

BAB II

KAJIAN TEORETIK

A. Deskripsi Konseptual

1. Daya Saing

Michael Porter memperkenalkan teori daya saing baru, yang disebut Porter's Diamond Theory. Menurut Porter, terdapat empat faktor utama yang menentukan keunggulan bersaing industri, yaitu kondisi faktor (*factor condition*), kondisi permintaan (*demand condition*), industri terkait dan industri pendukung (*related and supporting industry*), dan struktur, persaingan dan strategi industri (*firm strategy, structure, and rivalry*). Selain keempat faktor tersebut terdapat dua faktor yang mempengaruhi interaksi antara keempat faktor tersebut yaitu faktor kesempatan (*chance event*) dan faktor pemerintah (*government*) (Cho & Moon, 2000).

Pengertian daya saing berdasarkan *Organization for Economic Cooperation and Development* (OECD) adalah kemampuan perusahaan, industri, daerah, Negara atau antar daerah untuk menghasilkan faktor pendapatan dan faktor pekerjaan yang relatif tinggi dan berkesinambungan untuk menghadapi persaingan internasional. Daya saing suatu negara secara global menurut *World Economic Forum* adalah kemampuan perekonomian nasional untuk mencapai

pertumbuhan ekonomi yang tinggi dan berkelanjutan (Yanah, Nakhwatunnisa, & Sukarno, 2017).

Menurut Peraturan Menteri Pendidikan Nasional No. 41 Tahun 2007 tentang Standar Proses, dinyatakan bahwa daya saing adalah kemampuan untuk menunjukkan hasil lebih baik, lebih cepat atau lebih bermakna. Kemampuan yang dimaksud dalam Permendiknas No. 41 Tahun 2007 tersebut, diperjelas lagi yang meliputi: kemampuan memperkokoh posisi pasarnya, kemampuan menghubungkan dengan lingkungannya, kemampuan meningkatkan kinerja tanpa henti, dan kemampuan menegakkan posisi yang menguntungkan.

Daya saing bermakna kekuatan untuk berusaha menjadi unggul dalam hal tertentu yang dilakukan seseorang, kelompok atau institusi tertentu. Konsep daya saing juga dapat diterapkan pada level nasional tak lain adalah produktivitas yang didefinisikan sebagai nilai output yang dihasilkan seorang tenaga kerja. Daya saing menurut Bank Dunia mengacu kepada besaran serta laju perubahan nilai tambah per unit input yang dicapai oleh perusahaan (Pitoyo & Suhartono, 2018).

Menurut Tambunan (2001) faktor-faktor penentu daya saing adalah keahlian/tingkat pendidikan pekerja, keahlian pengusaha, ketersediaan modal, sistem organisasi dan manajemen yang baik, ketersediaan teknologi, ketersediaan informasi, dan ketersediaan input-input lainnya seperti energi dan bahan baku.

2. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)

Berdasarkan pada Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008, pengertian Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) adalah:

1. Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam undang-undang ini.
2. Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam undang-undang ini.
3. Yang dimaksud usaha kecil dan menengah adalah kegiatan usaha dengan skala aktivitas yang tidak terlalu besar, manajamen masih sangat sederhana, modal yang tersedia terbatas, pasar yang dijangkau juga belum luas.
4. Usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung

dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam undang-undang ini.

5. Kata lain dari pelaku usaha adalah wirausahawan (*entrepreneurship*). Secara sederhana, wirausahawan (*entrepreneurship*) dapat diartikan sebagai pengusaha yang mampu melihat peluang dengan mencari dana serta sumber daya lain yang diperlukan untuk menggarap peluang tersebut, berani menanggung risiko yang berkaitan dengan pelaksanaan bisnis yang ditekuninya, serta menjalankan usaha tersebut dengan rencana pertumbuhan dan ekspansi.

Berdasarkan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UU UMKM) Pasal 1 angka (1), (2), dan (3), Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan atau jasa badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam UU UMKM. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam UU UMKM (Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah, 2008).

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) adalah sebuah bentuk usaha produktif yang berdiri sendiri, dikelola oleh perorangan atau badan usaha, yang memiliki kekayaan tidak lebih dari Rp 10.000.000.000,- (sepuluh milyar rupiah) termasuk tanah dan bangunan tempat dan hasil penjualan tidak lebih dari Rp 50.000.000.000,- (lima puluh milyar rupiah) (Luckandi, 2018). Bentuk usaha ini adalah bentuk yang paling populer di Indonesia, serta menjadi roda ekonomi Indonesia karena 99,99% bentuk usaha di Indonesia adalah UMKM. Prinsip UMKM adalah penumbuhan kemandirian, kebersamaan untuk berkarya dengan prakarsa sendiri, untuk perwujudan kebijakan publik yang transparan, akuntabel, dan berkeadilan (Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah, 2008).

UMKM sudah diatur oleh negara dalam undang-undang No. 20 tahun 2008, tentang usaha mikro, kecil, dan menengah. Perbedaan masing-masing ukuran; yaitu Mikro, Kecil, dan Menengah adalah kriteria aset dan omset. Perbedaan tersebut dapat dilihat pada tabel sebagai berikut:

Tabel II.1 Dasar Kriteria Usaha UMKM

No.	Kriteria Usaha	Aset	Omset
1.	Mikro	Maksimal Rp 50.000.000	Maksimal Rp 300.000.000
2.	Kecil	Rp 50.000.000 sampai Rp 500.000.000	Rp 300.000.000 sampai Rp 2.500.000.000
3.	Menengah	Rp 500.000.000 sampai Rp 10.000.000.000	Rp 2.500.000.000 sampai Rp 50.000.000.000

Sumber: (Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah, 2008)

Aset yang dimaksud pada undang-undang adalah tidak termasuk dengan tanah dan bangunan tempat usaha. Sedangkan omset yang dimaksud adalah omset tahunan. Tetapi masih banyak klasifikasi UMKM menurut lembaga lain, seperti Bank Indonesia, Departemen Perindustrian, Badan Pusat Statistik. Sebagian besar klasifikasi hampir sama, hanya berbeda dalam penentuan jumlah aset dan omsetnya.

UMKM menjadi tulang punggung perekonomian Indonesia karena sebagian besar bentuk usaha di Indonesia adalah UMKM. Saat ini perkembangannya dibedakan menjadi 4 kriteria yaitu:

1. *Livelihood Activities*

Sebuah usaha yang dijadikan sebagai usaha untuk mencari nafkah. Sebagian besar berada pada sektor Informal. Contoh: pedagang asongan, pedagang makanan kaki lima.

2. *Micro Enterprise*

Sebuah usaha yang memiliki sifat pengrajin, tetapi belum memiliki sifat kewirausahaan. Contoh: pengrajin kemasan bekas pakai.

3. *Small Dynamic Enterprise*

Sebuah usaha yang sudah mulai memiliki sifat kewirausahaan. Mulai mampu menerima pekerjaan sub-kontrak dan ekspor. Contoh: pengrajin mebel, pengrajin batik.

4. *Fast Moving Enterprise*

Sebuah usaha yang sudah sepenuhnya memiliki sifat kewirausahaan, dan sudah siap untuk menjadi usaha besar. Contoh: Usaha restoran siap saji.

Bentuk yang paling banyak ada di Indonesia adalah *Livelihood Activities*. Sesuai dengan namanya, bentuk ini seperti telah menjadi kebiasaan sehari-hari, sebagai aktifitas masyarakat dalam mencari nafkah. Kriteria ini menjadi paling menarik dibahas karena banyak fenomena yang terjadi, tetapi tidak disadari oleh sebagian masyarakat karena sudah seperti menjadi aktifitas sehari-hari. Salah satu fenomena yang menarik adalah kesempatan menerapkan teknologi pada kriteria ini. Dengan adanya teknologi, dapat meningkatkan proses bisnis kriteria ini. Kesempatan-kesempatan ini yang sering tidak diperhatikan oleh pelaku bisnis, yang seharusnya dapat memperbaiki proses bisnis agar pelaku pada kriteria ini dapat naik kelas ke kriteria selanjutnya (Luckandi, 2018).

3. **Financial Technology (Fintech)**

Fintech berasal dari istilah *financial technology* atau teknologi finansial. Menurut The National Digital Research Centre (NDRC), di Dublin, Irlandia, mendefinisikan *fintech* sebagai “*innovation in financial services*” atau “inovasi dalam layanan keuangan *fintech*” yang merupakan suatu inovasi pada sektor finansial yang mendapat sentuhan teknologi modern. Transaksi keuangan melalui *fintech* ini meliputi pembayaran, investasi, peminjaman uang, transfer,

rencana keuangan dan pembanding produk keuangan. Saat ini terdapat 142 perusahaan yang bergerak dibidang *fintech* yang teridentifikasi (Santi, 2017).

Istilah *fintech* merupakan sebuah layanan keuangan dengan menggunakan basis teknologi yang tentunya akan semakin memudahkan transaksi yang kita lakukan dimana saja dan kapan saja. *Fintech* merupakan sebuah layanan keuangan berbasis teknologi yang membantu pengembangan UMKM dalam hal pembiayaan modal usaha, layanan pembayaran digital, dan juga layanan pengaturan keuangan.

Industri *financial technology* (*fintech*) merupakan salah satu metode layanan jasa keuangan yang mulai populer di era digital sekarang ini. Dan pembayaran digital menjadi salah satu sektor dalam industri *fintech* yang paling berkembang di Indonesia. Sektor inilah yang kemudian paling diharapkan oleh pemerintah dan masyarakat untuk mendorong peningkatan jumlah masyarakat yang memiliki akses kepada layanan keuangan (Wibowo, 2016).

Pengertian *fintech* meluas menjadi keseluruhan layanan finansial yang berbasis teknologi, bukan lagi suatu lembaga swasta non-bank yang berbisnis di area ini saja. Bank konvensional juga dapat menggunakan *fintech* sebagai alat dan menyediakan layanannya untuk menjalankan bisnisnya. Maka saat ini di Indonesia, *fintech* sudah didukung oleh BI dan OJK pada penggunaannya. OJK telah membuat Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (POJK) Nomor 77/POJK.01/2016 tentang Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis

Teknologi Informasi pada akhir tahun 2016 (Luckandi, 2018). Hal ini mengatur industri keuangan yang menjual dan menggunakan *fintech* di Indonesia. Saat ini di Indonesia; berdasarkan jenis penggunaannya, dipisahkan menjadi bank dan non-bank. Istilah *fintech* sendiri lebih populer kepada perusahaan rintisan non-bank yang menyediakan layanan keuangan berbasis teknologi.

Klasifikasi fintech ada beberapa macam yaitu:

1. *Crowdfunding dan peer to peer lending*

Crowdfunding adalah teknik pendanaan unit usaha atau proyek usaha yang melibatkan manusia secara luas. *Peer to peer lending (P2P Lending)* adalah praktik atau metode memberikan pinjaman uang kepada individu atau bisnis dan juga sebaliknya, mengajukan pinjaman pada pemberi pinjaman yang menghubungkan antara pemberi pinjaman dengan peminjam atau investor secara online (Walter, 2018).

2. *Market Aggregator*

Market aggregator yaitu mengumpulkan dan mengelola data yang bisa dimanfaatkan konsumen untuk membantu pengambilan keputusan (Franedya & Bosnia, 2018).

3. *Risk and Investment Management*

Risk and investment management atau biasa yang disebut dengan risiko dan investasi manajemen dalam financial technology digunakan sebagai perencanaan dalam bentuk digital.

4. *Payment, Settlement and Clearing*

Payment, settlement dan clearing adalah sektor fintech yang dengan layanan sistem pembayaran baik yang diselenggarakan oleh industri perbankan atau lembaga Bank Indonesia (Franedya & Bosnia, 2018).



B. Hasil Penelitian yang Relevan

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan kajian yang dilakukan oleh peneliti sebelumnya. Beberapa penelitian yang relevan dengan topik yang sedang diteliti antara lain:

Tabel II.2 Hasil Penelitian yang Relevan

No.	Judul	Peneliti	Metode	Variabel	Kesimpulan
1.	Penguatan Daya Saing Usaha Mikro Kecil Menengah Melalui E-Commerce	Irsad Andriyanto	Pendekatan kualitatif. Wawancara, analisis menggunakan model analisis data yang dirumuskan oleh Miles dan Huberman yang meliputi reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.	Daya Saing, UMKM, dan E-Commerce.	Para pelaku bisnis UMKM berpandangan bahwa pemanfaatan IT dengan penerapan e-commerce dapat memperluas pemasaran, memberikan efisiensi bisnis, biaya operasional terkendali, tidak terbatas ruang dan waktu, dan dapat meningkatkan penghasilan. Secara garis besar pemanfaatan IT dengan menerapkan e-commerce dapat menjadi strategi bersaing yang akan meningkatkan daya saing UMKM (Andriyanto, 2018).
2.	Peran Fintech Dalam Meningkatkan Literasi Keuangan Pada Usaha Mikro Kecil Menengah Di Malang	Evy Nur Sugiarti, Nur Diana, dan M. Cholid Mawardi	Penelitian kualitatif dengan analisis konten deskriptif. Wawancara, dokumentasi yang diperoleh dari dokumen-dokumen terkait seperti artikel,	Fintech, Literasi Keuangan, dan Usaha Mikro Kecil Menengah	Para UMKM lebih memahami bahwa fintech adalah hanya sekedar sebagai transaksi dengan menggunakan teknologi canggih atau pembayaran <i>online</i> saja. Dalam kenyataannya, fintech mempunyai banyak peran dalam membantu meningkatkan jalannya

			buku. Metode analisis yang digunakan yaitu teknik reduksi data setelah itu penyajian data dan yang terakhir penarikan kesimpulan.		usaha UMKM dan dalam hal literasi keuangan, seperti pembiayaan, pengaturan keuangan dan lain-lain (Sugiarti, Diana, & Mawardi, 2019).
3.	Peran Teknologi Finansial Sistem P21 Sebagai Alternatif Sumber Pendanaan UMKM (p-ISSN 1411-8637 e-ISSN 2550-1178)	Badar Murifal	Metode penelitian kualitatif yang berlandaskan pada paradigma interpretative dan konstruktif. Sumber data yang digunakan adalah data sekunder yang diperoleh dari dokumen-dokumen terkait misalnya artikel, buku, <i>online website provider</i> .	Teknologi Finansial dan UMKM	Dengan adanya FinTech maka beberapa aktivitas masyarakat dapat diefisienkan sehingga sangat memudahkan. Namun tidak hanya keuntungan yang di datangkan dari FinTech ini sendiri, tapi ada juga beberapa ancaman yang perlu diwaspadai pemerintah agar regulasinya dapat dibuat secepatnya. Sehingga terdapat payung hukum yang jelas terkait FinTech. Sebagai salah satu pelaku usaha, maka Usaha Mikro Kecil dan Menengah mempunyai alternatif pendanaan untuk membiayai usahanya dengan bunga relatif rendah dan pada umumnya tanpa jaminan. Pebisnis UMKM dapat melakukan estimasi, berapa keuntungan atau net cash flow dapat diraih serta titik impas dengan memanfaatkan teknologi

					yang <i>simple</i> dan <i>easy way</i> yang ditawarkan ini (Murifal, 2018).
4.	Sinergi Lembaga Teknologi Finansial Dan Koperasi Dalam Pemanfaatan Teknologi Finansial Oleh Usaha Mikro Kecil dan Menengah Di NTB	Rr. Retno Rizki Dini Yuliana	Metode analisis kualitatif dan deskriptif kuantitatif berdasarkan data primer dan data sekunder yang diperoleh dari studi pusaka, wawancara mendalam, dan kuesioner.	Lembaga Teknologi Finansial, Koperasi, dan UMKM	Bank Mandiri, Koptan Wira Singe, dan anggota Koperasi memperoleh manfaat dari sistem kerja sama ini. Bank Mandiri terbantu untuk mengedukasi masyarakat dan memperoleh nasabah baru. Sedangkan Koptan Wira Singe memperoleh imbal hasil dari biaya administrasi yang dibebankan kepada anggotanya dalam setiap transaksi yang dilakukan. Anggota koperasi memperoleh kemudahan dalam bertransaksi keuangan, keamanan dana, dan peningkatan transaksi serta keuntungan usaha (Yuliana, 2019).
5.	Peran Fintech Dalam Meningkatkan Keuangan Inklusif Pada UMKM Di Indonesia (Pendekatan Keuangan Syariah) (ISSN: 2527 - 6344 (Print) ISSN: 2580 - 5800 (Online))	Irma Muzdalifa, Inayah Aulia Rahma, dan Bella Gita Novalia	Metode Kualitatif. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer yang diperoleh langsung dari narasumber yaitu para dosen perbankan syariah FAI UM Surabaya dan data sekunder yang	Fintech, Keuangan Inklusif, dan UMKM	Kehadiran sejumlah perusahaan fintech turut berkontribusi dalam pengembangan UMKM. Tidak hanya sebatas membantu pembiayaan modal usaha, peran fintech juga sudah merambah ke berbagai aspek seperti layanan pembayaran digital dan pengaturan keuangan. Kendala implementasi fintech dalam meningkatkan keuangan inklusif pada UMKM di

			diperoleh dari dikumen-dokumen terkait misalnya artikel, buku, dan foto. Teknik analisis yang digunakan adalah model interaktif.		Indonesia, diantaranya: Infrastruktur, Sumber Daya Manusia (SDM), Perundang-undangan, Kurangnya literasi Keuangan (Muzdalifa et al., 2018).
6.	Fintech sebagai salah satu Solusi Pembiayaan Bagi UMKM (DOI : https://doi.org/10.24198/adbispreneur.v3i2.17836)	Muhammad Rizal, Erna Maulina, dan Nenden Kostini	Metode deskriptif-analisis dengan menggunakan pendekatan kualitatif. Data yang dikumpulkan merupakan data sekunder dengan melakukan studi pustaka dan liture.	Fintech dan UMKM	Dengan FinTech, permasalahan dalam transaksi jual-beli dan pembayaran seperti tidak sempat mencari barang ke tempat perbelanjaan, ke bank/ATM untuk mentransfer dana, keengganan mengunjungi suatu tempat karena pelayanan yang kurang menyenangkan dapat diminimalkan. Dengan kata lain, FinTech membantu transaksi jual beli dan sistem pembayaran menjadi lebih efisien dan ekonomis namun tetap efektif (Rizal, Maulina, & Kostini, 2018).
7.	Akselerasi Pertumbuhan Ekonomi Melalui Sinergi UMKM dan Good Governance Di Indonesia	Nofita Wulandari, Wahyu, dan Yunus Kurniawan	Metode analisis deskriptif naratif dan studi literatur.	Pertumbuhan Ekonomi, UMKM, dan Good Governance	Peran UMKM di Indonesia menjadi poin penting dalam mendorong pertumbuhan ekonomi. Upaya dalam mensinergikan UMKM dapat dilakukan melalui tata kelola (<i>good governance</i>) yang baik, pola kemitraan serta memperkuat

	(ISBN : 978-602-5617-01-0)				struktur ekonomi baik nasional maupun daerah. Selain itu, pengembangan UMKM dapat dilakukan dengan mempermudah akses pembiayaan atau modal sehingga para pelaku usaha dapat mengembangkan usahanya dengan maksimal. Pendampingan dan mengedukasi UMKM juga menjadi poin penting untuk diperhatikan agar mampu mengembangkan usaha melalui inovasi-inovasi baru serta dapat memanfaatkan kemajuan teknologi seperti <i>financial technology</i> (Wulansari et al., 2017).
8.	Peran Financial Technology Dalam Meningkatkan Keuangan Inklusif Pada UMKM	Fauzan N I Ahmad	Metode penelitian kualitatif deskriptif. Teknik pengumpulan data menggunakan metode penelusuran data <i>online</i> .	Financial Technology , Keuangan Inklusif, dan UMKM	Salah satu bentuk fintech yang populer di Indonesia adalah P2P Lending. P2P Lending dapat menjadi solusi bagi UMKM yang sudah <i>Creditworthy</i> tapi belum bisa mendapat akses institusi keuangan yang ada. dengan mengoptimalkan fintech, para pelaku di industri perbankan akan ikut serta dalam peningkatan kemampuan dan kualitas UMKM di Indonesia sehingga dapat mendorong pemerataan tingkat kesejahteraan

					masyarakat kecil dan menengah serta mampu menjadi pondasi yang kokoh untuk perekonomian negara Indonesia di masa yang akan datang (Ahmad, 2019).
9.	<i>The Role of Digital Payments Fintech in Accelerating the Development of MSMEs in Indonesia</i> (ISBN : 978-4-89974-109-1)	Nika Pranata	Metode analisis kualitatif dari data primer. Data kualitatif dikumpulkan melalui observasi lapangan, fokus diskusi kelompok, dan wawancara mendalam dengan para pemangku kepentingan.	Fintech dan UMKM	Hasil analisis data dari survei menunjukkan bahwa, secara umum, layanan pembayaran digital berdampak positif pada bisnis mitra mereka; dalam hal ini mereka kebanyakan adalah UMKM. Fintech dapat membawa lebih banyak pelanggan dan transaksi untuk pedagang ini karena pembayaran digital menyediakan pembayaran yang lebih cepat dan sederhana (Pranata, 2019).
10.	<i>The Impact Of Financial Technology in the Operations (Payments/Collections) of SMEs in Nigeria</i> (ISSN 2278 – 0211 (Online)) (DOI No. : 10.24940/ijird/2018/v7/i2/FEB18022)	Godgift David, Ahmed-Ishmel, Charles Onyeiwu, dan Obakayode Akinola Owopetu	Metode penelitian kualitatif diadopsi dalam menganalisis dan memecahkan masalah yang diidentifikasi. Data yang dikumpulkan mengidentifikasi teknologi keuangan yang biasa digunakan oleh UKM, dampaknya dalam	Teknologi Keuangan dan UKM	Fintech dapat menjadi salah satu alat paling kuat untuk mendukung bisnis kecil dan dengan demikian merangsang pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan. Dengan integrasi Regulator Keuangan ke dalam seluruh ekosistem fintech, usaha kecil dapat berpartisipasi dalam banyak solusi yang sebelumnya hanya tersedia untuk perusahaan besar (David, Ishmel, Onyeiwu, & Owopetu, 2018).

			operasi pembayaran mereka dan tantangan.		
11.	<i>Fintech Platforms In SME's Financing: EU Experience And Ways Of Their Application In Ukraine</i> (DOI: 10.21511/imfi.15(3).2018.07)	Alla Ivashchenko, Igor Britchenko, Mykhailo Dyba, Yevheniia Polishchuk, Yuliia Sybirianska, dan Yurii Vasylyshen	Metode analisis kualitatif dengan sumber data dari survei dan wawancara.	Fintech dan UKM	Analisis yang dilakukan tren platform fintech di negara-negara Uni Eropa mendefinisikan pentingnya pinjaman P2P, pendanaan neraca, pendanaan ekuitas, dan crowdfunding untuk pengembangan UKM, khususnya para pemula, dalam rangka memfasilitasi akses mereka ke keuangan (Ivashchenko et al., 2018).
12.	<i>Business Agility Strategy: Peer-to-Peer Lending of Fintech Startup in the Era of Digital Finance in Indonesia</i> (ISSN: 2304-1013 (Online))	Chandra Hendriyan dan Sam'un Jaja Raharja	Metode penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah dengan studi literature.	Strategi Agility Bisnis dan Peer-to-Peer (P2P) Lending	Perusahaan pemberi P2P memiliki kemampuan yang lebih mobile dan gesit karena belum ada banyak peraturan pemerintah yang mengikat. Inovasi dan diferensiasi serta kenyamanan adalah kekuatan pendorong untuk meningkatkan daya saing dan menguasai pangsa pasar (Hendriyani & Raharja, 2019).

Sumber: diolah oleh peneliti

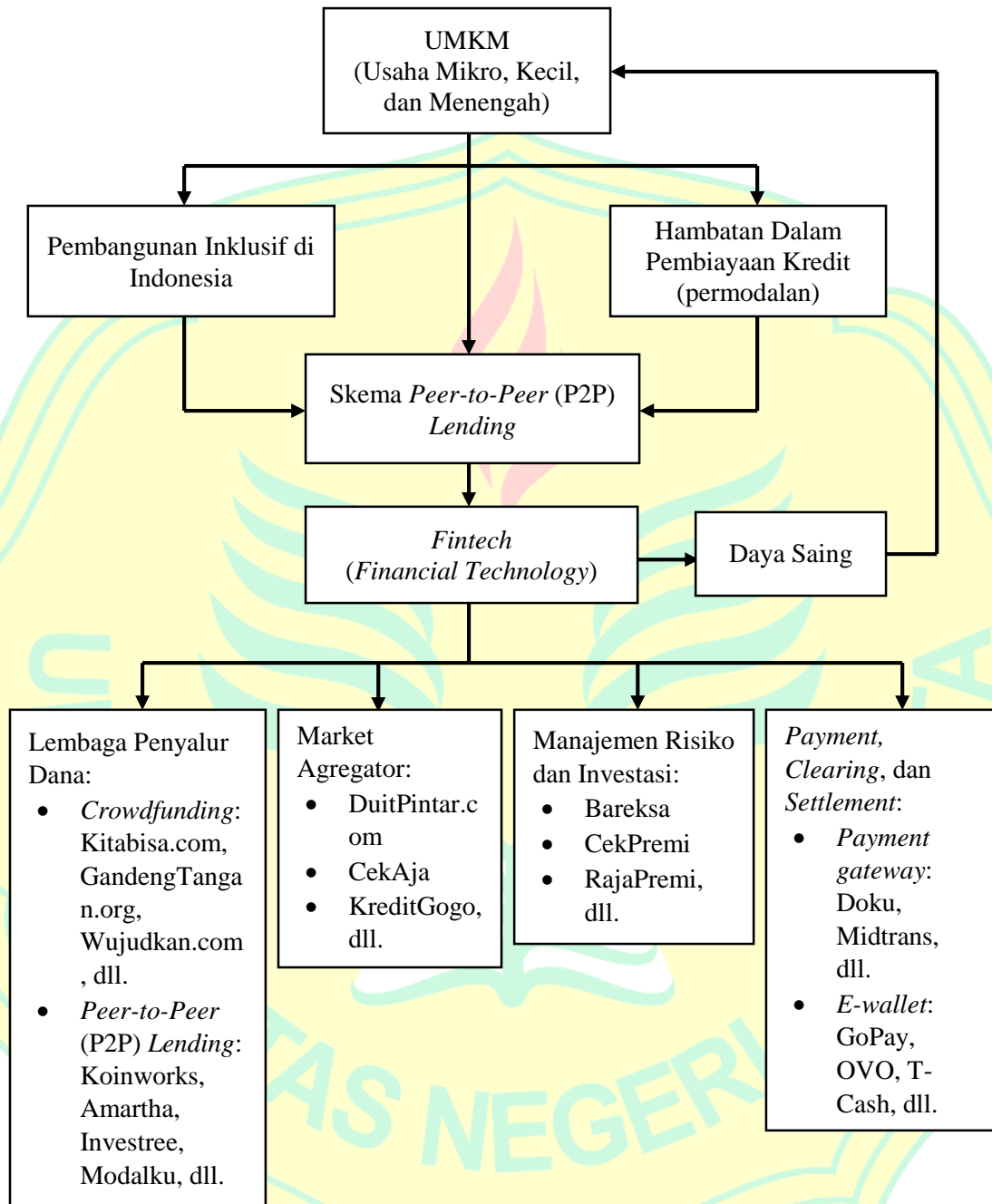
C. Kerangka Teoretik

Dalam penelitian ini, kerangka teoretik yang tersusun adalah bahwa *fintech* memiliki peran untuk meningkatkan daya saing sektor UMKM. UMKM dinilai mampu memiliki daya saing jika UMKM telah mengembangkan inovasi usaha dan selalu menggunakan teknologi. Dan juga usaha yang memiliki daya saing adalah jenis usaha yang menggunakan teknologi sebagai bagian dari usahanya (Firdaus et al., 2018). UMKM memegang peranan penting dalam perekonomian di Indonesia. Namun dalam menjalankan peranannya, UMKM juga mendapati permasalahan klasik yang dihadapi oleh sebagian besar pengusaha mikro di Indonesia yaitu permodalan.

Modal merupakan hal yang sangat penting untuk meningkatkan produktivitas usaha. Tambahan modal dapat diakses melalui lembaga keuangan bank maupun non bank. Namun, untuk mengakses ke lembaga keuangan dirasa sangat sulit karena UMKM masih dianggap belum *bankable* dan dianggap belum dapat memisahkan keuangan pribadi dan keuangan bisnis (Firdaus et al., 2018). Alternatif lain yang dimiliki oleh UMKM untuk mendapatkan modal tambahan adalah dengan mengandalkan pembiayaan yang diberikan oleh lembaga keuangan non bank. Seiring berjalannya waktu, perkembangan teknologi sangat pesat sehingga terbentuklah teknologi finansial. Dari teknologi finansial tersebut, terbentuk adanya lembaga keuangan non bank berbentuk website yang dapat menghubungkan peminjam dan pendana. Lembaga keuangan non bank berbentuk website tersebut dinamakan *peer-to-peer lending*.

Peer-to-peer lending sebagai lembaga keuangan non bank yang sangat membantu para pengusaha mikro dalam mendapatkan tambahan modal. Hal ini selaras dengan Fauzan N I Ahmad yang menyatakan P2P *Lending* dapat menjadi solusi bagi UMKM yang sudah *Creditworthy* tapi belum bisa mendapat akses institusi keuangan yang ada (Ahmad, 2019). Persyaratan dan penggunaan website yang mudah membuat UMKM mulai tertarik untuk menggunakan *peer-to-peer lending* sebagai alternatif modal usaha mereka.





Gambar II.1 Kerangka Pemikiran Penelitian