

Pendapatan dan Laba Bersih Sebelum dan Sesudah Pendanaan di *Financial Technology* : Studi UMKM Kota Palembang

Nova Urba
Universitas Sriwijaya
Email: novaurba05@gmail.com

Yuliani*
Universitas Sriwijaya
Email: yulianisvapril@unsri.ac.id
*Corresponding Author

Rasyid Hs Umrrie
Universitas Sriwijaya
Email: rasyid_umrrie@unsri.ac.id

Abstract

Industry 4.0 now brings up an innovation in all fields. One of them is the financial services sector by combining application-based lending technology. Innovations in trends in financial services related to access to financial products are known as Financial Technology (FinTech). This study aims to analyze the differences in income and net income before and after lending at FinTech. The research sample using the snow ball method was 26 respondents who had MSMEs. Data collection by questionnaire and data collected from 15 June to 15 July 2019. The method of data analysis is t-paired test. The research findings show that there are significant differences in MSME revenue after lending at FinTech. Net income has a significant difference after lending at FinTech. Research limitations for FinTech data in the Financial Services Authority or OJK are not yet complete, so the profile of MSMEs that conduct lending through FinTech is not yet in the database.

Key words: FinTech, Net Income, Revenue, MSMEs

Abstrak

Industri 4.0 saat ini memunculkan suatu inovasi dalam semua bidang. Salah satunya adalah sektor jasa keuangan dengan menggabungkan teknologi pendanaan berbasis aplikasi. Inovasi dalam jasa keuangan yang sedang trend terkait dengan akses terhadap produk keuangan dikenal dengan *Financial Technology* (FinTech). Tujuan penelitian ini untuk menganalisis apakah terdapat perbedaan pendapatan dan laba bersih UMKM sebelum dan sesudah pendanaan di *FinTech*. Sampel penelitian dengan metode *snowball* sebanyak 26 responden yang memiliki UMKM. Pengumpulan data dengan kuesioner dan data dikumpulkan dari tanggal 15 Juni – 15 Juli 2019. Metode analisis data dengan uji *t-paired*. Hasil temuan penelitian menunjukkan bahwa terdapat perbedaan signifikan pendapatan UMKM sesudah melakukan pendanaan di FinTech. Laba bersih memiliki perbedaan signifikan sesudah melakukan pendanaan di FinTech. Keterbatasan peneliti dalam memperoleh data FinTech di Otoritas Jasa Keuangan yang belum lengkap sehingga profil UMKM yang melakukan pendanaan melalui FinTech belum ada dalam database.

Kata kunci: FinTech, Laba Bersih, Pendapatan, UMKM

1. Pendahuluan

Salah satu permasalahan utama bagi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yaitu keterbatasan akses pinjaman modal di bank dimana para bank masih menganggap UMKM nasabah yang beresiko tinggi dan juga banyaknya prosedur yang harus dilakukan UMKM dalam mengajukan pinjaman di bank, hal ini merupakan kendala bagi UMKM dalam memperoleh pinjaman modal usaha. Saat ini pemerintah sudah memiliki program pinjaman usaha yaitu Kredit Usaha Rakyat (KUR) untuk mengatasi masalah tersebut tetapi banyaknya permintaan akan program tersebut ini mengakibatkan kompetisi dan ketatnya peraturan perbankan dalam memberikan pendanaan kepada UMKM sehingga tidak mudah bagi UMKM memperoleh pendanaan.

Seiring dengan kemajuan teknologi dalam era industri saat ini yang dikenal dengan industri 4.0 sebagai solusi efektif bagi UMKM untuk mendapatkan pendanaan dengan cepat dengan proses yang tidak ribet. Mengutip dari Bank Indonesia, manfaat adanya FinTech bagi konsumen meliputi tiga hal yaitu untuk memperoleh pelayanan yang lebih baik, memiliki alternatif pilihan sumber pendanaan yang lebih banyak dan harga yang lebih murah (www.bi.go.id, 2019).

Perkembangan FinTech untuk data per 30 September 2019 cukup tinggi. Saat ini jumlah FinTech terdaftar dan berizin dari OJK sebanyak 127 perusahaan (www.ojk.go.id, 2019). Adapun jumlah tersebut dengan jenis usaha meliputi sistem syariah dan konvensional. Munculnya FinTech dengan prosedur pinjaman yang sederhana dan bisa diajukan dimanapun ini sebagai peluang bagi UMKM dalam memperoleh pendanaan untuk menjalankan usahanya. (Rumondang, 2018). Hadirnya FinTech dapat menyelesaikan permasalahan kepada UMKM terutama untuk permodalan dan pendanaan.

Penelusuran penelitian terdahulu yaitu penelitian Herlinawati & Arumanix (2017) ; Triana (2009) hasilnya menunjukkan bahwa terdapat perbedaan yang signifikan pendapatan sebelum dan sesudah menandatangani kredit. penelitian Riutami (2014) bahwa pertama terdapat perbedaan pengaruh pembiayaan rata-rata omset baik sebelum dan sesudah bahwa pertama terdapat perbedaan pengaruh pembiayaan rata-rata omset baik sebelum maupun sesudah pembiayaan Baitul Maal Tamwill.

Penelitian empiris terkait dengan FinTech untuk UMKM masih sesuatu baru dalam kajian manajemen keuangan. Hal ini menjadi salah satu motivasi dilakukan penelitian ini. Fokus penelitian pada kajian tentang kinerja keuangan UMKM yang diproksi dengan pendapatan dan laba bersih. Kemudahan dalam pendanaan menjadi peluang UMKM untuk mendapatkan sejumlah modal sehingga UMKM dapat meningkatkan penjualan. Penelitian ini fokus pada pengujian sebelum dan sesudah UMKM mendapatkan pendanaan dari FinTech. Berdasarkan uraian diatas maka tujuan penelitian ini adalah memberikan bukti empiris terkait dengan analisis perbedaan sebelum dan sesudah UMKM mendapatkan pendanaan melalui FinTech untuk perubahan pendapatan dan laba bersih.

2. Literature Review

2.1. Peran FinTech sebagai Perusahaan Start Up Berbasis Aplikasi Online (daring)

Menurut (www.ojk.go.id, 2019) definisi FinTech adalah kegiatan pinjam meminjam uang secara langsung berbasis teknologi informasi (daring) dimana antara lender dan borrower bertemu secara langsung dan membuat kesepakatan yang telah disepakati yang dituangkan dalam kontrak perjanjian (KUH Perdata) dan secara daring dimana bertemu tanpa tatap muka atau seamless (dunia maya) dengan menggunakan internet saja. Adapun pihak-pihak terkait dengan FinTech adalah:

1. *Lender* (pemberi pinjaman) dari dalam dan luar negeri
 - a. Memiliki dana lebih
 - b. Ingin memberi pinjaman secara langsung dengan mengharpkan manfaat ekonomi yang lebih tinggi sesuai kesepakatan; dan ingin berinvestasi secara mudah dan nyaman.
2. *Borrower* (penerima pinjaman) hanya dalam negeri
 - a. *Unbankable*: tidak memiliki jaminan
 - b. *Underserved* : bankable tetapi memiliki kebutuhan pinjaman
 - c. Bersedia membayar biaya pinjaman extra atau sesuai kesepakatan dan ingin meminjam dengan syarat yang mudah dan sederhana.

3. Penyelenggara

Membangun, menyediakan dan mengoperasikan sistem elektronik dimana bertujuan mempertemukan lender dan borrower secara langsung tanpa tatap muka.

Menurut Rumondang (2018) adapun jenis-jenis layanan FinTech yang dapat ditemui adalah :

1. Pendanaan : layanan dengan prosedur yang sangat mudah dan proses pengajuan yang lebih sederhana dibandingkan bank, tanpa adanya jaminan dan cukup menyerahkan dokumen seperti KTP sebagai pengenalan dan proses pencairan hanya memakan waktu kurang lebih seminggu dana sudah cair adapun layanan FinTech menyediakan layanan pendanaan yaitu seperti Asetku dan TokoModal.
2. Layanan pembayaran digital : layanan pembayaran dengan sangat mudah dan aman sehingga nasabah mudah untuk melakukan transaksi ini tanpa memakan waktu yang lama dan bisa dilakukan dimana saja dengan menggunakan internet saja. Salah satu layanan FinTech yang menyediakan sistem pembayaran digital adalah aplikasi OVO, yang bersinergi dengan perusahaan jasa transportasi online yaitu GRAB.
3. Layanan pengaturan keuangan: layanan yang menawarkan jasa pengaturan uang seperti pembuatan anggaran, pembukuan pemasukan dan pengeluaran serta untuk mengetahui laba bersih dan bisa konsultasi keuangan tanpa dikenakan adapun FinTech yang menyediakan jasa tersebut seperti Dompet sehat dan Ngaturduit.

Menurut Rumondang, (2018) kelbhan yang didapatkan UMKM dari layanan FinTech adalah :

1. Tanpa agunan : layanan pendanaan tanpa jaminan yang dapat mempermudah UMKM dalam memperoleh pinjaman modal usaha.
2. Layanan pendanaan yang sederhana : mengajukan pendanaan hanya dengan menggunakan aplikasi sederhana dan cepat secara online dimana calon nasabah cukup mendaftar dan membuat akun yang dilengkapi identitas nasabah.
3. Bunga yang rendah : layanan pendanaan FinTech ini hanya dikenakan bunga yang lebih rendah dari perbankan .
4. Diajukan kapan dimanapun: pendanaan FinTech ini bisa diajukan dimanapun dan kapanpun cukup mengunjungi website dari platform yang sudah dipilih.
5. Proses pencairan cepat: setelah nasabah melengkapi persyaratan yang sudah ditentukan dana yang diajukan akan cair dalam jangka waktu beberapa hari, karena banyaknya investor yang ada di platform FinTech.

Menurut Muzdalifa *et al.*, (2018) *Financial Technology* memiliki layanan keuangan seperti pendanaan, pembayaran dan jasa pengaturan keuangan dan jasa transfer uang hal ini sebagai revolusi dalam bisnis *startup*. Hadirnya layanan pendanaan seperti *peer to peer lending* sebagai solusi bagi para UMKM di Indonesia dalam memenuhi kebutuhan modal usahanya selain itu hadirnya FinTech memberikan peran yang sangat penting bagi pertumbuhan ekonomi di Indonesia dan juga mengubah pola pikir masyarakat Indonesia yang lebih maju lagi yang dapat mempermudah masyarakat dalam bertransaksi produk luar negeri dengan menggunakan jasa pembayaran seperti paypal otomatis.

2.2. Pertumbuhan UMKM di Indonesia

Usaha (Mikro) Kecil dan Menengah (UMKM) di Indonesia memiliki peran penting dalam meningkatkan pertumbuhan perekonomian di Indonesia dimana UMKM menciptakan lapangan kerja sehingga dapat mengurangi tingkat pengangguran serta dapat meningkatkan

pendapatan masyarakat di Indonesia dan ikut berperan dalam meningkatkan perolehan devisa serta memperkuat struktur industri nasional.

Berdasarkan pada Undang-Undang No 20 Thn 2008, kriteria dari Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) adalah

1. Usaha mikro adalah memiliki jumlah asset maksimal Rp. 50 Juta tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha dan mendapatkan omset penjualan pertahun maksimal Rp.300 Juta
2. Usaha kecil adalah usaha yang memiliki jumlah asset lebih dari Rp. 50 Juta sampai dengan Rp. 500 Juta tidak termasuk tanah dan bangunan dan mendapatkan omset pertahun lebih dari Rp. 300 juta sampai dengan Rp. 2,5 Milyar
3. Usaha menengah adalah suatu usaha yang memiliki jumlah asset lebih dari Rp. 500 Juta sampai dengan 10 Milyar belum termasuk tanah dan bangunan tempat usaha serta memiliki omset penjualan pertahun lebih dari Rp. 2,5Milyar sampai dengan Rp. 50 Milyar.

2.3. Jenis UMKM

Menurut Respatiningsih, (2011) jenis-jenis UMKM dikelompokkan terbagi:

- 1) Pedagang Agen : seperti agen beras, agen tas, pengecer seperti minyak, kebutuhan pokok, sayur-sayuran ekspor/ impor : produk lokal dan internasional dan sektor informal seperti pedagang kaki lima dan pengelolaan barang bekas
- 2) Usaha Pertanian dan Perkebunan: usaha pupuk padi, jagung, dan sayur-sayuran dan Peternakan dan perikanan seperti ternak telur bebek, tambak ikan lele, udang dan ikan nila
- 3) Usaha Industri produksi : kerajinan tangan seperti songket, batik, jumputan
- 4) Usaha Jasa : jasa konsultaan, jasa pendidikan, jasa keuangan, jasa service dan pembengekalan

Menurut Rumondang, (2018) Usaha Mikro atau Kecil dan Menengah (UMKM) berperan penting dalam membangun dan pertumbuhan ekonomi di Indonesia, UMKM dapat mengurangi pengangguran di Indonesia dimana dengan adanya UMKM banyak menyediakan lapangan kerja dan menyerap tenaga kerja di Indonesia.

Menurut Undang-Undang No. 20 Thn (2008) UMKM adalah suatu usaha produktif yang dimiliki dan dikelola oleh seseorang atau lebih dan memiliki asset dan omset yang sesuai kriteria yang tertuang di Undang-undang. Usaha Mikro memiliki karyawan maksimal 10 orang, Usaha Kecil memiliki karyawan lebih kurang 30 karyawan dan Usaha Menengah memiliki karyawan lebih kurang dari 300 karyawan. Adapun klasifikasi UMKM terbagi empat kelompok yaitu :

1. UMKM sektor Informal : pedagang kaki lima
2. UMKM sektor Mikro : pedagang kuliner seperti pempek dan kain jumputan
3. Usaha Kecil Dinamis : dimana usaha mampu bekerja sama dengan perusahaan dalam memasarkan produknya seperti carrefour bekerja sama dengan Usaha peternakan telur.
4. *Fast Moving Enterprise*: UMKM sudah mampu membuka cabang usahanya.

2.4. Profitabilitas

Keberhasilan UMKM dalam mengelola usahanya dapat diukur dengan profitabilitas. Menurut Sartono (2014) menjelaskan bahwa profitabilitas mengukur kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba pada suatu periode tertentu. Ukuran profitabilitas dapat dianalisis dengan

jumlah pendapatan dan laba bersih perusahaan. Menurut Lumintang (2014) pendapatan adalah alat ukur seseorang dalam mencukupi kebutuhannya Bagi UMKM. Pendapatan UMKM adalah hasil prestasi yang diperoleh seseorang atau hasil penjualan yang di peroleh UMKM. Menurut (Ross *et al.*, 2005) laba bersih adalah hasil penjualan yang diperoleh UMKM dikurangi beban-beban yang digunakan dalam menjalankan usahanya.

3. Metodologi Penelitian

Sumber data yang digunakan data primer yang diperoleh dari penyebaran kuesioner yang diisi oleh UMKM di kota Palembang yang melakukan pendanaan di FinTech dan data sekunder diperoleh dari artikel dan jurnal serta media internet yang berkaitan dengan penelitian. Populasi yaitu UMKM di kota Palembang yang melakukan pendanaan di FinTech dengan metode pengambilan sampel teknik Snowball dengan dibatasi waktu dari tanggal 15 juni 2019 – 15 juli 2019.

Teknik analisis yang digunakan yaitu uji deksriptif da uji inferensia (uji beda) dimana jumlah pendapatan dan laba bersih UMKM sebelum dan sesudah Pendanaan di FinTech dengan bantuan software Microsoft Excel dan diolah data dengan software SPSS (Statistical Product and Social Science).

4. Hasil dan Pembahasan

4.1. Statistik Deskriptif

Hasil penyebaran kuesioner yang dibatasi waktu dari tanggal 15 Juni 2019 – 15 Juli 2019 dengan menggunakan *Snowball* sampling yaitu berjumlah 26 data responden UMKM yang melakukan pendanaan di FinTech. Berdasarkan dari pengelolaan data dengan teknik uji deskriptif tabel 1. Dimana nilai mean pada pendapatan dan laba bersih UMKM mengalami peningkatan atau perbedaan sebelum dan sesudah pendanaan di FinTech. Pendapatan sebelum pendanaan Rp. 39,12 Juta dan sesudah pendanaan menjadi Rp. 50,58 juta, laba bersih sebelum pendanaan di FinTech Rp. 11,08 juta dan sesudah pendanaan menjadi Rp. 16,54 Juta.

Tabel 1. Hasil Statistik Deskriptif (*dalam puluhan juta*)

Variabel	Min	Mak	Jumlah	Rata-rata	Standar Deviasi
Pendapatan Sebelum	10	100	1017	39.12	22.909
Pendapatan Sesudah	12	150	1315	50.58	30.790
Laba Bersih Sebelum	4	25	288	11.08	5.268
Laba Bersih Sesudah	5	45	430	16.54	9.647

Sumber: data primer, 2019

4.2. Statistik Inferensial

Hasil pengelolaan dengan teknik analisis uji beda (uji *t- paired*) hasilnya (tabel 2) bahwa nilai Sig, $0,000 < 0,05$ maka H_0 ditolak dengan demikian dapat disimpulkan bahwa terdapat perbedaan yang signifikan atau cenderung mengalami peningkatan antara pendapatan dan laba bersih sebelum dan sesudah pendanaan di FinTech pada UMKM di Kota Palembang.

Tabel 2. Hasil Uji Beda (uji t-paired)

Model	T	Sig	
Pendapatan Sebelum-Sesudah	-5,834	,000	Signifikan berbeda
Laba Bersih Sebelum-Sesudah	-5,840	,000	Signifikan berbeda

Sumber: data primer, 2019

Faktor-faktor yang mempengaruhi peningkatan pendapatan dan laba bersih menurut Triana, (2009) adalah : 1) kemampuan mengelola usaha. Memiliki ide atau inovasi dalam menjalankan usaha akan meningkatkan pendapatan suatu usaha 2) Kecakapan dan keahlian. Hal ini dapat meningkatkan efisiensi dan efektivitas yang pada akhirnya berpengaruh pula terhadap pendapatan atau keuntungan yang diperoleh. 3) Motivasi dengan adanya motivasi dapat mendorong seseorang agar lebih giat dalam menjalankan usahanya agar pendapatan dan laba bersih tersebut meningkat. 4) Ketekunan bekerja. ketekunan, keberanian seseorang dalam mengambil resiko seperti melakukan pendanaan di FinTech agar dapat memperluas usahanya dengan demikian pendapatan dan laba bersih diharapkan meningkat. Dan ini selaras dengan teori *pecking order*.

Teori *pecking order* dimana UMKM akan memilih pendanaan sesuai referensi urutan dimulai dari pendanaan yang tidak memiliki resiko, minim resiko dan memiliki resiko yang tinggi dengan suatu harapan dimana semakin besar resiko maka semakin besar *return* yang diharapkan oleh UMKM dengan melihat laba bersih UMKM sebelum dan sesudah pendanaan di *Financial Technology (FinTech)* itu mengalami perbedaan atau mengalami peningkatan laba bersih sebelum pendanaan Rp. 11.08 juta dan sesudah pendanaan di FinTech Rp.16.54 juta.

Selaras dengan penelitian terdahulu Herlinawati & Arumanix (2017) ; Triana (2009) hasilnya menunjukkan bahwa terdapat perbedaan yang signifikan pendapatan sebelum dan sesudah menandatangani kredit. penelitian Riutami (2014) bahwa pertama terdapat perbedaan pengaruh pembiayaan rata-rata omset baik sebelum dan sesudah bahwa pertama terdapat perbedaan pengaruh pembiayaan rata-rata omset baik sebelum maupun sesudah pembiayaan Baitul Maal Tamwill.

5. Simpulan

Berdasarkan penjelasan diatas ditemukan bahwa setelah UMKM melakukan pendanaan melalui FinTech terdapat perbedaan yang signifikan pendapatan dan laba bersih UMKM sebelum dan sesudah Pendanaan di FinTech. Adanya proses yang mudah dan cepat menjadi faktor-faktor dominan bagi UMKM dalam keputusan melakukan pinjaman melalui FinTech. Saran penelitian berikutnya untuk menambah variabel penelitian dan membahas lebih detail yang tidak hanya membahas pendapatan dan laba bersih namun dampak negatif seperti risiko dan tingkat bunga dapat dilakukan kajian kembali.

6. Daftar Pustaka

- Herlinawati, E., & Arumanix, E. R. (2017). Analisis Pendapatan UMKM Sebelum Dan Sesudah menerima Kredit Tunas Usaha Rakyat. 1–13.
- Lumintang, F. M. (2014). *Analisis Pendapatan Petani Padi di Desa Teep Kecamatan Langowan Timur*.

- Muzdalifa, I., Rahma, I. A., & Novalia, B. G. (2018). FinTech's Role in Enhancing Inclusive Finance in UMKM in Indonesia (Sharia Financial Approach). *Masharif Al-Syariah: Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah*, 3(1).
- Respatiningsih, H. (2011). Manajemen Kredit Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Ukm). *SEGMENT Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, 31–44.
- Riutami, F. (2014). Studi Perbandingan Pengaruh Pembiayaan Terhadap Perkembangan Usaha Dan Pendapatan Nasabah Di Bmt Bina Umat Sejahtera dan KSP Mitra Tani Mandiri Kecamatan Gabus Kabupaten Grobogan.
- Ross, S. A., Westerfield, R. W., & Jaffe, J. (2005). *Corporate Finance* (7th ed). New York: McGraw-Hill.
- Rumondang, A. (2018). The Utilization of Fintech (P2P Landing) as SME ' s Capital Solution in Indonesia: Perspective in Islamic Economics (Qirad). In *Proceeding of 2 nd International Conference on Empowering Moslem Society in Digital Era*
- Sartono, A. (2014). *Manajemen Keuangan* (2nd ed.). Jakarta: Penerbit Salemba Empat.
- Triana, N. (2009). Program Nasional Pemberdayaan Masyarakat (PNPM) Mandiri Perdesaan Studi Kasus Warung Kelontong di Kecamatan Polokarto Kabupaten Sukoharjo Provinsi Jawa Tengah Tahun 2007 -2009. *Tesis*.
- www.bi.go.id. (2019). Edukasi Perlindungan Konsumen (Online). Akses 2 Oktober 2019.
- www.ojk.go.id. (2019). Penyelenggara Fintech Terdaftar dan Berizin di OJK per 30 September 2019 (Online). Akses 10 Oktober 2019.

Copyright Disclaimer

Copyright for this article is retained by the author(s), with first publication rights granted to the journal.