

Dismenorea, Akupresur, Sosialisasi dan Pelatihan *Fintech* bagi Pedagang UKM di Pasar Kebayoran Lama

Socialization and Training on Fintech for SME Traders at Kebayoran Lama Market to Support Economic Digitalization

Astri Rumondang Banjarnahor

Institut Transportasi dan Logistik (ITL) Trisakti Jakarta, Indonesia

Alamat: Jalan IPN Kebun Nanas No 2, Cipinang Besar, Jatinegara, Jakarta Timur

Korespondensi penulis: rumondangastri@gmail.com

Article History:

Received: Oktober 12, 2024;

Revised: Oktober 30, 2024;

Accepted: November 27, 2024;

Online Available: November 29, 2024;

Keywords: *Fintech, Traditional, Market, Access, Capital, SMEs*

Abstract: *The development of financial technology (fintech) has significantly impacted various economic sectors, including traditional markets. Despite many conventional market traders still relying on cash transactions and having limited access to banking systems, implementing fintech has the potential to improve access to capital and operational efficiency. This article discusses the socialization and training of fintech held at Kebayoran Lama Market, South Jakarta, aiming to enhance traders' understanding of using fintech for business capital access. Through initial surveys, socialization, and practical training, traders were taught about digital payments, peer-to-peer (P2P) lending, and financial management applications. The results showed increased traders' understanding of fintech, although there are still barriers related to device limitations and internet access. The article also identifies solutions to improve the sustainability of fintech usage in traditional markets, including government support and collaboration with fintech providers.*

Abstrak

Perkembangan teknologi finansial (fintech) telah memberikan dampak signifikan terhadap berbagai sektor ekonomi, termasuk sektor pasar tradisional. Meskipun banyak pedagang pasar tradisional yang masih bergantung pada transaksi tunai dan memiliki akses terbatas ke sistem perbankan, penerapan fintech berpotensi meningkatkan akses modal dan efisiensi operasional mereka. Artikel ini membahas sosialisasi dan pelatihan fintech yang dilaksanakan di Pasar Kebayoran Lama, Jakarta Selatan, dengan tujuan untuk meningkatkan pemahaman pedagang mengenai penggunaan fintech untuk akses modal usaha. Melalui survei awal, sosialisasi, dan pelatihan praktis, pedagang diajarkan tentang pembayaran digital, pinjaman peer-to-peer (P2P), dan aplikasi pengelolaan keuangan. Hasilnya menunjukkan peningkatan pemahaman pedagang terhadap fintech, meskipun masih terdapat hambatan terkait keterbatasan perangkat dan akses internet. Artikel ini juga mengidentifikasi solusi yang dapat meningkatkan keberlanjutan penggunaan fintech di pasar tradisional, termasuk dukungan pemerintah dan kolaborasi dengan penyedia fintech.

Kata Kunci: Fintech, Pasar, Tradisional, Akses, Modal, UMKM

1. PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi digital di Indonesia telah membawa dampak besar, khususnya dalam sektor ekonomi sehingga memunculkan inovasi-inovasi baru. Salah satu inovasi utama yang muncul adalah Financial Technology (Fintech), yang memanfaatkan teknologi untuk menyediakan layanan keuangan yang lebih efisien, cepat, dan terjangkau

(Puschmann, 2017). Layanan fintech, seperti pembayaran digital, pinjaman online, dan investasi melalui platform digital, telah menjangkau berbagai lapisan masyarakat di kota besar hingga daerah-daerah. Namun, meskipun penetrasi fintech semakin luas, kesenjangan digital masih ada, terutama antara masyarakat perkotaan dan daerah kecil, termasuk sektor pasar tradisional (Noviyanti and Erawati, 2021).

Di pasar tradisional, banyak pedagang yang masih bergantung pada transaksi tunai dan memiliki akses terbatas terhadap sistem perbankan formal. Selain itu, pemahaman mereka tentang teknologi finansial masih sangat terbatas, yang menjadi kendala dalam pengembangan usaha, terutama dalam mengakses modal. Meskipun demikian, pasar tradisional memiliki peranan yang sangat penting dalam perekonomian Indonesia, khususnya untuk pengusaha kecil dan menengah (UMKM), yang menjadikan pasar sebagai pusat perdagangan barang kebutuhan pokok dan produk local (Purba, 2019). Oleh karena itu, agar sektor ini dapat berkembang lebih inklusif, sangat penting bagi pedagang pasar tradisional untuk memahami dan memanfaatkan fintech (A'la, 2021; Misissaifi and Sriyana, 2021).

Berangkat dari hal tersebut, kami mengidentifikasi beberapa permasalahan utama yang perlu diatasi melalui kegiatan sosialisasi dan pelatihan fintech ini. Pertama, bagaimana tingkat pemahaman pedagang pasar tradisional tentang konsep dan manfaat fintech untuk meningkatkan akses modal usaha mereka. Kedua, apa saja hambatan yang dihadapi pedagang dalam mengadopsi layanan fintech. Ketiga, sejauh mana penerapan teknologi finansial dapat meningkatkan efisiensi dan efektivitas akses pedagang pasar tradisional terhadap modal usaha. Dengan mengidentifikasi permasalahan ini, kegiatan ini bertujuan untuk memberikan pemahaman yang lebih baik mengenai fintech, agar pedagang dapat memanfaatkannya untuk mengembangkan usaha mereka.

Tujuan utama dari kegiatan sosialisasi fintech ini adalah untuk memberikan pemahaman mendalam mengenai fintech dan cara kerjanya. Pedagang pasar tradisional di Kebayoran Lama, Jakarta Selatan, diharapkan dapat memahami berbagai jenis layanan fintech yang dapat mempercepat transaksi, mengelola keuangan usaha, dan mempermudah akses modal usaha. Selain itu, kegiatan ini bertujuan untuk mengidentifikasi hambatan yang dihadapi pedagang dalam mengadopsi fintech, seperti keterbatasan akses internet atau kurangnya pemahaman tentang teknologi dan keamanan transaksi digital (Budyastuti, 2021). Dengan mengetahui hambatan-hambatan tersebut, kami dapat merumuskan solusi yang lebih tepat untuk membantu mereka mengatasi kesulitan tersebut.

Lebih lanjut, kegiatan ini juga bertujuan untuk menawarkan solusi akses modal melalui fintech. Beberapa layanan fintech, seperti pembayaran digital, pinjaman peer-to-peer (P2P), dan aplikasi pengelolaan keuangan, dapat digunakan oleh pedagang untuk mendukung pengelolaan usaha mereka (Mulasiwi and Julialevi, 2020). Pembayaran digital memungkinkan transaksi lebih cepat dan aman tanpa uang tunai, sementara P2P lending dan crowdfunding memberikan peluang akses modal tanpa bergantung pada lembaga keuangan tradisional (Schueffel, 2016). Aplikasi pengelolaan keuangan juga membantu pedagang dalam mencatat transaksi dan merencanakan arus kas usaha mereka.

Selain itu, kegiatan ini juga bertujuan untuk meningkatkan keterampilan pengelolaan keuangan digital pedagang. Melalui pengenalan alat pembukuan digital dan sistem pembayaran non-tunai, pedagang dapat mengelola keuangan dengan lebih efisien dan transparan, mengurangi risiko kehilangan pendapatan akibat transaksi tunai yang tidak tercatat dengan baik (Dewi, 2020; Maulana, Murniningsih and Prasetya, 2022). Dengan demikian, diharapkan sektor UMKM di pasar tradisional dapat berkembang lebih pesat, berdaya saing, dan lebih inklusif dalam sistem perekonomian digital.

Kegiatan ini dilaksanakan di Pasar Kebayoran Lama, Jakarta Selatan, yang merupakan pasar tradisional dengan banyak pedagang UMKM yang kesulitan mengakses modal usaha. Banyak pedagang yang belum familiar dengan fintech, sehingga kegiatan ini diharapkan dapat memberikan wawasan dan keterampilan yang dibutuhkan agar mereka dapat memanfaatkan layanan fintech untuk pengembangan usaha mereka.



Gambar1: Suasana Transaksi Jual Beli di Ps. Kebayoran Lama

Untuk memastikan kegiatan ini berjalan efektif, kami menyusun metode pelaksanaan yang terdiri dari beberapa tahapan, yaitu survei awal, sosialisasi, pelatihan praktis, serta pendekatan pelatihan yang melibatkan diskusi kelompok dan simulasi. Berikut adalah penjelasan rinci tentang setiap tahap dalam kegiatan ini:

1). Survei Awal

Langkah pertama dalam kegiatan ini adalah melakukan survei awal untuk mengumpulkan data tentang pemahaman dan penggunaan fintech oleh pedagang pasar tradisional. Survei ini bertujuan untuk mengetahui sejauh mana pedagang memahami teknologi finansial dan apakah mereka sudah menggunakan layanan fintech dalam kegiatan usaha mereka.

Survei dilakukan dengan mengedarkan kuesioner yang dirancang untuk mengetahui beberapa hal penting, seperti tingkat pengetahuan pedagang tentang fintech, apakah mereka sudah pernah menggunakan layanan fintech seperti pembayaran digital atau pinjaman online, serta tantangan yang mereka hadapi dalam mengakses teknologi finansial. Selain itu, survei ini juga bertujuan untuk mengetahui potensi dan kebutuhan modal yang dimiliki oleh pedagang untuk pengembangan usaha mereka. Hasil dari survei awal ini akan menjadi dasar untuk merancang materi sosialisasi yang lebih sesuai dengan kebutuhan peserta.

Tabel 1: Pertanyaan Mengukur Pemahaman Pedagang Mengenai Manfaat Fintech

No.	Pertanyaan	Jawaban Sebelum Pelatihan	Jawaban Setelah Pelatihan
1	Apa yang Anda ketahui tentang fintech?	[Jawaban bebas]	[Jawaban bebas]
2	Apakah Anda sudah pernah menggunakan aplikasi pembayaran digital seperti GoPay atau OVO?	Ya / Tidak	Ya / Tidak
3	Apa yang Anda ketahui tentang pinjaman online atau P2P lending?	[Jawaban bebas]	[Jawaban bebas]
4	Apakah Anda tahu bagaimana cara mengakses modal usaha melalui fintech?	Ya / Tidak	Ya / Tidak
5	Seberapa pentingkah Anda rasa fintech dalam pengelolaan keuangan usaha?	[Jawaban bebas]	[Jawaban bebas]
6	Apa yang Anda pikirkan tentang menggunakan fintech untuk transaksi pembayaran di usaha Anda?	[Jawaban bebas]	[Jawaban bebas]
7	Apakah Anda merasa aman menggunakan aplikasi fintech untuk transaksi atau pengelolaan keuangan?	Ya / Tidak	Ya / Tidak
8	Apakah Anda merasa lebih mudah atau lebih sulit mengakses modal usaha setelah memahami fintech?	Lebih mudah / Lebih sulit	Lebih mudah / Lebih sulit
9	Setelah pelatihan, apakah Anda tertarik untuk mulai menggunakan fintech dalam usaha Anda?	Ya / Tidak	Ya / Tidak
10	Apa manfaat utama fintech yang Anda harapkan dapat diterapkan dalam usaha Anda?	[Jawaban bebas]	[Jawaban bebas]

2). Sosialisasi

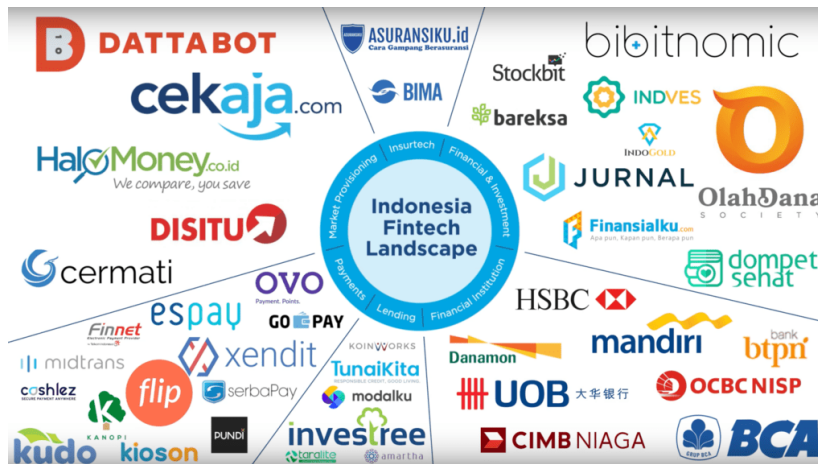
Setelah survei awal selesai, kegiatan dilanjutkan dengan sosialisasi kepada pedagang pasar tradisional. Sosialisasi ini merupakan tahap utama dalam mengenalkan konsep fintech kepada pedagang dan memberikan pengetahuan dasar tentang bagaimana fintech dapat membantu meningkatkan modal usaha mereka (Noviyanti and Erawati, 2021). Dalam sesi ini, materi yang disampaikan mencakup:

- **Pengertian Fintech:** Penjelasan tentang apa itu fintech, bagaimana cara kerjanya, dan jenis-jenis fintech yang ada, seperti pembayaran digital, pinjaman online, dan platform investasi.
- **Manfaat Fintech untuk Akses Modal:** Menjelaskan bagaimana fintech dapat mempermudah pedagang pasar untuk mengakses modal usaha dengan cara yang lebih cepat dan fleksibel, misalnya melalui pinjaman peer-to-peer (P2P) lending atau platform crowdfunding (Astari and Candraningrat, 2022).
- **Keuntungan Menggunakan Fintech:** Menguraikan keuntungan yang dapat diperoleh pedagang, seperti kemudahan dalam transaksi pembayaran, keamanan, serta efisiensi dalam pengelolaan keuangan bisnis.

Sosialisasi dilakukan secara interaktif, di mana para peserta diajak untuk bertanya dan berdiskusi mengenai hal-hal yang mereka ingin ketahui lebih lanjut tentang fintech. Hal ini diharapkan dapat meningkatkan pemahaman mereka tentang fintech dan menghilangkan ketakutan atau keraguan yang mungkin ada terkait dengan teknologi ini.

3). Pelatihan Praktis

Setelah pedagang mendapatkan pemahaman dasar tentang fintech, langkah selanjutnya adalah pelatihan praktis. Dalam sesi ini, para pedagang akan diberikan demonstrasi langsung tentang bagaimana menggunakan aplikasi fintech untuk mempermudah transaksi dan mengakses layanan keuangan digital.



Gambar 2: Jenis-Jenis Fintech

Beberapa contoh aplikasi fintech yang akan diperkenalkan selama pelatihan praktis ini meliputi:

- Aplikasi Pembayaran Digital: Pedagang akan diajarkan cara menggunakan aplikasi pembayaran digital seperti OVO, GoPay, atau Dana untuk menerima pembayaran non-tunai dari pelanggan.
- Platform Pinjaman Online: Pedagang juga akan diberikan panduan langkah demi langkah tentang cara mendaftar dan mengajukan pinjaman usaha melalui platform fintech P2P lending. Ini termasuk bagaimana cara membuat profil usaha, memilih jumlah pinjaman, dan memahami persyaratan yang dibutuhkan.
- Aplikasi Pengelolaan Keuangan: Selain itu, pedagang akan dilatih untuk menggunakan aplikasi yang dapat membantu mereka mencatat transaksi, mengelola arus kas, dan merencanakan keuangan usaha mereka secara lebih efisien.

4). Pendekatan Pelatihan

Untuk memastikan efektivitas pelatihan, kami menggunakan beberapa pendekatan yang melibatkan interaksi aktif dan pengalaman langsung dari peserta, di antaranya:

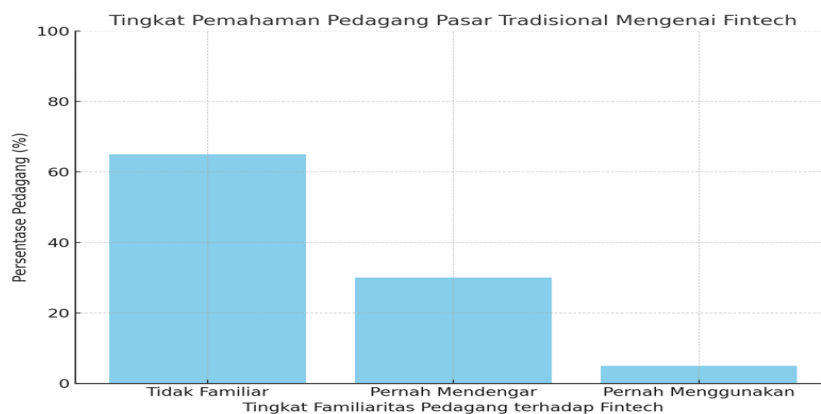
- Diskusi Kelompok: Pedagang pasar akan dibagi ke dalam beberapa kelompok kecil untuk mendiskusikan tantangan yang mereka hadapi dalam mengakses modal dan menggunakan teknologi. Dalam diskusi ini, peserta dapat saling berbagi pengalaman, ide, dan kebutuhan terkait modal usaha mereka, sehingga solusi yang diberikan bisa lebih relevan.

- Simulasi Penggunaan Aplikasi Fintech: Setelah diberikan penjelasan teori, peserta akan langsung melakukan simulasi penggunaan aplikasi fintech di ponsel mereka. Setiap peserta akan diberi kesempatan untuk mencoba membuat akun, mengajukan pinjaman, atau melakukan transaksi pembayaran menggunakan aplikasi fintech yang diperkenalkan. Hal ini bertujuan untuk memberi mereka kepercayaan diri dan keterampilan dalam menggunakan teknologi finansial dalam kehidupan sehari-hari.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil

Berdasarkan hasil survei yang dilakukan terhadap 50 pedagang pasar tradisional di Pasar Kebayoran Lama, mayoritas pedagang (65%) mengaku tidak familiar dengan istilah "fintech" atau hanya mengetahui sedikit tentang layanan keuangan digital. Hanya sekitar 35% yang menyatakan sudah pernah mendengar atau menggunakan aplikasi pembayaran digital seperti OVO, GoPay, atau Dana, meskipun penggunaan tersebut lebih banyak untuk keperluan pribadi dan bukan untuk modal usaha mereka. Grafik di bawah ini menunjukkan distribusi pemahaman pedagang terhadap fintech berdasarkan survei yang dilakukan, dengan sebagian besar pedagang belum mengetahui atau menggunakan fintech dalam kegiatan bisnis mereka.



Gambar 3. Tingkat Pemahaman Pedagang Mengenai Fintech

Kendala utama yang diidentifikasi dari survei ini terkait dengan akses modal dan teknologi. Sebagian besar pedagang (70%) mengaku kesulitan mendapatkan modal usaha, karena mereka tidak memiliki akses yang memadai ke lembaga keuangan tradisional seperti bank. Mereka tidak memiliki jaminan yang cukup untuk mengajukan pinjaman, dan proses pengajuan pinjaman yang rumit menjadi penghalang utama.



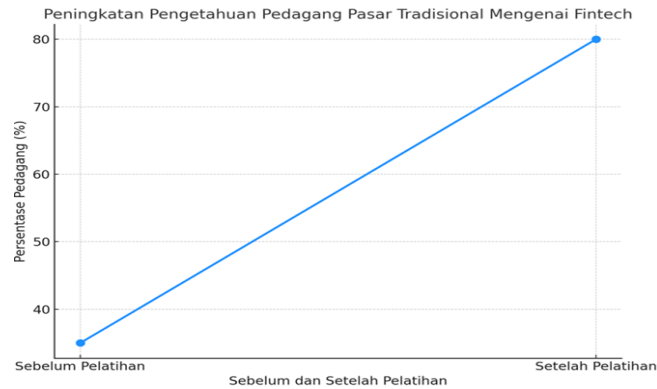
Gambar 4: Persentase Pedagang dengan Perangkat Mendukung Aplikasi Fintech

Berdasarkan hasil survei, sebagian besar pedagang pasar tradisional (80%) telah memiliki perangkat yang mendukung penggunaan aplikasi fintech. Namun, sekitar 20% pedagang masih menggunakan perangkat yang lebih lama, yang membatasi mereka dalam mengakses aplikasi fintech terkini. Diagram di bawah ini menunjukkan distribusi perangkat yang digunakan oleh pedagang untuk mengakses layanan fintech. Hal ini menjadi salah satu faktor penting yang memengaruhi adopsi teknologi finansial oleh pedagang pasar tradisional.

Setelah survei awal, kegiatan dilanjutkan dengan sesi sosialisasi fintech yang bertujuan untuk memberikan pemahaman dasar kepada pedagang mengenai konsep dan manfaat fintech. Sosialisasi ini berlangsung dalam dua sesi yang dihadiri oleh lebih dari 50 pedagang pasar.

Sebelum mengikuti sosialisasi dan pelatihan fintech, banyak pedagang pasar tradisional yang tidak memiliki pemahaman yang jelas mengenai teknologi finansial dan bagaimana cara memanfaatkannya untuk meningkatkan usaha mereka. Untuk mengukur sejauh mana pemahaman pedagang berubah, kami melakukan kuis sebelum dan setelah pelatihan. Tabel di atas menunjukkan beberapa pertanyaan yang diajukan kepada pedagang sebelum dan setelah pelatihan, serta perbedaan pemahaman mereka mengenai fintech dan manfaatnya dalam usaha mereka.

Sebelum mengikuti pelatihan fintech, hanya 35% pedagang yang memiliki pemahaman dasar mengenai konsep fintech dan manfaatnya bagi usaha mereka. Setelah mengikuti sesi sosialisasi dan pelatihan praktis, terjadi peningkatan yang signifikan dalam pemahaman mereka, dengan 80% pedagang mengaku memahami konsep dasar fintech. Grafik di bawah ini menunjukkan peningkatan pengetahuan pedagang pasar tradisional mengenai fintech setelah mengikuti pelatihan.



Gambar 5: Grafik Peningkatan Pengetahuan Pedagang Mengenai Fintech

Hal ini menunjukkan bahwa sosialisasi dan pelatihan yang diberikan efektif dalam meningkatkan literasi keuangan digital di kalangan pedagang. Namun pemahaman yang lebih mendalam terkait dengan aspek teknis penggunaan aplikasi fintech dan keunggulan lainnya, seperti efisiensi dalam pengelolaan keuangan, masih menjadi tantangan. Meskipun demikian, pedagang mengungkapkan bahwa mereka mulai melihat potensi besar dari fintech untuk mempercepat proses bisnis dan meningkatkan daya saing mereka di pasar yang semakin digital (Rahardjo, Ikhwan and Siharis, 2019; Astari and Candraningrat, 2022).

Pembahasan

Setelah melaksanakan sosialisasi dan pelatihan fintech di Pasar Kebayoran Lama, kami mengidentifikasi berbagai manfaat yang dirasakan oleh pedagang, serta hambatan yang mereka hadapi dalam mengadopsi teknologi ini. Selain itu, kami juga menilai potensi keberlanjutan penggunaan fintech di pasar tradisional untuk mendorong inklusi keuangan dan pengembangan usaha mereka.

Salah satu manfaat utama yang dirasakan oleh pedagang adalah peningkatan efisiensi transaksi (Mulasiwi and Julialevi, 2020). Pedagang mengungkapkan bahwa aplikasi pembayaran digital seperti GoPay dan OVO mempercepat proses pembayaran dan mengurangi ketergantungan pada transaksi tunai. Sebelumnya, transaksi tunai memakan waktu lebih lama karena pedagang harus menghitung uang dan memberikan kembalian. Namun, dengan aplikasi pembayaran, uang langsung masuk ke akun pedagang tanpa perlu menghitung uang tunai. Ini menghemat waktu dan meningkatkan kenyamanan bagi pelanggan.

Selain itu, pedagang merasakan manfaat transparansi keuangan yang ditawarkan fintech. Aplikasi pembayaran digital dan platform pinjaman fintech memberikan catatan transaksi yang jelas dan terorganisir, sehingga pedagang dapat memantau arus kas dan

mengelola keuangan lebih baik (Noviyanti and Erawati, 2021). Seperti yang diungkapkan oleh Ibu Siti, seorang pedagang pakaian, aplikasi pembayaran mempermudah perhitungan pendapatan dan laba bersih tanpa perlu mencatat transaksi secara manual. Hal ini memungkinkan pengambilan keputusan bisnis yang lebih akurat.

Akses terhadap modal usaha juga menjadi keuntungan signifikan bagi pedagang. Dengan platform fintech P2P lending, pedagang yang sebelumnya kesulitan mendapatkan pinjaman dari bank kini bisa mengajukan pinjaman secara lebih cepat dan tanpa jaminan (Astri Rumondang, 2019). Bapak Joko, misalnya, berhasil mendapatkan pinjaman untuk membeli stok barang dan memperbesar usaha. Proses pinjaman yang cepat dan fleksibel ini membuka peluang baru bagi pedagang untuk mengembangkan usaha mereka.

Namun, hambatan dalam adopsi fintech masih ada. Salah satunya adalah keterbatasan perangkat dan konektivitas internet. Banyak pedagang menggunakan ponsel dengan spesifikasi rendah yang tidak mendukung aplikasi fintech terbaru. Selain itu, masalah konektivitas internet yang tidak stabil di Pasar Kebayoran Lama mengganggu kelancaran transaksi digital, terutama saat pedagang mencoba melakukan pembayaran atau pengajuan pinjaman.

Selain itu, masih ada ketidakpercayaan terhadap sistem digital. Beberapa pedagang merasa ragu tentang keamanan data pribadi dan transaksi online (Mulasiwi and Julialevi, 2020). Walaupun sosialisasi telah dilakukan, pemahaman yang lebih mendalam tentang keamanan dan kenyamanan penggunaan fintech masih diperlukan untuk meningkatkan rasa percaya pedagang.

Keberlanjutan penggunaan fintech di pasar tradisional bergantung pada beberapa faktor penting. Pertama, aksesibilitas dan pelatihan berkelanjutan mengenai teknologi dan keamanan transaksi digital sangat penting. Kedua, peningkatan infrastruktur digital, terutama terkait dengan perangkat dan koneksi internet yang stabil, harus menjadi prioritas untuk mendukung adopsi fintech. Ketiga, kolaborasi antara penyedia fintech dan pedagang pasar sangat penting untuk memastikan adopsi yang berkelanjutan (Mulasiwi and Julialevi, 2020).

Terakhir, kebijakan pemerintah yang mendukung digitalisasi pasar tradisional, termasuk insentif bagi pedagang untuk mengadopsi teknologi dan regulasi yang jelas mengenai perlindungan data pribadi, juga akan meningkatkan kepercayaan pedagang terhadap fintech (Rizal, Maulina and Kostini, 2018; Rahardjo, Ikhwan and Siharis, 2019). Dengan langkah-langkah ini, diharapkan penggunaan fintech dapat berkembang dan memberikan manfaat jangka panjang bagi pedagang pasar tradisional.

4. SIMPULAN DAN REKOMENDASI

Simpulan

Berdasarkan sosialisasi dan pelatihan fintech di Pasar Kebayoran Lama, dapat disimpulkan bahwa fintech menawarkan solusi alternatif yang efektif untuk mengatasi keterbatasan akses modal bagi pedagang pasar tradisional. Banyak pedagang kesulitan mendapatkan modal dari lembaga keuangan formal karena keterbatasan jaminan atau prosedur yang rumit. Platform fintech, khususnya pinjaman peer-to-peer (P2P) lending, memberikan akses dana yang lebih terbuka dan fleksibel, memungkinkan pedagang memperoleh modal dengan proses cepat tanpa syarat yang sulit dipenuhi oleh lembaga keuangan tradisional.

Pelatihan ini juga berhasil meningkatkan pemahaman pedagang terhadap teknologi keuangan digital. Sebelum pelatihan, banyak pedagang yang tidak familiar dengan fintech dan manfaatnya. Namun, setelah mengikuti pelatihan, sebagian besar pedagang mengaku lebih memahami cara menggunakan aplikasi pembayaran digital, mengelola keuangan usaha, dan memanfaatkan teknologi untuk mengakses pinjaman modal. Pemahaman ini memberikan rasa percaya diri bagi pedagang untuk mulai mengintegrasikan fintech dalam usaha mereka.

Namun, meskipun pemahaman pedagang meningkat, ada beberapa tantangan yang perlu diatasi untuk memperluas penggunaan fintech di pasar tradisional. Hambatan utama meliputi keterbatasan perangkat, konektivitas internet yang tidak stabil, dan kurangnya pemahaman mendalam mengenai keamanan dan risiko dalam penggunaan teknologi ini. Oleh karena itu, untuk memastikan adopsi fintech yang berkelanjutan, upaya dari berbagai pihak diperlukan untuk mengatasi tantangan ini.

Rekomendasi

Berdasarkan hasil kegiatan ini, kami mengajukan beberapa rekomendasi untuk mempercepat dan memperluas adopsi fintech di pasar tradisional:

1. Dukungan Berkelanjutan dari Pemerintah Daerah. Pemerintah daerah memiliki peranan penting dalam mendukung digitalisasi pasar tradisional. Pemerintah harus menyediakan infrastruktur yang diperlukan, seperti akses internet yang lebih stabil, serta memberikan pelatihan dan edukasi intensif mengenai fintech kepada pedagang pasar. Kolaborasi dengan lembaga keuangan dan penyedia layanan fintech untuk menyediakan produk pinjaman yang lebih fleksibel juga diperlukan.

2. Kolaborasi dengan Penyedia Fintech. Penyedia fintech harus bekerja sama dengan pedagang pasar untuk mendesain produk yang sesuai dengan kebutuhan mereka. Produk fintech yang diperkenalkan harus mudah digunakan, tidak memerlukan keterampilan teknologi tinggi, dan menyediakan fitur-fitur yang langsung bermanfaat bagi pedagang, seperti aplikasi pembayaran yang cepat dan sistem pinjaman yang mudah diakses tanpa jaminan rumit.
3. Program Lanjutan untuk Monitoring dan Evaluasi. Untuk memastikan keberhasilan implementasi fintech di pasar tradisional, diperlukan program monitoring dan evaluasi berkala. Program ini bertujuan untuk mengevaluasi dampak fintech dalam membantu pedagang mengakses modal, meningkatkan efisiensi transaksi, dan mengelola keuangan. Evaluasi ini juga dapat mengidentifikasi kendala yang dihadapi pedagang dan memberikan solusi yang lebih tepat untuk perbaikan produk fintech.

REFERENCES

- A'la, C.N. (2021) 'Pengaruh Persepsi Kemudahan Penggunaan, Efektivitas, Dan Risiko Terhadap Minat Bertransaksi Menggunakan Financial Technology (FINTECH)(Studi Pada Masyarakat Kota Medan)'. Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan.
- Astari, N.P.R.P. and Candraningrat, I.R. (2022) 'Pengaruh Fintech Terhadap Kinerja Keuangan Umkm Dengan Literasi Keuangan Sebagai Variabel Moderasi', *Jurnal Manajemen Strategik Dan Simulasi Bisnis*, 3(1), pp. 68–81.
- Astri Rumondang, et all (2019) *Fintech : Inovasi Sistem Keuangan di Era Digital*. 1st edn. Edited by T. Limbong. Jakarta: Yayasan kita menulis.
- Budyastuti, T. (2021) 'Pengaruh financial technology dan literasi keuangan terhadap keberlangsungan usaha', *Jurnal Online Insan Akuntan*, 6(2), pp. 167–178.
- Dewi, M.A. (2020) 'Dampak Fintech Terhadap Perkembangan Inklusi Keuangan Pada UMKM Di Jawa Timur', *Gorontalo Accounting Journal*, 3(2), pp. 68–83.
- Maulana, R., Murniningsih, R. and Prasetya, W.A. (2022) 'Pengaruh Literasi Keuangan, Inklusi Keuangan, dan Fintech Terhadap Keberlangsungan Bisnis UMKM', *Procuratio: Jurnal Ilmiah Manajemen*, 10(4), pp. 440–452.
- Misissaifi, M. and Sriyana, J. (2021) 'Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Menggunakan Fintech Syariah', *IQTISHADUNA: Jurnal Ilmiah Ekonomi Kita*, 10(1), pp. 109–124.
- Mulasiwi, C.M. and Julialevi, K.O. (2020) 'Optimalisasi Financial Teknologi (Fintech) terhadap peningkatan literasi dan inklusi keuangan usaha menengah purwokerto', *Performance: Jurnal Personalial, Financial, Operasional, Marketing dan Sistem Informasi*, 27(1), pp. 12–20.

- Noviyanti, A. and Erawati, T. (2021) ‘Pengaruh Persepsi Kemudahan, Kepercayaan dan Efektivitas terhadap Minat Menggunakan Financial Technology (Fintech)(Studi Kasus: UMKM di Kabupaten Bantul)’, *Jurnal Ilmiah Akuntansi Dan Finansial Indonesia*, 4(2), pp. 65–74.
- Purba, D.S. (2019) *Manajemen Usaha Kecil dan Menengah*.
- Puschmann, T. (2017) ‘Fintech’, *Business & Information Systems Engineering*, 59, pp. 69–76.
- Rahardjo, B., Ikhwan, K. and Siharis, A.K. (2019) ‘Pengaruh financial technology (fintech) terhadap perkembangan UMKM di Kota Magelang’, in *Prosiding Seminar Nasional Fakultas Ekonomi Untidar 2019*.
- Rizal, M., Maulina, E. and Kostini, N. (2018) ‘Fintech as one of the financing solutions for SMEs’, *Jurnal Pemikiran dan Penelitian Administrasi Bisnis dan Kewirausahaan*, 3(2), pp. 89–100.
- Schueffel, P. (2016) ‘Taming the beast: A scientific definition of fintech’, *Journal of Innovation Management*, 4(4), pp. 32–54.