

BAB V

KESIMPULAN, IMPLIKASI, DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti dan pembahasan mengenai peran fintech dalam meningkatkan daya saing pada UMKM subsektor kuliner di Kecamatan Kramat Jati Jakarta Timur yang dilakukan dengan menggunakan teknik wawancara dan dokumentasi, maka peneliti dapat menarik beberapa kesimpulan bahwa:

1. Peran fintech dalam meningkatkan daya saing UMKM subsektor kuliner di wilayah Kecamatan Kramat Jati Jakarta Timur ditentukan dengan dua variabel yaitu daya saing dan fintech. Untuk mengukur daya saing pada UMKM, peneliti menggunakan beberapa indikator, yaitu: ketersediaan modal, ketersediaan informasi, ketersediaan teknologi, keahlian pengusaha, wawasan bisnis, perilaku inovatif, pangsa pasar, dan volume penjualan. Sedangkan untuk melihat penerapan fintech pada UMKM, peneliti menggunakan beberapa indikator, yaitu: mekanisme penerapan fintech dan yang dirasakan setelah menerapkan teknologi, karakteristik lingkungan pekerjaan dan bisnis, keadaan lingkungan organisasi, pengetahuan tentang fintech sebagai sarana *e-payment*, dampak terhadap bisnis, sikap lingkungan terhadap teknologi, hal positif (keuntungan) dan negatif (kesulitan) setelah menerapkan teknologi. Terdapat alat pembayaran non tunai yang sering digunakan oleh pelaku

UMKM subsektor kuliner yaitu alat pembayaran menggunakan *phone mobile*, seperti Gopay, OVO, dan Dana. Sesuai dengan data yang didapat oleh peneliti, pelaku UMKM subsektor kuliner di wilayah Kecamatan Kramat Jati Jakarta Timur menyatakan lebih banyak keuntungan dibandingkan dengan kesulitan dalam menerapkan fintech pada usahanya, yakni lebih praktis dan simple, lebih efektif, langsung masuk ke rekening, dan menambah penghasilan. Sedangkan kesulitannya hanya saat menerima orderan banyak kadang tidak terkendali, suka error, dan susah sinyal.

2. Berdasarkan analisis SWOT strategi untuk meningkatkan daya saing UMKM subsektor kuliner di wilayah Kecamatan Kramat Jati Jakarta Timur dengan tabel Matriks IFAS dan EFAS, diketahui bahwa nilai IFASnya adalah 3,34 dan nilai EFASnya adalah 3,25. Jadi analisis SWOT yang diterapkan dalam meningkatkan daya saing UMKM subsektor kuliner di wilayah Kecamatan Kramat Jati Jakarta Timur berada di sel nomor satu (*growth*), yaitu suatu keadaan dimana UMKM subsektor kuliner di wilayah Kecamatan Kramat Jati mengalami suatu masa pertumbuhan, baik dalam penjualan, *asset*, profit, maupun kombinasi dari ketiganya. Dengan demikian dapat diketahui strategi yang sebaiknya dijalankan adalah strategi pertumbuhan melalui integrasi vertikal. Dari hasil diagram cartesius, sangat jelas menunjukkan bahwa UMKM subsektor kuliner di wilayah Kecamatan Kramat Jati berada pada kuadran II (dua) yaitu strategi diversifikasi, dimana kuadran ini menandakan bahwa meskipun menghadapi berbagai ancaman, perusahaan memiliki

kekuatan dari segi internal. Strategi yang harus diterapkan adalah menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang jangka panjang dengan cara strategi diversifikasi (produk/pasar). Jika strategi ini diterapkan dapat meningkatkan daya saing UMKM subsektor kuliner di wilayah Kecamatan Kramat Jati Jakarta Timur.

2. Peluang UMKM sebagai sektor yang mampu mengatasi masalah ketimpangan ekonomi sering mengalami hambatan dalam pemberian kredit. Masyarakat Indonesia banyak meminjam dana ke perbankan, namun dari permintaan pendanaan yang banyak tersebut banyak ditolak oleh perbankan. Usaha yang didominasi oleh perusahaan rintisan, sehingga belum dapat kepercayaan dari bank untuk diberikan pinjaman karena takut akan risiko gagal bayar. Layanan keuangan berbasis teknologi, seperti Peer To Peer (P2P) Lending diharapkan menjadi sebuah solusi guna mengurangi ketimpangan ekonomi yang disebabkan oleh modal. Selain itu, pada satu sisi implementasi fintech Peer to Peer Lending (P2P Lending) dapat dipandang sebagai salah satu solusi peningkatan indeks inklusi keuangan. Peningkatan indeks inklusi keuangan diharapkan dapat turut serta meningkatkan taraf kesejahteraan. Namun demikian pada sisi lain, implementasi fintech P2P Lending masih dihadapkan pada berbagai tantangan. Tantangan yang dimaksud meliputi: perlindungan hukum bagi pihak pemberi pinjaman, keamanan data, persaingan antara industri fintech P2P Lending dengan perbankan serta masih rendahnya pemahaman masyarakat.

B. Implikasi

Berdasarkan hasil penelitian, dapat diketahui bahwa:

1. Perkembangan teknologi memunculkan adanya sistem pembayaran non tunai atau uang elektronik. Sistem pembayaran non tunai atau uang elektronik yang diterapkan oleh para pelaku UMKM subsektor kuliner di wilayah Kecamatan Kramat Jati Jakarta Timur sangat memberikan dampak positif pada penghasilan UMKM. Jika pelaku UMKM subsektor kuliner di wilayah Kecamatan Kramat Jati Jakarta Timur tidak mengikuti arus perkembangan teknologi dikhawatirkan akan kalah saing dengan pesaing-pesaing usaha sejenis dan tentunya akan berdampak kepada penghasilan pelaku UMKM subsektor kuliner di wilayah Kecamatan Kramat Jati Jakarta Timur.
2. Memperhatikan strategi dalam memulai suatu usaha sangatlah penting. Sebagai pelaku usaha harus mengetahui faktor internal dan faktor eksternal yang dimiliki usahanya. Faktor yang dimaksud dalam hal ini adalah kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman. Agar pelaku usaha dapat memaksimalkan kekuatan dan peluang, namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan dan ancaman.
3. Potensi yang besar pada UMKM dengan adanya dalam layanan Peer to Peer (P2P) Lending merupakan hal baru di Indonesia, sehingga perlunya menjaga iklim ekosistem keuangan dan pertumbuhan dengan didukung berbagai kebijakan. Namun layanan ini diyakini akan berkembang secara progresif dan

dapat menjadi bagian dari solusi untuk mencapai Indonesia yang makmur dan sejahtera.

C. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti, ditemukan beberapa permasalahan yang menjadi kendala bagi para pelaku UMKM subsektor kuliner di wilayah Kecamatan Kramat Jati Jakarta Timur, sehingga peneliti ingin mengajukan beberapa saran. Berikut saran yang diajukan oleh peneliti:

1. Peranan pemerintah untuk mengenalkan pembayaran sebenarnya sudah sering dilakukan bahkan sampai ke pedagang kecil, tetapi yang perlu dilakukan adalah *controlling* setelah kegiatan pengenalan tersebut. Karena tidak jarang para pedagang mengalami kesulitan di tengah jalan pada saat menggunakan pembayaran non tunai dan memilih untuk tidak menerima pembayaran non tunai lagi. Peranan layanan pihak penyedia alat pembayaran non tunai sebenarnya sudah baik, tetapi yang perlu diperhatikan dan terus diperbaiki adalah sistem dari beberapa aplikasi *phone mobile* yang harus ditingkatkan kembali sehingga kejadian error tidak terjadi lagi dan hal ini tidak merugikan pelaku UMKM subsektor kuliner kembali.
2. Sebaiknya sebelum membuka usaha para pelaku UMKM harus memperhatikan faktor-faktor internal (kekuatan dan kelemahan) maupun eksternal (ancaman dan peluang) dengan benar, sehingga tidak ada lagi pelaku UMKM subsektor kuliner yang harus gulung tikar karena hal tersebut.

3. Perkembangan layanan teknologi finansial yang begitu cepat perlu diawasi dan diberikan jaminan kepada para konsumen maupun investor untuk menjaga iklim investasi berbasis P2P Lending yang terus tumbuh. Dengan dikeluarkan berbagai aturan oleh pemerintah diharapkan akan membuat rasa aman bagi para penggunanya dan tidak puas begitu saja, pemerintah juga perlu responsive setiap permasalahan baru yang terus bermunculan. Pemerintah telah mengeluarkan *regulatory sandbox* yang diharapkan menjadi tempat perusahaan fintech untuk berinovasi sesuai batasan yang telah ditetapkan untuk menjaga kestabilan layanan keuangan di Indonesia.

