

Pengaruh Penggunaan Financial Technology pada UMKM Batagor Kaconk di UNISMA melalui Analisis SWOT

Nadiratul Ulyah¹, Rizki Sabilla², Mohamad Bastomi³

^{1,2,3}Universitas Islam Malang

nadiratululyah@gmail.com¹, rsabilla2002@gmail.com², mb.bastomi@unisma.ac.id³

Abstrack

This study investigates the impact of financial technology (fintech) usage, particularly digital wallets, on Batagor Kaconk MSMEs in the Unisma environment. The main objective of this research is to evaluate the benefits, ease, and challenges of fintech adoption in enhancing interest in digital payment usage. The SWOT analysis method was employed to conduct a comprehensive evaluation of the strengths, weaknesses, opportunities, and threats faced by Batagor Kaconk MSMEs in adopting fintech. The findings indicate that the adoption of fintech by Batagor Kaconk MSMEs, such as OVO, GoPay, Dana, Doku, ShoppePay, and LinkAja, has significantly benefited by improving transaction efficiency, expanding market reach, and reducing the risk of cash theft. However, challenges such as difficulties in operating new technologies, additional costs during transactions, and concerns about data security remain primary hurdles that need to be addressed. This research is expected to contribute to the development of more effective strategies in enhancing digital payment adoption among MSMEs, particularly in the food sector like Batagor Kaconk. Thus, MSMEs can better harness the potential of technology to support their growth and competitiveness in an increasingly digital market.

Keywords: Digital Payments, Digital Wallets, Fintech, MSMEs, SWOT Analysis

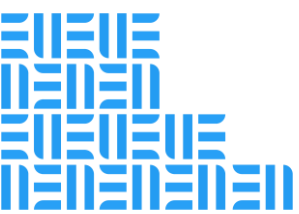
Abstrak

Penelitian ini menginvestigasi pengaruh penggunaan financial technology (fintech), khususnya dompet digital, terhadap UMKM Batagor Kaconk di lingkungan Unisma. Tujuan utama penelitian ini adalah untuk mengevaluasi manfaat, kemudahan, dan kendala penggunaan fintech dalam meningkatkan minat penggunaan pembayaran digital. Metode analisis yang digunakan adalah analisis SWOT, yang memungkinkan evaluasi mendalam terhadap kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi UMKM Batagor Kaconk dalam mengadopsi fintech. Hasil penelitian menunjukkan bahwa adopsi fintech oleh UMKM Batagor Kaconk, seperti OVO, GoPay, Dana, Doku, ShoppePay, dan LinkAja, telah memberikan manfaat signifikan dalam meningkatkan efisiensi transaksi, memperluas jangkauan pasar, dan mengurangi risiko pencurian uang tunai. Namun, tantangan seperti kesulitan dalam mengoperasikan teknologi baru, biaya tambahan saat bertransaksi, serta kekhawatiran terhadap keamanan data tetap menjadi kendala utama yang perlu diatasi. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi dalam pengembangan strategi yang lebih efektif dalam meningkatkan adopsi pembayaran digital di kalangan UMKM, khususnya di sektor makanan seperti Batagor Kaconk. Dengan demikian, UMKM dapat lebih baik memanfaatkan potensi teknologi untuk mendukung pertumbuhan dan daya saing mereka di pasar yang semakin digital.

Kata Kunci: Analisis SWOT, Dompet Digital, Fintech, Pembayaran Digital, UMKM

Pendahuluan

Menurut Asosiasi Penyelenggara Jasa Internet Indonesia (APJII), sejak tahun 2014, sekitar 88 juta hingga 132,7 juta pengguna di Indonesia telah terhubung ke internet. Peningkatan infrastruktur dan ketersediaan telepon seluler atau peralatan khusus adalah dua faktor yang berkontribusi pada peningkatan jumlah pengguna yang terhubung ke internet (Agustyo and Krisnadi, 2021). Setiap pengguna jasa keuangan akan berubah karena inovasi yang terjadi di sektor keuangan. Ini juga akan mengubah dasar perbankan sentral. Kemudian istilah teknologi keuangan (*fintech*) digunakan untuk menggambarkan inovasi baru di bidang keuangan ini. Di Indonesia, financial technology melakukan hal-hal berikut: (1) meningkatkan kesetaraan distribusi layanan sosial, (2) membantu memenuhi kebutuhan daerah yang masih sangat tinggi, (3) menyelesaikan ketidakseimbangan di 17.000 pulau melalui distribusi bantuan nasional yang berkelanjutan,



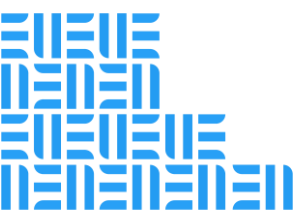
(4)meningkatkan peluang ekspor produk ke usaha kecil dan menengah yang masih lemah, dan
(5)meningkatkan pendapatan dalam negeri (Dewa, 2020).

Kemajuan teknologi melahirkan evolusi sistem pembayaran di dunia bisnis, terutama dalam hal menjaga hubungan bisnis para pihak tetap berjalan.Sistem pembayaran telah berubah, dan daripada hanya menggunakan uang tunai, sekarang menggunakan sistem pembayaran digital yang dikenal sebagai uang elektronik (Tarantang and Astuti, 2019). Uang elektronik atau disebut juga *e-money*, adalah layanan keuangan yang memungkinkan seluruh transaksi dilakukan secara digital. Salah satu perkembangan teknologi yang terlihat di sektor keuangan adalah penggunaan *e-wallet* sebagai alat pembayaran. Masyarakat ini juga disebut sebagai juga *moneyless movement* (Yulianti and Handayani, 2021).

Untuk menggantikan uang elektronik (*e-money*), layanan baru seperti dompet digital (*e-wallet*) muncul sebagai hasil dari peningkatan penggunaan teknologi pembayaran digital, yang juga dikenal sebagai teknologi keuangan. Pengguna dapat menyeter sejumlah uang ke Layanan keuangan praktis di genggaman Anda, nikmati kemudahan transaksi dengan berbagai dompet digital populer di Indonesia seperti *OVO*, *GoPay*, *DANA*, *Doku*, *ShopeePay*. Fungsionalitas, kenyamanan, dan keamanan adalah beberapa keuntungan menggunakan dompet digital ini untuk membayar. Pembayaran dilakukan dengan beberapa langkah mudah hingga transaksi selesai dan pembayaran otomatis dikonfirmasi (Saputri, 2020). Teknologi *fintech* telah membuka peluang baru untuk meningkatkan kegiatan ekonomi secara lebih efektif dan efisien. Ini mencakup pinjaman *peer-to-peer*, pembayaran, transfer, penarikan, dll. yang secara langsung atau tidak langsung mendukung aktivitas selain itu juga pengembangan UMKM dan mendorong mereka untuk mengembangkan bisnis mereka dengan memberikan dukungan online dan memfasilitasi kegiatan seperti studi yang dilakukan menemukan bahwa perusahaan *fintech* dapat membantu UMKM mengakses pembiayaan, pembayaran elektronik, meningkatkan pangsa pasar dan pendapatan mereka, serta mengatasi tantangan keuangan (Susanto et al., 2023).

Karena UMKM sangat banyak di Indonesia, *Fintech* memberikan banyak manfaat bagi UMKM (Nugroho, 2022). Para produsen UMKM telah mulai berkembang dan berkembang sesuai dengan bakat mereka sendiri dalam upaya untuk membuat produk mereka dikenal secara nasional dan bahkan internasional. Dengan 57 juta usaha kecil dan menengah (UMKM) yang bekerja di berbagai sektor di seluruh Indonesia, UMKM memberikan kontribusi yang signifikan terhadap perputaran uang di masyarakat. UMKM juga memberikan kontribusi yang signifikan untuk Indonesia (Khafidloh et al., 2021).

Salah satu UMKM yang ada di Indonesia adalah Batagor Kaconk di Unisma. UMKM ini menyajikan makanan batagor yang sangat populer di kalangan masyarakat Indonesia. Usaha Batagor Kaconk ini telah beroperasi sejak tahun 2010. Dan UMKM ini sudah menggunakan financial technology sejak tahun 2019. Penggunaan financial technology di Batagor Kaconk ini seperti penggunaan *QRIS*,*OVO*, *GoPay*, *Dana*, *Doku*, *ShopeePay*, dan *LinkAja* ketika waktu transaksi dengan pembeli terjadi, adanya financial technology dapat mempermudah pembayaran selain itu juga manfaat pemakaian dari *fintech* yaitu seperti meningkatkan efisien waktu saat bertransaksi, menurunkan risiko pencurian uang, sehingga hal itu mempengaruhi pemasaran dan tingkat pendapatan Batagor Kaconk di Unisma. Mereka merasa lebih terbantu karena tidak lagi harus memberikan uang kembalian serta tidak lagi bingung mencari uang kecil untuk dijadikan kembalian, tetapi mereka tidak hanya bergantung pada satu cara pembayaran saja. Hal itu dikarenakan sering terjadi beberapa kendala yaitu terlalu bergantungnya terhadap jaringan internet, kurangnya rasa nyaman pelanggan dalam penggunaan *fintech* saat terjadinya transaksi dikenakan biaya tambahan. Agar pembeli merasa lebih nyaman, penjual juga menawarkan opsi pembayaran secara tunai, terlebih lagi tidak dapat diabaikan kemungkinan bahwa calon pembeli mungkin adalah orang tua yang kurang terbiasa dengan teknologi dan tidak memahami cara menggunakan



pembayaran melalui financial technology seperti; *OVO, GoPay, Dana, Doku, ShoppePay, dan LinkAja* (Sihombing, 2021).

Hasil observasi pada UMKM Batagor Kaconk menunjukkan bahwa Penerapan teknologi finansial mendorong minat masyarakat untuk menggunakan pembayaran digital Berdasarkan latar belakang yang dijelaskan peneliti bertujuan melakukan penelitian untuk mengetahui apakah manfaat, kemudahan dan kendala saat penggunaan financial technology memiliki pengaruh terhadap minat penggunaan pembayaran digital. Dari permasalahan diatas peneliti akan merumuskan masalah, tujuan penelitian dan manfaat dari penelitian tentang pentingnya pemanfaatan financial technology terhadap UMKM Batagor Kaconk di Unisma, dan peneliti memilih analisis SWOT (*Streght, Weaknesses, Opportunities, Threats*). Dengan menggunakan analisis SWOT, peneliti akan mengevaluasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang terkait dengan penggunaan fintech di UMKM Batagor Kaconk. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi pada pengembangan strategi yang lebih efektif dalam meningkatkan minat penggunaan pembayaran digital di UMKM Batagor Kaconk.

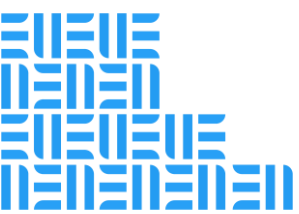
Metode Penelitian

Metode pengumpulan data merupakan serangkaian penelitian yang dilakukan peneliti untuk memperoleh data penelitian yang dapat digunakan untuk lebih memahami dampak penggunaan financial technology memiliki pengaruh terhadap minat penggunaan pembayaran digital pada UMKM Batagor Kaconk dari perspektif sosial, psikologis, dan opini publik. Penelitian ini merupakan Penelitian kualitatif yang menerapkan metode analisis deskriptif. Menurut Sholikhah (2016) dalam penelitiannya menyatakan bahwa Statistik deskriptif adalah metode statistik yang digunakan untuk mengumpulkan, mengorganisir, dan mengolah data sehingga dapat disajikan dengan cara yang memperjelas kondisi atau peristiwa tertentu dari mana data tersebut berasal (Martias, 2021). Dalam mendapatkan suatu gambaran analisis SWOT yang diterapkan pada UMKM Batagor Kaconk di Unisma, maka peneliti memilih pendekatan kualitatif. Penelitian kualitatif adalah jenis riset yang bersifat deskriptif dan sering kali menggunakan analisis mendalam (Mappasere and Suyuti, 2019). Penelitian ini dilakukan pada tanggal 31 Mei 2024 sampai dengan 3 Juni 2024 di Batagor Kaconk Unisma.

Selanjutnya, penelitian ini menggunakan metode SWOT (*Stengt, Weakness, Opportunity, dan Threats*). Pada dasarnya Analisis SWOT adalah metode yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan (strengths), peluang (opportunities), kelemahan (weaknesses), dan ancaman (threats) dalam organisasi, bisnis, atau perusahaan. Beberapa ahli menyatakan bahwa analisis SWOT adalah instrumen perencanaan strategi klasik yang menyediakan pendekatan sederhana untuk merumuskan strategi terbaik. Metode ini memungkinkan untuk melihat suatu masalah dari berbagai sudut pandang secara simultan, sehingga hasil analisisnya dapat memberikan pandangan yang tajam dan rekomendasi yang berarti (Rofi, 2024). Data berasal dari sumber utama yang dikumpulkan melalui observasi langsung, wawancara, dan dokumentasi. Wawancara adalah melibatkan pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian melalui pertemuan tatap muka dengan narasumber melalui tanya jawab, komunikasi dua arah dan wawancara online. Untuk menghasilkan kesimpulan dan langkah-langkah yang diambil, analisis SWOT disusun dengan memanfaatkan matriks IFE, EFE, dan diagram SWOT.. Secara umum, Analisis isi adalah teknik penelitian yang digunakan untuk mengidentifikasi keberadaan kata, tema, atau konsep tertentu dalam data kualitatif, seperti teks. Melalui analisis isi, peneliti dapat mengevaluasi dan menginterpretasi tema, atau konsep yang diteliti.

Hasil dan Pembahasan

Salah satu UMKM yang ada di Indonesia adalah Batagor Kaconk di Unisma. UMKM ini menyajikan makanan batagor yang sangat populer di kalangan masyarakat Indonesia. Usaha



Batagor Kaconk ini telah beroperasi sejak tahun 2010. Dan UMKM ini sudah menggunakan financial technology sejak tahun 2019. Penggunaan financial technology di Batagor Kaconk ini seperti penggunaan *QRIS, OVO, GoPay, Dana, Doku, ShoppePay, dan LinkAja* ketika waktu transaksi dengan pembeli terjadi, adanya financial technology dapat mempermudah pembayaran selain itu juga manfaat pemakaian dari *fintech* yaitu seperti meningkatkan efisien waktu saat bertransaksi, menurunkan risiko pencurian uang, sehingga hal itu mempengaruhi pemasaran dan tingkat pendapatan Batagor Kaconk di Unisma.

Dalam penelitian ini menyoroti dampak penggunaan financial technology, khususnya dalam bentuk dompet digital, terhadap pedagang Batagor Kaconk di lingkungan Unisma. Ditemukan bahwa penggunaan financial technology telah meningkatkan kemudahan, praktisitas, dan fleksibilitas dalam metode pembayaran bagi pedagang dan konsumen. Hal ini tercermin dari adopsi berbagai aplikasi dompet digital seperti *OVO, GoPay, Dana, Doku, ShoppePay, dan LinkAja* oleh pedagang, yang memungkinkan mereka untuk meningkatkan tingkat penjualan. Namun, peralihan dari transaksi tunai ke non-tunai tidak selalu mudah diterima oleh semua pihak, dengan beberapa masyarakat mengalami kesulitan dalam mengoperasikan teknologi pembayaran dan kurangnya kepercayaan terhadap keamanannya.

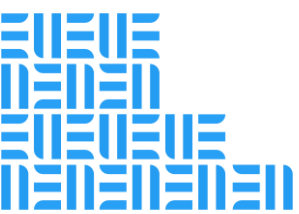
Penelitian ini mengonfirmasi bahwa pergeseran menuju pembayaran tanpa uang tunai telah memberikan manfaat signifikan bagi pedagang Batagor Kaconk di Unisma. Adopsi financial technology memungkinkan proses transaksi menjadi lebih efisien dan aman, dengan meminimalkan risiko terkait dengan penanganan uang tunai, seperti kehilangan dan pencurian. Selain itu, kemudahan akses dan penggunaan dompet digital memperluas jangkauan pasar bagi pedagang, karena memfasilitasi transaksi dengan beragam pembeli, termasuk yang kurang terbiasa dengan teknologi. Namun, para peneliti juga telah mengidentifikasi banyak tantangan yang pedagang maupun konsumen hadapi ketika menerapkan financial technology. Salah satunya adalah kualitas jaringan internet yang tidak selalu dapat diandalkan, yang dapat menghambat kelancaran transaksi. Selain itu, masih ada kekhawatiran terkait dengan privasi dan keamanan data pengguna, terutama dengan adanya biaya tambahan yang sering kali dibebankan pada pengguna saat bertransaksi.

Meskipun demikian, kesimpulan dari penelitian ini menunjukkan bahwa kemudahan penggunaan financial technology, terutama dalam bentuk dompet digital, memberikan manfaat yang signifikan bagi pedagang Batagor Kaconk di Unisma. Dengan mengurangi ketergantungan pada uang tunai, meningkatkan efisiensi transaksi, dan memperluas akses pasar, penggunaan financial technology telah membantu meningkatkan kesejahteraan ekonomi pedagang dan mendukung pertumbuhan UMKM di lingkungan Unisma.

Analisis SWOT pada Pengaruh Penggunaan Financial Technology pada UMKM Batagor Kaconk di UNISMA

Peneliti memanfaatkan analisis SWOT untuk mengevaluasi data yang telah dikumpulkan dari penelitian. Analisis dalam penelitian ini mencakup evaluasi terhadap faktor-faktor internal dan eksternal yang berdampak pada pengembangan strategi untuk Batagor Kaconk di Unisma. Kekuatan (*strengths*) dari pengaruh penggunaan financial technology pada batagor kaconk, yaitu meningkatkan efisiensi transaksi, memperluas jangkauan pasar, menurunkan risiko pencurian uang tunai, dan kemudahan akses dan penggunaan dompet digital. Peneliti memberikan nilai penting bagi setiap faktor berdasarkan urgensi mereka terhadap strategi pemasaran Batagor Kaconk di Unisma. Bobot untuk setiap faktor berkisar dari 0,0 (tidak signifikan) hingga 1,0 (sangat signifikan). Setiap faktor kekuatan harus memiliki rating antara 3 atau 4.

Kekurangan (*weaknesses*) dari strategi pemasaran Batagor Kaconk di Unisma, yaitu kesulitan operasional dalam mengadopsi teknologi baru, Biaya tambahan untuk pengguna saat bertransaksi, kurangnya kepercayaan terhadap keamanan dan privasi data. Peneliti memberikan penilaian bobot



untuk setiap faktor berdasarkan tingkat kepentingannya terhadap strategi pemasaran. Batagor Kaconk di Unisma. Bobot untuk setiap faktor bervariasi antara 0,0 (tidak signifikan) hingga 1,0 (sangat signifikan). Penilaian untuk setiap faktor kelemahan harus berada pada peringkat 1 atau 2. Berikut adalah tabel IFE untuk menerapkan strategi pemasaran di Batagor Kaconk Menurut hasil penelitian:

Tabel 1. Matriks IFE (Evaluasi Faktor Internal)

NO	FAKTOR INTERNAL	BOBOT	RATING	SKOR
KEKUATAN (<i>STRENGTHS</i>)				
1	Meningkatkan efisiensi transaksi	0.15	4	0.60
2	Memperluas jangkauan pasar	0.15	3	0.30
3	Menurunkan risiko pencurian uang tunai	0.10	3	0.30
4	Kemudahan akses dan penggunaan dompet digital	0.15	4	0.60
	Sub Total	0.55		1.80
KELEMAHAN (<i>WEAKNESSES</i>)				
1	Kesulitan operasional dalam mengadopsi teknologi baru	0.15	3	0.45
2	Biaya tambahan untuk pengguna saat bertransaksi	0.10	2	0.20
3	Kurangnya kepercayaan terhadap keamanan dan privasi data	0.12	3	0.36
4	Ketergantungan pada infrastruktur teknologi yang rentan terhadap gangguan atau pemadaman	0.08	3	0.24
	Sub Total	0.45		1.25
	TOTAL	1.00		3.05

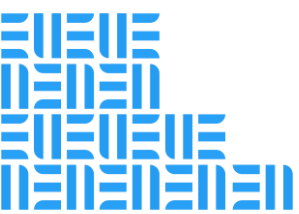
Peluang (*opportunities*) dari pengaruh penggunaan financial technology pada batagor kaconk, yaitu potensi pertumbuhan pasar dompet digital, dukungan kebijakan pemerintah, peningkatan kepercayaan konsumen terhadap pembayaran non-tunai, dan potensi untuk meningkatkan layanan pelanggan. Peneliti memberikan penilaian tertimbang pada setiap faktor berdasarkan tingkat urgensi dan dampak penggunaan teknologi finansial terhadap Batagor kaconk. Bobot masing-masing factor berkisar antara 0,0 (tidak penting) hingga 1,0 (sangat penting). Rating untuk setiap faktor peluang harus mendapat peringkat 3 atau 4. Ancaman (*threats*) dari pengaruh penggunaan financial technology pada batagor kaconk, yaitu kualitas jaringan internet yang tidak stabil dapat menghambat transaksi, perubahan regulasi yang dapat mempengaruhi kebijakan dan biaya transaksi, persaingan yang ketat dengan pelaku usaha lain yang juga menggunakan financial technology dan kemungkinan terjadinya kebocoran data yang dapat mengancam privasi pengguna. Peneliti memberikan penilaian tertimbang pada setiap faktor berdasarkan tingkat urgensi dan dampak penggunaan teknologi finansial terhadap batagor kaconk Bobot masing-masing faktor berkisar antara 0,0 (tidak penting) hingga 1,0 (sangat penting). Setiap faktor ancaman harus mempunyai skor 1 atau 2.

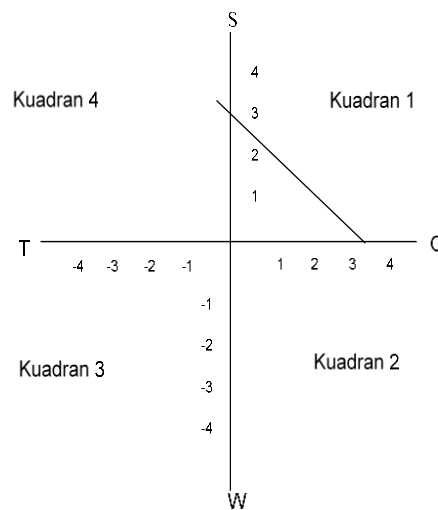
Berikut ini tabel EFE implementasi strategi pemasaran di Batagor Kaconk berdasarkan data yang diperoleh peneliti :

Tabel 2. Matriks EFE (Evaluasi Faktor Eksternal)

NO	FAKTOR EKSTERNAL	BOBOT	RATING	SKOR
PELUANG (<i>OPPORTUNITIES</i>)				
1	Potensi pertumbuhan pasar dompet digital	0.20	4	0.60
2	Dukungan kebijakan pemerintah	0.12	3	0.36
3	Peningkatan kepercayaan konsumen terhadap pembayaran non-tunai	0.15	3	0.30
4	Potensi untuk meningkatkan layanan pelanggan	0.08	4	0.32
Sub Total		0.55		1.58
ANCAMAN (<i>THREATS</i>)				
1	Kualitas jaringan internet yang tidak stabil dapat menghambat transaksi	0.10	3	0.30
2	Perubahan regulasi yang dapat mempengaruhi kebijakan dan biaya transaksi	0.12	3	0.36
3	Persaingan yang ketat dengan pelaku usaha lain yang juga menggunakan financial technology	0.15	4	0.60
4	Kemungkinan terjadinya kebocoran data yang dapat mengancam privasi pengguna	0.08	2	0.16
Sub Total		0.45		1.42
TOTAL		1.00		3.00

Berdasarkan tabel di atas, faktor internal sumbu X mempunyai skor 3,05 dan faktor eksternal sumbu Y mempunyai skor 3,00. Jika ditambahkan pada grafik SWOT, terlihat kedua nilai tersebut berada di kuadran 1, mendukung strategi agresif. Oleh karena itu, strategi pemasaran keramik yang tepat adalah strategi agresif. Di bawah ini adalah diagram SWOT yang menunjukkan nilai skor faktor internal dan eksternal:





Gambar 1. Diagram SWOT

Setelah memperoleh data dari matriks IFE dan EFE, dilakukan analisis SWOT. Matriks SWOT terdiri dari empat strategi utama: strategi S-O (Strengths-Opportunities), W-O (Weaknesses-Opportunities), S-T (Strengths-Threats), dan W-T (Weaknesses- Threats).

Tabel 3. Matriks SWOT

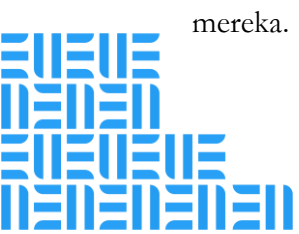
	IFE	Kekuatan (<i>Strenghts</i>)	Kelemahan (<i>Weaknesses</i>)
EFE	Peluang (<i>Opportunities</i>)	Strategi SO	Strategi WO
		a. Batagor Kaconk dapat meningkatkan promosi dan kesadaran tentang layanan pembayaran non-tunai di antara pelanggan mereka. b. Mengoptimalkan strategi digital marketing untuk menjangkau lebih banyak pelanggan potensial di luar area fisik toko mereka. c. Menyediakan pengalaman pelanggan yang lebih personal dan layanan yang disesuaikan berdasarkan data transaksi dan preferensi 7pelanggan. d. Berpartisipasi dalam inisiatif atau program pemerintah yang	a. Memastikan bahwa tim memiliki keterampilan yang cukup untuk mengelola dan mendukung adopsi teknologi fintech dengan efektif. b. Mengevaluasi dan menyesuaikan struktur biaya tambahan yang dikenakan kepada pelanggan saat menggunakan dompet digital. c. Meningkatkan komunikasi kepada pelanggan tentang langkah-langkah keamanan yang

	mendukung adopsi teknologi finansial di sektor UMKM.	diimplementasikan untuk melindungi data mereka.
		d. Mempertimbangkan untuk memperluas layanan atau produk yang ditawarkan dengan memanfaatkan potensi pertumbuhan pasar dompet digital.

Ancaman (<i>Threats</i>)	Strategi ST	Strategi WT
	a. Mengembangkan solusi alternatif atau backup untuk mengatasi gangguan jaringan internet yang tidak stabil b. Berinvestasi dalam teknologi keamanan terbaru dan mendapatkan sertifikasi keamanan untuk meningkatkan kepercayaan pelanggan c. Memantau secara aktif perubahan regulasi terkait pembayaran non-tunai dan teknologi finansial. d. Mengoptimalkan strategi pemasaran untuk menonjolkan keunggulan produk Batagor Kaconk yang menggunakan financial technology	a. Memperkuat sistem keamanan seperti firewall, enkripsi data, dan perlindungan terhadap serangan cyber untuk menghadapi ancaman kebocoran data. b. Memilih penyedia layanan yang handal dan memiliki reputasi baik untuk mengurangi risiko gangguan atau pemadaman yang dapat mempengaruhi operasional. c. Menyesuaikan kebijakan internal dan prosedur operasional dengan cepat untuk mematuhi peraturan baru yang mungkin mempengaruhi biaya transaksi atau kebijakan. d. Mengembangkan strategi pemasaran yang fokus pada diferensiasi produk dan layanan untuk membedakan Batagor Kaconk dari pesaing.

Strategi SO (*Strengths-Opportunities*)

Strategi SO memanfaatkan kekuatan internal untuk mengambil keuntungan dari peluang eksternal. Batagor Kaconk dapat meningkatkan promosi dan kesadaran tentang layanan pembayaran non-tunai di antara pelanggan mereka. Dengan memanfaatkan strategi digital marketing, mereka bisa menjangkau lebih banyak pelanggan potensial di luar area fisik toko mereka. Selain itu, menyediakan pengalaman pelanggan yang lebih personal dan layanan yang



disesuaikan berdasarkan data transaksi dan preferensi pelanggan bisa meningkatkan loyalitas dan kepuasan pelanggan. Batagor Kaconk juga dapat berpartisipasi dalam inisiatif atau program pemerintah yang mendukung adopsi teknologi finansial di sektor UMKM, yang dapat memberikan dukungan tambahan untuk adopsi teknologi finansial.

Strategi WO (*Weaknesses-Opportunities*)

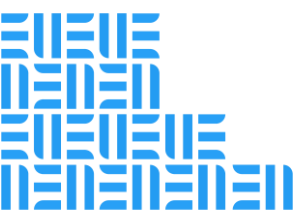
Strategi WO bertujuan untuk memanfaatkan peluang eksternal guna mengatasi kelemahan internal. Batagor Kaconk perlu memastikan bahwa tim mereka memiliki keterampilan yang cukup untuk mengelola dan mendukung adopsi teknologi fintech dengan efektif. Evaluasi dan penyesuaian struktur biaya tambahan yang dikenakan kepada pelanggan saat menggunakan dompet digital juga diperlukan untuk memastikan harga tetap kompetitif. Meningkatkan komunikasi kepada pelanggan tentang langkah-langkah keamanan yang diimplementasikan untuk melindungi data mereka dapat meningkatkan kepercayaan pelanggan. Mempertimbangkan untuk memperluas layanan atau produk yang ditawarkan dengan memanfaatkan potensi pertumbuhan pasar dompet digital juga dapat menjadi langkah strategis yang penting.

Strategi ST (*Strengths-Threats*)

Strategi ST menggunakan kekuatan internal untuk mengatasi atau mengurangi dampak dari ancaman eksternal. Mengembangkan solusi alternatif atau backup untuk mengatasi gangguan jaringan internet yang tidak stabil sangat penting untuk memastikan operasional tetap lancar. Berinvestasi dalam teknologi keamanan terbaru dan mendapatkan sertifikasi keamanan dapat meningkatkan kepercayaan pelanggan terhadap layanan pembayaran non-tunai. Aktif memantau perubahan regulasi terkait pembayaran non-tunai dan teknologi finansial juga penting untuk memastikan kepatuhan dan menghindari sanksi. Mengoptimalkan strategi pemasaran untuk menonjolkan keunggulan produk Batagor Kaconk yang menggunakan teknologi finansial dapat membantu mereka menonjol di antara pesaing.

Strategi WT (*Weaknesses-Threats*)

Strategi WT bertujuan untuk mengurangi dampak kelemahan internal dan mengantisipasi ancaman eksternal. Memperkuat sistem keamanan seperti *firewall*, enkripsi data, dan perlindungan terhadap serangan *cyber* adalah langkah penting untuk menghadapi ancaman kebocoran data. Memilih penyedia layanan yang handal dan memiliki reputasi baik dapat mengurangi risiko gangguan atau pemadaman yang dapat mempengaruhi operasional. Menyesuaikan kebijakan internal dan prosedur operasional dengan cepat untuk mematuhi peraturan baru yang mungkin mempengaruhi biaya transaksi atau kebijakan lainnya adalah langkah penting lainnya. Mengembangkan strategi pemasaran yang fokus pada diferensiasi produk dan layanan untuk membedakan Batagor Kaconk dari pesaing juga bisa membantu dalam menarik lebih banyak pelanggan dan meningkatkan kinerja bisnis. Berdasarkan matriks SWOT yang dibuat di atas, dikembangkan beberapa alternatif strategi yang dapat diterapkan dan dikembangkan oleh Batagor Kaconk dengan menggunakan teknologi finansial sebagai alat bantu transaksi pembelian dan penjualan. Dengan memanfaatkan teknologi yang ada, bisnis Anda akan berkembang pesat. Proses teknologi akan sangat berdampak pada penjualan dan pemasaran produk ke pelanggan, hal itu dapat disimpulkan bahwa penggunaan financial technology memberikan banyak manfaat bagi pedagang Batagor Kaconk di UNISMA, namun juga menghadapi beberapa tantangan terkait infrastruktur teknologi, pengetahuan pengguna, biaya tambahan, dan keamanan data. Dengan pemahaman yang baik mengenai kekuatan dan kelemahan, serta memanfaatkan peluang yang tersedia sambil mengatasi ancaman, pedagang dapat mengoptimalkan pemanfaatan financial technology untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi mereka dan mendukung pertumbuhan UMKM di lingkungan UNISMA.



Kesimpulan

Fintech telah berdampak besar bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Indonesia. Salah satu aspek utamanya adalah peningkatan inklusi keuangan, di mana UMKM yang sebelumnya sulit mengakses layanan keuangan dari bank tradisional kini dapat memanfaatkan *fintech* untuk mendapatkan akses lebih mudah dan biaya lebih rendah terhadap layanan seperti pembiayaan dan pembayaran digital. Penggunaan *e-wallet* seperti *OVO*, *GoPay*, dan *DANA* telah menjadi populer di kalangan UMKM, memfasilitasi transaksi tanpa tunai yang lebih efisien dan menawarkan insentif seperti *cashback* yang meningkatkan daya tarik bagi konsumen.

Namun, ada juga tantangan yang perlu diatasi. Biaya tambahan terkait dengan penggunaan *e-wallet* dan ketergantungan pada infrastruktur teknologi yang terkadang tidak stabil dapat mempengaruhi penggunaan *fintech* di kalangan UMKM. Ancaman lainnya meliputi risiko keamanan data dan ketidakpastian regulasi yang dapat mempengaruhi operasional mereka. Meskipun demikian, ada peluang signifikan seperti peningkatan penetrasi pasar melalui media sosial dan *market place* online, serta produk dan layanan inovatif yang dapat dikembangkan untuk memenuhi kebutuhan konsumen digital.

Studi kasus pada UMKM Batagor Kaconk menunjukkan bahwa penggunaan *fintech* telah memberikan manfaat dalam meningkatkan efisiensi transaksi dan mengurangi risiko pencurian. Namun, untuk mengoptimalkan penerimaan pembayaran digital di kalangan UMKM, perlu terus mengembangkan infrastruktur teknologi yang handal, mengatasi biaya tambahan, dan meningkatkan kesadaran akan keamanan data. Dengan demikian, UMKM dapat memanfaatkan *fintech* sebagai alat strategis untuk pertumbuhan dan keberlanjutan bisnis mereka di era digital saat ini.

Daftar Pustaka

- A.Sasmita, et al.(2021). *Strategi Pemasaran Tokopedia Dalam Persaingan Antar E-Commerce Dengan Analisis SWOT*, vol. 5(2), pp. 3397–404.
- Agustyo, W., and I. Krisnadi.(2021). *Analisis SWOT Pada Manajemen Bisnis Teknologi Finansial Di Indonesia*.
- Andriani, F., et al. (2021). *Penerapan Analisis SWOT Terhadap Penentuan Strategi Pemasaran*, vol. 5(2), pp. 2904–10.
- Aulia, T. (2023). *Pengaruh Kepercayaan, Kemudahan Penggunaan Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Pada E-Commerce Shopee*, vol. 2(2), pp. 58–69.
- Azizah, W. N. (2020). *Pengaruh Pengetahuan, Kemudahan Dan Risiko Terhadap Minat Bertransaksi Menggunakan Finansial Technology (Fintech)*, vol. 2(2), pp. 199–222.
- Budyastuti, T. (2021). *Pengaruh Financial Technology Dan Literasi Keuangan Terhadap Keberlangsungan Usaha*, vol. 6(2), pp. 167–78.
- Dewa, Hanum Kusuma. (2020). *Peran Fintech Dalam Pemulihan Ekonomi Nasional*.
- Khafidloh, S. N., et al. “2021.” *Peran Fintech Terhadap Pengembangan UMKM Di Yogyakarta*.
- Kusumawardhany, S. .., et al. (2021). *Penerapan Literasi Keuangan Dalam Memahami Financial Technology*, vol. 2(2), pp. 151–60.
- L.Robaniyah, and H.Kurnianingsih. (2021). *Pengaruh Persepsi Manfaat Dan Kemudahan Penggunaan Dan Keamanan Terhadap Minat Menggunakan Aplikasi Ovo.*, vol. 10(1), pp. 53–62.
- Martias, L. .. (2021). *Statistika Deskriptif Sebagai Kumpulan Informasi*, vol. 16(1), pp. 40–59.
- Nainggolan, L. P. S. I., and M. A. .. Abdullah. (2023). *Pengaruh Kualitas Pelayanan, Kemudahan Penggunaan Dan Persepsi Keamanan Terhadap Keputusan Penggunaan Go Transit*, vol. 1(5), pp. 21–30.
- Nugroho, Luck.(2022). *Perkembangan Financial Technology*.
- Putri, L. .., and I. Christiana. “2021.” *Peran Financial Technology Dalam Membantu UMKM Di Tengah Pandemi Covid-19*, vol. 21(1), pp. 57–63.

- Putri, N. I., et al. "2022." *Minat Penggunaan QRIS Sebagai Alat Pembayaran Pasca Pandemi*, vol. 6(1), pp. 155–60.
- Robaniyah, L., and H. Kurnianigsih. (2021). *Pengaruh Persepsi Manfaat, Kemudahan Penggunaan Dan Keamanan Terhadap Minat Menggunakan Aplikasi OVO*, vol. 10(1), pp. 53–62.
- Saputri, Oktaviana Banda. (2020). *Preferensi Konsumen Dalam Menggunakan Quick Response Code Indonesia Standard (Qris) Sebagai Alat Pembayaran Digital*.
- Sihombing, Roswanty. (2021). *Analisis Pengaruh Financial Technology Pertumbuhan Ekonomi Melalui Investasi Di Indonesia*.
- Sukatmadireja, N. .., and W. .. Rosita. (2019). *Strategi Pemasaran Melalui Analisis SWOT Pada Perusahaan Kopi Lokal*, vol. 2(2), pp. 12–25.
- Suryatman, T. .., et al. (2021). *Perencanaan Strateg Pemasaran Dengan Analisis SWOT Dalam Upaya Meningkatkan Penjualan Sepatu Adidas*, vol. 6(1), pp. 43–56.
- Susanto, D., et al. (2023). *Detrminan Faktor Keinginan UMKM Untuk Menggunakan Layanan Fintech Syariah*.
- Tarantang, Jefry, and Maulidia Astuti. (2021). *PERKEMBANGAN SISTEM PEMBAYARAN DIGITAL PADA ERA REVOLUSI INDUSTRI 4.0 DI INDONESIA*.
- Yuliati, T., and T. Handayani. (2021). *Pendampingan Penggunaan Aplikasi Digital Qris Sebagai Alat Pembayaran Pada Umkm*.
- Yuningsih, Y. .., et al. (2022). *Pengaruh Literasi Keuangan Dan Financial Technology Terhadap Keberlangsungan Usaha Pelaku UMKM*, vol. 7 (2), pp. 531–40.
- Zai, V. A. L., et al. (2024). *Analisis Peran Teknologi Finansial Dan Literasi Keuangan Dalam Meningkatkan Akses Inklusi Keuangan Pada UKM Di Kota Gunungsitoli*.