

Lampiran 1. Kuesioner Penelitian

KUESIONER PENELITIAN

PERAN FINTECH DALAM MENINGKATKAN DAYA SAING PADA UMKM SUBSEKTOR KULINER DI KECAMATAN KRAMAT JATI JAKARTA TIMUR

Oleh: Rizki Nur Rofi'ah

Program Studi Pendidikan Ekonomi, FE UNJ

No. Kuesioner :

Daerah/Kota :

Tanggal Survey :

PROFIL RESPONDEN

Nama Pemilik :

Jenis Kelamin : Laki-Laki Perempuan

Usia : Tahun

Pendidikan Terakhir Sederajat : Tidak Tamat SD SD dan

SMP SMA/SMK

Diploma Sarjana

Jumlah Anggota Keluarga : Orang

Nama Usaha :

Tahun Berdiri Usaha : / Pakai Fintech :

Status Kepemilikan Usaha :

Sumber Dana : Tabungan Sendiri Keluarga

Warisan
 Bank
 Lainnya,
 Penghasilan Bersih/Bulan : < 2 Juta
 2 s.d. 5 Juta
 5,1 s.d 10 Juta
 > 10 Juta

I. Daya Saing

1. Bagaimana dengan ketersediaan modal yang dimiliki Bapak/Ibu dalam merintis dan menjalankan usaha ini?
2. Bagaimana ketersediaan informasi yang Bapak/Ibu miliki dalam bisnis ini?
3. Bagaimana ketersediaan teknologi yang dimiliki bisnis Bapak/Ibu?
4. Apa saja keahlian yang Bapak/Ibu miliki?
5. Apa yang Bapak/Ibu ketahui tentang bisnis dalam merintis dan menjalankannya?
6. Apakah terdapat perilaku inovatif yang Bapak/Ibu terapkan dalam usaha anda?
7. Apakah pangsa pasar usaha Bapak/Ibu sudah mencapai target?
8. Bagaimana dengan volume penjualan dari usaha Bapak/Ibu? Apakah sudah mencapai target dalam tiap bulan atau tahunnya? Dan apakah selama Pandemi Covid-19 volume penjualan Bapak/Ibu menurun dari biasanya?

II. Fintech (Financial Technology)

1. Bagaimana mekanisme penerapan *fintech* sebagai sarana *e-payment* pada tempat usaha Bapak/Ibu? Apakah yang Bapak/Ibu rasakan setelah menerapkan teknologi tersebut?
2. Bagaimana perubahan karakteristik lingkungan pekerjaan serta bisnis Bapak/Ibu setelah menerapkan teknologi tersebut?
3. Bagaimana keadaan lingkungan organisasi Bapak/Ibu setelah menerapkan teknologi tersebut?
4. Seberapa jauh pengetahuan Bapak/Ibu tentang *fintech* sebagai sarana *e-payment*?
5. Dengan adanya *fintech* disini, apakah memberikan dampak terhadap bisnis Bapak/Ibu?
6. Bagaimana sikap lingkungan Bapak/Ibu terhadap teknologi ini?
7. Hal positif atau keuntungan apa yang Bapak/Ibu dapatkan setelah menerapkan teknologi ini?
8. Hal negatif atau kesulitan apa yang Bapak/Ibu dapatkan setelah menerapkan teknologi ini?

Lampiran 2. Transkrip Wawancara

KUESIONER PENELITIAN

PERAN FINTECH DALAM MENINGKATKAN DAYA SAING PADA UMKM SUBSEKTOR KULINER DI KECAMATAN KRAMAT JATI JAKARTA TIMUR

Oleh: Rizki Nur Rofi'ah

Program Studi Pendidikan Ekonomi, FE UNJ

No. Kuesioner : 01
Daerah/Kota : Kelurahan Batu Ampar
Tanggal Survey : 06 Agustus 2020

PROFIL RESPONDEN

Nama Pemilik : Afrizal
Jenis Kelamin : Laki-Laki
Usia : 55 Tahun
Pendidikan Terakhir : SMA/SMK
Jumlah Anggota Keluarga : 5 Orang
Nama Usaha : Rumah Makan Harapan Baru
Tahun Berdiri Usaha : 2003 (17 tahun) / Pakai Fintech : 2019
Status Kepemilikan Usaha : Sendiri
Sumber Dana : Tabungan Sendiri
Penghasilan Bersih/Bulan : Rp 2.000.000 – Rp 5.000.000

I. Daya Saing

No.	Pertanyaan	Transkrip Jawaban Narasumber
1.	Bagaimana dengan ketersediaan modal yang dimiliki Bapak/Ibu dalam merintis dan menjalankan usaha ini?	Modal sendiri. (kalau boleh tau, modal awalnya berapa ya?) kurang tau ya. Bapak sama ibu lagi gak ada.
2.	Bagaimana ketersediaan informasi yang Bapak/Ibu miliki dalam bisnis ini?	Dari keluarga. Jadi ibu sama ayah dulu ituan kerja sama saudara jualan nasi pas nikah jadi ikutan juga jualan nasi.
3.	Bagaimana ketersediaan teknologi yang dimiliki bisnis Bapak/Ibu?	HP, OVO. (selain itu ada lagi gak?) gak ada cuman OVO doang.
4.	Apa saja keahlian yang Bapak/Ibu miliki?	Ayah sih gak ada, cuman ayah itu sempet kuliah jurusan listrik cuman itu gak sampe lulus, gak sampe skripsi.
5.	Apa yang Bapak/Ibu ketahui tentang bisnis dalam merintis dan menjalankannya?	Gak tau kalo itu.
6.	Apakah terdapat perilaku inovatif yang Bapak/Ibu terapkan dalam usaha anda?	Gak ada sih, paling cuma nambah OVO abis itu lagi mau daftar grab. (kalo daftar itu kemaren gimana sih prosesnya?) kalo kemaren ini kan dari OVO, dari OVO itu di telpon sama OVO diajakin apa namanya gabung sama grabfood. Cuma sampe sekarang belum ada tanggapan, nanti mau apa namanya daftar sendiri lewat online.
7.	Apakah pangsa pasar usaha Bapak/Ibu sudah mencapai target?	Kalo itu gak tau sih ayah.
8.	Bagaimana dengan volume penjualan dari usaha Bapak/Ibu? Apakah sudah mencapai target dalam tiap bulan atau tahunnya? Dan apakah selama Pandemi Covid-19 volume penjualan Bapak/Ibu menurun dari biasanya?	Kalo itu gak tau. (kalo selama pandemi gimana?) kalo pandemic, naik turun.

II.Fintech (Financial Technology)

No.	Pertanyaan	Transkrip Jawaban Narasumber
1.	Bagaimana mekanisme penerapan <i>fintech</i> sebagai sarana <i>e-payment</i> pada tempat usaha Bapak/Ibu? Apakah yang Bapak/Ibu rasakan setelah menerapkan teknologi tersebut?	Di OVO enakny atau gak gopay enakny, dia langsung masuk ke rekening. Cuman orang-orang nyarinya sekarang banyak ke OVO karena di OVO sini pake apa namanya ada cashbacknya. Cuman semenjak awal corona, cashbacknya udah gak ada jadi orang-orang sekarang juga jarang pakai OVO. Enakny bisa langsung masuk rekening aja sih. (tapi penjualannya gimana semenjak pakai OVO?) sama aja sih. (apa yang dirasakan setelah menggunakan OVO itu?) sama aja sih, gak ada bedanya sih. Cuman apa namanya jadi cuman langsung masuk ke rekening itu aja.
2.	Bagaimana perubahan karakteristik lingkungan pekerjaan serta bisnis Bapak/Ibu setelah menerapkan teknologi tersebut?	Gak ada.
3.	Bagaimana keadaan lingkungan organisasi Bapak/Ibu setelah menerapkan teknologi tersebut?	Gak ada sih, cuman kalo ibu masih belum paham aja sih kalo pakai OVO.
4.	Seberapa jauh pengetahuan Bapak/Ibu tentang <i>fintech</i> sebagai sarana <i>e-payment</i> ?	Kalo ibu sama ayah soal pembayaran OVO masih kurang paham. Kalo kaya ada kendala, ini kan pakai QR baru masih belum paham. (apa mengganggu metode konvensional?) gak ada.
5.	Dengan adanya <i>fintech</i> disini, apakah memberikan dampak terhadap bisnis Bapak/Ibu?	Gak ada.
6.	Bagaimana sikap lingkungan Bapak/Ibu terhadap teknologi ini?	Pakai OVO enak-enak aja sih, cuman apa namanya... kekurangannya mungkin lebih enak kalo udah daftar di grab juga sih, jadi bareng OVO sama grab.
7.	Hal positif atau keuntungan apa yang Bapak/Ibu dapatkan setelah menerapkan teknologi ini?	Gak ada. Cuman kalo di OVO keuntungannya sih cuman itu doang lebih, jadi langsung masuk ke

		tabungan doang. Itu doang sih. Soalnya dari OVO juga gak ada promosi-promosi juga.
8.	Hal negatif atau kesulitan apa yang Bapak/Ibu dapatkan setelah menerapkan teknologi ini?	Gak ada. Kalo pakai OVO. Cuman kalo ibu sih cuman kurang paham aja sih pembayaran pakai OVO.



KUESIONER PENELITIAN
PERAN FINTECH DALAM MENINGKATKAN DAYA SAING PADA UMKM
SUBSEKTOR KULINER DI KECAMATAN KRAMAT JATI JAKARTA
TIMUR

Oleh: Rizki Nur Rofi'ah

Program Studi Pendidikan Ekonomi, FE UNJ

No. Kuesioner : 02
Daerah/Kota : Kelurahan Batu Ampar
Tanggal Survey : 08 Agustus 2020

PROFIL RESPONDEN

Nama Pemilik : Siti Nurisaroh
Jenis Kelamin : Perempuan
Usia : 52 Tahun
Pendidikan Terakhir : SMP
Jumlah Anggota Keluarga : 4 Orang
Nama Usaha : Rumah Makan Larasati
Tahun Berdiri Usaha : 1995 (25 Tahun) / Pakai Fintech : 2018
Status Kepemilikan Usaha : Sendiri
Sumber Dana : Tabungan Sendiri
Penghasilan Bersih/Bulan : Rp 5.100.000 – Rp 10.000.000

I. Daya Saing

No.	Pertanyaan	Transkrip Jawaban Narasumber
1.	Bagaimana dengan ketersediaan modal yang dimiliki Bapak/Ibu dalam merintis dan menjalankan usaha ini?	Sendiri. (kalau boleh tau modal awalnya berapa ya, bude?) modal awal yaa satu jutaan, ngontrak sama buat itu mah. Dulu mah duit aji, nggeh. Sekarang ya Allah ...
2.	Bagaimana ketersediaan informasi yang Bapak/Ibu miliki dalam bisnis ini?	Dulu bude ikut orang china. Ikut orang sama rumah makan begini. Gak sih, sebenarnya gak begini ya. Cenderung yang ada ditulisan itu, ayam bakarnya gak begitu. Dulu juga rame itu bude, ada tongseng, sate, segala macam. Tapi kalah sama pesenan, kalah sama punya nasi box. Jadi bude gak bikin, gak bikin gitu kan. Laku sebenarnya, cuma ini tangannya gak kepegang itu aja. Pengalaman kerja dah itu ya.
3.	Bagaimana ketersediaan teknologi yang dimiliki bisnis Bapak/Ibu?	HP, OVO, GoPay. Sama WA. Orang sekarang pada pesennya pake WA.
4.	Apa saja keahlian yang Bapak/Ibu miliki?	Gak ada, masak aja udah.
5.	Apa yang Bapak/Ibu ketahui tentang bisnis dalam merintis dan menjalankannya?	Banyak suka dukanya, kalo dulu orang jualan gak begitu banyak, enak enak aja. Tapi ya Alhamdulillah sih bude masih bertahan gitu, biarpun ayam bakar se apa? Semuanya udah ada ya. Yang penting ya jaga mutu aja. Sama pelanggan ya yang enak, yang ramah, sama rasa.
6.	Apakah terdapat perilaku inovatif yang Bapak/Ibu terapkan dalam usaha anda?	Inovasi? Apa ya? Paling, gak ada. Paling nyakepin aja mutunya ya, di jaga aja. Paling nanti kalo si anak ini juga yang bontot, lagi ambil skripsi jurusan pariwisata. Kayaknya sih dia di otaknya udah ada. Entar kalo udh lulus entar aku giniin aku giniin gitu katanya. Ya kalo sekarang, bu kardusnya dibikin begini dibikin begini. Ya deh entar dulu, kata saya. Gak itu, jangan gini aja.

7.	Apakah pangsa pasar usaha Bapak/Ibu sudah mencapai target?	Iya selama pandemi sih udah ya. kemaren tuh dari april ya, sehari cuma 5 ekor gak habis. Sampe beli beras tuh ngeteng. Ada yang pesen, bu beli 20. Beli beras di depan situ dulu ngeteng. Kalo orang yang lewat WA, bude kan ngutang dulu. Tuh pakde nya tuh ya Allah katanya kasian duh gak tega. Berdua dua, gak ada semua yang bantuin gak ada. Bude suruh libur semua.
8.	Bagaimana dengan volume penjualan dari usaha Bapak/Ibu? Apakah sudah mencapai target dalam tiap bulan atau tahunnya? Dan apakah selama Pandemi Covid-19 volume penjualan Bapak/Ibu menurun dari biasanya?	Udah, udah. Pokoknya yang pandemi aja itu. (kalo selama pandemi, bude?) naik turun banget, anjlok. Lah kan bude yang pesen-pesen orang kumpul-kumpul, orang hajatan. Sedangkan yang kaya gitu di larang kan sama sekali gak ada.

II.Fintech (Financial Technology)

No.	Pertanyaan	Transkrip Jawaban Narasumber
1.	Bagaimana mekanisme penerapan <i>fintech</i> sebagai sarana <i>e-payment</i> pada tempat usaha Bapak/Ibu? Apakah yang Bapak/Ibu rasakan setelah menerapkan teknologi tersebut?	Itu sih, maap kalo buat bude gak ngaruh maksudnya biasa aja. Ya kan orang udah pada kenal tempatnya di sini daripada OVO. Gak ngaruh buat bude, ya maksudnya yang pelanggan ya itu itu aja. Yang beli pake OVO itu tetap satu dua. Kadang-kadang bude gak mau, abis gak ketahuan bayar apa gak. Bude gak bisa ngecek, gak ke uber ngecek, gak bisa ngecek.
2.	Bagaimana perubahan karakteristik lingkungan pekerjaan serta bisnis Bapak/Ibu setelah menerapkan teknologi tersebut?	Gak.
3.	Bagaimana keadaan lingkungan organisasi Bapak/Ibu setelah menerapkan teknologi tersebut?	Gak. Pokoknya tuh OVO segala macem tuh gak begitu ngaruh sama bude. Gak, gak ngaruh.

4.	Seberapa jauh pengetahuan Bapak/Ibu tentang <i>fintech</i> sebagai sarana <i>e-payment</i> ?	-
5.	Dengan adanya <i>fintech</i> disini, apakah memberikan dampak terhadap bisnis Bapak/Ibu?	-
6.	Bagaimana sikap lingkungan Bapak/Ibu terhadap teknologi ini?	-
7.	Hal positif atau keuntungan apa yang Bapak/Ibu dapatkan setelah menerapkan teknologi ini?	-
8.	Hal negatif atau kesulitan apa yang Bapak/Ibu dapatkan setelah menerapkan teknologi ini?	-



KUESIONER PENELITIAN
PERAN FINTECH DALAM MENINGKATKAN DAYA SAING PADA UMKM
SUBSEKTOR KULINER DI KECAMATAN KRAMAT JATI JAKARTA
TIMUR

Oleh: Rizki Nur Rofi'ah

Program Studi Pendidikan Ekonomi, FE UNJ

No. Kuesioner : 03
Daerah/Kota : Kelurahan Batu Ampar
Tanggal Survey : 16 Agustus 2020

PROFIL RESPONDEN

Nama Pemilik : Retno Destiwi
Jenis Kelamin : Perempuan
Usia : 30 Tahun
Pendidikan Terakhir : Sarjana
Jumlah Anggota Keluarga : 3 Orang
Nama Usaha : Ayam Bakar BBQ Hadena
Tahun Berdiri Usaha : 2018 / Pakai Fintech : 2019
Status Kepemilikan Usaha : Sendiri
Sumber Dana : Tabungan Sendiri
Penghasilan Bersih/Bulan : > Rp 10.000.000

I. Daya Saing

No.	Pertanyaan	Transkrip Jawaban Narasumber
1.	Bagaimana dengan ketersediaan modal yang dimiliki Bapak/Ibu dalam merintis dan menjalankan usaha ini?	Sendiri. (kalau boleh tau modal awalnya berapa, mbak?) modal awal kecil sih paling sepuluh juta.
2.	Bagaimana ketersediaan informasi yang Bapak/Ibu miliki dalam bisnis ini?	Oh itu dari temen. Awalnya temen, terus ada marketing kesini ngambil data buat marketplace. Ini kan masuknya marketplace ya.
3.	Bagaimana ketersediaan teknologi yang dimiliki bisnis Bapak/Ibu?	HP sama Laptop. OVO, GoPay, GPN.
4.	Apa saja keahlian yang Bapak/Ibu miliki?	Masak sih, karna kita catering ya. masak ya, karna kita kuliner.
5.	Apa yang Bapak/Ibu ketahui tentang bisnis dalam merintis dan menjalankannya?	Ya taunya bisnisnya kan catering ya. catering dan kuliner.
6.	Apakah terdapat perilaku inovatif yang Bapak/Ibu terapkan dalam usaha anda?	Bikin menu baru, jadi selalu bikin menu baru gitu. Terus ciptain kreasi apa namanya? Cateringnya gitu. Terus sama kita marketing cateringnya gitu, promosi intinya gitu.
7.	Apakah pangsa pasar usaha Bapak/Ibu sudah mencapai target?	Sudah.
8.	Bagaimana dengan volume penjualan dari usaha Bapak/Ibu? Apakah sudah mencapai target dalam tiap bulan atau tahunnya? Dan apakah selama Pandemi Covid-19 volume penjualan Bapak/Ibu menurun dari biasanya?	Ini pertahunnya capai sih. Ya kita kan targetnya sehari seribu ya sejuta gitu, minimal sejuta kita udah mampu gitu. Jadi cash flow sih, naik turun. Kadang sejutanya lebih banyak, kadang diatas sejutanya lebih banyak daripada di bawah sejutanya gitu. (selama pandemi gimana, mbak?) drastis, naik drastis. Karna kita di gitu sama gojek, di apa namanya? Di kontrak sama gojek buat ini apa namanya? Biar dapat pakem dari driver gitu sih. (itu mbak yang daftar sendiri atau gimana mbak?) di tawarin karna kan ratingnya, rating di gojek udah bagus.

II.Fintech (Financial Technology)

No.	Pertanyaan	Transkrip Jawaban Narasumber
1.	Bagaimana mekanisme penerapan <i>fintech</i> sebagai sarana <i>e-payment</i> pada tempat usaha Bapak/Ibu? Apakah yang Bapak/Ibu rasakan setelah menerapkan teknologi tersebut?	Mekanismenya pembayaran H+1. Jadi uang dikumpulin sehari omset, nanti H+1 uang di masukkin ke rekening langsung otomatis masuk rekening. Jadi ya kaya penjualan sehari, nanti akhir omset di kurangi 20% sama gojek & grabfood. Terus baru bisa masuk rekening, kan ada potongan 20% dari gojek sama grabfood. (apa yang mbak rasakan setelah menerapkan teknologi tersebut?) ya ekonominya stabil, cukup sih.
2.	Bagaimana perubahan karakteristik lingkungan pekerjaan serta bisnis Bapak/Ibu setelah menerapkan teknologi tersebut?	Ya kita lebih ini sih, lebih jaga kebersihan. Ya agak rame sih, gang sini rame gitu.
3.	Bagaimana keadaan lingkungan organisasi Bapak/Ibu setelah menerapkan teknologi tersebut?	Iya ada. Ada laporan keuangannya juga sih tiap bulannya.
4.	Seberapa jauh pengetahuan Bapak/Ibu tentang <i>fintech</i> sebagai sarana <i>e-payment</i> ?	Kalo itu sih, ya kan kita dagangnya online, otomatis uang masuk online gitu OVO dan GoPay, nah dari situ kita cairkan ke rekening gitu doang sih.
5.	Dengan adanya <i>fintech</i> disini, apakah memberikan dampak terhadap bisnis Bapak/Ibu?	Dampaknya sih itu keuangannya jadi stabil terus pembayarannya juga lancar dari GoPay sama OVO.
6.	Bagaimana sikap lingkungan Bapak/Ibu terhadap teknologi ini?	Banyak ordernya. Orang kan gak tau daerah masuk sini ya. Kalo orang mungkin pinggir jalan, orang kan lewat bisa sekalian beli. Kalo sini kan kita by online, kita maksudnya pesen kita buatin masakan, jadi langsung gitu.
7.	Hal positif atau keuntungan apa yang Bapak/Ibu dapatkan setelah menerapkan teknologi ini?	Keuntungannya ya 40% sih dari makanan. Promosinya besar-besaran, terus di kontrak sama grab buat promosi. Istilahnya apa ya? kaya

		promosi kita kerja sama ya jadi diskon-diskon.
8.	Hal negatif atau kesulitan apa yang Bapak/Ibu dapatkan setelah menerapkan teknologi ini?	Kalo itu sih, terima makanan sekali banyak. Kita bener-bener ini apa? dikejar deadline, belum ke gojeknya itu sih.



KUESIONER PENELITIAN
PERAN FINTECH DALAM MENINGKATKAN DAYA SAING PADA UMKM
SUBSEKTOR KULINER DI KECAMATAN KRAMAT JATI JAKARTA
TIMUR

Oleh: Rizki Nur Rofi'ah

Program Studi Pendidikan Ekonomi, FE UNJ

No. Kuesioner : 04
Daerah/Kota : Kelurahan Batu Ampar
Tanggal Survey : 18 Agustus 2020

PROFIL RESPONDEN

Nama Pemilik : Ana
Jenis Kelamin : Perempuan
Usia : 33 Tahun
Pendidikan Terakhir : SMA/SMK
Jumlah Anggota Keluarga : 2 Orang
Nama Usaha : Nasi Uduk Daun Pisang
Tahun Berdiri Usaha : 2013 / Pakai Fintech : 2019
Status Kepemilikan Usaha : Sendiri
Sumber Dana : Tabungan Sendiri
Penghasilan Bersih/Bulan : < Rp 2.000.000

I. Daya Saing

No.	Pertanyaan	Transkrip Jawaban Narasumber
1.	Bagaimana dengan ketersediaan modal yang dimiliki Bapak/Ibu dalam merintis dan menjalankan usaha ini?	Sendiri. (kalau boleh tau modal awalnya berapa ya, bu?) tau, udah lama. Lima ratus ribu kali.
2.	Bagaimana ketersediaan informasi yang Bapak/Ibu miliki dalam bisnis ini?	Ini kan ide sendiri.
3.	Bagaimana ketersediaan teknologi yang dimiliki bisnis Bapak/Ibu?	HP, OVO, GoPay.
4.	Apa saja keahlian yang Bapak/Ibu miliki?	Memasak.
5.	Apa yang Bapak/Ibu ketahui tentang bisnis dalam merintis dan menjalankannya?	Promosi paling ya.
6.	Apakah terdapat perilaku inovatif yang Bapak/Ibu terapkan dalam usaha anda?	Kemasannya.
7.	Apakah pangsa pasar usaha Bapak/Ibu sudah mencapai target?	Kadang-kadang nyampe, kadang-kadang gak gitu.
8.	Bagaimana dengan volume penjualan dari usaha Bapak/Ibu? Apakah sudah mencapai target dalam tiap bulan atau tahunnya? Dan apakah selama Pandemi Covid-19 volume penjualan Bapak/Ibu menurun dari biasanya?	Alhamdulillah, naik. (sudah mencapai target belum, bu?) Ya Alhamdulillah dah gitu dah. (kalau selama pandemi gimana, bu?) menurun dari biasanya.

II. Fintech (Financial Technology)

No.	Pertanyaan	Transkrip Jawaban Narasumber
1.	Bagaimana mekanisme penerapan <i>fintech</i> sebagai sarana <i>e-payment</i> pada tempat usaha Bapak/Ibu? Apakah yang Bapak/Ibu rasakan setelah menerapkan teknologi tersebut?	Standar. Kadang meningkat, kadang menurun. Biasa aja.
2.	Bagaimana perubahan karakteristik lingkungan pekerjaan	-

	serta bisnis Bapak/Ibu setelah menerapkan teknologi tersebut?	
3.	Bagaimana keadaan lingkungan organisasi Bapak/Ibu setelah menerapkan teknologi tersebut?	-
4.	Seberapa jauh pengetahuan Bapak/Ibu tentang <i>fintech</i> sebagai sarana <i>e-payment</i> ?	Sangat membantu. (apakah mengganggu metode konvensional?) gak, gak ganggu.
5.	Dengan adanya <i>fintech</i> disini, apakah memberikan dampak terhadap bisnis Bapak/Ibu?	Antri. Antri, kalo lagi rame.
6.	Bagaimana sikap lingkungan Bapak/Ibu terhadap teknologi ini?	-
7.	Hal positif atau keuntungan apa yang Bapak/Ibu dapatkan setelah menerapkan teknologi ini?	Ya promosi.
8.	Hal negatif atau kesulitan apa yang Bapak/Ibu dapatkan setelah menerapkan teknologi ini?	Gak ada.

KUESIONER PENELITIAN
PERAN FINTECH DALAM MENINGKATKAN DAYA SAING PADA UMKM
SUBSEKTOR KULINER DI KECAMATAN KRAMAT JATI JAKARTA
TIMUR

finteOleh: Rizki Nur Rofi'ah

Program Studi Pendidikan Ekonomi, FE UNJ

No. Kuesioner : 05
Daerah/Kota : Kelurahan Batu Ampar
Tanggal Survey : 20 Agustus 2020

PROFIL RESPONDEN

Nama Pemilik : Giri Wijaya
Jenis Kelamin : Laki-Laki
Usia : 30 Tahun
Pendidikan Terakhir : SMA/SMK
Jumlah Anggota Keluarga : 3 Orang
Nama Usaha : Mie Ayam Bangka Top 88
Tahun Berdiri Usaha : 2012 / Pakai Fintech : 2019
Status Kepemilikan Usaha : Sendiri
Sumber Dana : Tabungan Sendiri
Penghasilan Bersih/Bulan : Rp 5.100.000 – Rp 10.000.000

I. Daya Saing

No.	Pertanyaan	Transkrip Jawaban Narasumber
1.	Bagaimana dengan ketersediaan modal yang dimiliki Bapak/Ibu dalam merintis dan menjalankan usaha ini?	Sendiri. (kalau boleh tau modal awalnya berapa ya, ko?) modal awalnya tiga puluh juta.
2.	Bagaimana ketersediaan informasi yang Bapak/Ibu miliki dalam bisnis ini?	Dari keluarga.
3.	Bagaimana ketersediaan teknologi yang dimiliki bisnis Bapak/Ibu?	Handphone doang ya. OVO, GoPay, sama Dana.
4.	Apa saja keahlian yang Bapak/Ibu miliki?	Keahliannya? Keahliannya apa ya usaha aja sih.
5.	Apa yang Bapak/Ibu ketahui tentang bisnis dalam merintis dan menjalankannya?	Mesti sabar sih kalo ini merintis. Bersabar dalam menjalankan bisnis.
6.	Apakah terdapat perilaku inovatif yang Bapak/Ibu terapkan dalam usaha anda?	Kebersihan sih ya. (selain itu ada lagi gak, ko?) kebersihan sama apa kualitas makanan udah itu aja sih. Sama kemasan sih, packaging. Packaging orang makan di tempat.
7.	Apakah pangsa pasar usaha Bapak/Ibu sudah mencapai target?	Belum.
8.	Bagaimana dengan volume penjualan dari usaha Bapak/Ibu? Apakah sudah mencapai target dalam tiap bulan atau tahunnya? Dan apakah selama Pandemi Covid-19 volume penjualan Bapak/Ibu menurun dari biasanya?	Sudah. (selama pandemic bagaimana, ko?) menurun.

II. Fintech (Financial Technology)

No.	Pertanyaan	Transkrip Jawaban Narasumber
1.	Bagaimana mekanisme penerapan <i>fintech</i> sebagai sarana <i>e-payment</i> pada tempat usaha Bapak/Ibu? Apakah yang Bapak/Ibu rasakan setelah menerapkan teknologi tersebut?	Ada, ini apa Gopay, OVO. (yang dirasakan setelah menerapkan teknologi gimana, ko?) maksudnya pake GoPay ini? (iya, ko) biasa aja sih, biasa aja. Orang jarang juga pakai Gopay, OVO.

2.	Bagaimana perubahan karakteristik lingkungan pekerjaan serta bisnis Bapak/Ibu setelah menerapkan teknologi tersebut?	Baik sih. (kalau laporan keuangannya gimana, ko?) baik juga sih. (berarti sama aja ya konvensional sama Gopay itu?) hampir sama sih, soalnya kalo yang ini jarang sih kalo GoPay gitu jarang. Ada, cuma jarang.
3.	Bagaimana keadaan lingkungan organisasi Bapak/Ibu setelah menerapkan teknologi tersebut?	(ada karyawannya, ko?) Ada ini. (bagian masak-masak atau gimana, ko?) saya, gantian-gantian kadang.
4.	Seberapa jauh pengetahuan Bapak/Ibu tentang <i>fintech</i> sebagai sarana <i>e-payment</i> ?	Ya lebih simple aja gitu kali. (mengganggu metode konvensional nya tidak, ko?) gak ah, gak ganggu.
5.	Dengan adanya <i>fintech</i> disini, apakah memberikan dampak terhadap bisnis Bapak/Ibu?	Oh GoPay, masih ada aja sih, ngantri sih.
6.	Bagaimana sikap lingkungan Bapak/Ibu terhadap teknologi ini?	Biasa aja sih, gak ada wah wah nya.
7.	Hal positif atau keuntungan apa yang Bapak/Ibu dapatkan setelah menerapkan teknologi ini?	Lebih cepet aja sih terusnya jg tingkat dagangan jadi cepet laku gitu lah. (kalau dari segi promosinya gimana, ko?) promosi .. kalo untuk grab sih, oke sih. Kalo gojek, kurang.
8.	Hal negatif atau kesulitan apa yang Bapak/Ibu dapatkan setelah menerapkan teknologi ini?	Kadang-kadang suka error, kadang-kadang doang.

KUESIONER PENELITIAN
PERAN FINTECH DALAM MENINGKATKAN DAYA SAING PADA UMKM
SUBSEKTOR KULINER DI KECAMATAN KRAMAT JATI JAKARTA
TIMUR

Oleh: Rizki Nur Rofi'ah

Program Studi Pendidikan Ekonomi, FE UNJ

No. Kuesioner : 06
Daerah/Kota : Kelurahan Batu Ampar
Tanggal Survey : 21 Agustus 2020

PROFIL RESPONDEN

Nama Pemilik : Fardiansyah
Jenis Kelamin : Laki-Laki
Usia : 31 Tahun
Pendidikan Terakhir : SMP
Jumlah Anggota Keluarga : 3 Orang
Nama Usaha : Ayam Bakar Amira
Tahun Berdiri Usaha : 2019 / Pakai Fintech : 2019
Status Kepemilikan Usaha : Sendiri
Sumber Dana : Tabungan Sendiri
Penghasilan Bersih/Bulan : < Rp 2.000.000

I. Daya Saing

No.	Pertanyaan	Transkrip Jawaban Narasumber
1.	Bagaimana dengan ketersediaan modal yang dimiliki Bapak/Ibu dalam merintis dan menjalankan usaha ini?	Sendiri. (kalau boleh tau modal awalnya berapa ya, mbak?) modal awalnya lebih dari sepuluh juta.
2.	Bagaimana ketersediaan informasi yang Bapak/Ibu miliki dalam bisnis ini?	Inisiatif sendiri.
3.	Bagaimana ketersediaan teknologi yang dimiliki bisnis Bapak/Ibu?	HP. OVO, GoPay.
4.	Apa saja keahlian yang Bapak/Ibu miliki?	Masak aja sih.
5.	Apa yang Bapak/Ibu ketahui tentang bisnis dalam merintis dan menjalankannya?	Merintis? Merintis dari awal? Ya harus tau denah lokasi, tempat, terus strategi pemasaran.
6.	Apakah terdapat perilaku inovatif yang Bapak/Ibu terapkan dalam usaha anda?	Paling kemasan, produk, sama menu terbaru.
7.	Apakah pangsa pasar usaha Bapak/Ibu sudah mencapai target?	Belum, karna lagi kondisi begini ya.
8.	Bagaimana dengan volume penjualan dari usaha Bapak/Ibu? Apakah sudah mencapai target dalam tiap bulan atau tahunnya? Dan apakah selama Pandemi Covid-19 volume penjualan Bapak/Ibu menurun dari biasanya?	Tidak. Sebelum covid apa sesudah covid? (sebelum) kalo sebelum, mencapai. Makanya saya nanya sesudah apa sebelum? (berarti kalau sesudah pandemi?) menurun drastis.

II. Fintech (Financial Technology)

No.	Pertanyaan	Transkrip Jawaban Narasumber
1.	Bagaimana mekanisme penerapan <i>fintech</i> sebagai sarana <i>e-payment</i> pada tempat usaha Bapak/Ibu? Apakah yang Bapak/Ibu rasakan setelah menerapkan teknologi tersebut?	Lancar aja. (apa yang dirasakan mas sama mbak setelah menerapkan teknologi?) terbantu ya, terbantu meningkatkan omset.
2.	Bagaimana perubahan karakteristik lingkungan pekerjaan	Paling menerapkannya bikin promo.

	serta bisnis Bapak/Ibu setelah menerapkan teknologi tersebut?	
3.	Bagaimana keadaan lingkungan organisasi Bapak/Ibu setelah menerapkan teknologi tersebut?	Kaya gimana? (ada penyesuaiannya gitu?) ada, penyesuaian harga.
4.	Seberapa jauh pengetahuan Bapak/Ibu tentang <i>fintech</i> sebagai sarana <i>e-payment</i> ?	Lumayan. (mengetahuinya dari mana ya, mas?) dari internet ada, dari orang-orang ada.
5.	Dengan adanya <i>fintech</i> disini, apakah memberikan dampak terhadap bisnis Bapak/Ibu?	Ya ada, terbantu sih. Dampaknya terbantu.
6.	Bagaimana sikap lingkungan Bapak/Ibu terhadap teknologi ini?	Tarifnya ya standar. (ada pemotongan gitu gak, mas mbak?) ada, pemotongan dari gojek 20%.
7.	Hal positif atau keuntungan apa yang Bapak/Ibu dapatkan setelah menerapkan teknologi ini?	Apa ya? mendapatkan iklan. Mendapatkan iklan doang.
8.	Hal negatif atau kesulitan apa yang Bapak/Ibu dapatkan setelah menerapkan teknologi ini?	Kesulitannya paling ya .. pencairan dananya di gojek di rapel sampai hari senin pencairan dana. (jadi seminggu gitu atau gimana, mbak mas?) kalau jumat sabtu minggu di rapel jadi senin bayarnya. Jadi kalau kita belanja buat sabtu minggu tuh kaya nombok dulu.

KUESIONER PENELITIAN
PERAN FINTECH DALAM MENINGKATKAN DAYA SAING PADA UMKM
SUBSEKTOR KULINER DI KECAMATAN KRAMAT JATI JAKARTA
TIMUR

Oleh: Rizki Nur Rofi'ah

Program Studi Pendidikan Ekonomi, FE UNJ

No. Kuesioner : 07
Daerah/Kota : Kelurahan Batu Ampar
Tanggal Survey : 21 Agustus 2020

PROFIL RESPONDEN

Nama Pemilik : Raden Yoga Dwi Ramadhan
Jenis Kelamin : Laki-Laki
Usia : 25 Tahun
Pendidikan Terakhir : Diploma
Jumlah Anggota Keluarga : 4 Orang
Nama Usaha : Kuliner Jeung Sum
Tahun Berdiri Usaha : 2020 / Pakai Fintech : 2020
Status Kepemilikan Usaha : Sendiri
Sumber Dana : Tabungan Sendiri
Penghasilan Bersih/Bulan : < Rp 2.000.000

I. Daya Saing

No.	Pertanyaan	Transkrip Jawaban Narasumber
1.	Bagaimana dengan ketersediaan modal yang dimiliki Bapak/Ibu dalam merintis dan menjalankan usaha ini?	Ketersediaan modal? Ya paling internal keluarga sih. (modal awalnya berapa ya, mas?) kalo ini? Ya dua sampai tiga juta sih.
2.	Bagaimana ketersediaan informasi yang Bapak/Ibu miliki dalam bisnis ini?	Mengenai apa tuh? (informasi untuk membangun usaha ini dari mana gitu, mas) oh untuk brandingnya gitu? Oh brandingnya ya aku itu jualnya itu di go food gitu. (awal mula usahanya itu dari mana gitu informasinya?) oh sendiri, banting setir after udah gak kerja gitu.
3.	Bagaimana ketersediaan teknologi yang dimiliki bisnis Bapak/Ibu?	Handphone aja sih.
4.	Apa saja keahlian yang Bapak/Ibu miliki?	Masak, branding, sama ya itu sih marketingnya.
5.	Apa yang Bapak/Ibu ketahui tentang bisnis dalam merintis dan menjalankannya?	Ya dalam bisnis ya the power of orang dalem sih, mbak. Ya kan? Online pun gak jamin.
6.	Apakah terdapat perilaku inovatif yang Bapak/Ibu terapkan dalam usaha anda?	Lebih kepada ya pangan murah sih, mbak. Makanan murah. Makanan olahan. Kemaren juga kita abis provide untuk pekerja bansos empat ribu box.
7.	Apakah pangsa pasar usaha Bapak/Ibu sudah mencapai target?	Belum.
8.	Bagaimana dengan volume penjualan dari usaha Bapak/Ibu? Apakah sudah mencapai target dalam tiap bulan atau tahunnya? Dan apakah selama Pandemi Covid-19 volume penjualan Bapak/Ibu menurun dari biasanya?	Belum. (selama pandemi gimana, mas?) selama pandemi menurun sih, mbak.

II.Fintech (Financial Technology)

No.	Pertanyaan	Transkrip Jawaban Narasumber
1.	Bagaimana mekanisme penerapan <i>fintech</i> sebagai sarana <i>e-payment</i> pada tempat usaha Bapak/Ibu? Apakah yang Bapak/Ibu rasakan setelah menerapkan teknologi tersebut?	Itu dia karna kan marketplace juga kan gak jamin mbak sekarang. Apalagi persaingan, dari kita harus bakar duit. Kalo kita gak ikut promo, kita gak akan di beli orang gitu, jadi kaya ... Sorry tadi pertanyaannya gimana? (mekanisme penerapan teknologi sebagai sarana pembayaran) ya dari, foto nya harus cakep, terus bikin harga semurah mungkin dari toko lain, sama rasa kualitas. (kalau yang mas rasakan setelah menerapkan teknologi ini?) lebih kepada offline sih, daripada online.
2.	Bagaimana perubahan karakteristik lingkungan pekerjaan serta bisnis Bapak/Ibu setelah menerapkan teknologi tersebut?	Ya tetep sih packagingnya harus cakep ya kan, rasa di kuatin, sama harga di buat paling murah gitu.
3.	Bagaimana keadaan lingkungan organisasi Bapak/Ibu setelah menerapkan teknologi tersebut?	Gak ada sih.
4.	Seberapa jauh pengetahuan Bapak/Ibu tentang <i>fintech</i> sebagai sarana <i>e-payment</i> ?	Pakai Go food ini, ya itu lagi balik lagi tadi. Ya intinya sih untuk branding ya untuk menjual biar orang tau rasa sama kita. (menggangu metode konvensional gak, mas?) iya, jelas. Karna kadang sinyal mempengaruhi kan gitu.
5.	Dengan adanya <i>fintech</i> disini, apakah memberikan dampak terhadap bisnis Bapak/Ibu?	Kalau untuk saya gak sih. (Kalau dari sisi antriannya, mas?) gak sama sekali. Gak tau ya kalau yang lainnya.
6.	Bagaimana sikap lingkungan Bapak/Ibu terhadap teknologi ini?	Ya sebenarnya sih saya buka untuk teknologi membantu ya, tapi mungkin saya nya kurang pendamping untuk bisa goes di marketplace gitu.
7.	Hal positif atau keuntungan apa yang Bapak/Ibu dapatkan setelah menerapkan teknologi ini?	Lebih ke orang nama sih, mbak. Dari nama. (kalau dari segi promosinya, mas?) itu dia, kita sebagai pelaku UKM bakar duit, mbak. Jadi gini,

		misal saya posting nasi ayam nih 20 ribu katakan. Itu kan ethless 20% dipotong kemitraan kan, itu kita harus ikut promo 30-75% mau dapat uang dari mana gitu. Kecuali modal saya besar gitu baru.
8.	Hal negatif atau kesulitan apa yang Bapak/Ibu dapatkan setelah menerapkan teknologi ini?	Kesulitan online? Kesulitan online ya balik lagi sih karna teknologi, sinyal mempengaruhi kan. Misalkan lagi melayani offline, tidak mendengar online nya gitu.



KUESIONER PENELITIAN
PERAN FINTECH DALAM MENINGKATKAN DAYA SAING PADA UMKM
SUBSEKTOR KULINER DI KECAMATAN KRAMAT JATI JAKARTA
TIMUR

Oleh: Rizki Nur Rofi'ah

Program Studi Pendidikan Ekonomi, FE UNJ

No. Kuesioner : 08
Daerah/Kota : Kelurahan Batu Ampar
Tanggal Survey : 22 Agustus 2020

PROFIL RESPONDEN

Nama Pemilik : Ibu Sayuti
Jenis Kelamin : Perempuan
Usia : 49 Tahun
Pendidikan Terakhir : SMP
Jumlah Anggota Keluarga : 4 Orang
Nama Usaha : Ayam Goreng KJI (Kremes Jagoan Indonesia)
Tahun Berdiri Usaha : 1996 / Pakai Fintech : 2014
Status Kepemilikan Usaha : Sendiri
Sumber Dana : Bank
Penghasilan Bersih/Bulan : Rp 5.100.000 – Rp 10.000.000

I. Daya Saing

No.	Pertanyaan	Transkrip Jawaban Narasumber
1.	Bagaimana dengan ketersediaan modal yang dimiliki Bapak/Ibu dalam merintis dan menjalankan usaha ini?	Sendiri. Modal awal dulu itu berapa nak? Masih murah-murah. Modal awalnya... ya berapa nak? Masih murah yo. Pak harto kan masih murah-murahnya. Gak tau berapa.
2.	Bagaimana ketersediaan informasi yang Bapak/Ibu miliki dalam bisnis ini?	Dari aku sendiri. Ide sendiri.
3.	Bagaimana ketersediaan teknologi yang dimiliki bisnis Bapak/Ibu?	Kadang-kadang lewat HP, kadang dianter bapak sendiri. Tapi kalo gak anak yang pesenin, tapi pake HP kita sendiri. Kalo masalah HP kan gak boleh pinter-pinter sama anak.
4.	Apa saja keahlian yang Bapak/Ibu miliki?	Keahliannya masak, nak. Ya masak, nak. Sampai gak tau tanggal, gak tau hari liburanya, gak ngerti.
5.	Apa yang Bapak/Ibu ketahui tentang bisnis dalam merintis dan menjalankannya?	Makanan. Taunya Cuma makanan, jualan gitu loh nak.
6.	Apakah terdapat perilaku inovatif yang Bapak/Ibu terapkan dalam usaha anda?	Itu ya, apa ya nak? Dibilang kemas yo juga. Pokoknya kalo usaha kan apa aja bisa.
7.	Apakah pangsa pasar usaha Bapak/Ibu sudah mencapai target?	Yo udah, udah hajiin orang tua, udah apa yo nak yo, Alhamdulillah, udah haji sendiri.
8.	Bagaimana dengan volume penjualan dari usaha Bapak/Ibu? Apakah sudah mencapai target dalam tiap bulan atau tahunnya? Dan apakah selama Pandemi Covid-19 volume penjualan Bapak/Ibu menurun dari biasanya?	Udah. (kalo selama pandemi, bu?) ya turun, jatuh turun. Turun drastis, nak. Libur kok, dagang yo percuma yo.

II.Fintech (Financial Technology)

No.	Pertanyaan	Transkrip Jawaban Narasumber
1.	Bagaimana mekanisme penerapan <i>fintech</i> sebagai sarana <i>e-payment</i> pada tempat usaha Bapak/Ibu? Apakah yang Bapak/Ibu rasakan setelah menerapkan teknologi tersebut?	Ya pake uang cash aja. Yo aman, aku seneng, bisa di percaya yo nak yo. Yo amit-amit yo belum pernah sampe meleset. Nganterin ke cilandak sampe nyasar.
2.	Bagaimana perubahan karakteristik lingkungan pekerjaan serta bisnis Bapak/Ibu setelah menerapkan teknologi tersebut?	Yo aman-aman aja. Ya mudah-mudahan terus yo aman. Dari jaman dulu sampe sekarang aman, mudah-mudahan aja seterusnya. Yo kemaren merosotnya di lockdown-lockdown kemaren gitu, nak. Yo agak lumayan lagi sekarang. Stabil lah. Yo mudah-mudahan jangan sampe ada apa-apa lagi lah. Yang diminta ibu loh, namanya usaha.
3.	Bagaimana keadaan lingkungan organisasi Bapak/Ibu setelah menerapkan teknologi tersebut?	Yo ada juga yo nak yo.
4.	Seberapa jauh pengetahuan Bapak/Ibu tentang <i>fintech</i> sebagai sarana <i>e-payment</i> ?	Cuma ya kadang-kadang pesen anter, ya kadang-kadang aku yang anterin kesana, gitu loh nak. Apa itu namanya. Cuma nganter barang, nganter-nganter kita gitu. Apa hayo ditulis apa itu. Makanya aku langsung cash aja. (apa mengganggu metode konvensional, bu?) gak ganggu.
5.	Dengan adanya <i>fintech</i> disini, apakah memberikan dampak terhadap bisnis Bapak/Ibu?	Gak yo, kayaknya gak loh nak.yo aku loh, gak tau yang lain. (dari sisi antrian bagaimana, bu?) gak, langsung dapet gitu aja nak kalo pesen.
6.	Bagaimana sikap lingkungan Bapak/Ibu terhadap teknologi ini?	Aman-aman aja. Tinggal kita kan, kita jahat sama orang. Ya kaya ... kebalikannya lah. Ada omongan apa gak usah ditanggepin.
7.	Hal positif atau keuntungan apa yang Bapak/Ibu dapatkan setelah menerapkan teknologi ini?	Keuntungannya yo enak aja yo, kalo menurut ibu loh yo. (kalau dari segi promosinya, bu?) pernah, ya pernah ada promosi. Yo kadang-kadang gak.

		Itu sih yang tak rasain, nak. Yang pernah itu kadang-kadang murah, kadang-kadang mahal yo kaya gitu.
8.	Hal negatif atau kesulitan apa yang Bapak/Ibu dapatkan setelah menerapkan teknologi ini?	Gak, gak ada.



KUESIONER PENELITIAN
PERAN FINTECH DALAM MENINGKATKAN DAYA SAING PADA UMKM
SUBSEKTOR KULINER DI KECAMATAN KRAMAT JATI JAKARTA
TIMUR

Oleh: Rizki Nur Rofi'ah

Program Studi Pendidikan Ekonomi, FE UNJ

No. Kuesioner : 09
Daerah/Kota : Kelurahan Balekambang
Tanggal Survey : 22 Agustus 2020

PROFIL RESPONDEN

Nama Pemilik : Mas Min
Jenis Kelamin : Laki-Laki
Usia : 40 Tahun
Pendidikan Terakhir : SD dan Sederajat
Jumlah Anggota Keluarga : 3 Orang
Nama Usaha : Pondok Selera Mas Min Chainesfood
Tahun Berdiri Usaha : 2016 / Pakai Fintech : 2019
Status Kepemilikan Usaha : Sendiri
Sumber Dana : Tabungan Sendiri
Penghasilan Bersih/Bulan : Rp 2.000.000 – Rp 5.000.000

I. Daya Saing

No.	Pertanyaan	Transkrip Jawaban Narasumber
1.	Bagaimana dengan ketersediaan modal yang dimiliki Bapak/Ibu dalam merintis dan menjalankan usaha ini?	Sendiri. (kalau boleh tau, modal awalnya berapa ya, mas?) dua puluh lima juta.
2.	Bagaimana ketersediaan informasi yang Bapak/Ibu miliki dalam bisnis ini?	Awalnya kerja.
3.	Bagaimana ketersediaan teknologi yang dimiliki bisnis Bapak/Ibu?	HP
4.	Apa saja keahlian yang Bapak/Ibu miliki?	Masak lah, yo orang dapur ya masak.
5.	Apa yang Bapak/Ibu ketahui tentang bisnis dalam merintis dan menjalankannya?	-
6.	Apakah terdapat perilaku inovatif yang Bapak/Ibu terapkan dalam usaha anda?	Ya resep lah.
7.	Apakah pangsa pasar usaha Bapak/Ibu sudah mencapai target?	Udah.
8.	Bagaimana dengan volume penjualan dari usaha Bapak/Ibu? Apakah sudah mencapai target dalam tiap bulan atau tahunnya? Dan apakah selama Pandemi Covid-19 volume penjualan Bapak/Ibu menurun dari biasanya?	Ya udahlah, kalo gak mencapai target gak bisa bayar kontrakan. (kalau selama pandemi, mas?) kalo ada virus, menurun jauh bisa seperempat.

II. Fintech (Financial Technology)

No.	Pertanyaan	Transkrip Jawaban Narasumber
1.	Bagaimana mekanisme penerapan <i>fintech</i> sebagai sarana <i>e-payment</i> pada tempat usaha Bapak/Ibu? Apakah yang Bapak/Ibu rasakan setelah menerapkan teknologi tersebut?	GoPay. Ya ... Lancar. Ibaratannya gak ada beban sih. Ya langsung masuk ke rekening.

2.	Bagaimana perubahan karakteristik lingkungan pekerjaan serta bisnis Bapak/Ibu setelah menerapkan teknologi tersebut?	Kalo yang manual mah gak ada Gopay, Gopaynya masuk ke gofood doang. Kalo manualnya gak ada sih.
3.	Bagaimana keadaan lingkungan organisasi Bapak/Ibu setelah menerapkan teknologi tersebut?	Ya pahamlah.
4.	Seberapa jauh pengetahuan Bapak/Ibu tentang <i>fintech</i> sebagai sarana <i>e-payment</i> ?	Taunya bayar doang, apa aja bisa gitu. (apa mengganggu metode konvensional, mas?) kalo ganggu, gak.
5.	Dengan adanya <i>fintech</i> disini, apakah memberikan dampak terhadap bisnis Bapak/Ibu?	Kalo lagi manualnya rame banget, itunya matiin. Jadi gak nampung. Mending dimatiin aja.
6.	Bagaimana sikap lingkungan Bapak/Ibu terhadap teknologi ini?	-
7.	Hal positif atau keuntungan apa yang Bapak/Ibu dapatkan setelah menerapkan teknologi ini?	Kalo promo, gak ada. Ada pemotongan, jadi yang nanggung resikonya pembeli. Jadi, masuk kesininya tetep manual.
8.	Hal negatif atau kesulitan apa yang Bapak/Ibu dapatkan setelah menerapkan teknologi ini?	Kesulitannya ... gak ada.

KUESIONER PENELITIAN
PERAN FINTECH DALAM MENINGKATKAN DAYA SAING PADA UMKM
SUBSEKTOR KULINER DI KECAMATAN KRAMAT JATI JAKARTA
TIMUR

Oleh: Rizki Nur Rofi'ah

Program Studi Pendidikan Ekonomi, FE UNJ

No. Kuesioner : 10
Daerah/Kota : Kelurahan Kramat Jati
Tanggal Survey : 23 Agustus 2020

PROFIL RESPONDEN

Nama Pemilik : Miftahul Arifin
Jenis Kelamin : Laki-Laki
Usia : 35 Tahun
Pendidikan Terakhir : Sarjana
Jumlah Anggota Keluarga : 4 Orang
Nama Usaha : Es Cendol Durian Pak Jenggot
Tahun Berdiri Usaha : 2009 / Pakai Fintech : 2016
Status Kepemilikan Usaha : Sendiri
Sumber Dana : Tabungan Sendiri
Penghasilan Bersih/Bulan : Rp 2.000.000 – Rp 5.000.000

I. Daya Saing

No.	Pertanyaan	Transkrip Jawaban Narasumber
1.	Bagaimana dengan ketersediaan modal yang dimiliki Bapak/Ibu dalam merintis dan menjalankan usaha ini?	Sendiri. Kurang tau, soalnya masnya yang tau.
2.	Bagaimana ketersediaan informasi yang Bapak/Ibu miliki dalam bisnis ini?	Keluarga, pakdenya.
3.	Bagaimana ketersediaan teknologi yang dimiliki bisnis Bapak/Ibu?	HP.
4.	Apa saja keahlian yang Bapak/Ibu miliki?	Multitalent.
5.	Apa yang Bapak/Ibu ketahui tentang bisnis dalam merintis dan menjalankannya?	Buat keluarga.
6.	Apakah terdapat perilaku inovatif yang Bapak/Ibu terapkan dalam usaha anda?	Dari bahan-bahannya yang alami.
7.	Apakah pangsa pasar usaha Bapak/Ibu sudah mencapai target?	Kalo kaya gini mah setengahnya doang.
8.	Bagaimana dengan volume penjualan dari usaha Bapak/Ibu? Apakah sudah mencapai target dalam tiap bulan atau tahunnya? Dan apakah selama Pandemi Covid-19 volume penjualan Bapak/Ibu menurun dari biasanya?	Kalo setahun, sudah mencapai. (kalo selama pandemi, mas?) menurun, mbak.

II. Fintech (Financial Technology)

No.	Pertanyaan	Transkrip Jawaban Narasumber
1.	Bagaimana mekanisme penerapan <i>fintech</i> sebagai sarana <i>e-payment</i> pada tempat usaha Bapak/Ibu? Apakah yang Bapak/Ibu rasakan setelah menerapkan teknologi tersebut?	Transfer. Praktis ya. Praktis, gak ribet.

2.	Bagaimana perubahan karakteristik lingkungan pekerjaan serta bisnis Bapak/Ibu setelah menerapkan teknologi tersebut?	Ya berubah, mbak. Ada perubahan juga. Kalo pake gopay gini kan, yang jauh bisa sampe sini.
3.	Bagaimana keadaan lingkungan organisasi Bapak/Ibu setelah menerapkan teknologi tersebut?	Ada.
4.	Seberapa jauh pengetahuan Bapak/Ibu tentang <i>fintech</i> sebagai sarana <i>e-payment</i> ?	Kalo menurut saya sih, pengetahunnya ini buat menjangkau orang yang dari jauh ya mbak ya. Kebanyakan mainnya food kan. Yang jauh gak ribet kesini, tapi bisa didapet gitu. (apa mengganggu metode konvensional, mas?) gak sih, mbak ya. Lancar aja.
5.	Dengan adanya <i>fintech</i> disini, apakah memberikan dampak terhadap bisnis Bapak/Ibu?	Kadang antri kalo rame.
6.	Bagaimana sikap lingkungan Bapak/Ibu terhadap teknologi ini?	-
7.	Hal positif atau keuntungan apa yang Bapak/Ibu dapatkan setelah menerapkan teknologi ini?	Bisa buat nambah penghasilan. (kalau dari segi promosi, mas?) dari segi promosi, bisa menguntungkan.
8.	Hal negatif atau kesulitan apa yang Bapak/Ibu dapatkan setelah menerapkan teknologi ini?	Gak ada. sinyal diperbaharui.

KUESIONER PENELITIAN
PERAN FINTECH DALAM MENINGKATKAN DAYA SAING PADA UMKM
SUBSEKTOR KULINER DI KECAMATAN KRAMAT JATI JAKARTA
TIMUR

Oleh: Rizki Nur Rofi'ah

Program Studi Pendidikan Ekonomi, FE UNJ

No. Kuesioner : 11
Daerah/Kota : Kelurahan Kramat Jati
Tanggal Survey : 23 Agustus 2020

PROFIL RESPONDEN

Nama Pemilik : Jasmin
Jenis Kelamin : Laki-Laki
Usia : 57 Tahun
Pendidikan Terakhir : SD dan Sederajat
Jumlah Anggota Keluarga : 3 Orang
Nama Usaha : Wisma Bakso Pak Min
Tahun Berdiri Usaha : 1992 / Pakai Fintech : 2018
Status Kepemilikan Usaha : Sendiri
Sumber Dana : Tabungan Sendiri
Penghasilan Bersih/Bulan : Rp 5.100.000 – Rp 10.000.000

I. Daya Saing

No.	Pertanyaan	Transkrip Jawaban Narasumber
1.	Bagaimana dengan ketersediaan modal yang dimiliki Bapak/Ibu dalam merintis dan menjalankan usaha ini?	Sendiri. (kalau boleh tau modal awalnya berapa, mas?) modal dari pertama buka? Modalnya kalo buat giling sekitar delapan jutaan.
2.	Bagaimana ketersediaan informasi yang Bapak/Ibu miliki dalam bisnis ini?	Dari keluarga.
3.	Bagaimana ketersediaan teknologi yang dimiliki bisnis Bapak/Ibu?	HP.
4.	Apa saja keahlian yang Bapak/Ibu miliki?	Buat bakso sama mie ayam.
5.	Apa yang Bapak/Ibu ketahui tentang bisnis dalam merintis dan menjalankannya?	Yang diketahui bisnis jadi mata pencaharian utama.
6.	Apakah terdapat perilaku inovatif yang Bapak/Ibu terapkan dalam usaha anda?	Disiplin sama kebersihan.
7.	Apakah pangsa pasar usaha Bapak/Ibu sudah mencapai target?	Kita gak nargetin sih, selakunya aja. Soalnya kalo ditargetin, entar gak sesuai target nanti ini.
8.	Bagaimana dengan volume penjualan dari usaha Bapak/Ibu? Apakah sudah mencapai target dalam tiap bulan atau tahunnya? Dan apakah selama Pandemi Covid-19 volume penjualan Bapak/Ibu menurun dari biasanya?	Tiap bulan, udah sih. Pemasukannya lebih. (kalo selama pandemi, mas?) menurun, menurun drastis lah.

II. Fintech (Financial Technology)

No.	Pertanyaan	Transkrip Jawaban Narasumber
1.	Bagaimana mekanisme penerapan <i>fintech</i> sebagai sarana <i>e-payment</i> pada tempat usaha Bapak/Ibu? Apakah yang Bapak/Ibu rasakan setelah menerapkan teknologi tersebut?	Dia lebih efektif sih sebenarnya. Jadi bisa beli gak harus langsung datang ke tempatnya.

2.	Bagaimana perubahan karakteristik lingkungan pekerjaan serta bisnis Bapak/Ibu setelah menerapkan teknologi tersebut?	Laporan keuangannya dibedain.
3.	Bagaimana keadaan lingkungan organisasi Bapak/Ibu setelah menerapkan teknologi tersebut?	Gak ada sih, sama aja.
4.	Seberapa jauh pengetahuan Bapak/Ibu tentang <i>fintech</i> sebagai sarana <i>e-payment</i> ?	Gofood ya buat mempermudah kita jualan aja sebenarnya sih, supaya pelanggan tuh gak harus repot dateng ke lokasi gitu. (apa mengganggu metode konvensional, mas?) gak, gak.
5.	Dengan adanya <i>fintech</i> disini, apakah memberikan dampak terhadap bisnis Bapak/Ibu?	Kalo gojek kebanyakan kan telfon dulu ya, telfon dulu, pesen, baru dia setelah sampai disini tuh pesenan udah jadi. Dalam arti gak sih, karna dia antrinya udah lewat telfon sih ya. Jadi ya kita antrinya sesuai dari situ lah.
6.	Bagaimana sikap lingkungan Bapak/Ibu terhadap teknologi ini?	Jauh bisa pesan.
7.	Hal positif atau keuntungan apa yang Bapak/Ibu dapatkan setelah menerapkan teknologi ini?	Keuntungannya ya lebih sih. Pokoknya lebih lah dibanding tidak pake.
8.	Hal negatif atau kesulitan apa yang Bapak/Ibu dapatkan setelah menerapkan teknologi ini?	Belum ada kesulitan sih sampe sekarang. Paling kesulitan waktu pendaftaran doang.

KUESIONER PENELITIAN
PERAN FINTECH DALAM MENINGKATKAN DAYA SAING PADA UMKM
SUBSEKTOR KULINER DI KECAMATAN KRAMAT JATI JAKARTA
TIMUR

Oleh: Rizki Nur Rofi'ah

Program Studi Pendidikan Ekonomi, FE UNJ

No. Kuesioner : 12
Daerah/Kota : Kelurahan Kramat Jati
Tanggal Survey : 24 Agustus 2020

PROFIL RESPONDEN

Nama Pemilik : Emi Musliyaton (Mamake)
Jenis Kelamin : Perempuan
Usia : 33 Tahun
Pendidikan Terakhir : SMA/SMK
Jumlah Anggota Keluarga : 3 Orang
Nama Usaha : Pondok Ayam Bakar Mamake
Tahun Berdiri Usaha : 2015 / Pakai Fintech : 2019
Status Kepemilikan Usaha : Sendiri
Sumber Dana : Tabungan Sendiri
Penghasilan Bersih/Bulan : > Rp 10.000.000

I. Daya Saing

No.	Pertanyaan	Transkrip Jawaban Narasumber
1.	Bagaimana dengan ketersediaan modal yang dimiliki Bapak/Ibu dalam merintis dan menjalankan usaha ini?	Sendiri. (kalau boleh tau modal awalnya berapa ya, mbak?) modal awal pertama tiga puluh dua juta.
2.	Bagaimana ketersediaan informasi yang Bapak/Ibu miliki dalam bisnis ini?	Sendiri saya.
3.	Bagaimana ketersediaan teknologi yang dimiliki bisnis Bapak/Ibu?	HP.
4.	Apa saja keahlian yang Bapak/Ibu miliki?	Masak. Bikin sambel, bikin bumbu.
5.	Apa yang Bapak/Ibu ketahui tentang bisnis dalam merintis dan menjalankannya?	Apa ya? Buat ngembangin usaha.
6.	Apakah terdapat perilaku inovatif yang Bapak/Ibu terapkan dalam usaha anda?	Disiplin, kerja keras, percaya, kemasan sendiri.
7.	Apakah pangsa pasar usaha Bapak/Ibu sudah mencapai target?	Udah.
8.	Bagaimana dengan volume penjualan dari usaha Bapak/Ibu? Apakah sudah mencapai target dalam tiap bulan atau tahunnya? Dan apakah selama Pandemi Covid-19 volume penjualan Bapak/Ibu menurun dari biasanya?	Tahun, udah. (kalau selama pandemi, mbak?) menurun, hampir 50% lenyap.

II. Fintech (Financial Technology)

No.	Pertanyaan	Transkrip Jawaban Narasumber
1.	Bagaimana mekanisme penerapan <i>fintech</i> sebagai sarana <i>e-payment</i> pada tempat usaha Bapak/Ibu? Apakah yang Bapak/Ibu rasakan setelah menerapkan teknologi tersebut?	Pake HP saya sih ya. (apa yang mbak rasakan setelah menggunakan teknologi ini?) berkembang.
2.	Bagaimana perubahan karakteristik lingkungan pekerjaan	Laporan uangnya jadi beda, hasilnya juga lebih banyak.

	serta bisnis Bapak/Ibu setelah menerapkan teknologi tersebut?	
3.	Bagaimana keadaan lingkungan organisasi Bapak/Ibu setelah menerapkan teknologi tersebut?	Ada, semakin banyak temen. Jadi semakin banyak akrab, kenal.
4.	Seberapa jauh pengetahuan Bapak/Ibu tentang <i>fintech</i> sebagai sarana <i>e-payment</i> ?	Saya belum paham banget sih ya soal gopay, soalnya kan baru lima bulan ya. Jadi kalo saya pribadi mah seneng aja, jadi kan orang gak usah bayar cash masuknya ke atm. (apa mengganggu metode konvensional, mbak?) gak, tidak mengganggu sama sekali.
5.	Dengan adanya <i>fintech</i> disini, apakah memberikan dampak terhadap bisnis Bapak/Ibu?	Tidak. (dari sisi antrian bagaimana, mbak?) semenjak pake gopay sekarang antri, banyak pesenan.
6.	Bagaimana sikap lingkungan Bapak/Ibu terhadap teknologi ini?	Customernya bagus-bagus sih ngasih ratingnya. Alhamdulillah masih dipercaya sama customer.
7.	Hal positif atau keuntungan apa yang Bapak/Ibu dapatkan setelah menerapkan teknologi ini?	Keuntungannya berlebih sekarang, tadinya 50% jadi 80%. Alhamdulillah lah semenjak pake gopay. (kalau dari segi promosinya, mbak?) ya, promosi terus setiap hari mah kita. Setiap hari kita ngadain promosi. (itu dari gojeknya atau dari mbaknya?) dari kitanya.
8.	Hal negatif atau kesulitan apa yang Bapak/Ibu dapatkan setelah menerapkan teknologi ini?	Gak ada.

KUESIONER PENELITIAN
PERAN FINTECH DALAM MENINGKATKAN DAYA SAING PADA UMKM
SUBSEKTOR KULINER DI KECAMATAN KRAMAT JATI JAKARTA
TIMUR

Oleh: Rizki Nur Rofi'ah

Program Studi Pendidikan Ekonomi, FE UNJ

No. Kuesioner : 13
 Daerah/Kota : Kelurahan Kramat Jati
 Tanggal Survey : 08 Januari 2021

PROFIL RESPONDEN

Nama Pemilik : Gunawan
 Jenis Kelamin : Laki-Laki
 Usia : 46 Tahun
 Pendidikan Terakhir : SMA/SMK
 Jumlah Anggota Keluarga : 4 Orang
 Nama Usaha : Soto Mie Bogor Kang Gun
 Tahun Berdiri Usaha : 2013 / Pakai Fintech : 2020
 Status Kepemilikan Usaha : Sendiri
 Sumber Dana : Tabungan Sendiri
 Penghasilan Bersih/Bulan : Rp 2.000.000 – Rp 5.000.000

I. Daya Saing

No.	Pertanyaan	Transkrip Jawaban Narasumber
1.	Bagaimana dengan ketersediaan modal yang dimiliki Bapak/Ibu dalam merintis dan menjalankan usaha ini?	Sendiri. (kalau modal awal berapa ya, mas?) lima jutaan.
2.	Bagaimana ketersediaan informasi yang Bapak/Ibu miliki dalam bisnis ini?	Dari keluarga.
3.	Bagaimana ketersediaan teknologi yang dimiliki bisnis Bapak/Ibu?	Hp.
4.	Apa saja keahlian yang Bapak/Ibu miliki?	Memasak.
5.	Apa yang Bapak/Ibu ketahui tentang bisnis dalam merintis dan menjalankannya?	-
6.	Apakah terdapat perilaku inovatif yang Bapak/Ibu terapkan dalam usaha anda?	Ada.
7.	Apakah pangsa pasar usaha Bapak/Ibu sudah mencapai target?	Belum.
8.	Bagaimana dengan volume penjualan dari usaha Bapak/Ibu? Apakah sudah mencapai target dalam tiap bulan atau tahunnya? Dan apakah selama Pandemi Covid-19 volume penjualan Bapak/Ibu menurun dari biasanya?	Belum. (kalau selama pandemi gimana, mas?) menurun.

II. Fintech (Financial Technology)

No.	Pertanyaan	Transkrip Jawaban Narasumber
1.	Bagaimana mekanisme penerapan <i>fintech</i> sebagai sarana <i>e-payment</i> pada tempat usaha Bapak/Ibu? Apakah yang Bapak/Ibu rasakan setelah menerapkan teknologi tersebut?	Sama aja, tapi terbantu. Ada perubahan.

2.	Bagaimana perubahan karakteristik lingkungan pekerjaan serta bisnis Bapak/Ibu setelah menerapkan teknologi tersebut?	-
3.	Bagaimana keadaan lingkungan organisasi Bapak/Ibu setelah menerapkan teknologi tersebut?	-
4.	Seberapa jauh pengetahuan Bapak/Ibu tentang <i>fintech</i> sebagai sarana <i>e-payment</i> ?	-
5.	Dengan adanya <i>fintech</i> disini, apakah memberikan dampak terhadap bisnis Bapak/Ibu?	Gak ada.
6.	Bagaimana sikap lingkungan Bapak/Ibu terhadap teknologi ini?	-
7.	Hal positif atau keuntungan apa yang Bapak/Ibu dapatkan setelah menerapkan teknologi ini?	Ada. tambah rame.
8.	Hal negatif atau kesulitan apa yang Bapak/Ibu dapatkan setelah menerapkan teknologi ini?	Gak ada. (kalau untuk target kedepannya bagaimana, mas? Apa yang ingin dicapai?) ada, lanjutin pakai gopay biar tambah rame.

KUESIONER PENELITIAN

PERAN FINTECH DALAM MENINGKATKAN DAYA SAING PADA UMKM SUBSEKTOR KULINER DI KECAMATAN KRAMAT JATI JAKARTA TIMUR

Oleh: Rizki Nur Rofi'ah

Program Studi Pendidikan Ekonomi, FE UNJ

No. Kuesioner : 14
Daerah/Kota : Kelurahan Batu Ampar
Tanggal Survey : 08 Januari 2021

PROFIL RESPONDEN

Nama Pemilik : Mpok Nur
Jenis Kelamin : Perempuan
Usia : 42 Tahun
Pendidikan Terakhir : SMA/SMK
Jumlah Anggota Keluarga : 6 Orang
Nama Usaha : Soto Betawi Mpok Nur
Tahun Berdiri Usaha : 2018 / Pakai Fintech : 2018
Status Kepemilikan Usaha : Sendiri
Sumber Dana : Tabungan Sendiri
Penghasilan Bersih/Bulan : Rp 5.000.000 – Rp 10.000.000
Jumlah karyawan : -
Bagaimana pembagian gaji/upahnya? Tetap sama/tidak selama pandemi?
Jawaban: -

I. Daya Saing

No.	Pertanyaan	Transkrip Jawaban Narasumber
1.	Bagaimana dengan ketersediaan modal yang dimiliki Bapak/Ibu dalam merintis dan menjalankan usaha ini?	Sendiri. (kalau modal awalnya berapa, bu?) saya modal awalnya abislah tujuh juta. Soalnya semua serba baru gitu.
2.	Bagaimana ketersediaan informasi yang Bapak/Ibu miliki dalam bisnis ini?	Sendiri.
3.	Bagaimana ketersediaan teknologi yang dimiliki bisnis Bapak/Ibu?	Hp.
4.	Apa saja keahlian yang Bapak/Ibu miliki?	Memasak.
5.	Apa yang Bapak/Ibu ketahui tentang bisnis dalam merintis dan menjalankannya?	Bisnis apa nih? Makanan? Paling bisnisnya ya soto betawi, ayam bakar, sampingannya saya frozen food, pecel ayam.
6.	Apakah terdapat perilaku inovatif yang Bapak/Ibu terapkan dalam usaha anda?	Rasanya.
7.	Apakah pangsa pasar usaha Bapak/Ibu sudah mencapai target?	Kalo pas masa pandemi emang kita berkurang ya, pas sebelumnya sih kita meningkat, lebih maju lah. Pas pandemi aja deh di bulan maret udah mulai turun sampe sekarang ini lah.
8.	Bagaimana dengan volume penjualan dari usaha Bapak/Ibu? Apakah sudah mencapai target dalam tiap bulan atau tahunnya? Dan apakah selama Pandemi Covid-19 volume penjualan Bapak/Ibu menurun dari biasanya?	Ya, seperti tadi. Pas sebelum pandemi meningkat, pas pandemi itu mulai turun.

II. Fintech (Financial Technology)

No.	Pertanyaan	Transkrip Jawaban Narasumber
1.	Bagaimana mekanisme penerapan <i>fintech</i> sebagai sarana <i>e-payment</i> pada tempat usaha Bapak/Ibu?	Mudah ya. Lebih banyak pembelinya.

	Apakah yang Bapak/Ibu rasakan setelah menerapkan teknologi tersebut?	
2.	Bagaimana perubahan karakteristik lingkungan pekerjaan serta bisnis Bapak/Ibu setelah menerapkan teknologi tersebut?	-
3.	Bagaimana keadaan lingkungan organisasi Bapak/Ibu setelah menerapkan teknologi tersebut?	-
4.	Seberapa jauh pengetahuan Bapak/Ibu tentang <i>fintech</i> sebagai sarana <i>e-payment</i> ?	-
5.	Dengan adanya <i>fintech</i> disini, apakah memberikan dampak terhadap bisnis Bapak/Ibu?	Gak juga sih.
6.	Bagaimana sikap lingkungan Bapak/Ibu terhadap teknologi ini?	-
7.	Hal positif atau keuntungan apa yang Bapak/Ibu dapatkan setelah menerapkan teknologi ini?	Banyak ya. Ya lebih mudah, gampang aja gitu, kan jadi ada yang pake uang cash kalo yang pake gopay jadi lebih mudah. Yang jauh bisa pake gopay, online gitu.
8.	Hal negatif atau kesulitan apa yang Bapak/Ibu dapatkan setelah menerapkan teknologi ini?	Gak ada sih kalo gopay. (kalau untuk kedepannya, ada target tidak bu? Apa yang ingin dicapai gitu, bu?) ya biar maju lagi lah, biar kaya dulu lagi di tahun 2018-2019 lagi.

KUESIONER PENELITIAN

PERAN FINTECH DALAM MENINGKATKAN DAYA SAING PADA UMKM SUBSEKTOR KULINER DI KECAMATAN KRAMAT JATI JAKARTA TIMUR

Oleh: Rizki Nur Rofi'ah

Program Studi Pendidikan Ekonomi, FE UNJ

No. Kuesioner : 15
Daerah/Kota : Kelurahan Batu Ampar
Tanggal Survey : 09 Januari 2021

PROFIL RESPONDEN

Nama Pemilik : Ade Prasetya
Jenis Kelamin : Laki-Laki
Usia : 30 Tahun
Pendidikan Terakhir : SMP
Jumlah Anggota Keluarga : 4 Orang
Nama Usaha : Ayam Bakar A.D.S
Tahun Berdiri Usaha : 2019 / Pakai Fintech : 2019
Status Kepemilikan Usaha : Sendiri
Sumber Dana : Tabungan Sendiri
Penghasilan Bersih/Bulan : Rp 5.000.000 – Rp 10.000.000
Jumlah karyawan : 2
Bagaimana pembagian gaji/upahnya? Tetap sama/tidak selama pandemi?
Jawaban: tidak sama, berdasarkan pekerjaan. Selama pandemi, menurun.

I. Daya Saing

No.	Pertanyaan	Transkrip Jawaban Narasumber
1.	Bagaimana dengan ketersediaan modal yang dimiliki Bapak/Ibu dalam merintis dan menjalankan usaha ini?	Sendiri. (kalo modal awalnya berapa, pak?) lima juta.
2.	Bagaimana ketersediaan informasi yang Bapak/Ibu miliki dalam bisnis ini?	Ide sendiri.
3.	Bagaimana ketersediaan teknologi yang dimiliki bisnis Bapak/Ibu?	Hp.
4.	Apa saja keahlian yang Bapak/Ibu miliki?	Memasak.
5.	Apa yang Bapak/Ibu ketahui tentang bisnis dalam merintis dan menjalankannya?	Strategi marketing sih. (itu bagaimana strateginya, pak?) ya harus menyesuaikan sama zaman sekarang. Usaha itu udah gak perlu yang punya tempat sebenarnya, seperti sekarang bisa stay dirumah. Bisa online. Karna udah pergeseran zaman, jadinya kita harus mengikuti teknologi sih.
6.	Apakah terdapat perilaku inovatif yang Bapak/Ibu terapkan dalam usaha anda?	Promo, sama giveaway gitu sih.
7.	Apakah pangsa pasar usaha Bapak/Ibu sudah mencapai target?	Hampir.
8.	Bagaimana dengan volume penjualan dari usaha Bapak/Ibu? Apakah sudah mencapai target dalam tiap bulan atau tahunnya? Dan apakah selama Pandemi Covid-19 volume penjualan Bapak/Ibu menurun dari biasanya?	Fluktuatif sih kalo itu. Gak stay dalam target. Bulan ini kita targetin segini, bisa bulan depannya melebihi target, bulan depannya lagi kurang dari target. (kalo selama pandemi, pak?) wah itu uncreditable kalo selama pandemi. Gak bisa di prediksi. Banget banget gak bisa di prediksi.

II.Fintech (Financial Technology)

No.	Pertanyaan	Transkrip Jawaban Narasumber
1.	Bagaimana mekanisme penerapan <i>fintech</i> sebagai sarana <i>e-payment</i> pada tempat usaha Bapak/Ibu? Apakah yang Bapak/Ibu rasakan setelah menerapkan teknologi tersebut?	Membantu, sangat membantu.
2.	Bagaimana perubahan karakteristik lingkungan pekerjaan serta bisnis Bapak/Ibu setelah menerapkan teknologi tersebut?	Ya jauh lebih global jadinya. Menjangkau semuanya. Gak cuman radius beberapa kilometre. Dari mana aja.
3.	Bagaimana keadaan lingkungan organisasi Bapak/Ibu setelah menerapkan teknologi tersebut?	Gak ada. kalo itu mah individu-individu sama aja.
4.	Seberapa jauh pengetahuan Bapak/Ibu tentang <i>fintech</i> sebagai sarana <i>e-payment</i> ?	Lumayan. Lumayan update maksudnya. (ini bapak cari sendiri di internet atau darimana, pak?) cari sendiri di internet.
5.	Dengan adanya <i>fintech</i> disini, apakah memberikan dampak terhadap bisnis Bapak/Ibu?	Memberi dampak. Kemudahan.
6.	Bagaimana sikap lingkungan Bapak/Ibu terhadap teknologi ini?	-
7.	Hal positif atau keuntungan apa yang Bapak/Ibu dapatkan setelah menerapkan teknologi ini?	Ya itu target marketnya lebih meluas.
8.	Hal negatif atau kesulitan apa yang Bapak/Ibu dapatkan setelah menerapkan teknologi ini?	Gak ada. (target bapak kedepannya yang ingin dicapai apa?) buka cabang dimana-mana sih intinya.

KUESIONER PENELITIAN

PERAN FINTECH DALAM MENINGKATKAN DAYA SAING PADA UMKM SUBSEKTOR KULINER DI KECAMATAN KRAMAT JATI JAKARTA TIMUR

Oleh: Rizki Nur Rofi'ah

Program Studi Pendidikan Ekonomi, FE UNJ

No. Kuesioner : 16
Daerah/Kota : Kelurahan Batu Ampar
Tanggal Survey : 09 Januari 2021

PROFIL RESPONDEN

Nama Pemilik : Suyati
Jenis Kelamin : Perempuan
Usia : 36 Tahun
Pendidikan Terakhir : SMP
Jumlah Anggota Keluarga : 4 Orang
Nama Usaha : Mie Ayam Bakso Portal
Tahun Berdiri Usaha : 2009 / Pakai Fintech : 2020
Status Kepemilikan Usaha : Sendiri
Sumber Dana : Tabungan Sendiri
Penghasilan Bersih/Bulan : Rp 5.000.000 – Rp 10.000.000
Jumlah karyawan : -
Bagaimana pembagian gaji/upahnya? Tetap sama/tidak selama pandemi?
Jawaban: -

I. Daya Saing

No.	Pertanyaan	Transkrip Jawaban Narasumber
1.	Bagaimana dengan ketersediaan modal yang dimiliki Bapak/Ibu dalam merintis dan menjalankan usaha ini?	Sendiri. (kalo modal awal berapa, mbak?) berapa ya? Tiga puluh juta kali ya, buat sewa-sewa tempat.
2.	Bagaimana ketersediaan informasi yang Bapak/Ibu miliki dalam bisnis ini?	Dari keluarga.
3.	Bagaimana ketersediaan teknologi yang dimiliki bisnis Bapak/Ibu?	Hp.
4.	Apa saja keahlian yang Bapak/Ibu miliki?	Memasak.
5.	Apa yang Bapak/Ibu ketahui tentang bisnis dalam merintis dan menjalankannya?	Bisnis itu buat mata pencaharian.
6.	Apakah terdapat perilaku inovatif yang Bapak/Ibu terapkan dalam usaha anda?	Rasa, kemasan.
7.	Apakah pangsa pasar usaha Bapak/Ibu sudah mencapai target?	Udah.
8.	Bagaimana dengan volume penjualan dari usaha Bapak/Ibu? Apakah sudah mencapai target dalam tiap bulan atau tahunnya? Dan apakah selama Pandemi Covid-19 volume penjualan Bapak/Ibu menurun dari biasanya?	Udah. (kalo selama pandemi, bagaimana mbak?) tetap, gak ngaruh. Tetap kaya biasa.

II. Fintech (Financial Technology)

No.	Pertanyaan	Transkrip Jawaban Narasumber
1.	Bagaimana mekanisme penerapan <i>fintech</i> sebagai sarana <i>e-payment</i> pada tempat usaha Bapak/Ibu? Apakah yang Bapak/Ibu rasakan setelah menerapkan teknologi tersebut?	Lebih mudah.

2.	Bagaimana perubahan karakteristik lingkungan pekerjaan serta bisnis Bapak/Ibu setelah menerapkan teknologi tersebut?	-
3.	Bagaimana keadaan lingkungan organisasi Bapak/Ibu setelah menerapkan teknologi tersebut?	-
4.	Seberapa jauh pengetahuan Bapak/Ibu tentang <i>fintech</i> sebagai sarana <i>e-payment</i> ?	-
5.	Dengan adanya <i>fintech</i> disini, apakah memberikan dampak terhadap bisnis Bapak/Ibu?	Iya.
6.	Bagaimana sikap lingkungan Bapak/Ibu terhadap teknologi ini?	-
7.	Hal positif atau keuntungan apa yang Bapak/Ibu dapatkan setelah menerapkan teknologi ini?	Ya omset bertambah.
8.	Hal negatif atau kesulitan apa yang Bapak/Ibu dapatkan setelah menerapkan teknologi ini?	Gak ada. (kalau untuk target kedepannya, mbak? Apa yang ingin dicapai?) menambah cabang lagi sih.

KUESIONER PENELITIAN

PERAN FINTECH DALAM MENINGKATKAN DAYA SAING PADA UMKM SUBSEKTOR KULINER DI KECAMATAN KRAMAT JATI JAKARTA TIMUR

Oleh: Rizki Nur Rofi'ah

Program Studi Pendidikan Ekonomi, FE UNJ

No. Kuesioner : 17
Daerah/Kota : Kelurahan Batu Ampar
Tanggal Survey : 09 Januari 2021

PROFIL RESPONDEN

Nama Pemilik : Desiyanti
Jenis Kelamin : Perempuan
Usia : 40 Tahun
Pendidikan Terakhir : SMA/SMK
Jumlah Anggota Keluarga : 3 Orang
Nama Usaha : Nasi Goreng Cania
Tahun Berdiri Usaha : 2020 / Pakai Fintech : 2020
Status Kepemilikan Usaha : Sendiri
Sumber Dana : Tabungan Sendiri
Penghasilan Bersih/Bulan : Rp 2.000.000 – Rp 5.000.000
Jumlah karyawan : -

Bagaimana pembagian gaji/upahnya? Tetap sama/tidak selama pandemi?

Jawaban: tadinya ada karyawan, sekarang gak ada karena sepi. Pengaruh corona juga.

I. Daya Saing

No.	Pertanyaan	Transkrip Jawaban Narasumber
1.	Bagaimana dengan ketersediaan modal yang dimiliki Bapak/Ibu dalam merintis dan menjalankan usaha ini?	Sendiri. (kalau modal awalnya berapa, bu?) modal pas-pasan banget, mba. Jadi punya modal sedikit saya olah-olah terusin aja. Berapa ya? Lima ratus ribu kali ya.
2.	Bagaimana ketersediaan informasi yang Bapak/Ibu miliki dalam bisnis ini?	Dari temen. Temen malah yang nyuruh saya tuh. Jadi yang memberi dorongan tuh dia.
3.	Bagaimana ketersediaan teknologi yang dimiliki bisnis Bapak/Ibu?	Hp.
4.	Apa saja keahlian yang Bapak/Ibu miliki?	Memasak.
5.	Apa yang Bapak/Ibu ketahui tentang bisnis dalam merintis dan menjalankannya?	-
6.	Apakah terdapat perilaku inovatif yang Bapak/Ibu terapkan dalam usaha anda?	Awal rasa, kemasan, kebersihan.
7.	Apakah pangsa pasar usaha Bapak/Ibu sudah mencapai target?	Untuk saat-saat ini gak ya.
8.	Bagaimana dengan volume penjualan dari usaha Bapak/Ibu? Apakah sudah mencapai target dalam tiap bulan atau tahunnya? Dan apakah selama Pandemi Covid-19 volume penjualan Bapak/Ibu menurun dari biasanya?	Sebelum corona, saya buka 11 januari 2020. Sebelum corona itu saya sehari bisa 80 porsi. Terus PSBB I masih Alhamdulillah tuh masih 30-35 porsi saya terima. PSBB ke II hancur, 10 porsi aja gak nyampe, mbak. Itu 10 porsi tuh saya buka dari jam 6 pagi sampe jam 12 malem. Itu bisa nangis. Mau beli dirumah, mau beli di online aduh parah. Saya pikir yaiyalah semua orang pada susah kan sama uang. Tapi, 1 bulan menjelang 2 bulan ini agak lumayan. Ada peningkatan sedikit, lumayan lah.

II.Fintech (Financial Technology)

No.	Pertanyaan	Transkrip Jawaban Narasumber
1.	Bagaimana mekanisme penerapan <i>fintech</i> sebagai sarana <i>e-payment</i> pada tempat usaha Bapak/Ibu? Apakah yang Bapak/Ibu rasakan setelah menerapkan teknologi tersebut?	Membantu banget yah. Keuangan tuh sangat membantu. Jadi lebih rame.
2.	Bagaimana perubahan karakteristik lingkungan pekerjaan serta bisnis Bapak/Ibu setelah menerapkan teknologi tersebut?	-
3.	Bagaimana keadaan lingkungan organisasi Bapak/Ibu setelah menerapkan teknologi tersebut?	-
4.	Seberapa jauh pengetahuan Bapak/Ibu tentang <i>fintech</i> sebagai sarana <i>e-payment</i> ?	-
5.	Dengan adanya <i>fintech</i> disini, apakah memberikan dampak terhadap bisnis Bapak/Ibu?	Sangat membantu banget. Bisa dari arah mana aja.
6.	Bagaimana sikap lingkungan Bapak/Ibu terhadap teknologi ini?	-
7.	Hal positif atau keuntungan apa yang Bapak/Ibu dapatkan setelah menerapkan teknologi ini?	Banyak yah keuntungan yah. Apa yah keuntungannya ya? Satu, nasi goreng saya jadi terkenal. Yang orangnya tadinya gak tau, jadi tau gitu mbak. Jadi kebanyakan juga orang kadang-kadang gak melalui gojek, mbak. Nyari alamat saya, kebanyakannya begitu. Udah tau nih. Mungkin karena kadang-kadang ongkos lagi mahal ya gojek ya. Jadi orang nyari sendiri.
8.	Hal negatif atau kesulitan apa yang Bapak/Ibu dapatkan setelah menerapkan teknologi ini?	Kesulitannya karena corona aja ya, dagangan jadi sepi. Agak kurang. Itu aja sih. Kalo untuk gojek atau grabfood nya sih gak. (kalau untuk target kedepannya bu, apa yang ingin dicapai?) saya sih jujur aja ya, kepingin punya resto. Yang bener-bener ada ruko gitu ya. Saya pengen

		kembangkan usaha ini jadi besar gitu pengennya seperti itu. Terbentur dengan modal.
--	--	---



Lampiran 3. Dokumentasi



UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA