanggan dalam melakukan transaksi di era *digital economy* (AS & Agustina, 2016).

12.3 Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah / *Small Medium Enterprise* (SME) sangat berperan penting dalam mendukung pertumbuhan ekonomi Indonesia. Pertumbuhan SME dalam upaya turut serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Pertumbuhan UMKM pada masa covid-19 yang berdampak pada perubahan pola konsumsi di masyarakat mendorong pelaku usaha untuk bertransformasi ke arah *digital economy* (Sailendra & Djaddang, 2022).

Peranan sektor UMKM sangat penting keberadaannya dalam mendukung pertumbuhan ekonomi. Berikut ini dipaparkan beberapa peranan UMKM yang turut mendukung perekonomian nasional.

1. Turut menyumbang *product domestic bruto* hampir 62% (Rp. 8.500 triliun di 2020) dari total *product domestic bruto* nasional.
2. Mampu mempekerjakan karyawan yang cukup signifikan yaitu hampir 97% dari total daya serap industri pada tahun 2020.
3. Menyerap kredit yang ditawarkan kreditor baik perbankan maupun lembaga pembiayaan hampir Rp. 1 triliun pada tahun 2018.
4. Keberadaannya sangat beragam dan tersebar baik di perkotaan maupun pedesaan.
5. Mampu meningkatkan pendapatan daerah di berbagai sektor yang menyokong pertumbuhan ekonomi nasional.
6. Menampung para pekerja yang masih memiliki jenjang pendidikan rendah.
7. Mampu untuk bertahan dalam kondisi ekonomi yang tidak menentu.
8. Menyediakan produk kebutuhan masyarakat dengan harga yang relatif terjangkau.

12. 4 Digitalisasi UMKM

Digital marketing sangat membantu para pelaku usaha dalam memasarkan produknya kepada konsumen di era *economy digital*. Kemampuan UMKM untuk berinovasi melalui *digital marketing* merupakan prasyarat kesuksesan pelaku usaha di era *digital economy* (Handini & Choiriyati, 2020).

Indonesia merupakan salah satu pengguna *digital technology* yang cukup banyak. Tidak terkecuali penggunaan *digital technology* yang dimanfaatkan oleh para pelaku usaha. Penggunaan *digital technology* untuk mengkreasi, mengkomunikasikan dan menyampaikan produk kepada konsumen dan pihak terkait merupakan inti *digital marketing* (Claesson & Jonsson, 2017). *Digital marketing* merupakan salah satu teknik pemasaran yang lebih efektif dan efisien dengan memanfaatkan media elektronik dan internet di era perekonomian saat ini.

Digital marketing menawarkan kemudahan dalam menawarkan produknya dengan biaya relatif rendah. Kemudahan *digital marketing* yang diberikan baik dari sisi produsen maupun konsumen, diantaranya:

1. Layanan transaksi antara penjual dan pembeli prosesnya dilakukan secara cepat.
2. Kemudahan dalam pemesanan produk dan konsumen dapat memilih dan membandingkan produk sejenis di pasaran (Kotler, 2012).

12. 5 Risiko Bisnis Digital

Dalam melakukan bisnis tidak akan terlepas dari yang namanya risiko. Risiko ini harus dipahami sejak awal oleh para pelaku bisnis. Tidak ada satupun bisnis yang tidak berisiko termasuk juga *digital business*. Penggunaan *digital business* bukan berarti tidak ada risiko kegagalannya. Dalam aktivitas *digital business* tentunya konten yang ditampilkan harus tepat sasaran. Ketika konten yang dibuat tidak tepat sasaran, maka *message* yang ingin disampaikan tidak dapat diterima dengan baik oleh para *viewer*.

Risiko lainnya dalam *digital business*nya itu terjadinya *fraud* atau penipuan yang dapat dilakukan oleh kedua belah pihak baik pihak *seller* maupun pihak *buyer*. Di mungkinkan juga terjadinya peretasan data pemilik sistem oleh pihak-pihak yang tidak bertanggung jawab ketika aturannya tidak jelas. Terjadinya penyalahgunaan data oleh pihak-pihak yang tidak bertanggung jawab dapat menimbulkan kerugian. Di samping itu, persaingan *digital business* yang semakin ketat merupakan ancaman atau risiko yang harus dipertimbangkan (cermati, 2021).

DAFTAR PUSTAKA

- Arianto, B. (2020). Pengembangan UMKM digital di masa pandemi covid-19. *ATRBIS: Jurnal Administrasi Bisnis (e-Journal)*, 6(2), 233-247.
- Arifqi, M. M., & Junaedi, D. (2021). Pemulihan perekonomian indonesia melalui digitalisasi UMKM berbasis syariah di masa pandemi Covid-19. *Al-Kharaj: Jurnal Ekonomi, Keuangan & Bisnis Syariah*, 3(2), 192-205.
- AS, Y. A., & Agustina, L. PERKEMBANGAN DAN TANTANGAN INDUSTRI TEKNOLOGI FINANSIAL INDONESIA DI ERA EKONOMI DIGITAL.
- Chen, T., Fenyo, K., Yang, S., & Zhang, J. (2018). Thinking inside the subscription box: new research on e-commerce consumers. *McKinsey & Company*, 1-9.
- Claesson, A., & Jonsson, A. (2017). The Confusion of Content Marketing: a study to clarify the key dimensions of content marketing.
- Dhahir, D. (2019). Rancangan Strategi Kementerian Kominfo Republik Indonesia Dalam Upaya Mengurangi Kesenjangan Digital Indonesian Ministry of Communications and Informatics Strategic Plan for Reducing the Digital. *Jurnal PIKOM (Penelitian Komunikasi dan Pembangunan)*, 20(2).
- Handini, V. A., & Choiriyati, W. (2021). Digitalisasi Umkm Sebagai Hasil Inovasi Dalam Komunikasi Pemasaran Sahabat Umkm Selama Pandemi Covid-19. *JRK (Jurnal Riset Komunikasi)*, 11(2).
- Kotler, P. (2012). *Kotler on marketing*. Simon and Schuster.
- Van Alstyne, M. W., Parker, G. G., & Choudary, S. P. (2016). Pipelines, platforms, and the new rules of strategy. *Harvard business review*, 94(4), 54-62.
- Van Ark, B., Erumban, A., Corrado, C., & Levanon, G. (2016, October). Navigating the new digital economy: driving digital growth and productivity from installation to deployment. Conference Board, Incorporated.
- https://www.bi.go.id/id/publikasi/ruang-media/news-release/Pages/sp_2412322.aspx

<https://www.bkpm.go.id/id/publikasi/detail/berita/upaya-pemerintah-untuk-memajukan-umkm-indonesia>
<https://www.bps.go.id/publication/2020/09/15/9efe2fbda7d674c09ffd0978/analisis-hasil-survei-dampak-covid-19-terhadap-pelaku-usaha.html>

Sailendra, S., & Djaddang, S. (2022). Meningkatkan Ketahanan UMKM Dengan Inklusi Keuangan Digital Pada Masa Pandemi Covid-19 Normal Baru. *Pengmasku*, 2(2), 140-146.

Sunarsi, D. (2020). Implikasi Digitalisasi Umkm. *Digitalisasi UMKM*, 57.

Tambunan, T. (2020). *Pasar Tradisional dan Peran UMKM*. PT Penerbit IPB Press.

Tambunan, T. T. (2021). *UMKM Di INDONESIA: Perkembangan, Kendala, dan Tantangan*. Prenada Media.

Biodata Penulis



I Nyoman Wahyu Widiana, S.E., M.Si.

Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana
dan Universitas Mahendradatta

I Nyoman Wahyu Widiana, pria kelahiran Sanur, 25 April 1994. Anak bungsu dari tiga bersaudara ini menamatkan S1 Ekonomi Pembangunan tahun 2015 dan S2 Ilmu Ekonomi tahun 2018 di Universitas Udayana, dengan predikat Cumlaude Lulusan Terbaik. Penulis kini tengah menyelesaikan S3 Program Doktor Ilmu Ekonomi di Universitas Udayana. Penulis adalah dosen tetap Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Universitas Udayana dan Universitas Mahendradatta. Penulis menyukai kesenian dan kebudayaan sejak remaja ini mengantarkannya mengikuti pertukaran pelajar dan kebudayaan mewakili Indonesia pada ajang Asia Student Summit di Seoul, Korea Selatan pada tahun 2018. Saat ini penulis menjabat menjadi Kepala Prodi S1 Manajemen Universitas Mahendradatta dan Ketua BUMN CSR Provinsi Bali. Penulis aktif sebagai pembicara pada setiap kegiatan, termasuk Pembicara Nasional Literasi Digital Keminfo 2021. Penulis berkomitmen dapat berkontribusi dalam Tri Dharma Perguruan Tinggi. Besar harapan penulis untuk dapat memajukan generasi emas penerus bangsa melalui tulisannya.

BIODATA PENULIS



Fajar Surya Ari Anggara

Dosen Program Studi Manajemen
Fakultas Ekonomi dan Manajemen
Universitas Darussalam Gontor

Fajar Surya Ari Anggara, S.T.P., M.M. memperoleh gelar Sarjana Teknologi Pertanian Universitas Brawijaya dan Magister Manajemen Universitas Negeri Malang serta saat ini sedang menempuh studi doktoral di Universitas Karabuk Turki pada program Doctor of Philosophy (PhD) Business Administration. Penulis lahir pada tanggal 14 Maret 1989 di kota Malang, Jawa Timur. Pada tahun 2015, ia bergabung dengan Universitas Darussalam (UNIDA) Gontor. Lingkup kompetensi baik penelitian maupun pengabdian masyarakat meliputi Model Bisnis, Branding, Manajemen dalam perspektif Islam / Syariah, Manajemen Sumber Daya Manusia, Etika Bisnis, Tata Kelola dan Budaya Perusahaan, dan Kewirausahaan UMKM. Ia menerbitkan berbagai publikasi dan menyampaikan makalah di konferensi nasional maupun internasional. Ia terlibat dalam beberapa kegiatan komunitas nasional maupun internasional seperti Forum Manajemen Indonesia,

World Academy of Islamic Management, dan Perhimpunan Pelajar Indonesia Turki di wilayah Karabuk. Beberapa karyanya telah mendapatkan penghargaan. Untuk Artikel juga mendapatkan penghargaan Best Paper Awards pada 9th National Seminar and Conference Forum Manajemen Indonesia di Semarang Jawa Tengah. Karya internasional tergabung bersama para peneliti kolaboratif antar bangsa berupa buku Cross Border SMEs: Malaysia Indonesia. Peran

terakhir adalah menjadi juri kompetisi ide bisnis International Mobility Student 2022 dan Kompetisi Nasional dalam bidang Bisnis Plan yang diselenggarakan oleh FEM USIM Malaysia. Ia dapat dihubungi di fajarsurya@unida.gontor.ac.id

Biodata Penulis



Dr. S. Purnamasari, SH., S. Sos.I., MSI., C. STMI., C. PS

Dosen di Fakultas Studi Islam Prodi Ekonomi Syariah di
UNISKA Muhammad Arsyad Al-Banjari Banjarmasin.

Penulis bernama Dr. S. Purnamasari, SH., S. Sos.I., MSI., C. STMI., C. PS yang lahir di Pemalang pada tanggal 17 Juni 1980. Beliau tiga bersaudara dengan Ibu bernama Hj. Umroh, S.Pd.I dan ayah H. Drs. Fudhori Salim. Beliau mengenyam Pendidikan S1 di Fakultas Hukum UWM Yogyakarta pada tahun 1999-2002, S1 di UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta tahun 2005, dan S2 di prodi Hukum Islam jurusan Keuangan Perbankan Syariah (Ekonomi Islam) UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta pada tahun 2008 serta S3 Studi Islam Konsentrasi Ekonomi Islam di UIN Walisongo Semarang pada tahun 2022. Beliau mendapatkan kesempatan studi lanjut S3 tersebut melalui Program Beasiswa 5000 doktor Kemenag RI dan juga mendapatkan dana hibah Desertasi dari Kemenag RI. Keseharian Beliau disibukkan dengan menjalankan Tri Dharma Perguruan Tinggi yaitu Pendidikan dan Pengajaran; Penelitian dan Pengembangan; serta Pengabdian Kepada Masyarakat yaitu menjadi dosen di Fakultas Studi Islam Prodi Ekonomi Syariah di UNISKA Muhammad Arsyad Al-Banjari Banjarmasin. Matakuliah yang diampu Beliau antara lain Lembaga Perekonomian Ummat, Manajemen Strategik, Ekonomi Mikro Islam. Pada saat ini Beliau diberikan amanah dalam mengemban tugas menjadi Ketua Koordinator Dosen PTKIS Wilayah XI Kalimantan (Kalimantan Selatan, Kalimantan Tengah, Kalimantan Timur, Kalimantan Barat dan Kalimantan Utara) pada ADPETIKISINDO

dan aktif dalam organisasi profesi dosen lainnya, diantaranya IAEI (Ikatan Ahli Ekonomi Indonesia), MES (Masyarakat Ekonomi Syariah), IPEST ((International Association of Researches in the Fields of Economics, Social and Technology), BKM (Badan Keswadayaan Masyarakat), FORSILADI, ADRI, FORDEBI, Reviewer di beberapa jurnal dan lain sebagainya. Adapun Beliau mempunyai Scopus ID (57226829483)/ ID Scopus :

<https://www.scopus.com/authid/detail.uri?authorId=57226829483> ,

Sinta ID (6052260)/

<https://sinta.kemdikbud.go.id/authors/detail?id=6052260&view=documentsgs>,

Publons, Wos ID (GQP-45892022),

ORCID ID: 0000-0003-4954-6197,

Google Scholars

(<https://scholar.google.co.id/citations?user=PGyuKd8AAAAJ&hl=en>),

Email:s.purnamasari1980@gmail.com/s.purnamasari@uniska-bjm.ac.id dan nomor telepon (+62)85254849294

BIODATA PENULIS



Jefri Putri Nugraha, S.P., M.Sc.

Staf Dosen Prodi Agribisnis Perikanan

Penulis lahir di Pacitan, 28 Desember 1988. Penulis adalah Dosen Tetap pada Program Studi Agribisnis Perikanan, Politeknik Kelautan dan Perikanan Sidoarjo sejak 2019. Menyelesaikan pendidikan S1 di Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian Universitas Brawijaya Malang pada Tahun 2011. Kemudian melanjutkan pendidikan S2 di Jurusan Manajemen Agribisnis Universitas Gadjah Mada Yogyakarta, selesai pada Tahun 2013. Sebelum bertugas di Politeknik Kelautan dan Perikanan Sidoarjo, Penulis memiliki pengalaman mengajar sebagai Dosen di Sekolah Tinggi Agama Islam NU Pacitan, di Program Studi Ekonomi dan Bisnis Islam dari Tahun 2013 hingga 2018. Hingga saat ini telah menghasilkan karya tulis ilmiah baik yang ditulis sendiri maupun dengan penulis atau peneliti lain dalam bentuk buku, jurnal, prosiding dan makalah yang diseminarkan di bidang sosial dan ekonomi perikanan. Beberapa judul Buku hasil karya penulis yang telah diterbitkan adalah: Teori Perilaku Konsumen, Ekonomi Makro Syariah, Kajian Ilmu Perikanan dan Administrasi Bisnis.

BIODATA PENULIS



Rian Ardianto, S.Kom., M.Kom.
Dosen Program Studi Informatika
Fakultas Teknologi Universitas Pertiwi

Penulis Lahir di Tasikmalaya, 23 Februari 1998. Ia menyelesaikan Sarjana di Program Studi Sistem Informasi Universitas Bina Sarana Informatika tahun 2019. Tahun 2021 ia menyelesaikan studi Magister di Program Pascasarjana Universitas Nusa Mandiri dengan Program Studi Ilmu Komputer. Saat ini Penulis sebagai Dosen Tetap pada Fakultas Teknologi Universitas Pertiwi. Sebagai dosen dan peneliti tentu penulis Aktif dalam berbagai kegiatan Tridharma Perguruan Tinggi seperti menulis buku dan bahan ajar, kegiatan penelitian baik internal maupun eksternal, dan melaksanakan berbagai pengabdian pada masyarakat. Penulis dapat dihubungi melalui email : rianardianto000@gmail.com

BIODATA PENULIS



Budi Harto, S.E., M.M

Mahasiswa Universitas Pendidikan Indonesia dan
Dosen Politeknik LP3I Bandung

Penulis sebelumnya telah bekerja di beberapa perusahaan swasta baik nasional maupun internasional dan sejak tahun 2014 bekerja sebagai dosen dan melakukan Tridharma. Penulis merupakan dosen tetap di perguruan tinggi vokasi dan dosen tidak tetap di perguruan tinggi swasta di Bandung. Saat ini penulis sudah memiliki jabatan fungsional akademik lektor, alumni dari Program Studi Akuntansi (S1) Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia Membangun (INABA), Program Magister Manajemen (S2) di Universitas Winayamukti dan sedang melanjutkan studi Pendidikan S3 Program Doktorat Ilmu Manajemen di Universitas Pendidikan Indonesia. Penulis aktif sebagai pengelola jurnal riset akuntansi dan bisnis serta aktif dalam menulis artikel di jurnal nasional maupun internasional serta menulis buku tentang pendidikan, manajemen sumber daya manusia, manajemen bisnis, dan lainnya. Selain itu pula penulis aktif sebagai pendamping UMKM dan pengelola Inkubator Bisnis Rumah Entrepreneur dengan membantu pendampingan bisnis UMKM dan mahasiswa yang berminat menjadi entrepreneur.

BIODATA PENULIS



Nuraeni

Dosen Program Studi Manajemen
Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Muhammadiyah Jakarta

Penulis adalah dosen tetap program studi manajemen fakultas ekonomi dan bisnis Universitas Muhammadiyah Jakarta. Menyelesaikan pendidikan s1 dan s2 Universitas Muhammadiyah jakarta dan s3 program Doktor ilmu Manajemen Universitas persada Indonesia. Saat ini penulis aktif melakukan kegiatan tridarma perguruan tinggi.

BIODATA PENULIS



Hari Sulistiyo.

Dosen Fakultas Ekonomi
Universitas Singaperbangsa Karawang

Hari Sulistiyo, lahir di Jakarta pada 30 Mei 1968 dan sekarang menetap di Bekasi. Bekerja sebagai Dosen di salah satu Perguruan Tinggi Negeri di Karawang.

Karya-karya yang sudah terbit diantaranya: *Penelitian Tindakan Kelas (Teori dan Penerapannya)*; *Teknik Menelusuri dan Memahami Artikel Ilmiah Di Jurnal Nasional dan Internasional*; *Konsep Krusial dan Keterampilan dalam Pengambilan Keputusan*; *Analisis Laporan Keuangan bagi Mahasiswa dan Praktikan*; *Step By Step Akuntansi Dasar (Dummy Accounting Untuk Perusahaan Jasa)*

BIODATA PENULIS



Elsa, S.E.,M.Ak

Dosen Program Studi Ekonomi Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten

Penulis lahir di Serang tanggal 06 Oktober 1985. Penulis adalah dosen tetap pada Program Studi Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten. Menyelesaikan pendidikan S1 pada Jurusan Akuntansi UPN Veteran Yogyakarta dan melanjutkan S2 pada Jurusan Akuntansi Universitas Mercu Buana.

BIODATA PENULIS



Sri Suartini

Dosen Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi
Universitas Singaperbangsa Karawang

Penulis Lahir di Bandung, Merupakan Dosen Tetap Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Singaperbangsa Karawang, Saat Ini Penulis Aktif Melakukan Kegiatan Penelitian Menulis Artikel Dan Buku serta Mengikuti berbagai program sertifikasi kompetensi

BIODATA PENULIS



Dr. Sunita Dasman, AT., MM.

Dosen Program Studi Manajemen

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pelita Bangsa

Penulis lahir di Cirebon tanggal 3 Agustus 1971. Penulis adalah dosen tetap pada Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Pelita Bangsa sejak tahun 2015. Penulis menyelesaikan pendidikan S1 pada Jurusan Kimia Tekstil di Sekolah Tinggi Teknologi Tekstil Bandung dan melanjutkan S2 pada Jurusan Manajemen dengan konsentrasi manajemen keuangan di Universitas Mercu Buana. Penulis menyelesaikan Program Doktorat pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis dengan konsentrasi manajemen keuangan di Universitas Padjadjaran. Penulis menekuni bidang menulis di beberapa artikel ilmiah.