

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Perkembangan perekonomian nasional yang cukup pesat saat ini merupakan peran penting dari Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang menjadi pilar dalam pertumbuhan perekonomian Indonesia. Peran penting ini dibuktikan dengan 99,99% bentuk usaha di Indonesia berupa UMKM (Depkop, 2012). Pertumbuhan UMKM di Indonesia juga cukup banyak sehingga memiliki tantangan tersendiri bagi industri tersebut untuk dapat bertahan di era global saat ini. Salah satu tantangan yang dihadapi oleh industri UMKM adalah pemanfaatan teknologi dalam proses bisnisnya. Pemanfaatan teknologi dapat mempermudah dalam kegiatan bisnisnya seperti, sarana promosi dan mempermudah transaksi lainnya. Namun, kemudahan ini kurang dimanfaatkan oleh usaha industri maupun konsumen sehingga masalah utama bagi UMKM di Indonesia yaitu, penggunaan serta pemanfaatan teknologi (Maier, 2016).

UMKM sebagai penyokong perekonomian ,juga dapat dilihat melalui flashback pada peristiwa di tahun 1997 hingga 1998, yaitu adanya krisis ekonomi. Peristiwa krisis ekonomi ini membuat banyak perusahaan besar yang bangkrut, namun UMKM tetap dapat bertahan dari gejolak krisis yang terjadi. Selain itu, UMKM juga memberikan kontribusi Produk Domestik Bruto (PDB) yang besar yaitu sekitar satu milyar setiap tahunnya. Berdasarkan data yang diperoleh dari Kementerian Koperasi dan UMKM bahwa persentase PDB UMKM pada tahun

2010-2013 terus mengalami kenaikan tiap tahunnya. Data-data tersebut menandakan bahwa UMKM perlu untuk mempertahankan eksistensi, dan mengembangkan usahanya.

Namun pada kenyataannya masih ada UMKM yang belum mampu mengelola usahanya dengan baik, sehingga tidak jarang pula UMKM yang gagal dalam usahanya. Kegagalan ini disebabkan karena masih rendahnya pengetahuan pemilik UMKM akan pengelolaan usaha. Pengelolaan usaha yang perlu diperhatikan terutama tentang sistem informasi akuntansi penjualan yang berkaitan dengan aplikasi berbasis *fintech*.

Sistem informasi akuntansi sangat diperlukan oleh sebuah perusahaan yang bergerak dalam bidang apapun, karena mengandung sebuah proses untuk melaporkan kondisi keuangan perusahaan secara akurat dan benar untuk semua pihak yang membutuhkan. Proses tersebut berkaitan dengan teknologi informasi untuk memajukan usaha atau bisnis. Sistem Informasi akuntansi akan memudahkan perusahaan melakukan sebagian besar kegiatan. Dengan memberikan informasi yang tepat dan akurat, biaya produksi dapat ditekan dan menjadi lebih efektif dan efisien.

Sistem informasi akuntansi menurut Mulyadi adalah organisasi formulir, catatan, dan laporan yang dikoordinasi sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan pengelolaan perusahaan (2001). Sedangkan menurut Nugroho Widjajanto (2001), sistem informasi akuntansi adalah susunan formulir, catatan, peralatan termasuk komputer dan perlengkapannya serta alat komunikasi, tenaga pelaksanaannya dan laporan yang terkoordinasi secara erat yang didesain untuk mentransformasikan

data keuangan menjadi informasi yang dibutuhkan manajemen. Sistem informasi akuntansi (SIA) merupakan serangkaian prosedur formal pada suatu organisasi terkait dengan pengolahan data menjadi informasi. Informasi yang dihasilkan akan sangat beragam sesuai kebutuhan organisasi, namun lebih dari semuanya itu luaran yang diharapkan adalah laporan-laporan berkualitas yang dibutuhkan bagi proses pengambilan keputusan manajemen dan merupakan sumber informasi tersedia saat dibutuhkan. Oleh karenanya sangat penting bagi pelaku usaha untuk menerapkan SIA dalam menjalankan bisnis mereka. Peranan Sistem Informasi Akuntansi untuk usaha kecil menengah (UKM) hampir sama dengan yang di terapkan pada jenis usaha yang besar. Peranan tersebut dapat menjadi dasar yang handal bagi pengambilan keputusan ekonomis dalam pengelolaan usaha tersebut. Antara lain keputusan pengembangan pasar, penetapan harga, pembuatan laporan keuangan sesuai standar akuntansi, dan lain-lain. Penyediaan informasi akuntansi bagi usaha kecil menengah juga diperlukan khususnya untuk akses subsidi pemerintah dan akses tambahan modal bagi usaha kecil menengah dari kreditur (Bank). Untuk mendapatkan laporan atau informasi yang akurat, tepat waktu, dan dapat dipercaya, SIA pada era digital ini tidak lepas dari penggunaan perangkat teknologi informasi (TI). Tentu saja penggunaan TI ini akan memberikan keunggulan ekonomis bagi pebisnis dilihat dari efektivitas TI yang digunakan. Penggunaan tenaga manual akan segera ditinggalkan karena adanya otomasi oleh komputer.

Dari sini dapat disimpulkan bahwa sistem informasi akuntansi (SIA) merupakan suatu sistem yang terdiri dari berbagai formulir, catatan dan laporan yang telah disusun dan menghasilkan suatu informasi keuangan yang dibutuhkan oleh perusahaan. Dengan demikian manajemen perusahaan dapat melihat keuangan

dengan jelas melalui sistem tersebut. Selain itu, manajemen juga dapat mengontrol kinerja dari sistem yang digunakan.

Sistem informasi akuntansi penjualan adalah suatu sistem informasi yang mengorganisasikan serangkaian prosedur dan metode yang dirancang untuk menghasilkan, menganalisis, menyebarkan dan memperoleh informasi guna mendukung pengambilan keputusan mengenai penjualan. Tujuan sistem penjualan adalah mencatat order penjualan dengan cepat dan akurat, memverifikasi konsumen yang layak menerima kredit, mengirim produk dan memberikan jasa tepat waktu, sesuai yang dijanjikan kepada konsumen, membuat tagihan atas produk dan jasa secara tepat waktu dan akurat, mencatat dan mengklompokkan penerimaan kas secara cepat dan akurat, memposting penjualan dan penerimaan kas ke rekening piutang, untuk menjaga keamanan produk dan untuk menjaga kas perusahaan.

Pencatatan transaksi keuangan adalah proses dimana perusahaan mencatat dengan rinci segala transaksi keuangan yang dilakukan perusahaan yang dapat berpengaruh pada perubahan harta, hutang, modal, pendapatan serta beban. Prinsip dasar dari pencatatan transaksi keuangan sebenarnya hampir sama dengan persamaan dasar akuntansi, yaitu Dapat memberikan informasi yang berkaitan dengan sumber-sumber ekonomi, modal perusahaan, serta kewajiban dan Memberikan informasi detail mengenai perubahan pada sumber ekonomi akibat adanya aktivitas usaha yang dilakukan untuk mendapat keuntungan.

Tentunya proses pencatatan keuangan tersebut harus disertai bukti-bukti yang akan digunakan sebagai bentuk pertanggung jawaban pada transaksi yang sudah dilakukan. Karena transaksi keuangan yang dilakukan perusahaan terdiri dari

dua jenis yaitu transaksi keuangan internal dan eksternal, maka bukti transaksi keuangan juga terdiri dari dua jenis yaitu bukti transaksi internal dan eksternal perusahaan.

Pelaporan keuangan adalah segala aspek yang berkaitan dengan penyediaan dan penyampaian informasi keuangan. Aspek-aspek tersebut antara lain lembaga yang terlibat (misalnya penyusunan standar, badan pengawas dari pemerintah atau [pasar modal](#), [organisasi profesi](#), dan entitas pelapor), peraturan yang berlaku termasuk PABU (Prinsip Akuntansi Berterima Umum atau *Generally Accepted Accounting Principles/ GAAP*). Pelaporan keuangan tidak hanya memuat laporan keuangan, namun juga cara-cara lain dalam mengkomunikasikan informasi yang berhubungan, baik secara langsung maupun tidak langsung, dengan informasi yang diberikan oleh sistem akuntansi yaitu, informasi mengenai sumber daya, kewajiban, penghasilan perusahaan, dan lain-lain.

Perkembangan revolusi industri telah mengubah pola pikir masyarakat dengan melakukan pengembangan besar-besaran yang berdampak langsung terhadap segala aspek kehidupan masyarakat saat ini. Revolusi industri 1.0 berlangsung antara tahun 1750 – 1850 menghasilkan sejarah ketika tenaga manusia dan hewan digantikan oleh mesin yang menciptakan efektifitas dan efisiensi aktivitas manusia.

Perkembangan revolusi industri 2.0 dimulai tahun 1870 – 1914 ditandai dengan produksi massal dan standarisasi mutu. Kehadiran teknologi digital dan internet menandai dimulainya revolusi industri 3.0 yang mengubah pola relasi dan komunikasi masyarakat. Pada saat ini industri telah memasuki revolusi 4.0 dimana

manusia telah menemukan pola baru disruptif teknologi. Industri 4.0 merupakan salah satu pelaksanaan proyek strategi teknologi modern Jerman 2020. Strategi tersebut diimplementasikan melalui peningkatan teknologi sektor manufaktur, penciptaan kerangka kebijakan strategis yang konsisten, serta penetapan prioritas tertentu dalam menghadapi kompetisi global (Irianto, 2017).

Perkembangan penggunaan internet sebagai alat bertukar informasi menjadikan peluang baru dalam operasional bisnis ditunjukkan dengan pertukaran informasi tanpa bergantung pada tempat dan waktu dengan beberapa aplikasi seperti *e-mail*, *e-shop*, *crowd sourcing*, *e-marketplace* dan lain sebagainya.

Pada era ini tidak hanya organisasi besar saja yang memanfaatkan internet dalam proses bisnisnya, namun banyak juga UMKM yang mulai memanfaatkan internet. Berdasarkan data yang dipublikasikan oleh Asosiasi Penyelenggara Jasa Internet Indonesia (APJII) menyebutkan dari jumlah populasi penduduk Indonesia saat ini mencapai 266 juta orang terdapat sekitar 143 juta orang yang telah terhubung dengan jaringan internet sepanjang tahun 2017. Berdasarkan pemetaan wilayah di Indonesia, terdapat 58,08 persen pengguna internet di pulau Jawa, 19 persen berada di pulau Sumatera, 7,97 persen berada di pulau Kalimantan, 5,63 persen berada di pulau Bali dan Nusa Tenggara, 6,73 persen berada di pulau Sulawesi, serta 2,49 persen berada di pulau Maluku dan Papua. Hal ini menunjukkan bahwa pemanfaatan teknologi digital di Indonesia sangat besar bahkan melebihi populasi gabungan Negara-negara lain di ASEAN.

Financial Tecnology (FinTech) adalah bentuk layanan keuangan berbasis teknologi yang sedang berkembang di dunia. *FinTech* memiliki berbagai bentuk

layanan seperti, *payment fintech*, *information fintech*, *financial SaaS*, *capital market*, *crowdfunding*, *peer to peer landing*. Teknologi ini merupakan sebuah bentuk alternatif bagi institusi keuangan serta penggunanya dalam memberikan dan mendapatkan layanan. *Fintech* dapat berperan sebagai alat untuk mempermudah proses transaksi antara pembeli dan penjual serta dapat meminimalisir terjadinya kecurangan. *Fintech* juga dapat disebut sebagai sebuah proses pembayaran yang sah tanpa perlu menggunakan instrument kertas (Junadi dan Sfenrianto, 2015).

Layanan *Fintech* yang akan di bahas pada peelitian ini adalah layanan OVO. Bentuk layanan *e-payment* yang ditawarkan *fintech* menjadi layanan yang cukup banyak diminati masyarakat sekaligus menjadi sebuah layanan pembayaran *cashless* untuk meminimalisir terjadinya kesalahan dalam transaksi. Berbagai keuntungan ditawarkan dari *e-payment* di Indonesia, seperti masyarakat merasa aman untuk melakukan transaksi, kemudahan bertransaksi, mudah dipelajari, serta perasaan menyenangkan saat menggunakan *e-payment* (Junadi dan Sfenrianto, 2015).

Indonesia sebagai salah satu Negara yang sangat mungkin berkembang bagi *fintech*, karena menjadi solusi yang sudah diawasi oleh pemerintah melalui lembaga Bank Indonesia (BI) dan Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Namun, penyerapan masih kurang di Indonesia dimana OJK regional Bali menyebutkan bahwa layanan keuangan berbasis teknologi masih kurang diperhatikan oleh masyarakat. UMKM mewakili 98% pengusaha yang belum terlayani secara finansial. Layanan keuangan berbasis teknologi dianggap menjadi alternatif atas banyaknya permasalahan layanan konvensional (Gelis, 2016).

Penelitian Abrahao dkk, (2016) yang meneliti tentang adopsi pembayaran secara *mobile* menggunakan *unified Theory of Acceptance and Use of Technology* (UTAUT) di Brazil dengan menggunakan survey terhadap pengguna dari suatu operator di Brazil yang berpotensi menggunakan pembayaran secara *mobile* dengan berbagai tipe (prabayar, pascabayar, dan lain sebagainya). Metode sampel digunakan secara non-probabilistik karena kemudahan mengakses data dari operator di atas. Dengan permasalahan yang ditemukan yaitu kurangnya sumber daya teknologi yang meliputi *traditional phone* dan *smartphone* di Brazil. Hal lainnya yang menyebabkan kurangnya adopsi adalah peraturan yang belum selesai terdefiniskan di Brazil.

Penelitian Leong dkk, (2017) yang meneliti tentang tipe pengguna *fintech* yang berupa layanan pinjaman di Cina dengan melihat fenomena perilaku dan sifat peminjam secara kualitatif yang hasilnya dapat digunakan oleh perusahaan rintisan untuk mengambil kesimpulan agar layanannya dapat berhasil. Hasil yang didapatkan adalah perusahaan *fintech* di Cina dapat menjalankan bisnisnya dengan sukses karena menawarkan pinjaman bagi kalangan mahasiswa. Pada awalnya, banyak mahasiswa yang melakukan pinjaman untuk memenuhi kebutuhan tersiernya sehingga dianggap beresiko bagi pemberi pinjaman. Untuk mengurangi resiko tersebut, perusahaan *fintech* di atas mengeluarkan produk *fintech* lain berupa investasi serta perdagangan agar peminjam yang umumnya berasal dari kalangan mahasiswa tetap dapat menstabilkan kondisi keuangannya.

Berdasarkan berbagai penelitian di atas, dapat digambarkan terdapat bermacam aspek meliputi infrastruktur, letak geografis, budaya, serta aspek lainnya keadaan *fintech* di Brazil dan Cina dapat menghasilkan kesimpulan yang berbeda.

Perbedaan aspek tersebut menjadi hal yang menarik untuk dilakukan penelitian tentang *fintech* di Indonesia.

Penelitian ini akan menganalisis penggunaan *fintech* di Indonesia khususnya sebagai metode pembayaran pada UMKM di Singaraja. Dengan kurangnya perhatian masyarakat dengan layanan ini maka akan dapat menimbulkan ketidakberhasilan percepatan pertumbuhan ekonomi yang sudah direncanakan oleh pemerintah. Hal ini akan berdampak kepada perekonomian Indonesia yang kurang bersaing dalam persaingan bisnis secara global. Pernyataan ini berdasarkan dengan berbagai data penggunaan *fintech* di dunia yang membantu perekonomian Negara, seperti Amerika pada tahun 2010 yang memperoleh \$0,15 milyar untuk memberikan pinjaman melalui *fintech*, berkembang menjadi \$10,1 milyar pada tahun 2015 pada perangkat ini saja meningkat sebesar 97%. Sedangkan di Inggris meningkat sebesar 130% pada 5 tahun terakhir sebesar £2,3 milyar pada tahun 2015 (Maier, 2016). Apabila dibandingkan dengan berbagai data di atas, posisi Indonesia masih jauh tertinggal karena UMKM tidak dapat bersaing dengan pelaku bisnis *e-commerce* (Junadi dan Sfenrinto, 2015).

Menurut data dari Asian Development Bank per Januari 2017, posisi Indonesia masih jauh tertinggal dari Filipina dalam pemanfaatan *fintech* khususnya penggunaan *e-payment* dan transfer. Rasio perbandingan yang diperoleh dari penyedia layanan keuangan berupa perbandingan antara jumlah nasabah yang menggunakan layanan *fintech* terhadap jumlah nasabah keseluruhan. Filipina memperoleh 75% sedangkan Indonesia masih tertinggal jauh di angka 35% dan Kamboja memperoleh 40%. Indonesia hanya dapat mengungguli Myanmar yang

hanya memperoleh 11%, data di atas mengabaikan luas wilayah masing-masing Negara (ADB, 2017).

Indonesia menjadi Negara primadona dalam pengembangan *fintech*. Perbedaan dengan penelitian sebelumnya, penelitian ini mempunyai kelebihan tersendiri diantaranya pembayarannya lebih cepat, mendapatkan promo yang menarik dan juga dari aplikasi OVO tersebut mendapatkan point dimana point tersebut dapat ditukar dengan berbagai diskon dan penawaran yang eksklusif. Maka dari itu *financial technology* saat ini menjadi suatu bagian yang digunakan oleh sebagian besar pengguna di Indonesia tak terkecuali di daerah Singaraja yang semakin hari banyak peminat yang menggunakan *financial technology* tersebut.

Layanan *e-payment* OVO bekerja sama dengan PT. Grab Indonesia merupakan layanan pembayaran non-tunai dimana pengguna dapat mengisi ulang saldo dengan berbagai cara, yaitu lewat ATM dan internet *banking*, minimarket dan kartu debit. Dengan bekerja sama dengan OVO, pihak Grab membentuk platform terbesar dengan pertumbuhan tercepat yang mengkombinasikan basis pengguna lebih dari 50 juta orang di Indonesia. Selanjutnya, sisi teknologi pada layanan finansial di Indonesia masih menjadi ladang yang memiliki kesempatan besar untuk dikelola dan dikembangkan.

Seiring dengan pemerintah Indonesia yang terus menyiapkan regulasi serta unsur teknis pelaksanaannya, hal ini menjadi peluang bagi masyarakat untuk berkembang dalam berbagai sisi, baik lapangan pekerjaan maupun proses bisnis. Dari latar belakang tersebut dianggap perlu untuk menganalisa pengelolaan

keuangan pada usaha jasa dan UMKM dalam perkembangan industri adopsi *fintech* di era inovasi disruptif dengan studi kasus pada usaha jasa dan UMKM.

Berdasarkan latarbelakang diatas alasan mengambil penelitian ini adalah dikarenakan masyarakat Buleleng khususnya di Kota Singaraja minat untuk menggunakan *fintech* tersebut sangatlah sedikit.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan uraian dalam latar belakang masalah yang telah dikemukakan dalam penelitian ini, permasalahan yang dapat diidentifikasi, yaitu menganalisa sistem informasi akuntansi penjualan pada UMKM yang berbasis *fintech* studi kasus pada UMKM di Singaraja, karena telah diungkapkan diatas UMKM merupakan pilar dari perekonomian Indonesia sehingga diperlukan penyesuaian dari industri ini untuk dapat bersaing secara global. Kualitas layanan merupakan hal-hal yang sangat penting bagi sebuah perusahaan untuk memenangkan persaingan khususnya perusahaan yang bergerak di bidang pelayanan jasa.

1.3 Pembatasan Masalah

Objek dalam penelitian ini pada UMKM yang berjasama dengan PT. Grab Singaraja dipilihnya objek penelitian ini karena merupakan salah satu perusahaan yang berkerja sama dengan *fintech*. Penelitian ini terbatas pada pembahasan sistem informasi akuntansi penjualan yang terdiri dari prosedur, bagian yang terlibat, pencatatan, pelaporan, dan dampak penggunaan *e-payment* oleh UMKM di Kota Singaraja.

1.4 Rumusan Masalah

Berdasarkan batasan masalah yang telah dipilih, maka penelitian sistem informasi akuntansi penjualan pada UMKM berbasis *fintech* dengan studi kasus pada UMKM bekerjasama dengan Grab di Singaraja menjadi menarik untuk diamati. Berkaitan dengan hal tersebut, adapun beberapa permasalahan yang akan dijawab dalam penelitian ini, antara lain :

1. Bagaimana sistem informasi akuntansi penjualan UMKM dengan menggunakan *fintech* ?
2. Apa dampak dari penggunaan *Fintech* dalam sistem informasi akuntansi penjualan UMKM ?

1.5 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah diuraikan diatas, maka tujuan dari penelitian ini antara lain ;

1. Untuk mengetahui Sistem Informasi Akuntansi Penjualan UMKM dengan menggunakan *Fintech*
2. Untuk mengetahui dampak penggunaan *Fintech* dalam Sistem Informasi Akuntansi Penjualan UMKM

1.6 Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat, baik untuk aspek teoritis maupun praktis. Adapun penelitian ini dapat memberikan manfaat sebagai berikut :

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan referensi dan kajian untuk penelitian selanjutnya serta menambah wawasan ilmu pengetahuan mengenai penggunaan teknologi salah satunya adalah *fintech* yang dimana *fintech* disini adalah usaha untuk memfasilitasi inovasi dalam layanan jasa keuangan dengan memanfaatkan teknologi informasi. Untuk layanan keuangan yang keberadaannya dapat mendukung roda ekonomi Indonesia

2. Manfaat Praktis

a) Bagi Universitas

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi pada pengembangan teori akuntansi serta dapat memberikan wawasan dan sumbangan pemikiran mengenai penerapan pelaksanaan pencatatan dan pelaporan keuangan berbasis teknologi informasi berbasis *fintech* kepada UMKM dan dapat dijadikan sebagai referensi dan dokumentasi untuk penelitian selanjutnya.

b) Bagi UMKM

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan dan bahan evaluasi kepada pihak terkait atas penggunaan dari *financial technology* yang diterapkan UMKM di Singaraja dalam memilih menggunakan *fintech* khususnya sebagai metode pembayaran untuk perkembangan bisnisnya.

c) Bagi Peneliti

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan pengetahuan tentang keunggulan *e-payment* jika dibandingkan dengan metode konvensional seperti, kecepatan bertransaksi, keamanan nilai mata uang, serta mengurangi kesalahan dalam bertransaksi.



2.1 Kajian Penelitian yang Relevan

Tabel 2.1

Kajian hasil penelitian yang relevan

No	Nama	Judul	Hasil Penelitian
1	Abrahao, R. de S., Moriguchi, S. N., dan Andrade, D. F (2016)	<i>Intention of adoption of mobile payment : An analysis in the light of the Unified Theory of Acceptance and Use</i>	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa dengan menggunakan survey terhadap pengguna dari suatu operator di Brazil yang berpotensi menggunakan

		<i>of Technology</i> (UTAUT)	pembayaran secara <i>mobile</i> dengan berbagai tipe(prabayar, pascabayar,dan lain sebagainya).Metode sampel digunakan secara non-probabilistik karena kemudahan mengakses data dari operator di atas. Dengan permasalahan yang ditemukan yaitu kurangnya sumber daya teknologi yang meliputi <i>traditional phone</i> dan <i>smartphone</i> di Brazil. Hal lainnya yang menyebabkan kurangnya adopsi adalah peraturan yang belum selesai terdefiniskan di Brazil.
2	Leong, C., Tan, B., Xiao, X., Tan, F. T. C., dan Sun, Y (2017)	Nurturing a Fintech ecosystem: The case of a youth microloan startup in China	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa berupa layanan pinjaman di Cina dengan melihat fenomena perilaku dan sifat peminjam secara kualitatif yang hasilnya dapat digunakan oleh perusahaan rintisan untuk mengambil kesimpulan agar layanannya dapat berhasil. Hasil yang didapatkan adalah perusahaan <i>fintech</i> di Cina dapat menjalankan bisnisnya dengan sukses karena menawarkan pinjaman bagi kalangan mahasiswa. Pada awalnya, banyak mahasiswa yang melakukan pinjaman untuk memenuhi kebutuhan tersiernya sehingga dianggap beresiko bagi pemberi

			<p>pinjaman. Untuk mengurangi resiko tersebut, perusahaan <i>fintech</i> di atas mengeluarkan produk <i>fintech</i> lain berupa investasi serta perdagangan agar peminjam yang umumnya berasal dari kalangan mahasiswa tetap dapat menstabilkan kondisi keuangannya.</p>
3	Ayu Aziah dan Popon Rabia Adawia (2018)	Analisis Perkembangan Industri Transportasi Online di Era Inovasi Disruptif	<p>Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa perkembangan industri transportasi online telah menjamur di Indonesia dimana hal ini tidak terlepas dari pengaruh adanya inovasi disruptif saat ini.</p>
4	Ferdian, (2018),	perencanaan sistem informasi akuntansi pada CV MITRA TANINDO	<p>Hasil penelitian terdapat kelemahan yang diremukan. Pada struktur organisasi yaitu, terjadinya <i>overlap</i> tugas pada bagian administrasi sehingga perlu dibuat fungsi pembelian dan penjualan. Dokumentasi pad sistem informasi akuntansi barang dagang, sistem informasi akuntansi penjualan tunai, sistem indormasi akuntansi penjualan kredit, sistem informasi akuntansi penggajian belum memadai sehingga dibutuhkan dokumen-</p>

			dokumen yang mendukung keputusan bisnis perusahaan.
--	--	--	---



2.2 Pencatatan dan pelaporan transaksi keuangan

Setiap bisnis atau usaha yang sedang berjalan tentunya akan selalu menghasilkan pendapatan setiap waktunya. Untuk itulah sebuah perusahaan tentu harus melakukan pencatatan transaksi keuangan untuk mencatat biaya apa saja yang masuk dan keluar di dalam perusahaan tersebut. Pencatatan transaksi keuangan pun tak boleh dibuat dengan asal-asalan saja. Pencatatan yang baik tentunya akan mempengaruhi keberhasilan dalam usaha yang anda jalankan. Proses pencatatan transaksi keuangan biasanya sering dikenal dengan proses pembukuan. Pembukuan ini merupakan tindakan untuk mencatat secara teratur dan sistematis tentang segala transaksi keuangan yang dilakukan perusahaan. Pencatatan transaksi keuangan adalah proses dimana perusahaan mencatat dengan rinci segala transaksi keuangan

yang dilakukan perusahaan yang dapat berpengaruh pada perubahan harta, hutang, modal, pendapatan serta beban. Prinsip dasar dari pencatatan transaksi keuangan sebenarnya hampir sama dengan persamaan dasar akuntansi, yaitu $Harta = Hutang + Modal$ Atau $Aktiva = Passiva$ Tentunya pencatatan transaksi keuangan ini dibuat untuk memenuhi tujuan-tujuan yang ada, antara lain adalah Dapat memberikan informasi yang berkaitan dengan sumber-sumber ekonomi, modal perusahaan, serta kewajiban. Memberikan informasi detail mengenai perubahan pada sumber ekonomi akibat adanya aktivitas usaha yang dilakukan untuk mendapat keuntungan. Mengungkapkan informasi yang berkaitan dengan laporan keuangan perusahaan yang relevan kepada pengguna laporan. Memberikan informasi keuangan yang dapat membantu perusahaan untuk memperkirakan potensi perusahaan untuk mendapatkan keuntungan kedepannya.

Tentunya proses pencatatan keuangan tersebut harus disertai bukti-bukti yang akan digunakan sebagai bentuk ertanggung jawaban pada transaksi yang sudah dilakukan. Karena transaksi keuangan yang dilakukan perusahaan terdiri dari dua jenis yaitu transaksi keuangan internal dan eksternal, maka bukti transaksi keuangan juga terdiri dari dua jenis yaitu buktitransaksi internal dan eksternal perusahaan.

Pelaporan keuangan adalah segala aspek yang berkaitan dengan penyediaan dan penyampaian informasi keuangan. Aspek-aspek tersebut antara lain lembaga yang terlibat (misalnya penyusunan standar, badan pengawas dari pemerintah atau [pasar modal](#), [organisasi profesi](#), dan entitas pelapor), peraturan yang berlaku termasuk PABU (Prinsip Akuntansi Berterima Umum atau *Generally Accepted Accounting Principles/ GAAP*). Pelaporan keuangan tidak hanya memuat laporan

keuangan, namun juga cara-cara lain dalam mengkomunikasikan informasi yang berhubungan, baik secara langsung maupun tidak langsung, dengan informasi yang diberikan oleh sistem akuntansi yaitu, informasi mengenai sumber daya, kewajiban, penghasilan perusahaan, dan lain-lain.

2.3 Financial Technology (Fintech)

Menurut Bruggink dan Mouilleron (2016) *Financial Technology (fintech)* adalah usaha untuk memfasilitasi inovasi dalam layanan jasa keuangan dengan memanfaatkan teknologi informasi. *Fintech* akan memainkan peran penting sebagai inovasi disruptif dalam jasa keuangan (Campenon, 2016). Menurut definisi dari *National Digital Research Centre (NDRC)*, teknologi keuangan adalah istilah yang digunakan untuk menyebut suatu inovasi di bidang jasa finansial yang mengacu pada inovasi keuangan dengan sentuhan teknologi modern (Sukma, 2016). Pengertian *fintech* meluas menjadi keseluruhan layanan keuangan yang berbasis teknologi, bukan lagi suatu lembaga swasta non-bank yang berbisnis di area ini saja. Bank konvensional juga dapat menggunakan *fintech* sebagai alat dan menyediakan layanan dalam operasi bisnisnya. Indonesia telah didukung oleh BI dan OJK pada penggunaannya. OJK telah membuat Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (POJK) Nomor 77/POJK.01/2016 tentang layanan pinjam meminjam uang berbasis teknologi informasi pada akhir tahun 2016. Hal ini mengatur industri keuangan yang menjual dan menggunakan *fintech* di Indonesia berdasarkan jenis penggunaannya dibedakan menjadi bank dan non-bank. Konsep *fintech* tersebut mengadaptasi perkembangan teknologi yang dipadukan dengan bidang keuangan

pada lembaga perbankan, sehingga diharapkan bisa memfasilitasi proses transaksi keuangan yang lebih praktis, aman serta modern, meliputi layanan keuangan berbasis digital yang saat ini telah berkembang di Indonesia, yaitu *payment channel system*, *digital banking*, *online digital insurance*, *peer to peer lending*, *crowdfunding* (Siregar, 2016). Pada bulan November 2016 telah diresmikan sebuah *fintech office* oleh gubernur BI dengan tujuan sebagai wadah dari berbagai permasalahan yang mungkin timbul akibat adanya *fintech* di Indonesia. berbagai upaya seperti, mitigasi resiko, asesmen, serta evaluasi model bisnis *fintech* dilakukan sebagai bentuk dukungan perkembangan transaksi keuangan berbasis teknologi untuk Indonesia. Dengan berbagai upaya pemerintah di atas, maka dapat disimpulkan bahwa *fintech* menjadi sebuah fenomena yang diperhatikan oleh pemerintah, serta diharapkan dapat membawa kemajuan bagi perkembangan ekonomi Indonesia. Layanan *fintech* yang tersedia di Indonesia beragam macamnya.

2.4 Sistem Informasi Akuntansi Penjualan

Sistem informasi akuntansi sangat diperlukan oleh sebuah perusahaan yang bergerak dalam bidang apapun, karena mengandung sebuah proses untuk melaporkan kondisi keuangan perusahaan secara akurat dan benar untuk semua pihak yang membutuhkan. Proses tersebut berkaitan dengan teknologi informasi untuk memajukan usaha atau bisnis. Sistem Informasi akuntansi akan memudahkan perusahaan melakukan sebagian besar kegiatan. Dengan memberikan informasi yang tepat dan akurat, biaya produksi dapat ditekan dan menjadi lebih efektif dan efisien.

Sistem informasi akuntansi menurut Mulyadi adalah organisasi formulir, catatan, dan laporan yang dikoordinasi sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan pengelolaan perusahaan (2001). Sedangkan menurut Nugroho Widjajanto (2001), sistem informasi akuntansi adalah susunan formulir, catatan, peralatan termasuk komputer dan perlengkapannya serta alat komunikasi, tenaga pelaksanaannya dan laporan yang terkoordinasi secara erat yang didesain untuk mentransformasikan data keuangan menjadi informasi yang dibutuhkan manajemen.

Dari sini dapat disimpulkan bahwa sistem informasi akuntansi (SIA) merupakan suatu sistem yang terdiri dari berbagai formulir, catatan dan laporan yang telah disusun dan menghasilkan suatu informasi keuangan yang dibutuhkan oleh perusahaan. Dengan demikian manajemen perusahaan dapat melihat keuangan dengan jelas melalui sistem tersebut. Selain itu, manajemen juga dapat mengontrol kinerja dari sistem yang digunakan.

Sistem informasi akuntansi penjualan adalah suatu sistem informasi yang mengorganisasikan serangkaian prosedur dan metode yang dirancang untuk menghasilkan, menganalisis, menyebarkan dan memperoleh informasi guna mendukung pengambilan keputusan mengenai penjualan. tujuan sistem penjualan adalah mencatat order penjualan dengan cepat dan akurat, memverifikasi konsumen yang layak menerima kredit, mengirim produk dan memberikan jasa tepat waktu, sesuai yang dijanjikan kepada konsumen, membuat tagihan atas produk dan jasa secara tepat waktu dan akurat, mencatat dan mengklompokkan penerimaan kas secara cepat dan akurat, memposting penjualan dan penerimaan kas ke rekening piutang, untuk menjaga keamanan produk dan untuk menjaga kas perusahaan.

2.5 E-Payment

Transaksi pembayaran elektronik biasa disebut *e-payment* mulai menjamur di Indonesia. Sistem *e-payment* dapat diartikan sebagai infrastruktur dalam jaringan dan metode pembayaran sebagai sarana untuk bertukar nilai secara moneter melalui layanan internet (Ozkan dkk, 2009). Pada Negara maju, pembayaran menggunakan *e-payment* menjadi hal yang normal mencerminkan kedewasaan suatu *e-commerce* (Effah, 2016). Layanan *fintech* sebagai sarana untuk bertransaksi elektronik saat ini sudah mulai mendapatkan perhatian. Dari sektor pemerintahan, bank, hingga swasta berlomba-lomba menyediakan layanan ini. Namun, masalah utama yang terjadi dalam menerapkan teknologi ini adalah ketidakpercayaan masyarakat kepada teknologi ini. Nigeria dan Indonesia menjadi Negara berkembang pada urutan pertama dan kedua yang paling banyak terjadi kecurangan pada layanan pembayaran elektroniknya (Adeyeye, 2008). Keraguan masyarakat terhadap teknologi ini menyebabkan kurangnya minat masyarakat dalam menggunakannya. Pada dunia usaha, layanan ini sebagai sarana transaksi pembayaran elektronik sangat menunjang proses bisnis karena sifatnya transaksional yang mempermudah transaksi pembayaran, serta dapat mengurangi kesalahan yang terjadi. Misalnya pada swalayan modern, dengan adanya *e-payment* maka proses transaksi akan menjadi cepat, sehingga pelanggan akan merasa nyaman dalam bertransaksi karena tidak perlu menunggu untuk waktu yang lama.

Penelitian terdahulu tentang pemanfaatan teknologi pembayaran elektronik pernah dilakukan (Abrahamo dkk, 2016). Untuk menemukan pemanfaatan serta

adopsi teknologi pembayaran menggunakan *mobile* di Brazil, merek melakukan penelitian terhadap pengguna jasa telekomunikasi pada sebuah perusahaan telekomunikasi dengan menggunakan UTAUT. Mereka melakukan survey terhadap 605 responden dengan kriteria responden yang digunakan adalah pengguna yang sudah berpotensi untuk menggunakan pembayaran dengan *mobile* dengan berbagai variasi jumlah pendapatan, umur, serta pengalaman menggunakan perangkat *mobile*. Hasilnya, tujuan pemanfaatan pembayaran menggunakan *mobile* di Brazil dipengaruhi oleh *performance expectation*, *effort expectation*, *social influence*, dan *perceived risk*. Menurut penelitian ini, *perceived cost* atau biaya yang dibebankan tidak menjadi masalah besar dalam menerapkan metode pembayaran ini, karena biaya tersebut tidak terlalu besar menurut ukuran pengguna masyarakat Brazil.

2.6 Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan sebuah bentuk usaha produktif yang berdiri sendiri, dikelola oleh perorangan atau badan usaha yang memiliki tidak lebih dari Rp 10.000.000.000 (sepuluh milyar rupiah) termasuk tanah dan bangunan tempat dari hasil penjualan tidak lebih dari Rp50.000.000.000 (lima puluh milyar rupiah) (Machmud dan Sidharta, 2013). Bentuk usaha yang paling populer di Indonesia adalah UMKM. Prinsip UMKM adalah penumbuhan kemandirian, kebersamaan untuk berkarya dengan prakarsa sendiri, untuk perwujudan kebijakan public yang transparan, akuntabel, dan berkeadilan. UMKM sudah diatur oleh Negara dalam Undang-Undang No.20 Tahun 2008 tentang usaha mikro, kecil dan menengah dengan perbedaan masing-masing ukuran adalah kriteria aset dan omset. Perbedaan tersebut dapat dilihat pada table sebagai berikut :

Tabel 2.2

Dasar Kriteria UMKM menurut UU No.20 Tahun 2008

No.	Kriteria Usaha	Aset	Omset
1.	Mikro	Maksimal Rp 50.000.000	Maksimal Rp 300.000.000
2.	Kecil	Rp 50.000.000 sampai Rp500.000.000	Rp 300.000.000 sampai Rp2.500.000.000
3.	Menengah	Rp500.000.000 sampai Rp 10.000.000.000	Rp 2.500.000.000 sampai Rp 50.000.000.000

(sumber : Buku Sistem Informasi Akuntansi)

Aset yang dimaksud pada undang-undang adalah tidak termasuk dengan tanah dan bangunan tempat usaha. Sedangkan, aset yang dimaksud adalah omset yang diperoleh UMKM tahunan. UMKM menjadi pilar perekonomian Indonesia karena besar bentuk usaha di Indonesia adalah UMKM dengan seiring perkembangan dibedakan menjadi 4 kriteria, yaitu :

1. *Livelihood Activities* merupakan sebuah usaha yang dijadikan sebagai usaha untuk mencari nafkah dengan sebagian besar berada pada sector informal, contohnya : pedagang kaki lima dan pedagang asongan.

2. *Micro Enterprise* merupakan sebuah usaha yang memiliki sifat pengerajin, tetapi belum memiliki sifat kewirausahaan, contohnya : pengerajin kemasan bekas pakai.
3. *Small Dynamic Enterprise* merupakan sebuah usaha yang sudah mulai memiliki sifat kewirausahaan dengan kemampuan menerima pekerjaan sub-kontrak dan ekspor, contohnya : pengerajin mebel dan pengerajin batik.
4. *Fast Moing Enterprise* merupakan sebuah usaha yang sudah sepenuhnya memiliki sifat kewirausahaan dan sudah siap menjadi usaha besar, contohnya : usaha restoran siap saji.

Umumnya bentuk yang banyak ada di Indonesia adalah *Livelihood Activities*. Bentuk ini umum ada di Indonesia karena menjadi kebiasaan sehari-hari sebagai aktifitas masyarakat dalam mencari nafkah. Kriteria ini menjadi paling menarik dibahas karena banyak fenomena yang terjadi namun, tidak disadari oleh sebagian masyarakat.

2.7 Penerapan Adopsi Fintech Pada UMKM

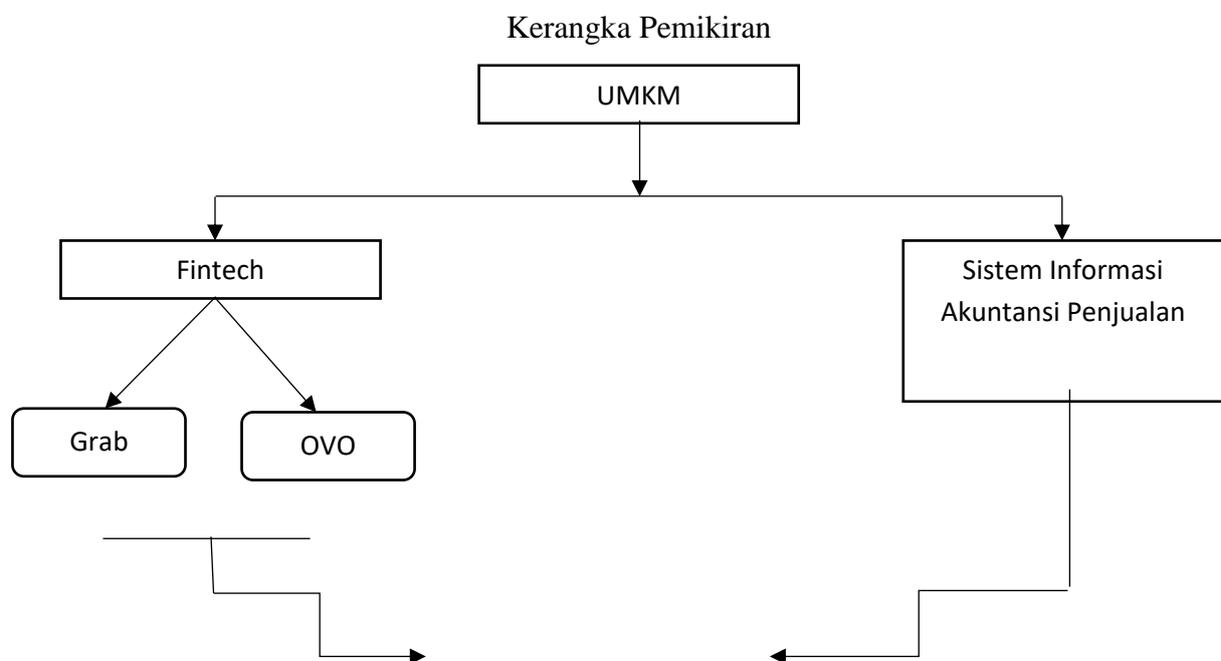
Penerapan *fintech* sebagai sarana transaksi pembayaran pada UMKM menjadi peluang bagi pengusaha untuk memperoleh keuntungan. Keuntungan yang dimaksud tidak hanya diperoleh bagi pengusaha saja tetapi juga bagi pengguna atau konsumen dari layanan tersebut. Dengan memanfaatkan layanan *fintech* pengguna atau konsumen akan menerima bentuk kenyamanan dalam bertransaksi, sedangkan bagi pengusaha dapat mengurangi terjadinya antrian, kesalahan perhitungan, hingga kemungkinan kecurangan dalam transaksi. Pemanfaatan *fintech* juga dapat menjadi sarana promosi bagi pengusaha dari pihak penyedia layanan *fintech* yang

umumnya memberikan promosi khusus bagi konsumen dengan fasilitas poin serta diskon pada gerai tertentu. Misalnya, pada penyedia sarana *fintech* milik PT. Telekomunikasi Seluler (Telkomsel) dengan nama *t-cash*. Jika pengusaha UMKM menggunakan layanan *t-cash* maka akan mendapatkan layanan iklan melalui situs milik telkomsel. Dengan berbagai keuntungan tersebut, maka dimungkinkan bagi pengusaha untuk melakukan ekspansi bisnisnya agar dapat bersaing.

Bentuk transaksi pembayaran menggunakan *fintech* adalah pembayaran menggunakan kartu pembayaran seperti *e-money* dari Bank Mandiri, *flazz* dari Bank Central Asia, *tapcash* dari Bank Negara Indonesia. Bentuk lainnya adalah uang elektronik berupa deposit seperti *OVO* dari PT. Grab Indonesia. Bentuk uang elektronik *t-cash* merupakan sebuah uang elektronik yang memanfaatkan teknologi *Near Field Communication* (NFC) yaitu adalah teknologi nirkabel untuk melakukan transaksi dengan alat penerima untuk melakukan pembayaran. NFC dapat berada pada perangkat *mobile* konsumen atau ditambahkan dalam bentuk stiker yang ditempelkan pada perangkat *mobile* konsumen. Penggunaan pembayaran dengan kartu pembayaran dan NFC hampir sama, yaitu dengan mendekatkan kartu dengan perangkat penerima yang terdapat pada gerai milik pengusaha untuk melakukan transaksi pembayaran. Dengan cara tersebut, maka secara otomatis saldo milik konsumen akan terpotong dan berpindah ke saldo pengusaha.

2.8 Kerangka Berpikir

Perkembangan teknologi misalnya layanan *fintech* telah menjadi *trend* yang mewarnai aktivitas bisnis di Negara-negara maju maupun di Negara-negara berkembang. Hal ini terjadi karena dengan adanya *e-business*, proses dan sistem bisnis (pertukaran barang atau jasa) menjadi lebih baik dibandingkan dengan cara konvensional. Adanya kehadiran layanan *fintech* memberikan ketertarikan sendiri bagi peneliti untuk meneliti dan menganalisa secara mendalam mengenai bisnis UMKM yang menerapkan transaksi pembayarannya melalui *fintech* ini maka peneliti tertarik membahas lebih dalam lagi tentang analisis perkembangan industri UMKM yang mengadopsi *fintech* di era inovasi disruptif dengan studi kasus pada UMKM yang mengadopsi *fintech*.



Pencatatan dan
pelaporan keuangan

(sumber : data diolah peneliti)

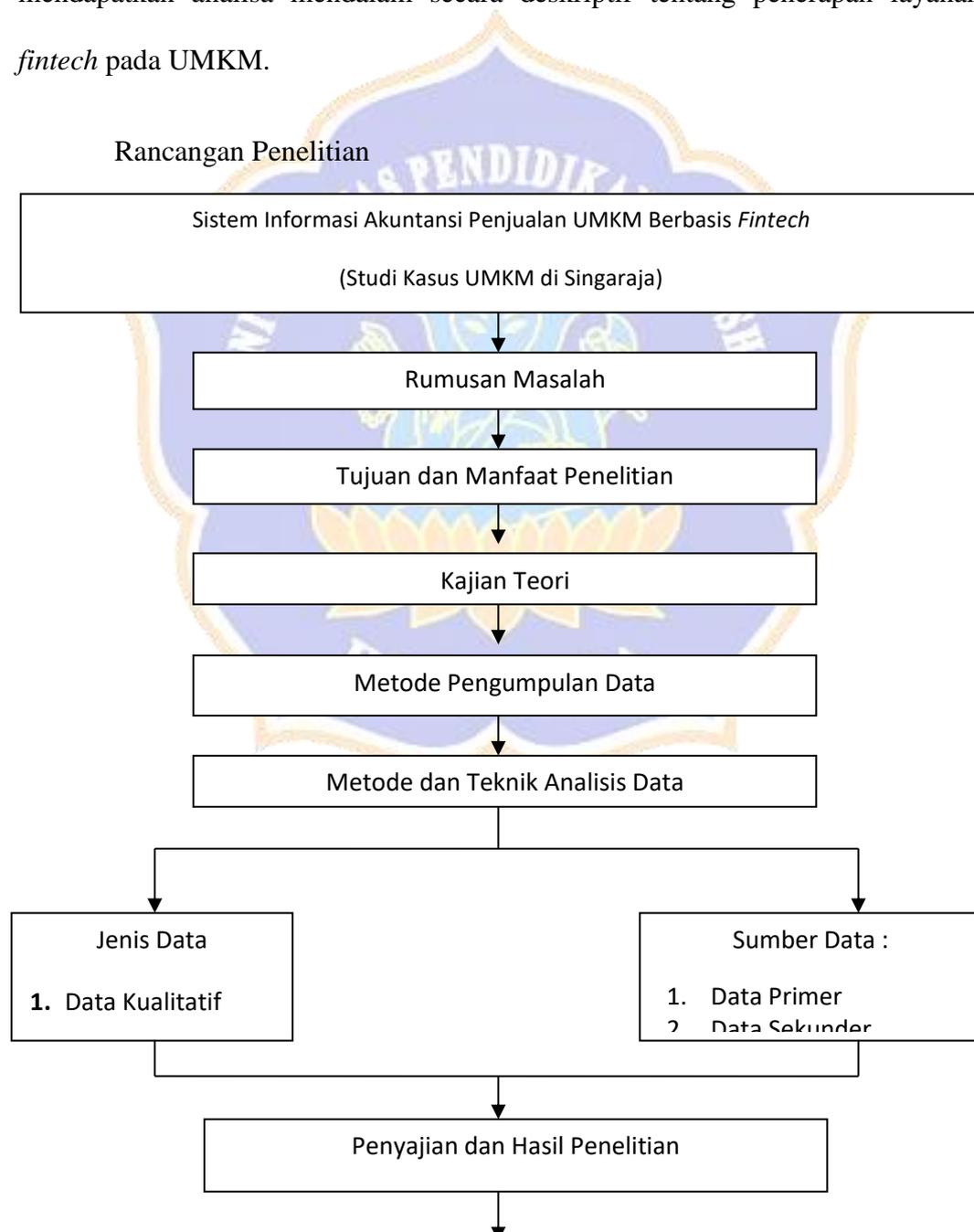
BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Pendekatan dan Jenis Penelitian

Menurut (Sugiono, 2009), penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat postpositifisme, digunakan untuk meneliti pada kondisi objek yang alamiah (sebagai lawannya adalah eksperimen) dimana peneliti adalah sebagai purposive dan snowball, teknik pengumpulan data dilakukan dengan triangulasi (gabungan) analisis data bersifat induktif/ kualitatif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan pada makna daripada generalisasi. Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif dalam meneliti dan menganalisa mengenai fenomena industri UMKM dalam hal ini yang bekerjasama dengan Grab menggunakan layanan OVO. Metode penelitian kualitatif cenderung dihubungkan dengan paradigma interpretif dimana memusatkan penyelidikan terhadap cara manusia memaknai kehidupan sosial mereka, serta bagaimana manusia perlu memahami realitas sosial dari berbagai sudut pandang orang-orang yang ada disekitarnya. Realitas sosial yang dihadapi manusia sudah terbentuk dari waktu ke

waktu melalui proses komunikasi dan interaksi. Sikap interpretif sebagai paradigma yang memiliki karakteristik untuk memahami dan menjelaskan dunia sosial yang tidak terlepas dari pandangan personal yang terlibat langsung dalam sebuah proses sosial. Pendekatan lapangan tanpa dibatasi oleh kategori yang telah ditentukan sehingga memberikan kontribusi suatu analisis yang penuh keterbukaan, keterdalaman dan detail dalam penyelidikan kualitatif, sehingga mendapatkan analisa mendalam secara deskriptif tentang penerapan layanan *fintech* pada UMKM.



Penarikan Kesimpulan

(Sumber : Data Pustaka)

Gambar 3.1

3.2 Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian merupakan tempat dimana peneliti melakukan penelitian terutama dalam mengungkap fenomena atau peristiwa yang sebenarnya terjadi dan objek yang diteliti dalam rangka mendapatkan data-data penelitian yang akurat. Dalam penentuan lokasi penelitian, (Moleong, 2007) menentukan cara terbaik untuk ditempuh dengan cara mempertimbangkan teori substantif dan menjajaki lapangan serta mencari kesesuaian dengan kenyataan yang ada di lapangan. Sementara itu keterbatasan geografi dan praktis seperti waktu, biaya dan tenaga perlu juga dijadikan pertimbangan dalam penentuan lokasi penelitian.

Penelitian ini akan dilakukan pada UMKM di Grab Singaraja yang menggunakan *fintech* dalam transaksi pembayarannya, karena banyaknya masyarakat pengguna layanan jasa Grabfood dari perusahaan tersebut dan perusahaan Grab merupakan satu-satunya bisnis yang bekerjasama dengan UMKM dengan menyediakan layananana *fintech*. Penelitian ini dapat memberikan analisa yang representatif dan komprehensif terhadap analisa perkembangan industri UMKM yang menerapkan *fintech* sehingga dapat memberikan perubahan baik dari sistem sosial, kebiasaan dan pola pikir masyarakat. Dengan mengutamakan faktor keamanan, kenyamanan dan kecepatan yang harus dicapai

dalam proses transaksi menjadi salah satu permasalahan yang harus dapat diatasi guna efisiensi dan efektifitas.

3.3 Sumber Data

Sumber data adalah benda, hal atau orang tempat peneliti mengamati, membaca, atau bertanya tentang data. Data adalah atribut yang melekat pada objek tertentu, berfungsi sebagai informasi yang dapat dipertanggungjawabkan dan diperoleh melalui suatu metode pengumpulan data. Menurut Arikunto (2005) secara umum data dapat diklasifikasikan menjadi tiga jenis yang disingkat menjadi 3P, yaitu *person* (orang), *paper* (kertas), dan *place* (tempat). Data kualitatif sering berbentuk kalimat pernyataan, uraian, deskripsi yang mengandung suatu makna dan nilai tertentu yang diperoleh melalui penggalian data khas kualitatif seperti dokumentasi, wawancara, dan lain – lain.

Penelitian ini diperoleh dari data primer dan sekunder. Penulis memperoleh data primer dari wawancara dengan pihak terkait data – data yang dijadikan acuan pokok permasalahan dalam penelitian serta hasil wawancara. Sementara data sekunder yang dimaksud adalah teori – teori yang menjadi landasan penulis dalam penelitian ini seperti, buku, arsip, dan literatur lainnya.

3.4 Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data dalam penelitian kualitatif instrument utamanya adalah peneliti sendiri. Hubungan antara peneliti dengan subjek penelitiannya melalui kegiatan observasi, wawancara, pengumpulan dokumen dengan melakukan penelaahan terhadap berbagai referensi yang memang relevan dengan fokus penelitian. Untuk memperoleh data yang relevan dengan masalah

yang akan dibahas, penelitian ini menggunakan metode pengumpulan data sebagai berikut :

1) Wawancara

Menurut Sugiyono (2012) teknik wawancara yaitu pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui Tanya-jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu. Teknik wawancara disusun secara terurut yang berlangsung dengan cara mengadakan tanya jawab langsung dengan pihak-pihak terkait. Pengumpulan data dilakukan dengan mewawancarai pengurus/staf/karyawan UMKM dan pihak Grab Singaraja terkait hal yang berkenaan dengan pembahasan penelitian ini. Data hasil wawancara akan direkam menggunakan alat komunikasi dan ditulis menggunakan alat tulis

2) Dokumentasi

Dokumentasi merupakan proses peneliti mengumpulkan data dari dokumen – dokumen ataupun arsip – arsip yang memuat garis besar data yang akan dicari dan berkaitan dengan judul penelitian. Menurut Sugiyono (2014) studi dokumen merupakan pelengkap dari metode observasi dan wawancara dalam suatu penelitian kualitatif. Dokumen yang digunakan dalam penelitian ini dapat berupa dokumen-dokumen yang terkait dengan penerapan *fintech* dari UMKM melalui PT.Grab Singaraja. Dokumen yang diperoleh kemudian akan diterapkan dan disesuaikan (dicocokkan) berdasarkan tujuan penelitian.

3.5 Metode dan Teknik Analisis Data

Analisa data dalam penelitian kualitatif terdiri dari analisis teks dan melibatkan pengembangan sebuah deskripsi dari tema – tema (Emzir, 2017). Data dalam penelitian ini dianalisis melalui membaca dan mereview data catatan observasi dan data hasil wawancara. Data yang telah dikumpulkan selanjutnya akan dianalisa dengan menggunakan analisis isi, yaitu metode ilmiah untuk mengkaji dan menarik kesimpulan atas fenomena dengan menggunakan dokumen sebagai bahan penelitian. Teknik analisis data dalam penelitian ini adalah mengacu pada konsep Milles dan Huberman yaitu metode analisis data model interaktif. Berikut ini teknik analisis data menurut Milles dan Huberman dalam Krisnawati (2018), diantaranya :

a. Pengumpulan Data

Data yang digunakan peneliti dikumpulkan berdasarkan teknik pengumpulan data yaitu, wawancara, dan dokumentasi.

b. Reduksi Data

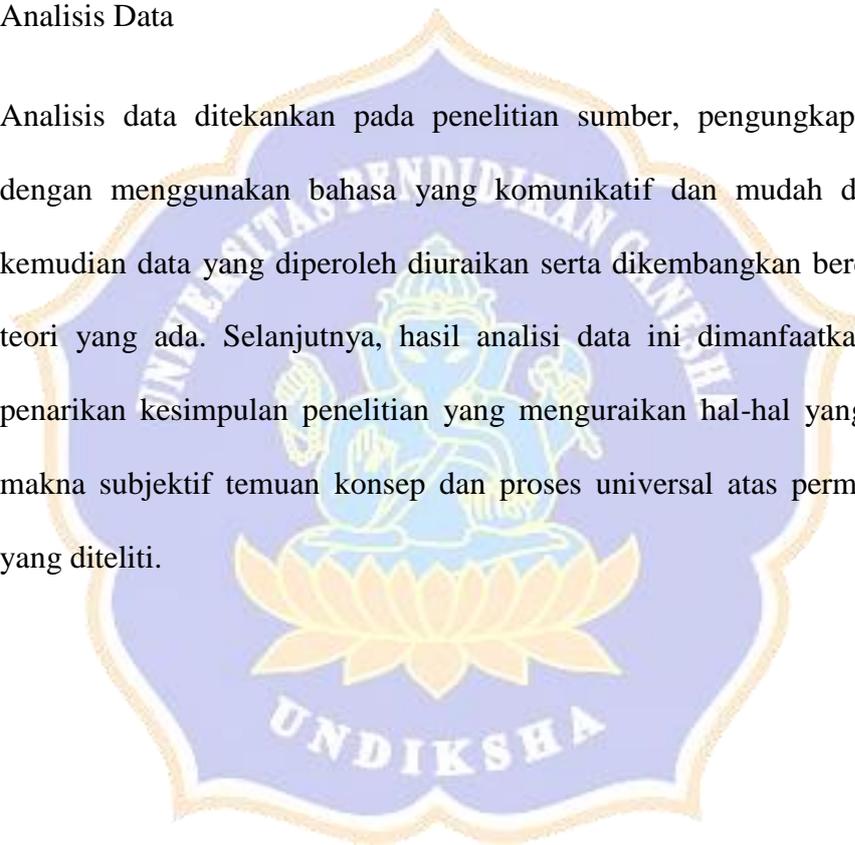
Reduksi data merupakan proses pemilihan, pemusatan, perhatian, penyederhanaan, pengabstrakan dan transformasi data yang muncul dari catatan tertulis di lapangan dimana hasil wawancara maupun observasi. Reduksi data dilakukan untuk menghilangkan informasi yang keluar dari konteks pernyataan pedoman wawancara. Reduksi data ini dilakukan secara terus-menerus selama proses penelitian berlangsung.

c. Penyajian Data

Penyajian data dilakukan terhadap data yang telah diperoleh melalui proses wawancara, dan dokumentasi. Data yang diperoleh melalui proses wawancara dan observasi disajikan melalui penyusunan teks naratif dalam kesatuan bentuk, keteraturan, pola-pola, penjelasan, pemaknaan, konfigurasi dan alur sebab akibat. Sedangkan, data dari proses studi dokumentasi disajikan dalam bentuk table untuk mempermudah analisis.

d. Analisis Data

Analisis data ditekankan pada penelitian sumber, pengungkapan fakta dengan menggunakan bahasa yang komunikatif dan mudah dipahami, kemudian data yang diperoleh diuraikan serta dikembangkan berdasarkan teori yang ada. Selanjutnya, hasil analisis data ini dimanfaatkan dalam penarikan kesimpulan penelitian yang menguraikan hal-hal yang hakiki, makna subjektif temuan konsep dan proses universal atas permasalahan yang diteliti.



BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum

4.1.1 Profil Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di beberapa tempat di daerah Singaraja yaitu UMKM yang mengadopsi *fintech* antara lain Harland Martabak, *Seafood* Surapati dan Harland Bakso dan Mie Ayam. Ketiga UMKM ini merupakan tempat yang menjalankan usahanya, baik secara langsung maupun melalui media *online*. Selain itu juga cara mendapatkan informasi mengenai ketiga UMKM tersebut dengan mudah dibandingkan dengan UMKM yang lainnya yang mengadopsi layanan *fintech* ini, banyak dari UMKM tersebut masih merahasiakan informasi terhadap siapapun. Berikut merupakan gambaran umum mengenai lokasi penelitian :

A. Harland Martabak

Harland martabak ini merupakan salah satu UMKM yang menyediakan makanan bagi masyarakat, baik masyarakat lokal di Singaraja maupun diluar daerah. Harland martabak di sini menjual varian makanan seperti martabak telur, martabak manis dan *crepes*. Di Singaraja sendiri, usaha ini terletak di jalan Surapati kelurahan Kampung baru. Seiring dengan kemajuan teknologi yang semakin

pesat, Harland martabak kemudian mengembangkan usahanya agar lebih maju, tidak hanya melakukan bisnis secara *offline*, akan tetapi juga ditambah dengan mengakomodir kecanggihan media *online*. Dengan media *online* inilah Harland martabak dapat menjangkau pasar jauh lebih luas, tidak hanya di Singaraja saja, akan tetapi juga di luar Singaraja dengan mengakses melalui aplikasi yaitu *Grab*. Dengan mengakses aplikasi ini, pembeli tidak perlu datang langsung ke tempat usaha, cukup membeli makanan tersebut melalui aplikasi tersebut.

Harland martabak berdiri pada tahun 2016 dan baru bekerjasama dengan grab pada tahun 2018, harland martabak memilih bekerjasama dengan grab bukan semata-mata untuk mengikuti perkembangan zaman pada saat ini akan tetapi harland martabak juga memilih bekerjasama dengan grab ini untuk menambah hasil penjualannya. Dengan bekerjasama dengan grab ini harland martabak setiap hari penjualannya terus meningkat itu dikarenakan pada aplikasi grab *food* ini lebih banyak memiliki promo yang menarik untuk berbelanja di harland martabak dibandingkan berbelanja secara langsung. Harland martabak selama ini sudah memiliki 4 karyawan diantaranya 3 karyawan laki-laki dan 1 karyawan perempuan. Dari keempat karyawan tersebut mendapatkan gaji yang berbeda-beda. Berikut laporan hasil wawancara dari ketiga UMKM tersebut:

Harland Martabak dan Terang Bulan

Nama pemilik usaha : Hardianto

Tempat tanggal lahir : Singaraja 15 Mei 1992

Usaha bapak hardianto ini berdiri pada tahun 2016 dan baru bekerjasama dengan grab pada tahun 2018, harland martabak memilih bekerjasama dengan grab bukan semata-mata untuk mengikuti perkembangan zaman pada saat ini akan tetapi harland martabak juga memilih bekerjasama dengan grab ini untuk menambah hasil penjualannya. Dengan bekerjasama dengan grab ini harland martabak setiap hari penjualannya terus meningkat itu dikarenakan pada aplikasi grab *food* ini lebih banyak memiliki promo yang menarik untuk berbelanja di harland martabak dibandingkan berbelanja secara langsung.

Daftar Pertanyaan :

1. Apa latar belakang bapak memilih usaha ini ?

“sebelum saya memulai usaha ini, saya memang sudah gemar memasak dan bereksperimen tentang hal yang berbau kuliner, maka dari itu usaha ini cocok untuk saya jalankan melainkan dengan usaha lainnya”

2. Bagaimana sejarah perkembangan usaha ini hingga sekarang ?

“awalnya dulu waktu tamat SMA, Saya berniat untuk berbisnis yang lain. Waktu itu saya bosan harus nganggur kesana kemari tanpa

tujuan hidup. Akhirnya berkat bantuan orang tua saya diberikan modal yang tidak seberapa besar untuk bisa membuka usaha yang saya jalankan pada saat ini”

3. Berapa penghasilan perbulannya ?

“kalau penghasilan bersih perbulannya, biasanya saya bisa mendapatkan 15-20 juta. Itu sudah dipotong dengan biaya-biaya yang lainnya”

4. Menurut bapak, apa tips untuk menjadi pengusaha ?

“harus berani jatuh bangun beberapa kali untuk mendapatkan hasil yang maksimal yaitu menjadi pengusaha seperti saya dan yang lainnya, saya kira pengusaha diluar sana sama persis mengalami yang saya alami”

B. *Seafood* Surapati

Seafood surapati berdiri sejak tahun 2018, pendiri usaha ini adalah ibu Ajeng. Sebagai pendiri usaha ini menyayangkan jika potensi yang luar biasa untuk berwirausaha tidak dimanfaatkan dengan baik. Sebelum UMKM ibu Ajeng ini maju seperti yang saat ini dikenal masyarakat luas, awalnya dulu kedua ibu ini melakukan suatu percobaan membuat makanan ringan dan beberapa jenis hasil dari kebun yang mereka miliki.

Ibu Ajeng memiliki modal awal yang tidak cukup begitu besar, Ia hanya mempunyai modal sebesar Rp. 5.000.000,00,- untuk memulai bisnisnya tersebut. Modal itu didapatkan dari tabungan ibu

Ajeng sendiri. Dengan bermodalkan Rp. 5.000.000.00,- Ibu Ajeng mulai memasarkan makanannya dengan menitipkan ke rumah makan atau toko-toko di daerah Singaraja. Seiring berjalannya waktu, usaha Ibu Ajeng sedikit demi sedikit membuahkan hasil. Terbukti bahwa makanan tersebut laku pesat dan banyak dimintai di pasaran. Dari hasil penjualannya tersebut dapat digunakan untuk membeli bahan baku lagi untuk diolah kembali.

Menjadi salah satu bagian UMKM di Singaraja ini memiliki potensi bisnis yang sangat beragam. UMKM *seafood* surapati ini berada di jalan pulau nias kelurahan Kampung Baru. *Seafood* surapati ini baru bekerjasama dengan grab kurang lebih 6 bulan, dan sudah mempunyai 6 karyawan, dengan beberapa tenaga pembantu, baik yang bertugas membawa barang maupun sebagai pemasang tempat untuk usahanya.

Seafood Surapati merupakan usaha yang juga menyediakan menu makan yang bervariasi. Makanan yang disediakan antara lain Paketan *Seafood*, Ayam Geprek, peleceng kangkung dan sebagainya. Selain menjual *Seafood*, usaha ini juga menjual berbagai *juice*. Pembelian makanan dapat dilakukan secara *online*, yakni dengan mengakses aplikasi *Grab*. Berikut hasil wawancara dari *Seafood Surapati* :

Seafood Surapati

Nama pemilik usaha : Ajeng Hardianti Mujiana

Tempat tanggal lahir : Singaraja 20 Juni 1994

Seafood surapati berdiri sejak tahun 2018, pendiri usaha ini adalah ibu Ajeng. Sebagai pendiri usaha ini menyayangkan jika potensi yang luar biasa untuk berwirausaha tidak dimanfaatkan dengan baik. Sebelum UMKM ibu Ajeng ini maju seperti yang saat ini dikenal masyarakat luas, awalnya dulu kedua ibu ini melakukan suatu percobaan membuat makanan ringan dan beberapa jenis hasil dari kebun yang mereka miliki.

Daftar Pertanyaan :

1. Apa latar belakang Ibu memilih usaha ini ?

“saya disini tepatnya untuk menjalankan kembali usaha ibu saya yang sudah lama tidak dioperasikan kembali. Karena saya tahu jualan seperti ini bisa dibantu pakai grab maka dari itu saya bersemngat kembali untuk memulai lagi usaha ibu saya yang sudah lama beroperasi lagi”

2. Berapa modal awal untuk memulai usaha kembali lagi sampai saat ini ?

“saya memiliki modal awal yang tidak cukup begitu besar, saya hanya mempunyai modal sebesar Rp. 5.000.000,00,- untuk memulai bisnis tersebut. Modal itu didapatkan dari tabungan saya. Dengan bermodalkan Rp. 5.000.000.00,- saya mulai memasarkan makanannya dengan menitipkan ke rumah makan atau toko-toko di daerah Singaraja. Seiring berjalannya waktu, usaha saya sedikit demi sedikit membuahakan hasil. Terbukti bahwa makanan tersebut laku pesat dan banyak dimintai di pasaran. Dari hasil penjualannya

tersebut dapat digunakan untuk membeli bahan baku lagi untuk diolah kembali

3. Dari usaha ini sudah berapa banyak ibu mempunyai karyawan ?

“Seafood surapati ini baru bekerjasama dengan grab kurang lebih 6 bulan, dan sudah mempunyai 6 karyawan, dengan beberapa tenaga pembantu, baik yang bertugas membawa barang maupun sebagai pemasang tempat untuk usahanya.”

C. Harland Bakso dan Mie Ayam

Harland Bakso dan Mie Ayam berdiri pada tgl 30 Januari 2019 dan pada saat itu juga harland bakso dan mie ayam langsung bekerjasama dengan grab. Dengan melihat pelaku UMKM yang lain dengan penghasilan dan penjualan yang cukup maksimal harland bakso dan mie ayam tidak ragu akan bekerjasama langsung dengan grab. Selain menambah hasil penjualan dan penghasilan, harland bakso dan mie ayam juga ingin bersaing dengan pelaku UMKM yang lain dan juga mengikuti perkembangan zaman yang sudah ada. Harland bakso sendiri dikarenakan dalam pekerjaannya tidak menghabiskan waktu dan karyawan yang banyak, harland bakso dan mie ayam sendiri hanya memiliki 2 orang karyawan yang masing-masing karyawannya tersebut mendapatkan gaji atau upah yang berbeda-beda dengan melihat kesibukan dalam pekerjaannya tersebut.

Harland Bakso dan Mie Ayam merupakan salah satu jenis usaha yang transaksi bisnisnya juga dilakukan dengan menggunakan transaksi *online*, baik melalui jejaring sosial media *facebook* milik Hardianto sebagai *owner* dari usaha tersebut. Alamat *facebook* tersebut dapat diakses melalui situs www.facebook.com/harlandfullmoo maupun dengan aplikasi *grab* yaitu Harland Bakso dan Mie Ayam.

Harland Bakso dan Mie Ayam merupakan salah satu usaha online yang menjual makanan, diantaranya bakso, mie ayam, dan sebagainya. Untuk memperkenalkan produk kepada konsumen, Harland Bakso dan Mie Ayam memasang *display* barang dagangannya di jejaring *facebook* maupun *picture* terbaru di *grab*.

Berikut hasil wawancara dari Harland Bakso dan Mie Ayam :

Harland Bakso dan Mie Ayam

Nama pemilik usaha : Chusnul Khotimatuzzuhro

Tempat tanggal lahir : Singaraja 20 Oktober 1988

Harland Bakso dan Mie Ayam berdiri pada tgl 30 Januari 2019 dan pada saat itu juga harland bakso dan mie ayam langsung bekerjasama dengan *grab*. Dengan melihat pelaku UMKM yang lain dengan penghasilan dan penjualan yang cukup maksimal harland bakso dan mie ayam tidak ragu akan bekerjasama langsung dengan *grab*. Selain menambah hasil penjualan dan penghasilan, harland bakso dan mie ayam juga ingin bersaing dengan pelaku UMKM yang lain dan juga mengikuti perkembangan zaman yang sudah ada.

Harland bakso sendiri dikarenakan dalam pekerjaannya tidak menghabiskan waktu dan karyawan yang banyak, harland bakso dan mie ayam sendiri hanya memiliki 2 orang karyawan yang masing-masing karyawannya tersebut mendapatkan gaji atau upah yang berbeda-beda dengan melihat kesibukan dalam pekerjaannya tersebut.

Daftar Pertanyaan :

a. Apa latar belakang ibu memilih usaha ini ?

”sebelum saya memilih usaha ini, awalnya saya menjual pakaian baik itu pakaian dewasa atau anak-anak laki-laki maupun perempuan melalui online, dikarenakan usaha itu kurang menjanjikan maka dari itu saya mencoba memberanikan diri untuk membuka usaha ini dengan bantuan saudara-saudara saya yang lainnya”

b. Selain aplikasi Grab apakah ada aplikasi lain untuk bisa memesan makanan disini ?

“Harland Bakso dan Mie Ayam merupakan salah satu jenis usaha yang transaksi bisnisnya juga dilakukan dengan menggunakan transaksi online, baik melalui jejaring sosial media facebook milik saya sebagai owner dari usaha tersebut. Alamat facebook tersebut dapat diakses melalui situs www.facebook/harlandfullmoo maupun dengan aplikasi grab yaitu Harland Bakso dan Mie Ayam.”

- c. Bagaimana cara ibu untuk memperkenalkan produk kepada konsumen ?

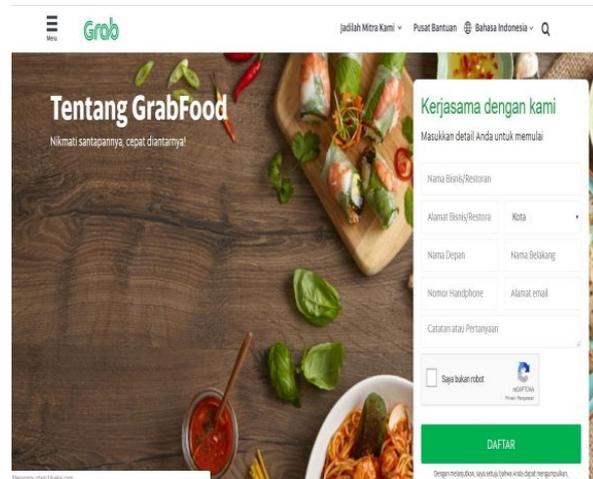
“Untuk memperkenalkan produk kepada konsumen, Harland Bakso dan Mie Ayam memasang display barang dagangannya di jejaring facebook maupun picture terbaru di grab. “

4.2 Prosedur UMKM bekerjasama dengan grab food.

4.2.1 Pendaftaran

Grab turut serta berkontribusi dalam perekonomian nasional dan bermanfaat untuk masyarakat. GrabFood juga menjadi pintu masuk para UMKM menuju ekonomi digital. Untuk yang memiliki restoran dan ingin memasarkan produk namun mengalami kendala dalam biaya pemasaran, daftarkan saja restoran pada GrabFood. Langkah ini dapat membuat restoran atau usaha kuliner dikenal semakin banyak konsumen. Selain itu, para konsumen yang tidak memiliki cukup waktu untuk datang ke tempat juga dapat menikmati deretan menu kuliner yang disediakan dengan bantuan GrabFood. Ada dua cara mendaftar jadi mitra GrabFood yang bisa dilakukan yaitu melalui Aplikasi dan *Official Website* **Grab.com**. Namun pada akhirnya, pasti juga akan dialihkan ke situs resmi untuk mendaftar. Jadi untuk lebih singkatnya dan cepatnya, berikut sudah merangkum dengan detail setiap langkah untuk mendaftar.

1. Kunjungi situs resmi Grabfood Merchant



Gambar 4.1
Tampilan Utama Situs Resmi Grabfood Merchant

Langkah pertama tentunya mengunjungi situs resmi Grabfood Merchant, baik melalui PC maupun di hp. Pastikan memiliki smartphone/ komputer yang memadai serta internet yang stabil. Jangan sampai hal yang tidak diinginkan terjadi. Situs resminya bisa kunjungi di sini: grab.com/id/merchant/food/

2. Isi formulirnya dengan lengkap

Kerjasama dengan kami
Masukkan detail Anda untuk memulai

Info Kerjaku

Jlan Abdul Manaf Makassar

Abdul Manaf

085234546587 freceads@gmail.com

Catatan atau Pertanyaan

Saya bukan robot

reCAPTCHA
Privasi - Peryaratan

DAFTAR

Dengan melanjutkan, saya setuju bahwa Anda dapat mengumpulkan, menggunakan, dan mengungkapkan informasi yang diberikan oleh saya sesuai

Gambar 4.2
Tampilan Formulir Pengisian Data

Di sini langkahnya cukup mudah, hanya perlu mengisi formulir yang disediakan di situs resmi Grabfood. Contohnya bisa dilihat di atas.

1. **Nama Restoran**, masukan nama restoran atau nama dari bidang usaha kuliner yang di jalankan.
2. **Nama** , masukan nama pemilik restoran atau bidang usaha kuliner.
3. **Kota**, pilih kota kota dimana restoran atau usaha kuliner berada.
4. **Alamat**, masukan alamat restoran atau usaha kuliner.
5. **Nomor Telepon**, masukan nomor telepon restoran atau pemilik restoran yang mudah dihubungi.
6. **Email**, isikan dengan email yang masih aktif.

7. **Catatan atau Pertanyaan**, masukan beberapa pertanyaan atau tanggapan mengenai GrabFood.
8. **Captcha**, selanjutnya diharuskan untuk menyelesaikan tantangan Captcha. Hal ini guna memverifikasi bahwa bukan robot.
9. **Submit**, apabila semua kolom pada formulir pendaftaran sudah terisi dengan baik dan benar. Maka langkah terakhir yang perlu dilakukan adalah menekan tombol **Submit**

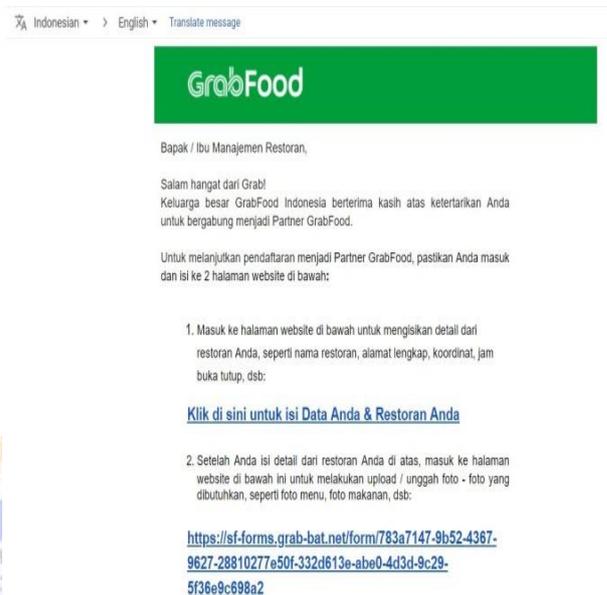
3. Verifikasi Email dari Grab



Gambar 4.3
Tampilan Konfirmasi Email Dari Grab

Setelah mengisi detail dan menekan tombol **“Daftar”**, maka akan memperoleh email verifikasi. tinggal mengikuti panduan yang diberikan pihak Grab. Catatan: setelah konfirmasi email, akan menunggu email selanjutnya dalam beberapa waktu, pengalaman 1-2 hari emailnya sudah masuk.

4. Upload informasi Restoran



Gambar 4.4
Tampilan Yang Berisi Tentang Dokumen Dan Persyaratan

Pada tahap ini, pihak Grabfood akan menghubungi untuk menjelaskan proses selanjutnya berkaitan dengan pendaftaran sebagai mitra Grabfood. Selain itu, juga akan memperoleh email berisi dokumen dan persyaratan yang harus lengkapi seperti yang tertera pada bagian persyaratan di atas (KTP/resi, foto restoran, makanan dll).

5. Informasi penjualan

Luangkan waktu 10 – 20 menit untuk isi Formulir ini. Ada 4 bagian data yang dibutuhkan.

1. Informasi Penjual

* Nama Penjual

* Alamat Penjual/Perusahaan

* Kota

* Kode Pos

* Negara

Nomor Registrasi Perusahaan

Nomor NPWP

Nama di NPWP

Alamat NPWP

Gambar 4.5
Informasi Penjual

Pada tahap ini UMKM mengisi formulir seperti nama penjual, alamat penjual, nama kota, dan kode pos. Serta mengisi data-data seperti nomor registrasi perusahaan, nomor NPWP serta yang lainnya sesuai tertera di persyaratan.

6. Informasi Cabang ke 1

2. Informasi Cabang ke 1

* Tuliskan Nama Cabang / Restoran dan Kecamatan/Nama Gedung/Lokasinya yang akan terlihat di Aplikasi Grab

* Jam Operasional Cabang
 Setiap Hari - Select - - Select -

* Alamat Cabang baris 1

Alamat Cabang baris 2

* Kota

* Provinsi

Kecamatan

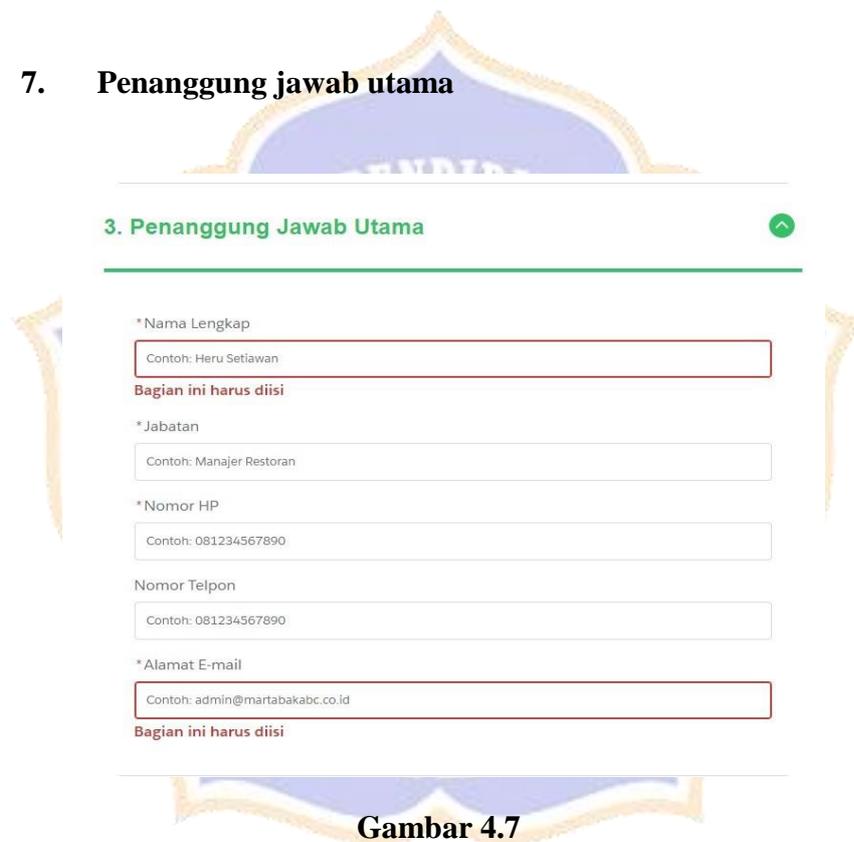
* Kode Pos

* Negara

Gambar 4.6 Informasi Cabang Ke 1

Pada tahap ini adalah UMKM memberikan informasi jika mempunyai cabang lebih. Disana harus mengisi nama cabang jika mempunyai cabang lebih, jam operasional, serta alamat cabang tersebut. Tidak lupa dengan mengisi nama kota, provinsi, kecamatan, negara, dan kode pos.

7. Penanggung jawab utama



The screenshot shows a form titled "3. Penanggung Jawab Utama" with a green arrow icon in the top right corner. The form contains the following fields:

- *Nama Lengkap**: Input field with example text "Contoh: Heru Setiawan". Below the field, it says "Bagian ini harus diisi".
- *Jabatan**: Input field with example text "Contoh: Manajer Restoran".
- *Nomor HP**: Input field with example text "Contoh: 081234567890".
- Nomor Telpon**: Input field with example text "Contoh: 081234567890".
- *Alamat E-mail**: Input field with example text "Contoh: admin@martabakabc.co.id". Below the field, it says "Bagian ini harus diisi".

Gambar 4.7 Penanggung Jawab Utama

Pada tahap ini UMKM harus mengisi nama penanggung jawab utama untuk bekerjasama dengan grab. Didalam penanggung jawab tersebut terdapat poin-poin seperti nama lengkap, jabatan, nomor telepon, alamat email. Dari point tersebut hal yang terpenting untuk diisi adalah nama lengkap dan alamat email.

8. Kontak keuangan

4. Kontak Keuangan 

Kontak Sama dengan Kontak Penanggung Jawab

* Nama Lengkap

* Jabatan

* Alamat E-mail untuk pengiriman tagihan

Contoh: admin@martabakabc.co.id

* Nomor HP

Contoh: +6208128317881

Nomor Telp

Contoh: +62081283117881

Selesai & Kirim

Gambar 4.8

Kontak Keuangan

Pada tahap ini sesuai wawancara dengan UMKM adalah berisikan tentang poin-poin yang sama saja dengan poin-poin sebelumnya yang dimana terdapat pengisian nama lengkap, jabatan, alamat email, nomor HP, nomor telepon. Sekaligus pada tahap ini adalah tahap akhir sebelum mengirimkan berkas-berkas yang telah dimasukan sebelumnya pada tahap-tahap yang dikirimkan oleh grab lewat email.

9. Formulir informasi restoran untuk menjadi partner Grabfood

Formulir Informasi Restoran untuk menjadi Partner GrabFood

Terima kasih telah memutuskan untuk bergabung dengan keluarga besar GrabFood.
Untuk menyelesaikan proses pendaftaran, ada 5 bagian yang Anda harus isikan:

1. Data diri seperti KTP & Selfie dengan KTP
2. Menu dan Harga
3. Foto Makanan
4. Foto Restoran
5. OVO

Pastikan diisikan seluruhnya

1. Data diri

1.1 KTP
Harap unggah / upload foto KTP yang terbaca jelas. KTP harus asli, tidak boleh fotokopi. Jika tidak ada, tidak dapat digantikan dengan SIM tetapi bisa menggunakan resi sebagai pengganti KTP

Silahkan pilih file

1.2 Selfie dengan KTP
Foto diri Anda dengan memegang KTP bagian depan. Pastikan foto diri & KTP terlihat jelas.

Silahkan pilih file

1.3 NPWP / Akta Perusahaan (jika Ada)
Jika ada, harus asli tidak boleh fotokopi

Silahkan pilih file

Gambar 4.9
Menandatangani kontrak

Setelah melengkapi dan mengupload informasi terkait usaha makanan, email yang berisi kontrak dengan GrabFood (pdf file) akan dikirim dan harus tanda tangani. Unduh file kontrak tersebut, teliti secara seksama, kemudian dicetak. Harus pastikan jika nama pada kontrak sesuai dengan KTP, isi jabatan, dan tanda tangan di halaman ke-4 di atas materai. Data-data yang sudah ada di kontrak terlampir sesuai dengan isi informasi yang dikirimkan saat pendaftaran di halaman *website* GrabFood. Jika merasa informasi yang diberikan saat mendaftar belum benar, silakan mengunjungi halaman *website* https://grb.to/pendaftaran_GrabFood dan isi data-data di *website* tersebut.

10. Proses dan verifikasi OVO

4.3 Logo restoran

Jika ada

Silahkan pilih file

5. OVO

Bagian ini adalah untuk Anda bisa menggunakan aplikasi GrabFood Merchant. Aplikasi ini dapat memudahkan Anda perihal pembayaran dan ubah sesuai konten yang terlihat pada aplikasi Grab yang terlihat oleh pemesan. Aplikasi ini menggunakan layanan jasa dari OVO, jadi kami membutuhkan data untuk didaftarkan dengan OVO

5.1 Isi Data - data untuk OVO

Mohon [download](#) / unduh file di bawah. Isi file excel tersebut dan isikan data - data yang dibutuhkan. Pastikan Anda isi lengkap seluruh bagian.

Silahkan pilih file

5.2 Foto Buku Rekening Bank

Lampirkan / Unggah foto buku Rekening Bank Anda, pastikan nomor rekening dan logo Bank yang biasa ada di buku rekening terlihat jelas & terbaca

Silahkan pilih file

5.3 Apakah Nama Pemilik Rekening & Nama Penanggung Jawab Utama Beda?

Jika Iya, mohon [download](#) / unduh file di bawah, isi formulir & tanda tangan di atas materai untuk dilampirkan / unggah di sini. Pastikan Anda isi lengkap seluruh bagian, tanda tangan di atas materai. Isikan juga tanggal dan nama di bagian tanda tangan.

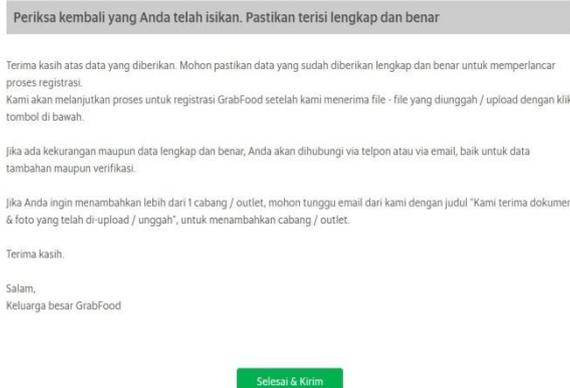
Silahkan pilih file

Gambar 4.10

Masuk proses OVO dan Verifikasi by OVO

Setelah semua data dan persyaratan anda lengkap dan berhasil terverifikasi, anda selanjutnya akan memasuki tahap proses oleh OVO. Pihak OVO akan menghubungi untuk memverifikasi semua informasi. Setelah semua data divalidasi, akan memperoleh *notification* dari pihak OVO untuk melakukan verifikasi nama, restoran, dan alamat restoran.

11. Email verifikasi dan *Training Online*



Gambar 4.12

Email aktivasi dan Training Online

Email terakhir pertanda pendaftaran berhasil dan diterima adalah

Email aktivasi yang berisi materi training online tentang cara berjualan makanan menggunakan aplikasi dan link aplikasi GrabFood Merchant yang bisa unduh. Kabar baiknya lagi, juga akan memperoleh notifikasi tentang pengaktifan akun GrabFood Merchant. Dengan bergabung menjadi Restoran Pilihan di aplikasi GrabFood, UMKM yang bekerjasama memiliki keuntungan yang beragam seperti dapat mengatur layanan buka-tutup restoran melalui aplikasi GrabFood Merchant. Tidak ada perbedaan nilai bagi hasil antara Restoran Pilihan atau Non-Restoran Pilihan.

Berikut tata cara penggunaan aplikasi GrabMerchant oleh UMKM :

- a. Aktifkan aplikasi GrabMerchant ketika persiapan sudah semua dilakukan.
- b. Mengatur menu yang akan dijual sebelumnya, apabila ada kesalahan dalam harga ataupun bahan tidak tersedia dalam pembuatan makanan, menu bisa dinonaktifkan terlebih dahulu.

- c. Menunggu notifikasi dari GrabMerchant tersebut apabila terdapat pesanan, segera dibuatkan sesuai dengan notifikasi yang diterima lewat aplikasi GrabMerchat Tersebut.
- d. Setelah menyelesaikan pesanan, pihak UMKM membuatkan nota penjualan. Berikut contoh nota penjualan pada UMKM :



HARLAND MARTABAK DAN TERANG BULA		
Jl. Surapati No.81, Kp. Baru		
Top. 08985564712		
Waktu	11:44 AM, 24 Okt 2019	
ID	1-2VUH	
MID	G000439286	

Terang Bulan Coklat Wijen		
1x	@20.000	20.000

Subtotal		20.000
Pajak		-
Total		20.000

Tunai		20.000

Gambar 4.13
Nota Pembelian

Nota pembelian yang diberikan pada UMKM kepada GrabDriver bertujuan untuk memberikan tanda bukti kepada aplikasi grab bahwa yang bersangkutan telah benar membelikan pesanan yang sesuai serta harga yang sesuai pada aplikasi grabfood tersebut.

- e. Pihak UMKM mengecek pesanan, jika tidak ada masalah. UMKM mengkonfirmasi kepada Grab *driver* jika transaksi telah selesai.

4.3 Hasil Penelitian

4.3.1 Sistem Informasi Akuntansi

Sistem informasi akuntansi sangat diperlukan oleh sebuah perusahaan yang bergerak dalam bidang apapun, karena mengandung sebuah proses untuk melaporkan kondisi keuangan perusahaan secara akurat dan benar untuk semua pihak yang membutuhkan. Proses tersebut berkaitan dengan teknologi informasi untuk memajukan usaha atau bisnis. Sistem Informasi akuntansi akan memudahkan perusahaan melakukan sebagian besar kegiatan. Dengan memberikan informasi yang tepat dan akurat, biaya produksi dapat ditekan dan menjadi lebih efektif dan efisien.

Transaksi jual beli *e-commerce* merupakan suatu perjanjian jual beli sama dengan jual beli konvensional yang biasa dilakukan masyarakat. Hanya saja terletak perbedaan pada media yang digunakan. Pada transaksi *e-commerce* yang digunakan adalah media elektronik yaitu internet sehingga kesepakatan atau perjanjian yang tercipta adalah melalui *online*. Berikut merupakan gambaran mekanisme transaksi penjualan dan pengelolaan keuangan melalui *fintech* salah satunya adalah aplikasi *Grab*. Berikut Mekanisme penjualan UMKM melalui *fintech* :



a. Mekanisme transaksi penjualan melalui *fintech*

Berikut ini merupakan gambaran proses penjualan di UMKM yang bekerjasama dengan aplikasi GrabFood :

Proses 1 Penawaran usaha kepada *grab*

Proses penawaran usaha kepada Grab diawali dengan menghubungi pihak grab dan meminta persyaratan apa saja yang harus dilengkapi agar suatu UMKM dapat bergabung pada grab tersebut, persyaratan tersebut antara lain daftar nama pesanan, daftar harga pesanan, foto tampak depan usaha, foto tampak samping usaha, foto ktp. Setelah berkas tersebut dilengkapi pihak grab mengirimkan sebuah link agar pendaftaran dilakukan melalui jalur *online*. Setelah pihak UMKM mengupload semua berkas pada link tersebut. Pihak grab mengirimkan file lewat e-mail, dimana isi dari file tersebut adalah biodata pada UMKM tersebut dan mengisi pajak yang telah disetujui oleh kedua belah pihak. Setelah itu perlu waktu sekitar seminggu untuk memverifikasi data yang telah dikirim kepada pihak grab sebelum UMKM tersebut disetujui dan bekerjasama langsung pada grab tersebut.

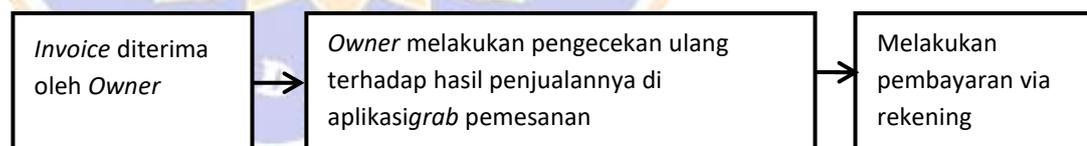
Proses 2 penjualan



Proses penjualan disini awalnya konsumen memesan makanan melalui aplikasi grab pemesanan dimana konsumen sebelumnya

mencari UMKM yang telah bekerjasama bersama grab tersebut. Setelah konsumen memesan, pesanan akan masuk pada aplikasi yang bernama grab *driver* yang akan langsung memesankan pesanan konsumen kepada UMKM yang telah bekerjasama pada grab. Setelah sampai pada UMKM tersebut *driver* grab menunjukkan daftar pesanan yang sebelumnya telah dipesan oleh pengorder. UMKM menerima pesanan dan membuatkan pesanan sesuai pesanan yang telah diorder oleh konsumen tersebut dan sekaligus membuatkan nota sebagai tanda bukti bahwa pesanan dan harga sudah sesuai dengan yang ada di aplikasi grab pemesanan. Sebelum UMKM memberikan pesanan yang telah dibuat, UMKM tersebut sebelumnya mengecek terlebih dahulu terhadap pesanan dan harga tersebut. Setelah semua dicek UMKM memberikan konfirmasi kepada pihak grab tersebut.

Proses 3 Pembayaran dan pengiriman



Pembayaran dan pengiriman disini awalnya pihak grab mengirimkan hasil penjualan melalui *e-mail* yang dimana isi dari *e-mail* tersebut adalah hasil penjualan yang diterima dari aplikasi grab selama sebulan beserta pajak yang dikenakan. Pihak UMKM selanjutnya melakukan pengecekan terhadap hasil penjualan yang telah dikirimkan oleh pihak grab dengan nota yang telah berisikan

transaksi selama sebulan tersebut, jika hasilnya sama pihak UMKM segera melakukan pembayaran melalui via rekening yang sebelumnya telah di sepakati diawal.

Sumber : hasil wawancara dengan *Owner*

Ketiga pelaku usaha / penjual memiliki kesamaanpersamaan dari ketiganya yakni dalam proses transaksi penjualannya terdiri dari penawaranpenjualan dan pembayaran serta pengiriman. Meskipun dalam mekanisme transaksi penjualan tersebut sama, akan tetapi dalam hal media yang digunakan untuk promosi tersebut ada yang berbeda, ada yang menggunakan jejaring sosial *facebook*.

Mekanisme transaksi penjualan melalui internet sebagaimana disebutkan diatas ini memberikan kemudahan bagi konsumen. Selain konsumen tidak perlu datang langsung ketempat penjual, dari sisi bisnis sendiri, penawaran yang dilakukan tersebut dapat memperluas pasar. Dengan kebebasan akses bagi semua orang, tidak hanya lingkung kota saja, akan tetapi lingkup luar kota pun dapat dijangkau oleh para pelaku usaha. Dengan kehadiran *e-commerce* ini. Semua orang dapat melakukan *window shopping* di UMKM *online* ini dengan mengakses aplikasi *Grab* pemesanan.

4.3.2 Bagian yang terlibat

Dibawah ini diuraikan bagian-bagian yang terlibat pada UMKM yang bekerjasama dengan aplikasi grab pemesanan :

- a. Bagian Akuntansi

Bagian akuntansi bertugas dan bertanggung jawab mengurus aktifitas transaksi yang ada dan membawahi bagian penjualan dan pembelian. Tugas dan wewenangnya sebagai berikut

1. Bertanggung jawab atas bagian penjualan dan pembelian dalam perusahaan.
2. Melakukan verifikasi atas bagian penjualan dan pembelian dalam perusahaan
3. Melakukan verifikasi semua laporan keuangan
4. Membuat evaluasi kegiatan perusahaan bidang keuangan

b. Bagian penjualan

Bagian penjualan bertanggung jawab menerima pesanan penjualan dari pelanggan. Tugas dan wewenangnya sebagai berikut

1. Melakukan transaksi penjualan
2. Mempertanggung jawabkan penjualan
3. Bertanggung jawab kepada bagian keuangan

c. Bagian pembelian

Bagian pembelian bertugas dan bertanggung jawab atas pembelian bahan baku kepada pemasok. Tugas dan wewenang sebagai berikut :

1. Mempertanggung jawabkan pembelian kepada pemilik

2. Menentukan pemasok yang dipilih dalam pengadaan barang
 3. Membuat pesanan pembelian berdasarkan surat permintaan pembelian dari bagian gudang
 4. Bertanggung jawab kepada bagian keuangan
- d. Bagian gudang

Bagian gudang bertugas dan bertanggung jawab mengawasi setiap aktifitas di gudang. Tugas dan wewenangnya sebagai berikut :

1. Mempertanggung jawabkan tugas kepada pemilik
2. Melakukan pembelian bahan baku
3. Melakukan pengecekan barang yang ada di gudang
4. Melaporkan persediaan barang yang hampir habis di gudang

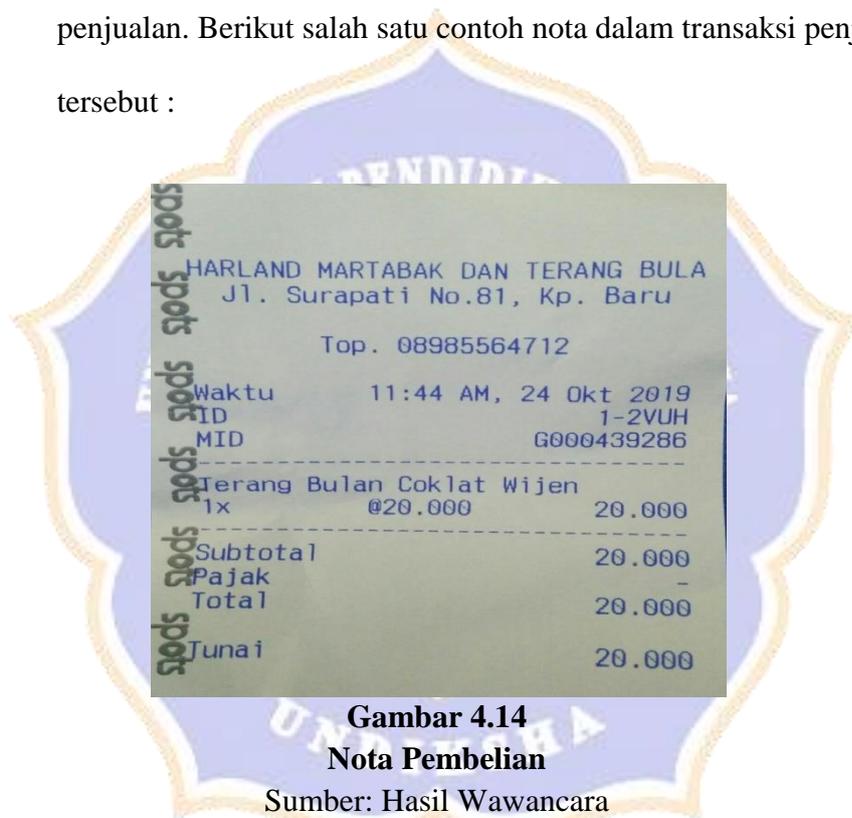
Setelah melakukan wawancara mengenai bagian-bagian yang terlibat pada masing-masing UMKM terjadi beberapa persamaan dalam bagian-bagian tersebut diantaranya adalah pihak UMKM melakukan bagian-bagian seperti bagian akuntansi, penjualan, pembelian, dan bagian gudang dilakukan seorang diri dikarenakan pihak UMKM mampu melakukan tugas-tugas tersebut dan juga tugas pada bagian-bagian tersebut mudah untuk dikerjakan maka dari itu pihak UMKM mampu melakukan dengan seorang diri. Namun apabila UMKM tersebut mendapatkan pesanan yang melebihi dari pesanan sehari-hari

maka pihak UMKM meminta bantuan kepada kerabat atau saudara untuk mengisi bagian-bagian tersebut.

4.4 Pencatatan dan Pelaporan

a. Harland Martabak

Pencatatan penjualan harland martabak dilakukan di nota penjualan. Berikut salah satu contoh nota dalam transaksi penjualan tersebut :



Gambar 4.14
Nota Pembelian

Sumber: Hasil Wawancara

Berdasarkan hasil wawancara terhadap pelaku UMKM yang bekerjasama dengan GrabFood adalah yang terdapat pada nota pembelian tersebut adalah nama usaha, alamat, waktu, nomor telepon, nama pesanan serta harga suatu pesanan tersebut.

Tabel 4.1
Daftar Pendapatan Dan Pengeluaran

No	Keterangan	Rp	Rp
1	Pendapatan :		
	Jumlah pendapatan sebulan		18.000.000,00,-
2	Pengeluaran :		
	1. Gaji karyawan selama sebulan	1.500.000,00,-	
	2. Pembelian bahan baku	736.000,00,-	
	3. Beban lain-lain	2.000.000,00,-	4.236.000,00,-
	total		13.736.000,00,-

Sumber : (hasil wawancara)

Dari pencatatan perbulan ini yang bisa didapatkan dari hasil wawancara terhadap pemilik UMKM harland martabak selama sebulan ini, pendapatan sebulan dari harland martabak ini adalah sebesar 13.736.000,00,- dari pendapatan tersebut terdapat pengeluaran yaitu pengeluaran untuk gaji karyawan untuk sebulan yang sudah tertera diatas, kemudian pembelian bahan baku pokok untuk sebulan dan beban lain-lain seperti bahan baku cepat habis seperti daun bawang, daging, dan garam. Serta apabila dari karyawan terjadi hal yang tak diduga seperti sakit atau sebagainya dan juga apabila terjadi kerusakan pada tempat usaha tersebut.

b. Seafood Surapati

Pencatatan penjualan *seafood* surapati dilakukan di nota penjualan. Berikut salah satu contoh nota dalam transaksi penjualan tersebut :

Toko			
24-10-2019			
NOTA NO. 925			
BANYAKNYA	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH
1	URANG SAOS		25.000
1	PADANG PERANG		47.000
1	AYAM JEJEK		17.500
			5
Jumlah Rp.			89.500
Tanda Terima		Hormat kami,	

Gambar 4.15
Nota Pembelian

Sumber: Hasil Wawancara

Berdasarkan hasil wawancara terhadap pelaku UMKM yang bekerjasama dengan GrabFood adalah yang terdapat pada nota pembelian tersebut adalah nama usaha, alamat, waktu, nomor telepon, nama pesanan serta harga suatu pesanan tersebut.

Tabel 4.2
Daftar Pendapatan Dan Pengeluaran

No	Keterangan	Rp	Rp
1	Pendapatan :		
	Jumlah pendapatan sebulan		24.000.000,00,-
2	Pengeluaran :		
	1. Gaji karyawan selama sebulan	2.100.000,00,-	
	2. Pembelian bahan baku	706.000,00,-	
	3. Beban lain-lain	2.500.000,00,-	5.306.000,00,-
	Total		18.694.000,00,-

Sumber : Hasil Wawancara

Dari pencatatan perbulan ini yang bisa didapatkan dari hasil wawancara terhadap pemilik UMKM *seafood* surapati selama sebulan ini, pendapatan sebulan dari *seafood* surapati ini adalah sebesar 18.694.000,00,- dari pendapatan tersebut terdapat pengeluaran yaitu pengeluaran untuk gaji karyawan untuk sebulan yang sudah tertera diatas, kemudian pembelian bahan baku pokok untuk sebulan dan beban lain-lain seperti bahan baku cepat habis seperti daun bumbu, daging, dan garam. Serta apabila dari karyawan terjadi hal yang tak diduga seperti sakit atau sebagainya dan juga apabila terjadi kerusakan pada tempat usaha tersebut.

c. Harland Bakso dan Mie Ayam

Pencatatan penjualan harland bakso dan mie dilakukan di nota penjualan. Berikut salah satu contoh nota dalam transaksi penjualan tersebut :

BANYAKNYA	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH
3	Bakso Campur	15.000	45.000
2	Mie ayam bakso	12.000	24.000
1	Bakso Dosa	10.000	10.000
Jumlah Rp.			79.000

Tuan Toko: 29/10/2019
Harland Bakso

Tanda Terima: [Signature]
Hermat Sami, [Signature]

Gambar 4.16
Nota Pembelian

Sumber: Hasil Wawancara

Berdasarkan hasil wawancara terhadap pelaku UMKM yang bekerjasama dengan GrabFood adalah yang terdapat pada nota pembelian tersebut adalah nama usaha, alamat, waktu, nomor telepon, nama pesanan serta harga suatu pesanan tersebut.

Tabel 4.3

No	Keterangan	Rp	Rp
----	------------	----	----

1	Pendapatan :		
	Jumlah Pendapatan Sebulan		15 .000.000,00,-
2	Pengeluaran :		
	1. Gaji Karyawan Selama Sebulan	900.000,00,-	
	2. Pembelian Bahan Baku	388 .000,00,-	
	3. Beban Lain-Lain	1.000 .000,00,-	
	4. Ongkos Selip Daging	900.000,00,-	3.118.000,00,-
	Total		11.812.000,00,-

Daftar Pendapatan Dan Pengeluaran

Sumber: Hasil Wawancara

Dari pencatatan perbulan ini yang bisa didapatkan dari hasil wawancara terhadap pemilik UMKM harland bakso dan mie ayam selama sebulan ini, pendapatan sebulan dari Harland bakso dan mie ayam ini adalah sebesar 11.812.000,00,- dari pendapatan tersebut terdapat pengeluaran yaitu pengeluaran untuk gaji karyawan untuk sebulan yang sudah tertera diatas, kemudian pembelian bahan baku pokok untuk sebulan dan beban lain-lain seperti bahan baku cepat habis seperti daun daging, dan bumbu. Serta apabila dari karyawan terjadi hal yang tak diduga seperti sakit atau sebagainya dan juga apabila terjadi kerusakan pada tempat usaha tersebut.

4.4.1 Pelaporan

Laporan ialah sebuah bentuk dokumen atau penyajian yang berisi tentang fakta suatu keadaan atau kegiatan. Fakta yang disajikan dan

dirangkai tersebut berkaitan dengan tanggung jawab yang diberikan kepada orang bersangkutan. Sebagaimana laporan merupakan sesuatu yang vital dalam ruang lingkup perusahaan ataupun organisasi. Sesuatu yang selalu dibutuhkan dalam setiap kegiatan. Dengan begitu kita dapat meniti bahwa laporan pasti memiliki fungsi yang amat penting. Berikut pelaporan atau *invoice* penjualan selama sebulan dari Harland martabak, *seafood* surapati, dan harland bakso dan mie ayam :

Tabel 4.4
GrabFood Detail pemesanan Seafood Surapati-kampung baru

Nama Restaurant	Kode Pemesanan	Waktu	Daftar Pesanan	Harga	Komisi
<i>Seafood</i> Surapati	ADR-127932548-8-058	2019-03-20 19:43:04.000	Paketan kerang kepiting-1	Rp. 110.000,00	Rp. 24,992,00
total				Rp1.631.250,00	Rp 370,620,00
				PPN 10%	Rp 37,062,00
				komisi+PPN 10%	Rp 207,682,00

Sumber : Hasil Wawancara

Dalam pelaporan tersebut terdapat nama restaurant semisal harland martabak, *seafood* surapati, dan harland bakso dan mie ayam. Selanjutnya ada kode pemesanan, kode pemesanan terdapat angka-angka dimana tiga angka terakhir yang dimaksud adalah sudah berapa banyak pemesanan di aplikasi grabfood tersebut. Selanjutnya adalah waktu, diwaktu terdapat jam, tanggal, bulan dan tahun pemesanan. Selanjutnya daftar pesanan, terdapat nama pesanan yang sudah dipesan oleh pemesan. Berikutnya terdapat harga, harga yang sudah ditentukan di *invoice* penjualan adalah yang sudah tertotal dengan semua pesanan. Terakhir terdapat komisi, komisi disini adalah

presentase bagi hasil antara grab dan UMKM yang telah bekerjasama sebelumnya dengan grab, dimana presentase tersebut besar atau kecilnya yang telah disepakati sebelumnya pada saat pendaftaran diawal. Tabel diatas salah satu contoh grabfood detail pemesanan pada seafood surapati agar lebih lengkapnya bisa dilihat dilampiran 1.

4.5 Dampak Penggunaan *Fintech* Dalam pencatatan dan pelaporan keuangan UMKM

Pada era modern saat ini, penggunaan teknologi berkembang dengan pesat dalam memenuhi kebutuhan manusia untuk mendapatkan informasi dan berbagai layanan elektronik lainnya. Hal ini dikarenakan dengan menggunakan teknologi segala hal dirasa lebih efektif dan efisien dalam penggunaannya. Salah satu perkembangan teknologi di bidang keuangan adalah *fintech* (*financial technology*). *Fintech* merupakan salah satu inovasi di bidang *financial* yang mengacu pada teknologi modern. (Chrismastianto, 2017). Dengan adanya *fintech*, masyarakat terpencil pun bisa menggunakan layanan keuangan yang berbasis teknologi, tanpa harus menempuh jarak yang jauh untuk mendapatkan layanan keuangan. Meski seperti itu *fintech* memiliki dampak yang sangat signifikan terhadap pengelolaan keuangan UMKM baik itu dampak positif atau pun dampak negatif. Berikut dampak penggunaan *fintech* dalam pengelolaan keuangan UMKM

4.5.1 Dampak Positif Penggunaan *Fintech* Dalam Pencatatan Dan Pelaporan Keuangan UMKM

1. Semua proses dilakukan secara online

Jika dulu kita ingin menggunakan kartu kredit harus memerlukan akun dari pemilik dan juga mesin kartu kredit yang mahal, sekarang semua dipermudah dengan adanya *online purchase*. Bahkan perusahaan sejenis GRAB sudah melakukan pembayaran tagihan, kredit dan bahkan gaji karyawan secara online. Hal ini memudahkan para pemilik bisnis untuk melakukan transfer dan menerima uang dengan memudahkan para pemilik bisnis untuk melakukan transfer dan menerima uang dengan menggunakan teknologi tanpa harus memilikim akun. Jika kita melihat perkembangan terbarunya, bahkan semua ini bisa dilakukan melalui *handphone*. Bahkan UMKM bisa melakukan pembayaran dengan menggunakan aplikasi yang tepat dan *smart phone*.

2. Fintech dapat mengecek pembayaran

Bagi UMKM, menjaga proses keuangan bisa menjadi hal yang rumit dan menyita waktu. Dengan *fintech*, seluruh proses itu akan dilakukan *online*. Sehingga, dengan hitungan menit, UMKM sapat mengatur segala proses keuangan secara transparan dan efektif. Bahkan di beberapa kasus, *customer* juga diuntungkan dengan adanya proses *online* ini menjadi *win-winsolution* bagi *customer* dan bisnis tersebut.

3. Tekonologi memungkinkan pembayaran tagihan semakin mudah

UMKM mungkin saja merasa sulit untuk mengatur pembayaran tagihan setiap bulan atau setiap tahunnya. Pemilik bisnis mungkin menunda pembayaran hingga tanggal jatuh tempo untuk memudahkan *cash operation*, namun disaat yang bersamaan, pembayaran yang telat

akan berakibat buruk untuk reputasi bagi perusahaan dan kegiatan pembayaran selanjutnya. Banyak *fintech* membantu proses-proses tersebut. Mereka membantu dalam pengaturan untuk membayar tagihan tepat waktu. Terlebih lagi, pembayaran tagihan bisa dilakukan online dan tidak usah bersusah payah dengan menggunakan *check* dan amplop atau mencari stempel. Sebagai UMKM, penyedia layanan *fintech* bisa menjadi penyelamat dalam hal keuangan, pembayaran dan *financial service* lainnya. Bahkan semua hanya sejauh *smartphone* milik anda. Namun, anda sebagai pemilik UMKM harus pintar memilih *fintech* yang tepat untuk berbisnis anda.

4.5.2 Dampak Negatif Penggunaan *Fintech* Dalam Pencatatan Dan Pelaporan Keuangan UMKM

1. Masih Kurangnya Pengawasan Dan Regulasi

Menjamurnya usaha keuangan berbasis teknologi, ternyata belum diimbangi dengan pengawasan yang jelas. Baik dari sisi instansi pengawas, maupun dari sisi regulasi. Padahal dengan pengawasan yang jelas, serta regulasi yang lengkap, tindak kejahatan menggunakan *fintech* dapat dikurangi ke titik terendah.

2. *Shadow Banking* Dan Skema Ponzi

Shadow banking adalah kegiatan penghimpunan dana, investasi dan pinjaman yang tidak terawasi otoritas. Caranya, bermacam-macam, misalnya *fintech lending* meminjam uang dari bank lalu menyalurkannya kepada peminjam dengan begitu tinggi. Sementara skema Ponzi merupakan modus investasi palsu yang membayarkan

keuntungan kepada investor dari uang investor berikutnya. Perlunya mencermati hal tersebut lantaran proses pinjam-meminjamnya secara elektronik. Investor asing bisa berinvestasi di perusahaan Indonesia, begitu sebaliknya. *Fintech lending* asing juga dapat beroperasi di tanah air. Apalagi, Indonesia terkenal dengan pasar ritel, termasuk UMKM, yang jarang tersentuh oleh lembaga keuangan konvensional seperti perbankan.

4.6 Pembahasan

4.6.1 Sistem Informasi Akuntansi

Sistem informasi akuntansi sangat diperlukan oleh sebuah perusahaan yang bergerak dalam bidang apapun, karena mengandung sebuah proses untuk melaporkan kondisi keuangan perusahaan secara akurat dan benar untuk semua pihak yang membutuhkan. Proses tersebut berkaitan dengan teknologi informasi untuk memajukan usaha atau bisnis. Sistem Informasi akuntansi akan memudahkan perusahaan melakukan sebagian besar kegiatan. Dengan memberikan informasi yang tepat dan akurat, biaya produksi dapat ditekan dan menjadi lebih efektif dan efisien.

Transaksi jual beli *e-commerce* merupakan suatu perjanjian jual beli sama dengan jual beli konvensional yang biasa dilakukan masyarakat. Hanya saja terletak perbedaan pada media yang digunakan. Pada transaksi *e-commerce* yang digunakan adalah media elektronik yaitu internet sehingga kesepakatan atau perjanjian yang tercipta adalah melalui *online*. Berikut merupakan gambaran mekanisme transaksi

penjualan dan pengelolaan keuangan melalui *fintech* salah satunya adalah aplikasi *Grab*.

4.6.2 Sistem Akuntansi Penjualan

Sistem informasi akuntansi penjualan adalah suatu sistem informasi yang mengorganisasikan serangkaian prosedur dan metode yang dirancang untuk menghasilkan, menganalisis, menyebarkan dan memperoleh informasi guna mendukung pengambilan keputusan mengenai penjualan. tujuan sistem penjualan adalah mencatat order penjualan dengan cepat dan akurat, memverifikasi konsumen yang layak menerima kredit, mengirim produk dan memberikan jasa tepat waktu, sesuai yang dijanjikan kepada konsumen, membuat tagihan atas produk dan jasa secara tepat waktu dan akurat, mencatat dan mengklompokkan penerimaan kas secara cepat dan akurat, memposting penjualan dan penerimaan kas ke rekening piutang, untuk menjaga keamanan produk dan untuk menjaga kas perusahaan.

4.6.3 Bagian terlibat

Hasil wawancara mengenai bagian-bagian yang terlibat pada masing-masing UMKM terjadi beberapa persamaan dalam bagian-bagian tersebut diantaranya adalah pihak UMKM melakukan bagian-bagian seperti bagian akuntansi, penjualan, pembelian, dan bagian gudang dilakukan seorang diri dikarenakan pihak UMKM mampu melakukan tugas-tugas tersebut dan juga tugas pada bagian-bagian tersebut mudah untuk dikerjakan maka dari itu pihak UMKM mampu

melakukan dengan seorang diri. Namun apabila UMKM tersebut mendapatkan pesanan yang melebihi dari pesanan sehari-hari maka pihak UMKM meminta bantuan kepada kerabat atau saudara untuk mengisi bagian-bagian tersebut.

4.6.3 Pencatatan

Pencatatan transaksi keuangan pada UMKM yang bekerjasama dengan GrabFood antara lain harland martabak, seafood surapati, dan harland bakso dan mie ayam menggunakan nota penjualan dimana nota penjualan tersebut akan dikumpulkan selama sebulan dan akan dibuatkan daftar pendapatan dan pengeluaran selama sebulan penuh.

Dari pendapatan tersebut terdapat pengeluaran, yaitu pengeluaran untuk gaji karyawan, pembelian bahan baku untuk penjualan, dan beban lain-lain yang tidak pernah terduga yaitu apabila dari karyawan terjadi hal yang tidak diduga seperti sakit atau sebagainya dan juga apabila terjadi kerusakan pada tempat usahanya tersebut.

Pada pencatatan UMKM yang bekerjasama dengan grabfood yang menjadi kekurangannya adalah pada saat kehilangan nota penjualannya. Pihak UMKM tidak mempunyai catatan khusus untuk mencegah apabila nota penjualannya hilang. Jika nota penjualannya hilang pihak UMKM pun tidak merasa resah akan hal ini, jadi menurut saya sebaiknya membuat catatan khusus atau catatan pribadi agar nota penjualan yang hilang bisa diganti dengan catatan khusus tersebut.

4.6.4 Pelaporan

Laporan ialah sebuah bentuk dokumen atau penyajian yang berisi tentang fakta suatu keadaan atau kegiatan. Fakta yang disajikan dan dirangkai tersebut berkaitan dengan tanggung jawab yang diberikan kepada orang bersangkutan. Sebagaimana laporan merupakan sesuatu yang vital dalam ruang lingkup perusahaan ataupun organisasi. Sesuatu yang selalu dibutuhkan dalam setiap kegiatan.

Dengan begitu kita dapat meniti bahwa laporan pasti memiliki fungsi yang amat penting. Dalam hal ini UMKM mendapatkan hasil laporan penjualan pada grabfood melalui email yang dikirimkan oleh pihak grab. Dalam pelaporan tersebut terdapat nama restaurant semisal harland martabak, *seafood* surapati, dan harland bakso dan mie ayam. Selanjutnya ada kode pemesanan, kode pemesanan terdapat angka-angka dimana tiga angka terakhir yang dimaksud adalah sudah berapa banyak pemesanan di aplikasi grabfood tersebut. Selanjutnya adalah waktu, diwaktu terdapat jam, tanggal, bulan dan tahun pemesanan. Selanjutnya daftar pesanan, terdapat nama pesanan yang sudah dipesan oleh pemesan. Berikutnya terdapat harga, harga yang sudah ditentukan di *invoice* penjualan adalah yang sudah tertotal dengan semua pesanan. Terakhir terdapat komisi, komisi disini adalah presentase bagi hasil antara grab dan UMKM yang telah bekerjasama sebelumnya dengan grab, dimana presentase tersebut besar atau kecilnya yang telah disepakati sebelumnya pada saat pendaftaran diawal.

4.6.5 Dampak Penggunaan *Fintech*

Pada era modern saat ini, penggunaan teknologi berkembang dengan pesat dalam memenuhi kebutuhan manusia untuk mendapatkan informasi dan berbagai layanan elektronik lainnya. Hal ini dikarenakan dengan menggunakan teknologi segala hal dirasa lebih efektif dan efisien dalam penggunaannya. Salah satu perkembangan teknologi di bidang keuangan adalah *fintech* (*financial technology*).

Fintech merupakan salah satu inovasi di bidang *financial* yang mengacu pada teknologi modern. (Chrismastianto, 2017). Dengan adanya *fintech*, masyarakat terpencil pun bisa menggunakan layanan keuangan yang berbasis teknologi, tanpa harus menempuh jarak yang jauh untuk mendapatkan layanan keuangan. Meski bseperti itu *fintech* memiliki dampak yang sangat signifikan terhadap pengelolaan keuangan UMKM baik itu dampak positif atau pun dampak negatif.



BAB V

PENUTUP

5.1 Rangkuman

Hasil dari penelitian ini didapatkan permasalahan tentang pencatatan dan pelaporan transaksi keuangan UMKM yang berbasis *fintech* pada UMKM di Singaraja dimana tentunya proses pencatatan keuangan tersebut harus disertai bukti-

bukti yang akan digunakan sebagai bentuk pertanggung jawaban pada transaksi yang sudah dilakukan. Karena transaksi keuangan yang dilakukan perusahaan terdiri dari dua jenis yaitu transaksi keuangan internal dan eksternal, maka bukti transaksi keuangan juga terdiri dari dua jenis yaitu bukti transaksi internal dan eksternal perusahaan. Pelaporan keuangan tidak hanya memuat laporan keuangan, namun juga cara-cara lain dalam mengkomunikasikan informasi yang berhubungan, baik secara langsung maupun tidak langsung, dengan informasi yang diberikan oleh sistem akuntansi yaitu, informasi mengenai sumber daya, kewajiban, penghasilan perusahaan, dan lain-lain.

Mekanisme penjualan UMKM melalui *fintech*. Proses pertama Proses penawaran usaha kepada Grab diawali dengan menghubungi pihak grab dan meminta persyaratan apa saja yang harus dilengkapi agar suatu UMKM dapat bergabung pada grab tersebut, persyaratan tersebut antara lain daftar nama pesanan, daftar harga pesanan, foto tampak depan usaha, foto tampak samping usaha, foto ktp. Setelah berkas tersebut dilengkapi pihak grab mengirimkan sebuah link agar pendaftaran dilakukan melalui jalur *online*. Setelah pihak UMKM mengupload semua berkas pada link tersebut. Pihak grab mengirimkan file lewat e-mail, dimana isi dari file tersebut adalah biodata pada UMKM tersebut dan mengisi pajak yang telah disetujui oleh kedua belah pihak. Setelah itu perlu waktu sekitar seminggu untuk memverifikasi data yang telah dikirim kepada pihak grab sebelum UMKM tersebut disetujui dan bekerjasama langsung pada grab tersebut.

Proses kedua Proses penjualan disini awalnya konsumen memesan makanan melalui aplikasi grab pemesanan dimana konsumen sebelumnya mencari UMKM yang telah bekerjasama bersama grab tersebut. Setelah konsumen memesan,

pesanan akan masuk pada aplikasi yang bernama *grabdriver* yang akan langsung memesan pesanan konsumen kepada UMKM yang telah bekerjasama pada *grab*. Setelah sampai pada UMKM tersebut *drivergrab* menunjukkan daftar pesanan yang sebelumnya telah dipesan oleh pengorder. UMKM menerima pesanan dan membuat pesanan sesuai pesanan yang telah diorder oleh konsumen tersebut dan sekaligus membuat nota sebagai tanda bukti bahwa pesanan dan harga sudah sesuai dengan yang ada di aplikasi *grab* pemesanan. Sebelum UMKM memberikan pesanan yang telah dibuat, UMKM tersebut sebelumnya mengecek terlebih dahulu terhadap pesanan dan harga tersebut. Setelah semua dicek UMKM memberikan konfirmasi kepada pihak *grab* tersebut.

Proses ketiga Pembayaran dan pengiriman disini awalnya pihak *grab* mengirimkan hasil penjualan melalui *e-mail* yang dimana isi dari *e-mail* tersebut adalah hasil penjualan yang diterima dari aplikasi *grab* selama sebulan beserta pajak yang dikenakan. Pihak UMKM selanjutnya melakukan pengecekan terhadap hasil penjualan yang telah dikirimkan oleh pihak *grab* dengan nota yang telah berisikan transaksi selama sebulan tersebut, jika hasilnya sama pihak UMKM segera melakukan pembayaran melalui *via rekening* yang sebelumnya telah di sepakati diawal.

Pada kesempatan ini tujuan penelitian ini tidak lain untuk mengetahui pencatatan dan pelaporan keuangan UMKM dengan menggunakan *Fintech* dan mengetahui dampak penggunaan *Fintech* dalam pencatatan dan pelaporan keuangan UMKM. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat, baik untuk aspek teoritis maupun praktis. Hasil dari penelitian ini adalah pencatatan transaksi keuangan pada UMKM yang bekerjasama dengan *grabfood* antara lain

harland martabak, seafood surapati, dan harland bakso dan mie ayam menggunakan nota penjualan dimana nota penjualan tersebut akan dikumpulkan selama sebulan dan akan dibuatkan daftar pendapatan dan pengeluaran selama sebulan penuh. Dari pendapatan tersebut terdapat pengeluaran, yaitu pengeluaran untuk gaji pembelian bahan baku untuk penjualan, dan beban lain-lain. Pelaporan dalam hal ini UMKM mendapatkan hasil laporan penjualan pada *grabfood* melalui email yang dikirimkan oleh pihak grab, selanjutnya Dengan adanya *fintech*, masyarakat terpencil pun bisa menggunakan layanan keuangan yang berbasis teknologi , tanpa harus menempuh jarak yang jauh untuk mendapatkan layanan keuangan. Meski seperti itu *fintech* memiliki dampak yang sangat signifikan terhadap pengelolaan keuangan UMKM baik itu dampak positif atau pun dampak negatif.

5.2 Kesimpulan

Kesimpulan yang dapat ditarik dari hasil penelitian ini terbagi menjadi 2 bagian, yaitu untuk mengetahui sistem informasi akuntansi penjualan UMKM dengan menggunakan *Fintech* dan mengetahui dampak penggunaan *Fintech* dalam sistem informasi akuntansi penjualan UMKM .

Pencatatan pada pihak UMKM terdiri pencatatan pembelian pada nota pembelian, nota pembelian terdapat nama usaha, alamat, waktu, nomor telepon, nama pesanan serta harga suatu pesanan tersebut. Pada tahap ini *driver* grab

mencatatkan pembelian pada nota tersebut yang selanjutnya diserahkan kepada pihak UMKM untuk melihat apa saja yang telah dipesankan, selanjutnya pihak *drivergrab* mengirimkan nota tersebut pada pihak grab melalui aplikasi *grabdriver*. Selanjutnya terdapat daftar pendapatan dan pengeluaran pihak UMKM pada pendapatan dan pengeluaran ini mendapatkan hasil selama sebulan pada UMKM yang telah bekerjasama pada aplikasi *GrabFood*.

Dalam pelaporan UMKM yang berbasis *fintech* seperti harland martabak, *seafood* surapati, dan harland bakso dan mie ayam. Pada pelaporan terdapat kode pemesanan, kode pemesanan terdapat angka-angka dimana tiga angka terakhir yang dimaksud adalah sudah berapa banyak pemesanan di aplikasi grabfood tersebut. Berikutnya adalah waktu, diwaktu terdapat jam, tanggal, bulan dan tahun pemesanan. daftar pesanan, terdapat nama pesanan yang sudah dipesan oleh pemesan. Selanjutnya terdapat harga, harga yang sudah ditentukan di *invoice* penjualan adalah yang sudah tertotal dengan semua pesanan. Terakhir terdapat komisi, komisi disini adalah presentase bagi hasil antara grab dan UMKM yang telah bekerjasama sebelumnya dengan grab, dimana presentase tersebut besar atau kecilnya yang telah disepakati sebelumnya pada saat pendaftaran diawal.

Dampak penggunaan *fintech* dalam pengelolaan keuangan yaitu dampak positif dan dampak negatif. Dampak positifnya antara lain Semua proses dilakukan secara online, *fintech* dapat mengecek pembayaran, dan Teknologi memungkinkan pembayaran tagihan semakin mudah. Dampak negatifnya yaitu masih kurangnya pengawasan dan regulasi, dan *Shadow Banking* Dan skema Ponzi.

5.3 Saran

Penelitian ini dilakukan pada UMKM yang fokus pada bisnis kuliner di kota Singaraja dan menggunakan teknologi dengan merk "GRAB" saja. Hal ini dikarenakan keterbatasan penggunaan teknologi dengan merk lainnya. Penelitian selanjutnya diharapkan dapat melakukan penelitian pada UMKM dengan fokus bisnis yang lain seperti pada daerah Jakarta disana terdapat bisnis peminjaman alat *scooter* melalui aplikasi grab. Sudut pandang mengenai *fintech* dapat diubah, sehingga tidak hanya berfokus pada jenis pembayaran elektronik dan uang elektronik, tetapi juga dapat berkembang dan diperluas pada jenis *fintech* yang lain seperti simpan pinjam, modal usaha, investasi, dompet elektronik, *e-commerce*, serta jenis yang lain. Berbagai jenis *fintech* akan memberikan hasil yang berbeda, begitu pula sudut pandang mengenai *fintech* dari sisi pengguna, pelanggan, penyelenggara, serta regulator. Hal ini dapat memperkaya referensi mengenai perkembangan *fintech* di Indonesia.

Saran kepada UMKM yang bekerjasama dengan aplikasi *grabfood* khususnya pada daerah Singaraja saya lebih menekankan pada proses pencatatan nota pembelian. Sebaiknya para UMKM memiliki catatan khusus atau nota pembelian khusus agar bisa memiliki catatan sendiri apabila nota pembelian tersebut hilang, karena banyak pada UMKM yang bekerjasama pada aplikasi *grab food* tidak memikirkan hal seperti itu, padahal hal seperti itu bias berdampak positif pada keuangan UMKM untuk kedepannya.

Saran untuk penelitian selanjutnya pengembangan sistem selanjutnya akan lebih baik jika sistem dapat menyajikan laporan keuangan secara menyeluruh,

sehingga sistem tidak menyediakan laporan keuangan saja sehingga dapat dimasukkan kedalam jurnal yang diperlukan dalam pembukuan akuntansi.

