**OPTIMALISASI *FINTECH* DALAM STRATEGI PENGEMBANGAN UMKM**

**Vely Randyantini1\*, Ari Apriani2, Ika Puji Saputri3, Siti Annisa Wahdiniawati4**

1,2,3,4) Universitas Dian Nusantara, Jakarta, Indonesia

*Corresponding author: vely.randyantini@undira.ac.id*

|  |  |
| --- | --- |
| Diterima : 20/05/2024Direvisi : 19/12/2024Dipublikasi : 11/01/2025 | **Abstrak:** Proses transaksi dalam pemasaran digital sering kali memerlukan modal awal yang signifikan, seperti pengiriman barang melalui e-commerce yang menahan saldo penjualan pada rekening e-commerce hingga barang diterima pelanggan, serta pencairan saldo yang membutuhkan waktu. Hal ini menjadikan UMKM sulit bersaing dengan perusahaan besar yang memiliki modal yang lebih besar. Namun, penggunaan Financial Technology (Fintech) dapat menjadi solusi untuk mengatasi masalah ini. Pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk mengoptimalkan peran Fintech dalam strategi pengembangan UMKM. Melalui pendekatan pengabdian masyarakat, penelitian ini akan mengeksplorasi dan memberikan pelatihan tentang berbagai platform Fintech yang dapat membantu para pelaku UMKM dalam meningkatkan akses modal, mempercepat proses transaksi, dan meminimalkan hambatan-hambatan keuangan yang ada. Workshop dan pelatihan langsung akan digunakan untuk memberikan pemahaman mendalam tentang penggunaan berbagai aplikasi Fintech, strategi pengelolaan keuangan yang efektif, serta cara memanfaatkan layanan-layanan Fintech dalam mendukung ekspansi bisnis UMKM. Diharapkan hasil dari kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah peningkatan pemahaman dan keterampilan para pelaku UMKM dalam menggunakan Fintech sebagai alat untuk mengatasi kendala permodalan dan mempercepat pertumbuhan bisnis mereka. Dengan adopsi yang lebih baik terhadap teknologi keuangan ini, diharapkan UMKM dapat lebih kompetitif di pasar digital serta mampu memperluas jangkauan pasar mereka tanpa terkendala oleh keterbatasan modal.**Kata kunci:** Digital; *Fintech,* Modal, UMKM***Abstract:*** *The transaction process in digital marketing often requires significant initial capital, such as shipping goods through e-commerce that holds the sales balance in the e-commerce account until the goods are received by the customer, and disbursement of the balance that takes time. This makes it difficult for MSMEs to compete with large companies that have larger capital. However, the use of Financial Technology (Fintech) can be a solution to overcome this problem. This research aims to optimize the role of Fintech in the development strategy of MSMEs. Through a community service approach, this research will explore and provide training on various Fintech platforms that can assist MSME players in increasing access to capital, speeding up the transaction process, and minimizing existing financial barriers. Workshops and hands-on training will be used to provide an in-depth understanding of the use of various Fintech applications, effective financial management strategies, and how to utilize Fintech services in supporting MSME business expansion. The expected outcome of this community service activity is an increase in the understanding and skills of MSME players in using Fintech as a tool to overcome capital constraints and accelerate their business growth. With better adoption of this financial technology, it is expected that MSMEs can be more competitive in the digital market and able to expand their market reach without being constrained by capital limitations.****Keywords:*** *Digital, Fintech, Capital, MSMEs* |

# PENDAHULUAN

Kunci utama pendorong percepatan pemulihan ekonomi nasional bersumber dari Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) digital yang produktif. Tahun 2018 jumlah UMKM di Indonesia mencapai 64,2 juta menurut data Kementerian Koperasi dan UKM. Ditargetkan sampai dengan 30% pada tahun 2024 rasio kredit diberikan kepada pelaku UMKM sesuai dengan instruksi Presiden Joko Widodo (Ekon.go.id, 2021). Angka perdagangan digital di proyeksikan akan meningkat 33,2% sejak tahun 2020 menjadi Rp 337 triliun di tahun 2021 menurut Menteri Koordinator Bidang Perekonomian. Sedangkan untuk digital banking juga diperkirakan tumbuh Rp 32 triliun atau sekitar 19,1% di tahun 2021 (Ekon.go.id, 2021).

Saat ini banyak *start up* di bidang keuangan yang memberikan masyarakat layanan keuangan. Sektor keuangan telah memanfaatkan teknologi untuk perkembangannya. Di era digital ini industri keuangan tumbuh pesat, yang mana gabungan antara keuangan dan teknologi sering disebut *fintech.* Dengan adanya *fintech* diharapkan mampu mensejahterakan masyarakat (Winarto, 2020).

Transaksi untuk mempermudah penggunanya dalam bertransaksi dengan menggunakan *fintech payment gateway. E-commerce* biasa menggunakan *payment gateway* yang akan memberikan persetujuan untuk pembayarannya secara online. Upaya UMKM dalam mengembangkan bisnisnya salah satunya adalah mempermudah transaksi pembayaran secara online atau menerima non tunai. Memberikan kemudahan dalam transaksi membuat pelaku UMKM akan memperoleh keuntungan. UMKM hanya menggunakan *fintech* saja sudah memberikan kemudahan untuk pelanggannya dalam melakukan pembayaran (Khafidloh et al., 2021).

Implementasi nyatanya UMKM di Indonesia mengalami beberaoa kendala untuk memperoleh fasilitas kredit, hal ini dikarenakan kurangnya pengenalan terhadap profil UMKM dan belum memenuhinya syarat manajemen resiko kredit. Oleh sebab itu *fintech* menjadi solusi untuk UMKM yang ingin memperoleh pendanaan (Ekon.go.id, 2021). Teknologi dalam bidang keuangan salah satunya adalah *fintech.* Manfaat *fintech* untuk kegiatan bisnis salah satunya mempermudah transaksi dan mendapatkan pinjaman online (Khafidloh et al., 2021).

UMKM mendapatkan kesulitan dalam keuangan dan mendapatkan modal (Masruil et al., 2022). Meningkatnya pungguna digital untuk kegiatan bisnis menjadikan *fintech* besar di Indonesia Hadirnya fintech diharapkan mampu menjadi solusi pada UMKM dalam pemasaran di bidang pemasaran. keuangan serta permodalan (Andaiyani et al., 2020; Masruil et al., 2022). *Fintech* dapat membantu para pelaku UMKM yang berada jauh dari pusat kota untuk mengatasi permasalah permodalan (Andaiyani et al., 2020).

 Pada pengabdian kepada masyarakat ini, Desa Cogreg menjadi mitra sasaran. Desa Cogreg berletak di Kecamatan Parung, Kabupaten Bogor dengan luas wilayah 511,856 hektar. Jumlah penduduk Desa Cogreg yang berstatus sebagai ibu rumah tangga diperkirakan sekitar 2.804 jiwa menurut data kependudukan (*Desa Cogreg*, 2023). Kegiatan ini perlu dilakukan karena banyaknya pelaku UMKM yang tidak bisa mengembangkan usahanya karena terbatas mengenai permodalan, mereka hanya mengandalkan dari modal pribadi. Hal ini juga diperkuat berdasarkan survei Bank Indonesia di tahun 2020 yang mengatakan bahwa UMKM tidak memiliki fasilitas kredit dari perbankan sekitar 69,5% UMKM, alasannya para pelaku UMKM diantaranya adalah tidak memiliki jaminan, minimnya pencatatan transaksi keuangan dan usaha yang belum memiliki legalitas (Mediaindonesia.com, 2023).

Permasalahan yang dihadapi mitra adalah banyaknya para pelaku UMKM yang terbatas masalah permodalan, sehingga sulit untuk mengembangkan usahanya. Hal ini menjadi kendala bagi para pelaku UMKM untuk beralih ke digital, karena untuk beralih ke digital tentunya membutuhkan modal yang cukup besar. Dalam pemasaran digital biasanya para pelaku UMKM harus modal terlebih dahulu untuk mengirimkan barang yang dipesan melalui *e-commerce*, selama proses tersebut saldo penjualan ditahan di rekening *e-commerce* dan pemilik usaha baru bisa menerima saldo tersebut ke akunnya setelah pesanan tersebut diterima, belum lagi proses pencairan saldo ke rekening pemilik usaha yang membutuhkan waktu. Ini yang menyebabkan para pelaku UMKM sulit bersaing dengan usaha besar dikarenakan terbatasnya modal jika ingin bersaing di pemasaran digital.

Dalam penelitian Rasidi et al., menyatakan solusi permodalan masyarakat terutama pada UMKM adalah *fintech,* karena dinilai mampu membantu memberikan pembiayaan kepada UMKM secara efektif (Rasidi et al., 2021). Dikatakan Ardiansyah bahwa saat ini UMKM membutuhkan teknologi dalam transaksi keuangan dan *fintech* dapat membantu dalam permasalahan modal bagi para pelaku UMKM (Ardiansyah, 2019). *Fintech* memang efektif membantu permodalan pelaku UMKM yang jauh dari kota, akan tetapi UMKM harus mengetahui *fintech* yang aman untuk pengajuan pembiyaan yaitu memperhatikan *fintech* yang terdaftar di Bank Indonesia (Rahardjo et al., 2019).

Berdasarkan pengamatan yang dilakukan minimnya para pelaku UMKM yang memanfaatkan *platform digital*, hal ini dikarenakan para pelaku UMKM membutuhkan modal untuk dapat bersaing dengan usaha besar. Dalam permodalan yang menjadi kendala pelaku UMKM, maka perlu pengetahuan mengenai strategi pengembangan UMKM dengan mengoptimalisasi *fintech* dengan tepat. Banyaknya *fintech* yang dapat di akses masyarakat membuat para pelaku UMKM harus bijak dalam memilih layanan keuangan yang tepat agar pilihan *fintech* menjadi tepat sebagai solusi.

Berdasarkan pada analisis situasi yang diuraikan diatas, maka permasalahan mitra dinyatakan pada Tabel 1:

Tabel 1. Permasalahan Yang Dihadapi Mitra

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **No.** | **Permasalahan** | **Uraian** |
| 1. | Kurangnya permodalan dan tidak mampu bersaing di pasar digital | Pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah lebih banyak bertransaksi secara *offline* karena terbatasnya modal |
| 2. | Kurangnya pemahaman mengenai *fintech* yang aman | Banyaknya layanan *fintech* di Indonesia mengharuskan para pelaku UMKM untuk mengenal *fintech* yang aman dan terdaftar di Bank Indonesia. |

Oleh karena itu kami tim pengabdian kepada masyarakat berupaya membantu permasalahan yang tengah dihadapi di desa ini, yaitu dengan mengedukasi kepada para pelaku UMKM untuk secara tepat memilih layanan *fintech* yang aman dan terdaftar di Bank Indonesia sebagai solusi permodalan usaha, sehingga para pelaku UMKM dapat mengembangkan usahanya dan mampu bersaing di pasar digital.

**SOLUSI PERMASALAHAN**

Berdasarkan permasalahan yang telah diuraikan tersebut diatas, maka solusi yang akan dilakukan adalah memberikan bantuan berupa edukasi mengenai *fintech* kepada para pelaku UMKM di Desa Cogreg. Selain itu juga perlu diberikan pembekalan mengenai literasi digital dalam berwirausaha, sehingga para pelaku usaha dapat mengembangkan usahanya dengan mengoptimalkan *fintech* sebagai alternatif solusi dalam permodalan. Dari beberapa permasalahan yang teridentifikasi dalam program ini akan dicarikan konsep solusi alternatif yang ditawarkan sebagaimana dijelaskan pada Tabel 2.

Tabel 2. Solusi dan Target Luaran

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **No.** | **Solusi** | **Target Luaran** |
| 1. | Memberikan edukasi mengenai *fintech* untuk modal usaha | Meningkatnya pengetahuan mengenai *fintech* dalam memberikan pinjaman modal usaha secara online |
|  |
| Meningkatkan jumlah UMKM yang memanfaatkan *platform digital* |  |
| 2. | Memberikan sosialisasi mengenai *fintech* yang aman | Meningkatnya pengetahuan mengenai layanan keuangan yang terdaftar di Bank Indonesia |  |
| Meningkatnya kemampuan *literasi digital* di bidang keuangan |  |

Berdasarkan artikel yang ditulis Kudimanto et al., menyatakan bahwa *fintech* memiliki peran penting dalam pertumbuhan UKM, yang mana membantu dalam memberikan bantuan modal melalui kredit secara mudah, cepat, efektif dan efisien (Kusdimanto et al., 2022). Pratama et al., juga menyatakan dalam artikelnya mengenai perbedaan kredit di bank, koperasi dan *fintech,* serta *fintech* dapat membantu permodalan usaha bagi para pelaku UMKM pasca pandemi (Pratama et al., 2020). Yahya et al., juga mengatakan dengan memanfaatkan *fintech* memungkinkan para pelaku usaha memperoleh pinjaman modal untuk jangka pendek dengan syarat yang sangat mudah, sehingga dengan bantuan ini dapat membantu UMKM terus bertahan untuk jangka waktu yang panjang (Yahya et al., 2021).

# METODE PELAKSANAAN

Kegiatan pengabdian masyarakat ini dirancang untuk memberikan manfaat kepada pelaku UMKM di Desa Cogreg, Kabupaten Bogor, khususnya dalam memahami peran teknologi finansial (fintech) dalam mendukung pertumbuhan usaha melalui akses permodalan. Tahapan-tahapan yang akan dilaksanakan meliputi:

1. Observasi Lapangan dan Wawancara Mitra

Tim pengabdian masyarakat melakukan pengamatan langsung di Desa Cogreg serta wawancara dengan para pelaku UMKM untuk mengidentifikasi permasalahan yang dihadapi dalam pengembangan usaha. Wawancara ini juga bertujuan memahami kebutuhan mitra dalam memanfaatkan fintech untuk mendukung strategi pengembangan UMKM.

1. Persiapan Pelaksanaan

Tahap ini mencakup koordinasi dengan mitra dan penyamaan persepsi mengenai tujuan kegiatan. Melalui komunikasi intensif, diharapkan seluruh pihak terkait memahami arah pelaksanaan program ini.

1. Pelaksanaan Kegiatan

Tim memberikan sosialisasi yang membahas pentingnya fintech sebagai solusi untuk mendorong pertumbuhan ekonomi, khususnya dalam menyediakan permodalan jangka pendek yang aman dan dapat diakses dengan mudah oleh para pelaku UMKM.

Agar kegiatan pengabdian masyarakat ini berjalan dengan lancar, langkah awal yang dilakukan adalah melakukan sosialisasi kepada pihak-pihak terkait, termasuk perangkat desa dan perwakilan pelaku UMKM di Desa Cogreg. Sosialisasi bertujuan membangun dukungan penuh dari berbagai pihak, baik secara kelembagaan, material, maupun moral. Pelaksanaan kegiatan dirancang melalui beberapa tahapan sebagai berikut:

1. Tahap Persiapan: Observasi dan Wawancara

Pada tahap ini, tim melakukan observasi lapangan untuk memperoleh data awal terkait permasalahan yang dihadapi mitra. Selain itu, wawancara dengan pelaku UMKM dilakukan untuk mendalami kondisi usaha mereka dan kebutuhan permodalan yang dapat dibantu melalui fintech.

1. Tahap Sosialisasi kepada Mitra

Sosialisasi dilakukan dengan mengundang para pelaku UMKM untuk mengikuti pemaparan tentang pentingnya peran fintech. Dalam kegiatan ini, tim menjelaskan bagaimana platform digital dapat mendukung pelaku usaha, terutama dalam hal permodalan, sehingga mereka mampu bersaing di pasar digital.

1. Tahap Edukasi tentang Fintech yang Aman

Tahap ini dirancang untuk memberikan pemahaman kepada mitra mengenai fintech yang aman dan terdaftar di Bank Indonesia. Pelaku UMKM diajarkan cara memilih platform fintech yang terpercaya sehingga mereka dapat mengakses kredit permodalan dengan mudah, aman, dan tepat sasaran.

1. Tahap Monitoring dan Evaluasi (Monev)

Setelah pelaksanaan kegiatan, tim secara berkala melakukan monitoring dan evaluasi terhadap beberapa pelaku UMKM. Kegiatan ini bertujuan mengukur dampak program, termasuk peningkatan jumlah UMKM yang memanfaatkan pasar digital setelah mendapatkan akses permodalan untuk mengembangkan usaha.

1. Tahap Penyimpulan Hasil Pelaksanaan

Tim mengumpulkan data dari seluruh kegiatan yang telah dilakukan untuk merangkum hasil pelaksanaan kegiatan, termasuk pencapaian yang berhasil diraih.

1. Tahap Pelaporan

Tim menyusun laporan kegiatan sebagai bentuk dokumentasi program pengabdian masyarakat, mencakup tahapan pelaksanaan, hasil, dan dampak yang dicapai.

# HASIL DAN PEMBAHASAN

Melalui edukasi ini, mitra kami diajarkan tentang berbagai *platform fintech* yang tersedia dan bagaimana mereka dapat memanfaatkannya untuk mendapatkan akses permodalan yang lebih mudah dan cepat. Mereka juga diberikan pengetahuan tentang berbagai produk dan layanan *fintech* yang sesuai dengan kebutuhan usahanya. Selain itu, tim pengabdian masyarakat juga memberikan panduan tentang cara menggunakan *fintech* dengan bijak, termasuk mengenai pengelolaan keuangan yang sehat dan pemahaman tentang risiko-risiko yang mungkin terkait dengan penggunaan *fintech.* Dengan pengetahuan dan keterampilan yang diperoleh melalui edukasi ini, mitra diharapkan dapat mengoptimalkan *fintech* sebagai alat untuk mengatasi permasalahan permodalan usaha. Ini akan membantu pelaku UMKM dalam mengembangkan usahanya, meningkatkan produktivitas.

Di lingkungan Desa Cogreg, Kabupaten Bogor sudah beberapa kali organisasi atau institusi yang melakukan mengadakan program pengabdian kepada masyarakat, hanya saja untuk tindak lanjut mengenai permasalahan mengenai upaya permodalan UMKM masih belum optimal. Pada pengabdian masyarakat kali ini tim melakukan pentingnya edukasi mengenai optimalisasi *fintech* sebagai salah satu *platform digital* yang menyediakan fasilitas pinjaman yang bisa digunakan oleh pelaku UMKM untuk mengembangkan usahanya.

Selain memberikan edukasi mengenai optimalisasi *fintech,* tim pengabdian masyarakat juga telah mengusulkan beberapa alternatif solusi yang dapat ditindaklanjuti untuk mengatasi permasalahan terbatasnya permodalan yang dihadapi oleh pelaku UMKM kedepannya. Salah satu alternatif solusi adalah dengan memfasilitasi akses mitra ke program-program pembiayaan khusus UMKM yang disediakan oleh lembaga keuangan mikro atau pemerintah setempat. Program-program pinjaman dengan bunga rendah atau hibah yang dapat membantu mereka mendapatkan dana tambahan untuk mengembangkan usahanya.

Pengabdian masyarakat ini juga diusulkan menggunakan pendekatan kolaboratif dengan lembaga-lembaga keuangan lokal dan *fintech* yang beroperasi di wilayah tersebut. Kerja sama ini bertujuan untuk menciptakan produk dan layanan keuangan yang lebih sesuai dengan kebutuhan UMKM mitra, termasuk penawaran khusus dengan syarat yang lebih fleksibel. Dengan demikian, tim berharap dapat meningkatkan akses mitra ke sumber permodalan yang lebih luas.

Selanjutnya, tim mengusulkan untuk memfasilitasi pelatihan lebih lanjut tentang manajemen keuangan dan perencanaan usaha kepada mitra. Ini akan membantu pelaku UMKM dalam mengelola dana yang didapatkan dengan lebih efektif, mengoptimalkan penggunaan permodalan yang ada, dan menjaga kesehatan keuangan usahanya.

1. Tahap Persiapan
2. Penyusunan program kerja sosialisasi

Penyusunan program sosialisasi kegiatan yang dilaksanakan menjadi lebih teratur dan terarah. Program ini meliputi semua hal-hal yang bersifat teknis, manajerial dan penjadwalan *(time schedule).*

1. Penyusunan materi sosialisasi

Materi sosialisasi optimalisasi *fintech* dalam strategi pengembangan UMKM, yang mana *fintech* dapat menjadi solusi permasalahan mengenai keterbatasan modal untuk mengembangkan usaha.

1. Persiapan sarana dan prasarana sosialisasi

Persiapan ini meliputi penyediaan sarana dan prasarana sosialisasi dan perlengkapan yang diperlukan untuk menunjang kegiatan sosialisasi ini.

1. Koordinasi lapangan.

Koordinasi lapangan akan dilakukan oleh tim program kegiatan untuk mengadakan sosialisasi optimalisasi *fintech* dalam strategi pengembangan UMKM di Desa Cogreg. Kegiatan ini akan dilakukan agar terdapat pemahaman dan persamaan persepsi tentang tujuan kegiatan pengabdian ini. Sosialisasi yang pertama adalah bersifat non formal dengan salah satu pelaku UMKM di lingkungan Desa Cogreg dan Kepala Desa Cogreg.

1. Tahap Pelaksanaan
2. Sosialisas mengenai optimalisasi *fintech* dalam strategi pengembangan UMKM.

Sosialisasi yang kedua bertujuan untuk menjelaskan lebih rinci tentang tujuan dari sosialisasi serta memberikan penjelasan materi tentang optimalisasi *fintech* yang bisa dilakukan oleh pelaku UMKM dalam memanfaatkan fitur *loan* untuk membantu permodalan usaha.

1. Sosialisasi pentingnya memahami *fintech* yang aman

Sosialisasi ini dapat membantu pelaku UMKM yang berada di Desa Cogreg memahami bahwa tidak semua *fintech* dapat memberikan pinjaman modal secara aman dan terpercaya. Dengan pemahaman ini, dapat meningkatkan literasi keuangan digital di kalangan UMKM.

1. Tahap Monitoring dan Evaluasi

Monitoring dilakukan secara intensif oleh tim pelaksana setiap kegiatan berlangsung untuk memastikan agar pelaksanaan kegiatan dapat berjalan sesuai rencana. Setelah selesai sosialisasi tentunya tim akan mengkonfirmasi kembali kepada para peserta mengenai pengembangan UMKM dengan mengoptimalkan *fintech* sebagai alternatif solusi permodalan usaha.

****

Gambar 1. Sosialisasi Pelaksanaan Kegiatan

****

Gambar 2. Sosialisasi Pelaksanaan Kegiatan

# KESIMPULAN DAN SARAN

Secara keseluruhan, tim pengabdian masyarakat telah mengidentifikasi permasalahan utama yang dihadapi oleh mitra, yaitu terbatasnya akses permodalan dalam usaha mereka dalam skala UMKM. Untuk mengatasi kendala ini, tim memberikan edukasi mengenai optimalisasi *fintech* sebagai solusi yang potensial. Selain itu, tim juga mengusulkan berbagai alternatif solusi kedepannya, termasuk fasilitasi akses ke program pembiayaan, kerja sama dengan lembaga keuangan lokal dan *fintech*, serta pelatihan manajemen keuangan. Melalui pendekatan yang komprehensif ini, tim berupaya memberikan dukungan yang lebih luas dan berkelanjutan kepada mitra, dengan harapan dapat membantu para pelaku UMKM dalam mengembangkan usahanya dengan lebih baik dan mengatasi kendala permodalan yang selama ini menghambat pertumbuhan UMKM. Dengan langkah-langkah tersebut, maka tim berharap dapat memberikan kontribusi positif terhadap perkembangan UMKM di Desa Cogreg.

**Saran**

1. Dilakukan kegiatan pendampingan secara kontinyu agar tetap berjalan program atau kegiatan ini.
2. Bekerjasama dengan lembaga keuangan lokal untuk memfasilitasi permodalan usaha untuk para pelaku UMKM
3. Selain kegiatan pendampingan, hendaknya ditindaklanjuti pula dengan diadakannya kesepakatan dengan pihak lembaga keuangan dengan UMKM.

**DAFTAR RUJUKAN**

Andaiyani, S., Yunisvita, Y., & Tarmizi, N. (2020). Peran Financial Technology sebagai Alternatif Permodalan bagi UMKM di Desa Kerinjing, Kabupaten Ogan Ilir. *Sricommerce: Journal of Sriwijaya Community Services*. https://doi.org/10.29259/jscs.v1i2.16

Ardiansyah, T. (2019). Model Financial Dan Teknologi (Fintech) Membantu Permasalahan Modal Wirausaha UMKM Di Indonesia. *Majalah Ilmiah Bijak*, *16*(2), 158–166.

*Desa Cogreg*. (2023). Kecamatan Parung. https://kecamatanparung.bogorkab.go.id/desa/214

Ekon.go.id. (2021). *Pentingnya Kolaborasi Fintech dan UMKM dalam Mempercepat Pemulihan Ekonomi Nasional*. Ekon.Go.Id. https://www.ekon.go.id/publikasi/detail/2922/pentingnya-kolaborasi-fintech-dan-umkm-dalam-mempercepat-pemulihan-ekonomi-nasional

Khafidloh, S. N., Hermuningsih, S., & Maulida, A. (2021). Peran Fintech Terhadap Perkembangan UMKM di Yogyakarta. *INOVATOR: Jurnal Manajemen*, *10*(2), 93–99.

Kusdimanto, B., Wahyuni, N. S., Assya’if, I. L., & Mulyantini, S. (2022). Review Peran Inklusi Keuangan Berbasis Fintech dan Perilaku Keuangan untuk Pertumbuhan UKM. *Jurnal Publikasi Manajemen Informatika*, *1*(1).

Masruil, P. I. A., Salsabila, F. T., & Fitrianto, A. R. (2022). Peran Fintechdalam Perkembangan UMKM Guna Mendorong Pemulihan Ekonomi. *Jimek: JurnalIlmiahMahasiswa Ekonomi*, *5*(1).

Mediaindonesia.com. (2023). *Fintech Bisa Jadi Solusi UMKM Dapatkan Modal Usaha*. Mediaindonesia.Com. https://mediaindonesia.com/ekonomi/569591/fintech-bisa-jadi-solusi-umkm-dapatkan-modal-usaha

Pratama, M. M. A., Azizah, Z., Muntarwikhi, S., W, O. D. S., Dilasari, A., Nurmawati, K. M., Rahayu, N. A., & Dewi, P. T. T. (2020). Edukasi Fintech Lending Sebagai Solusi Permodalan UMKM Di Masa Pandemi Covid-19 Di Kecamatan Wajak Malang. *Jurnal Graha Pengabdian*, *2*(3). https://doi.org/http://dx.doi.org/10.17977/um078v2i32020p187-201

Rahardjo, B., Ikhwan, K., & Siharis, A. K. (2019). Fintech dan E-Commerce untuk Mendorong Pertumbuhan UMKM dan Industri Kreatif. *Prosiding Seminar Nasional Dan Call for Papers Fakultas Ekonomi Universitas Tidar*.

Rasidi, Y. S., Budi, C. S., & Hatmoko, P. A. (2021). Fintech Syariah Alternatif Pendanaan UMKM Pada Masa Pandemi Covid-19 Di Indonesia. *Finansha-Journal of Sharia Financial Management*, *2*(1), 1–10.

Winarto, W. W. A. (2020). Peran Fintech dalam Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). *JESYA: Jurnal Ekonomi & Ekonomi Syariah*, *3*(1). https://doi.org/https://doi.org/10.36778/jesya.v3i1.132

Yahya, M. F., Pratitha, N. K., & Puspaningtyas, M. (2021). Peran Fintech Dalam Membantu UMKM Memperoleh Modal Berwirausaha Di Era Digital. *Prosiding National Seminar On Accounting, Finance, And Economics (NSAFE)*, *1*(11).