

Pembinaan Kewirausahaan Berbasis Fintech (Financial Technology) Dan Digital Marketing Untuk Rumah Ukm Berkah Resam Lapis

Supriati^{1*}, Rini Arvika Sari², Tri Handayani³

¹Bisnis Digital, Politeknik Negeri Bengkalis, supriati@polbeng.ac.id

²Bisnis Digital, Politeknik Negeri Bengkalis, riniarvika@polbeng.ac.id

³Bisnis Digital, Politeknik Negeri Bengkalis, trihandayani@polbeng.ac.id

Abstrak

Tujuan kegiatan pengabdian ini adalah untuk memberikan Pembinaan Kewirausahaan Berbasis Fintech (Financial Technology) dan Digital Marketing untuk Rumah UKM Berkah Resam Lapis. Kegiatan ini diusulkan setelah melakukan diskusi dengan ketua pengurus Rumah UKM Berkah yaitu Ibu Evi Susiana, SE., Sy melalui pertemuan pengabdian Mandiri sekitar bulan Januari 2021 dan dilanjutkan dengan pertemuan berikutnya yaitu pada tanggal 5 Agustus 2022. Kegiatan ini memberikan kemudahan bagi pelaku usaha UKM dalam bertransaksi, meningkatkan penjualan dan mencapai keunggulan yang kompetitif serta berkelanjutan dalam kewirausahaan, termasuk pemasaran dan tata cara pemasarannya, menggunakan teknologi terkini, termasuk memanfaatkan fintech yang sudah menjadi tren dalam dunia usaha dan meningkatkan kualitas SDM, yaitu para pelaku UKM dengan membekali ilmu untuk bersaing secara kompetitif menuju ekonomi kreatif. Target kegiatan ini adalah seluruh pelaku usaha binaan Rumah UKM Berkah Desa Resam Lapis. Metode yang digunakan adalah pembinaan. Luaran kegiatan (*Output*) adalah terselenggaranya kegiatan Pembinaan Kewirausahaan Berbasis Fintech (Financial Technology) dan Digital Marketing serta sosialisasi hasil program dalam seminar atau media. Dampak (*outcome*) kegiatan ini adalah meningkatnya pengetahuan dan keterampilan pelaku usaha Rumah UKM Berkah dalam hal transaksi penjualan dan pemasaran digital.

Kata Kunci : Kewirausahaan, Teknologi Keuangan (Financial Technology), Digital Marketing

Abstract

The purpose of this service activity is to provide Fintech (Financial Technology) and Digital Marketing-Based Entrepreneurship Development for the SME House of Berkah Resam Lapis. This activity was proposed after having discussions with the chairman of the Berkah UKM House management, namely Mrs. Evi Susiana, SE., Sy through a Mandiri service meeting around January 2021 and continued with the next meeting on August 5, 2022. This activity provides convenience for SME business actors in transacting, increasing sales and achieving competitive and sustainable advantages in entrepreneurship, including marketing and marketing procedures, using the latest technology, including utilizing fintech which has become a trend in the business world and improving the quality of human resources, namely SMEs by equipping them with knowledge to compete globally. competitive towards the creative economy. The target of this activity is all business actors fostered by Rumah UKM Berkah in Resam Lapis Village. The method used is coaching. The activity output (*Output*) is the implementation of Fintech-Based Entrepreneurship (Financial Technology) and Digital Marketing as well as the dissemination of program results in seminars or media. The impact (*outcome*) of this activity is the increased knowledge and skills business actors Rumah UKM Berkah in terms of digital sales and marketing transactions.

Keywords: Entrepreneurship, Financial Technology (Financial Technology), Digital Marketing

A. Latar Belakang

UMKM merupakan salah satu mesin penggerak ekonomi kerakyatan yang memberikan kontribusi penting bagi perekonomian Indonesia. Selain itu, UMKM adalah suatu jenis usaha yang dapat bertahan di saat krisis ekonomi seperti yang pernah dialami Indonesia. Agar UMKM terus tumbuh dan berkembang, tentunya membutuhkan strategi yaitu memperkuat peran usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) sehingga mampu menjadi solusi nyata memulihkan pengangguran. Namun karena banyak masalah, pertumbuhan kualitas UMKM tidak berubah secara signifikan. Permasalahan yang ditemui berbagai pengusaha UMKM di antaranya dalam aspek keuangan dan pemasaran seperti kurangnya pengetahuan dan kesadaran akan pentingnya perencanaan dan pengelolaan keuangan dan penerapan digital marketing yang baik.

Pengembangan UMKM memerlukan pengelolaan teknologi keuangan (*Financial technology*) dan pemasaran secara digital (*digital marketing*). Dengan melakukan perencanaan dan pengelolaan keuangan pelaku UMKM dapat mengetahui kondisi keuangan usahanya dalam periode tertentu dan sebagai dasar dalam mengambil keputusan terbaik dalam aspek keuangan. Namun, sebagian pelaku UMKM masih menganggap pengelolaan keuangan ini rumit. Selain itu yang menjadi permasalahan selanjutnya adalah pemasaran produk UMKM. Saat ini, orang sudah banyak yang menggunakan cara digital marketing untuk melakukan promosi terhadap bisnis yang mereka sedang jalani. Terlebih, sekarang juga sudah banyak pengguna yang melakukan transaksi jual beli melalui platform digital, seperti sosial media, website, email marketing, video marketing, dan lain-lain.

Kemajuan teknologi saat ini membuat banyak perubahan di segala aspek kehidupan kita sehari-hari. Media berbasis digital saat ini merupakan salah satu media utama dalam melakukan komunikasi dan juga bisnis dan usaha. Dalam aspek finansial dan marketing, teknologi yang dapat dimanfaatkan oleh pelaku UMKM adalah pengelolaan keuangan dan pemasaran secara digital yang sangat mudah dan praktis. Fintech dapat memberikan kontribusi yang signifikan terhadap stabilitas keuangan.

Teknologi yang berkembang pesat dalam sektor keuangan menyebabkan banyak *startup* perusahaan yang bergerak di bidang *financial technology*. *Financial technology* sendiri diartikan sebagai layanan keuangan secara digital yang menyediakan layanan dalam sistem pembayaran, layanan perbankan, layanan asuransi, pinjaman, urun dana, hingga sekedar pembelajaran kepada masyarakat melalui media digital. Secara umum, layanan *fintech* yang berkembang saat ini di Indonesia yaitu dibagi menjadi beberapa bagian yaitu *payment channel/system*, *digital banking*, *online/digital insurance*, *Peer-to-Peer (P2P) Lending*, dan *crowdfunding* (Siregar, 2016).

Fintech didefinisikan sebagai langkah inovasi terhadap layanan keuangan menurut *National Digital Research Centre* (NDRC). Dalam arti layanan keuangan bahwa Fintech merupakan inovasi di sektor keuangan yang dipadukan dengan sentuhan teknologi-teknologi modern. Sebagai contoh Transaksi layanan Fintech meliputi berbagai macam transaksi seperti pembayaran, investasi, kredit online, transfer dan rencana keuangan.

Selain dari sektor keuangan setiap bisnis juga membutuhkan digital marketing. Melansir data dari Indonesian E-commerce Association (idEA) dan We Are Social, selama pandemi, kegiatan belanja *online* di Indonesia mengalami peningkatan sebanyak 25% hingga 30%. Konsumen memilih berbelanja *online* untuk menghindari kerumunan. Kondisi ini menyebabkan tren digital marketing semakin diminati oleh pelaku usaha. Digital marketing juga bisa dimanfaatkan oleh UMKM untuk menjangkau target pasar yang lebih luas dan meningkatkan profit.

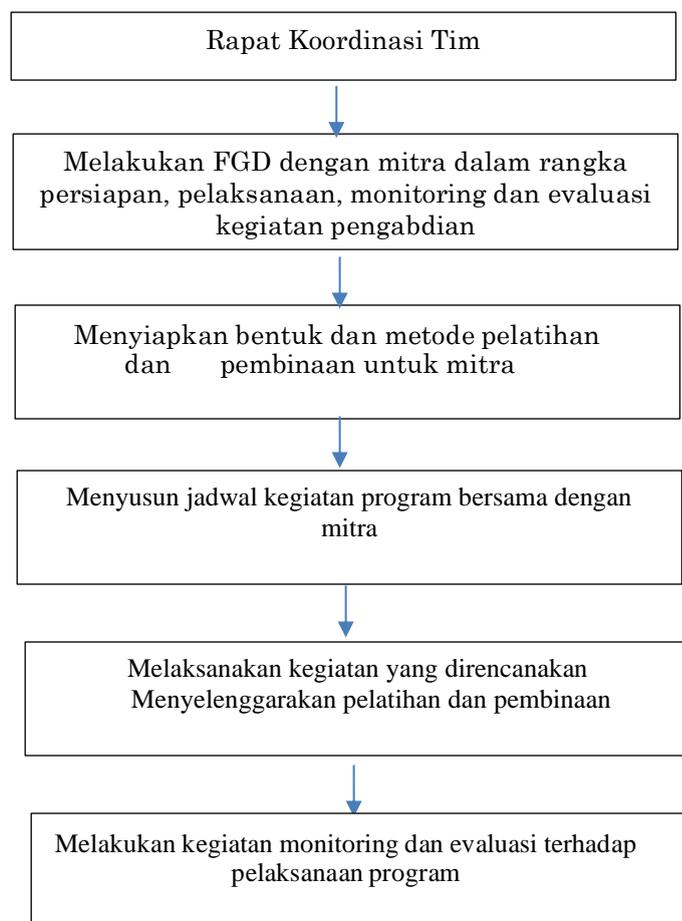
Menurut Wardhana (2015), strategi pemasaran digital berpengaruh terhadap keunggulan bersaing secara berurutan mulai dari yang paling dominan yaitu: kemudahan pencarian produk, ketersediaan penawaran khusus, kemampuan mengidentifikasi dan menarik pelanggan baru, ketersediaan informasi produk atau artikel-artikel yang mendukung dan memberikan panduan produk bagi konsumen, kemampuan menciptakan visibilitas dan kesadaran merek, kemampuan penguatan citra merek yang diterima oleh konsumen, ketersediaan tampilan testimonial, ketersediaan sajian informasi terbaru melalui sms-blog, ketersediaan bantuan pelayanan kepada konsumen, ketersediaan komunikasi online dengan pengusaha, ketersediaan dukungan opini online, ketersediaan gambar-gambar pendukung yang dibutuhkan seperti foto-foto atau ilustrasi produk, ketersediaan tampilan video yang mampu memvisualisasikan produk atau presentasi-presentation pendukung, ketersediaan alat transaksi dan variasi media pembayaran, ketersediaan lampiran dokumen-dokumen yang berisi informasi dalam format pdf, doc, xls, ppt atau yang lain, dan ketersediaan catatan pengunjung.

Semakin berkembangnya penggunaan uang elektronik dan pembayaran digital saat ini, membuat UMKM harus menyesuaikan diri dengan kemajuan teknologi (Dina, 2017). Usaha yang sudah berdiri lebih dari puluhan tahun yang tidak cepat tanggap mengadopsi teknologi secara pelan-pelan akan mengalami penurunan dan tertinggal dengan perusahaan baru yang memiliki teknologi lebih maju (Wibowo, 2017).

Berdasarkan paparan di atas maka Pembinaan Kewirausahaan Berbasis Fintech (*Financial Technology*) dan Digital Marketing untuk Rumah UKM Berkah Resam Lapis perlu dilakukan guna peningkatan perekonomian masyarakat dan memberikan kemudahan dalam hal proses transaksi baik bagi pelaku bisnis maupun konsumen atau pelanggan. Kegiatan ini juga melanjutkan dari kegiatan pengabdian mandiri yang sebelumnya telah dilakukan.

B. Metode Pelaksanaan

Dalam upaya memberikan solusi bagi permasalahan sebagaimana yang telah diuraikan pada pembahasan sebelumnya, maka dalam kegiatan pengabdian ini metode yang digunakan adalah Focus Group Discussion (FGD), pembinaan dan pelatihan. Tahapan kegiatan yang akan dilakukan selama kegiatan pengabdian ini adalah sebagai berikut:



Gambar 1. Tahapan Kegiatan pengabdian

Kegiatan pengabdian telah dilakukan di aula Kantor Kadin Bengkalis dan ruang laboratorium Jurusan Administrasi Niaga Politeknik Negeri Bengkalis.

Untuk melaksanakan tahapan kegiatan sebagai solusi dari permasalahan mitra tersebut, maka rangkaian kegiatan yang akan dilakukan dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 1. Rencana Rangkaian Kegiatan Pengabdian

Langkah 1	Pemetaan Permasalahan
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Keterbatasan kesempatan pelatihan dan bimbingan yang diperoleh oleh pengurus Rumah UKM Berkah Resam Lapis 2. Keterbatasan keahlian dan kompetensi di bidang administrasi keuangan dan pemasaran digital (digital marketing) oleh pengurus Rumah UKM Berkah 3. Keterbatasan pengurus Rumah UKM Berkah dalam memberikan pembinaan mengenai pencatatan keuangan secara teknologi (financial technology) dan pemasaran digital (digital marketing).

Langkah 2	Solusi yang ditawarkan: <ol style="list-style-type: none">1. Mengadakan pertemuan awal untuk menemukan permasalahan sebenarnya2. Menyelenggarakan pembinaan kewirau-sahaan berbasis financial technology dan digital marketing.
Langkah 3	Metode pendekatan yang ditawarkan: <ol style="list-style-type: none">1. FGD untuk mengetahui permasalahan mitra dan mencari kesepakatan tentang metode pelaksanaan dan waktu kegiatan2. Melaksanakan pembinaan untuk mengenai pencatatan keuangan secara teknologi (financial technology) dan pemasaran digital (digital marketing).
Langkah 4	Partisipasi mitra: <ol style="list-style-type: none">1. Mitra memberikan masukan dan pendapat tentang permasalahan, metode dan waktu pelaksanaan kegiatan.2. Mitra mengikuti pembinaan mengenai pencatatan keuangan secara teknologi (financial technology) dan pemasaran digital (digital marketing).
Langkah 5	Evaluasi pelaksanaan Program dan keberlanjutan: <ol style="list-style-type: none">1. Tim pengabdian akan melakukan monitoring dan evaluasi terhadap hasil pembinaan yang telah diberikan.2. Tim pengabdian akan melakukan tindakan koreksi dan konsultasi teknis kembali bila program yang dilakukan belum sesuai dengan target luaran yang diharapkan.

C. Hasil dan pembahasan

Kegiatan pengabdian dilaksanakan dua sesi yaitu pertama pada tanggal 11 Agustus 2022 di Aula Kantor Kadin Bengkalis dan sesi kedua disalah satu ruangan Jurusan Administrasi Niaga Polbeng. Pada kegiatan sesi pertama dihadiri oleh Ketua Kadin Bengkalis M.Ridho Nosa, S.T., M.Kom dan staf Kadin yaitu Evi Susiana, SE.,Sy sekaligus Pembina Rumah UKM Berkah Desa Resam Lapis juga narasumber pada kegiatan ini, yaitu Dosen dari Program Studi Akuntansi Keuangan Publik yaitu Bapak Fachroh Fiddin, SE., M.Ak., CGAA dengan memberikan materi Pengelolaan Keuangan Berbasis Financial Technology (fintech) sedangkan materi kedua, yaitu Bapak Akmal Hidayat, ST yang disampaikan pada sesi ke dua pada tanggal 23 Agustus 2022 memberikan materi mengenai Digital Marketing pada suatu usaha. Peserta dari kegiatan ini adalah pelaku usaha dari Rumah UKM Berkah dan kolaborasi dengan beberapa UMKM Bengkalis yang berjumlah 15 orang. Kegiatan ini melibatkan 2 orang mahasiswa dan 2 orang tenaga laboran Jurusan Administrasi Niaga Polbeng. Kegiatan pada sesi pertama ini dibuka oleh ketua tim pelaksana, kemudian kata sambutan dari Ketua Kadin

dianjutkan dengan penyampaian materi dan penjelasan langsung pembuatan pencatatan laporan keuangan yang awalnya masih dibuat pencatatan biasa dan manual kemudian membandingkan dengan laporan keuangan berbasis teknologi yang ada yaitu dengan menggunakan aplikasi Laporan Akuntansi Usaha Mikro (Lamikro), yang dibimbing oleh narasumber. Untuk kegiatan sesi kedua kegiatan dibuka oleh ketua penyelenggara dan dilanjutkan penyampaian materi mengenai Digital Marketing oleh Bapak Akmal Hidayat, ST dan diakhiri pada sore hari dengan ditutup langsung oleh ketua penyelenggara kegiatan pengabdian ini.

Berikut ini tahapan dari kegiatan pengabdian ini dapat dijelaskan pada tabel di bawah ini:

Tabel 2. Hasil Tahapan Kegiatan Pengabdian

No	Kegiatan	Hasil	Capaian
1	Persiapan		
	a. Survei lokasi	Survei lokasi terlaksana	100%
	b. Identifikasi permasalahan mitra	Masalah teridentifikasi dan solusi permasalahan ditawarkan kepada mitra	100%
2	Pelaksanaan		
	a. Pelaksanaan Pembinaan Kewirausahaan berbasis Financial Teknologi	a. Pelatihan telah dilaksanakan dengan jumlah peserta sebanyak 15 orang dan 1 narasumber pada hari Kamis, 11 Agustus 2022 di Aula Kantor Kadidn Bengkalis	100%
	b. Pelaksanaan pembinaan Digital Marketing untuk Rumah UKM Berkah Desa Resam Lapis	b. Pembinaan telah dilaksanakan dengan jumlah peserta 15 orang dan narasumber 1 orang pada tanggal 23 Agustus 2022 di salah satu ruangan Jurusan Administrasi Niaga Politeknik Negeri Bengkalis.	
3	Pelaporan		
	Penyusunan laporan kegiatan pengabdian PNBK	Laporan kegiatan telah tersusun	100%



Gambar 2. Kegiatan Pelatihan Financial Technology (Fintech) di Aula Kantor Kadin Bengkalis, 2022





Gambar 3. Kegiatan Pelatihan Digital Marketing di ruang Jurusan Administrasi Niaga Polbeng, 2022

D. Simpulan dan saran

Berdasarkan hasil pembahasan, maka kesimpulan dari kegiatan pengabdian ini adalah :

1. Kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk memberikan pembinaan kewirausahaan mengenai financial technology dan digital marketing untuk pelaku usaha Rumah UKM Berkah dan beberapa UKM di Bengkalis
2. Pelatihan telah dilaksanakan dengan jumlah peserta sebanyak 15 orang dengan 2 orang narasumber dan melibatkan 4 orang tenaga laboran dan 2 orang mahasiswa. Pada sesi 1 penyampaian materi pengelolaan laporan keuangan berbasis teknologi yaitu hari Kamis, 11 Agustus 2022 di Aula Kantor Kadin Bengkalis dan sesi ke dua penyampaian materi mengenai digital marketing di salah satu ruangan Jurusan Administrasi Niaga Politeknik Negeri Bengkalis.

Dari kesimpulan yang telah dibuat, maka dapat disarankan hal-hal berikut ini :

1. Untuk keberlanjutan program, sebaiknya kegiatan pembinaan ini dapat dilakukan secara rutin agar mendapatkan hasil yang lebih maksimal
2. Sebaiknya kegiatan ini dapat dilakukan secara berkala untuk melihat perkembangan usaha dibawah binaan Rumah UKM Berkah Desa Resam Lapis Bengkalis

Ucapan Terima Kasih

Tim penulis mengucapkan terima kasih kepada Pusat Penelitian dan Pengabdian Pada Masyarakat (P3M) Politeknik Negeri Bengkalis yang telah mendanai kegiatan pengabdian ini sehingga terlaksana dengan baik. Tim pelaksana juga mengucapkan terima kasih kepada Ketua Kadin Bengkalis dan Pembina Rumah UKM Berkah Desa Resam Lapis yang bersedia menyediakan waktu serta kepada narasumber yang telah bersedia untuk bekerjasama dan memberikan pembelajaran dan pemahaman kepada para peserta.

Daftar Pustaka

- Aditya Wardhana. (2015). Strategi Digital Marketing dan Implikasinya pada Keunggulan Bersaing UKM di Indonesia. Seminar Nasional Keuangan Bisnis IV (pp.327-337)
- Artarini Dina. (2020). Sistem Pembayaran. <https://fintech.id/id/working-group/data-payment>
- Fandy Tjiptono dan Anastasia Diana. (2016). *Pemasaran Esesi dan Aplikasi*. Jakarta: Andi Offset.
- Meredith, G.G (2005). *Kewirausahaan, Teori dan Praktek*. Jakarta: PT. Pustaka Binaman Pressindo.
- Siregar (2016). Financial technology tren bisnis keuangan ke depan. Infobanknews. <https://doi.org/10.3929/ethz-b-000238666>
- Wibowo, R. (2017). Bisnis di era Disruptive Technology. Medium.Com. <https://medium.com/@ryo.wbw/bisnis-di-era-disruptive-technology-7701a106c40a>
- Artarini Dina. (2020). Sistem Pembayaran. <https://fintech.id/id/working-group/data-payment>.