

**PENGARUH *FINANCIAL TECHNOLOGY (FINTECH)*  
TERHADAP KINERJA KEUANGAN UMKM  
BUTIK DI KOTA GORONTALO**

Oleh

**RIFKA NURUL ISLAMI  
E2118173**

**SKRIPSI**

Untuk memenuhi salah satu syarat ujian  
guna memperoleh gelar Sarjana



**PROGRAM SARJANA  
UNIVERSITAS ICHSAN GORONTALO  
GORONTALO  
2022**

**LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI**

**PENGARUH *FINANCIAL TECHNOLOGY (FINTECH)*  
TERHADAP KINERJA KEUANGAN UMKM  
BUTIK DI KOTA GORONTALO**

Oleh

**RIFKA NURUL ISLAMI  
E2118173**

**SKRIPSI**

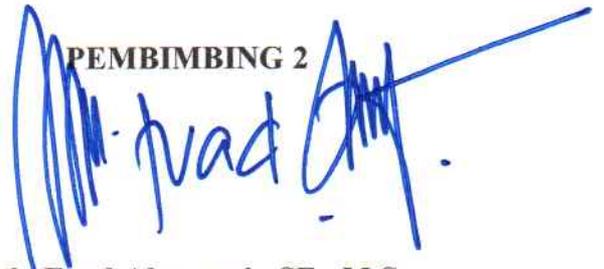
Untuk memenuhi salah satu syarat ujian  
guna memperoleh gelar Sarjana  
dan telah di setujui oleh Tim Pembimbing pada tanggal  
Gorontalo,.....2022

**PEMBIMBING 1**



**Dr. Ariawan, S.Psi, SE., MM**  
NIDN : 09 220575 02

**PEMBIMBING 2**



**Muh. Fuad Alamsyah, SE., M.Sc**  
NIDN : 09 210488 01

**HALAMAN PERSETUJUAN**

**PENGARUH *FINANCIAL TECHNOLOGY (FINTECH)*  
TERHADAP KINERJA KEUANGAN UMKM  
BUTIK DI KOTA GORONTALO**

**OLEH**

**RIFKA NURUL ISLAMI**

**E.21.18.173**

**Diperiksa Oleh Dewan Penguji Strata Satu (S1)  
Universitas Ichnan Gorontalo)**

1. **Eka Zahra Solikahan, SE.,MM**  
(Ketua penguji)
2. **Nurhayati Olli, SE.,MM**  
(Anggota penguji)
3. **Pemy Christiaan, SE.,M.Si**  
(Anggota penguji)
4. **Dr. Ariawan, SE..S.Psi..MM**  
(Pembimbing utama)
5. **Muh Fuad Alamsyah, SE.,M.Sc**  
(Pembimbing pendamping)

**Mengetahui**

**Dekan Fakultas Ekonomi**

**Dr. Musafir, SE.,M.Si**  
NIDN. 0928116901

**Ketua Program Studi Manajemen**

**Syamsul, SE., M.Si**  
NIDN. 0921108502

## PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa:

1. Karya tulis saya (Skripsi) ini adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik (Sarjana) baik di Universitas Ichsan Gorontalo maupun perguruan tinggi lainnya.
2. Karya ini adalah murni gagasan, rumusan dan penelitian saya sendiri, tanpa bantuan pihak lain, kecuali arahan Tim Pembimbing.
3. Dalam karya tulis ini tidak terdapat karya atau pendapat yang telah di publikasikan orang lain, kecuali secara tertulis dicantumkan sebagai acuan dalam naskah dengan disebutkan nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar pustaka.
4. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila di kemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidak benaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh karena karya tulis ini, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma yang berlaku di perguruan tinggi ini.

Gorontalo, 2022

Yang membuat pernyataan



**Rifka Nurul Islami**

**NIM, E218173**

## **ABSTRACT**

**RIFKA NURUL ISLAMI. E21118173. THE INFLUENCE OF FINANCIAL TECHNOLOGY ON THE FINANCIAL PERFORMANCE OF THE MSME “BOUTIQUE” IN GORONTALO CITY**

*This study aimed to find the influence of Financial Technology in the form of Capital Loans (X1), Digital Payment Services (X2), and Financial Regulatory Services (X3) on the Financial Performance (Y) of the MSME “Boutique” in Gorontalo City. This study used quantitative methods. The analytical method employed in this study was path analysis using SPSS version 23. The results showed that Financial Technology in the form of capital loans (X1) influenced the Financial Performance (Y) of the MSME “Boutique”. Digital Payment Services (X2) influenced the Financial Performance (Y) of the MSME “Boutique”. Financial Regulatory Services (X3) influenced the Financial Performance (Y) of the MSME “Boutique”.*

*Keywords: financial technology, financial performance, MSME*

## ABSTRAK

Rifka Nurul Islami. E21.18.173.2022. Pengaruh *Financial Technology* Terhadap Kinerja Keuangan UMKM Butik di Kota Gorontalo.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh *Financial Technology* berupa Pinjaman Modal (X1), Layanan Pembayaran Digital (X2), serta Layanan Pengaturan Keuangan (X3) terhadap Kinerja Keuangan (Y) UMKM Butik di Kota Gorontalo. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif. Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis jalur (*path analysis*) dengan menggunakan alat bantu SPSS versi 23. Hasil penelitian menunjukkan bahwa *Financial Technology* berupa Pinjaman Modal (X1) berpengaruh terhadap Kinerja Keuangan (Y) UMKM Butik, Layanan Pembayaran Digital (X2) berpengaruh terhadap Kinerja Keuangan (Y) UMKM Butik, Layanan Pengaturan Keuangan (X3) berpengaruh terhadap Kinerja Keuangan (Y) UMKM Butik.

**Kata Kunci :** *Financial Technology* dan Kinerja Keuangan UMKM

## KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa, karena atas berkat dan rahmat-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul, **“Pengaruh *Financial Technology (Fintech)* Terhadap Kinerja Keuangan UMKM Butik di Kota Gorontalo”**, sesuai dengan yang direncanakan. Skripsi ini dibuat untuk memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana.

Penulis menyadari bahwa tanpa bantuan dan berbagai pihak, skripsi ini tidak dapat penulis selesaikan. Oleh karena itu penulis menyampaikan terima kasih kepada Muh. Ichsan Gaffar, SE., M.Ak., CSRS, selaku Ketua Yayasan Pengembangan Ilmu Pengetahuan dan Teknologi (YPIPT) Ichsan Gorontalo. Dr. Hi. Abd Gaffar La Tjokke, M.Si, selaku Rektor Universitas Icsan Gorontalo. Dr. Musafir, SE., M.Si, selaku Dekan di Fakultas Ekonomi, Syamsul, SE., M.Si, selaku Ketua Jurusan Manajemen, Dr. Ariawan, S.Psi., SE., MM, selaku Pembimbing I, yang telah membimbing penulis selama mengerjakan skripsi ini. Muh. Fuad Alamsyah, SE., M.Sc, selaku Pembimbing II, yang telah membimbing penulis selama mengerjakan skripsi ini. Serta Bapak dan Ibu Dosen yang telah mendidik dan membimbing penulis dalam mengerjakan skripsi ini.

Ucapan terima kasih kepada kedua orang tua saya yang selalu mendoakan keberhasilan studi saya, kedua adik saya dan seluruh keluarga besar yang telah membantu dan mendukung saya, sahabat-sahabat saya yang tidak bisa saya sebutkan satu-persatu, teman-teman yang telah membantu dan memberikan semangat juga memotivasi saya. Semua pihak yang telah membantu penulis dalam penyelesaian skripsi ini.

Saran dan kritik, penulis harapkan dari dewan penguji dan semua pihak untuk penyempurnaan penulisan skripsi ini. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi pihak yang berkepentingan.

Gorontalo, September 2022

Rifka Nurul Islami

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI.....</b>	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN .....</b>	<b>iii</b>
<b>PERNYATAAN.....</b>	<b>iv</b>
<b>MOTTO .....</b>	<b>v</b>
<b>ABSTRACT .....</b>	<b>vi</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>ivii</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>viii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>viiix</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>x</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xi</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN.....</b>	<b>xii</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang Penelitian .....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	10
1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian .....	10
1.3.1 Maksud Penelitian .....	10
1.3.2 Tujuan Penelitian .....	10
1.4 Manfaat Penelitian.....	11
1.4.1 Manfaat Teoritis .....	11
1.4.2 Manfaat Praktis .....	11
<b>BAB II KAJIAN TEORI, KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS..</b>	<b>13</b>
2.1 Kajian Teori.....	13
2.1.1 Pengertian <i>Financial Technology</i> .....	13
2.1.2 Klasifikasi <i>Financial Technology</i> .....	15
2.1.3 <i>Start-Up Financial Technology</i> .....	21
2.1.4 Kelebihan dan Kekurangan <i>Financial Technology</i> .....	22
2.1.5 Pengertian Kinerja Keuangan .....	24
2.1.6 Indikator Kinerja Keuangan .....	25
2.1.7 Pengertian Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM).....	28
2.1.8 Kriteria UMKM .....	29
2.1.9 Hubungan Antar Variabel Penelitian .....	30
2.1.10 Penelitian Terdahulu .....	35
2.2 Kerangka Pemikiran .....	37
2.3 Hipotesis .....	39
<b>BAB III OBJEK DAN METODE PENELITIAN.....</b>	<b>41</b>
3.1 Objek Penelitian .....	41
3.2 Metode Penelitian.....	41

3.2.1	Operasionalisasi Variabel Penelitian.....	41
3.3	Populasi dan Sampel .....	43
3.3.1	Populasi .....	43
3.3.2	Sampel.....	43
3.4	Sumber Data dan Cara Pengumpulan Data .....	44
3.4.1	Jenis Data .....	44
3.4.2	Sumber Data.....	44
3.4.3	Teknik Pengumpulan Data.....	44
3.5	Metode Analisis Data .....	45
3.5.1	Pengujian Instrumen Penelitian.....	45
3.5.1.1	Uji Validitas .....	45
3.5.1.2	Uji Reliabilitas .....	46
3.5.2	Konversi Data.....	46
3.5.3	Rancangan Uji Hipotesis.....	46
3.5.4	Pengujian Hipotesis.....	48
<b>BAB IV</b>	<b>HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>49</b>
4.1	Gambaran Umum Lokasi Penelitian .....	49
4.2	Hasil Penelitian.....	72
4.2.1	Deskriptif Karakteristik Responden.....	72
4.2.2	Pengujian Data .....	73
4.2.3	Analisis Deskriptif Hasil Penelitian .....	75
4.2.4	Analisis Data Statistik .....	82
4.2.5	Pengujian Hipotesis.....	84
4.3	Pembahasan Hasil Penelitian.....	87
<b>BAB V</b>	<b>KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>101</b>
5.1	Kesimpulan.....	101
5.2	Saran.....	101
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>xiii</b>	

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Kerangka Pemikiran .....	39
Gambar 3. 1 Struktur Analisis Path.....	47
Gambar 4. 1 Struktur Jalur Variabel X Terhadap Y .....	83

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Omset UMKM Butik Kota Gorontalo .....	5
Tabel 3. 1 Operasionalisasi Variabel Penelitian .....	42
Tabel 3. 2 Penentuan Skor Jawaban Kuisisioner .....	43
Tabel 4. 1 Distribusi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin .....	72
Tabel 4. 2 Distribusi Responden Berdasarkan Umur.....	73
Tabel 4. 3 Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas Financial Technology (X) .....	74
Tabel 4. 4 Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas Kinerja Keuangan (Y) .....	75
Tabel 4. 5 Skala Penilaian Jawaban Responden .....	76
Tabel 4. 6 Nilai (Skor) Variabel Pinjaman Modal (X1) .....	76
Tabel 4. 7 Nilai (Skor) Pembayaran Digital (X2).....	78
Tabel 4. 8 Nilai (Skor) Pengaturan Keuangan (X3) .....	79
Tabel 4. 9 Nilai (Skor) Variabel Kinerja Keuangan (Y).....	81
Tabel 4. 10 Matriks Korelasi antara Variabel X dan Y .....	82
Tabel 4. 11 Koefisien Jalur $P_{yX_i}$ .....	82
Tabel 4. 12 Koefisien Determinasi dan Jalur Variabel Lain Terhadap Y .....	83
Tabel 4. 13 Struktur Pengaruh Langsung dan Tidak Langsung .....	84
Tabel 4. 14 Uji Kemaknaan Signifikan Variabel Terhadap Y .....	85

## **DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran 1 : Jadwal Penelitian .....	109
Lampiran 2 : Tabulasi Data Pinjaman Modal (X1) .....	109
Lampiran 3 : Tabulasi Data Layanan Pembayaran Digital (X2).....	110
Lampiran 4 : Tabulasi Data Layanan Pengaturan Keuangan (X3) .....	111
Lampiran 5 : Tabulasi Data Kinerja Keuangan UMKM (Y) .....	112

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Penelitian**

Munculnya kasus pandemi covid-19 di awal tahun 2020 di Indonesia membuat kondisi perekonomian Indonesia saat itu mulai mengalami inkonsistensi. Kondisi tersebut membuat masyarakat harus mulai beradaptasi dengan kehidupan baru. Pandemi memaksa kita untuk hidup dengan mematuhi protokol kesehatan yang ketat, yaitu menjaga jarak, memakai masker, mencuci tangan dan menghindari keramaian. Masalah ini jelas berdampak pada stabilitas ekonomi bangsa Indonesia yang mengakibatkan penurunan aktivitas ekonomi masyarakat selama masa pandemi, sehingga penurunan ini tentunya akan berdampak pada berbagai sektor usaha salah satunya sektor UMKM.

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan penopang penting perekonomian Indonesia (Kemenko Perekonomian, 2021). UMKM dapat mendorong pertumbuhan ekonomi dan menciptakan lapangan kerja, sehingga sektor ini berperan dalam menjaga stabilitas ekonomi (Muzdalifa et al., 2018). Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah Per April 2021, jumlah UMKM sebanyak 64,2 juta dengan kontribusi terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) sebesar 61,07% atau senilai 8.573,89 triliun rupiah (Kemenko Perekonomian, 2021). Kontribusi UMKM terhadap perekonomian Indonesia antara lain mampu menyerap 97% dari total tenaga kerja dan mampu menghimpun hingga 60,4% dari

total investasi (Kemenko Perekonomian, 2021). Pemerintah Indonesia telah mengeluarkan Undang-Undang Nomor 20 yang memuat tentang pelaksanaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah. Mampu memberikan kontribusi terhadap pertumbuhan ekonomi nasional (Marlina & Syahribulan, 2020).

Usaha Mikro Kecil dan Menengah memegang peranan penting dalam pertumbuhan ekonomi Indonesia, namun dalam perkembangannya masih menghadapi berbagai permasalahan. Selama ini UMKM masih menghadapi kendala terutama dalam mengakses permodalan UMKM dan perbankan sebagai pemberi kredit kepada UMKM. Menurut Suryandani dan Muniroh (2020) dalam penelitiannya disebutkan bahwa UMKM masih menghadapi banyak kendala seperti kesulitan dalam pemasaran produk penggunaan teknologi, kurangnya inovasi, permodalan dan rendahnya kualitas sumber daya manusia. Oleh karena itu, penilaian kinerja keuangan UMKM sangat penting karena digunakan untuk pengukuran dan evaluasi guna mendapatkan gambaran status keuangan UMKM secara keseluruhan (Handayani et al., 2020).

Kinerja keuangan merupakan tingkat keberhasilan yang dicapai oleh perusahaan sehingga mendapatkan hasil pengelolaan keuangan yang baik. Kinerja keuangan memegang peranan penting dalam kegiatan operasional setiap perusahaan, sehingga jika kinerja keuangan baik maka operasional perusahaan juga akan berjalan dengan maksimal. Kinerja keuangan menjadi tolak ukur dalam setiap kegiatan yang dilakukan perusahaan untuk

mencapai tingkat kesehatan yang diharapkan. Pencapaian tingkat kesehatan perusahaan dapat dikatakan bahwa posisi keuangan perusahaan dalam keadaan baik (Surya Sanjaya, 2018).

Perkembangan UMKM di Indonesia tidak terlepas dari perkembangan teknologi saat ini. Teknologi di Indonesia telah mengalami banyak perubahan signifikan. Teknologi adalah alat yang berguna memudahkan pengguna untuk menggunakan sumber daya yang mereka butuhkan. Lebih mudah dan lebih praktis untuk menggunakan teknologi dalam sumber daya, yang membuat teknologi sangat berguna bagi masyarakat (Rahardjo et al., 2019). Kemajuan internet yang sangat cepat mampu menciptakan inovasi-inovasi baru salah satunya *Financial Technology (Fintech)*.

*Fintech* berasal dari kata *financial* dan *technology* yang artinya pemanfaatan teknologi untuk meningkatkan layanan jasa keuangan dan perbankan (Iman, 2016). Perkembangan *fintech* dan kemudahan layanan yang diberikan menjadi potensi masyarakat untuk menyelenggarakan kegiatan wirausaha. Wirausaha menggunakan teknologi finansial untuk mengatur laporan keuangan agar semakin efektif dan lebih mudah dalam berinteraksi (Setiobudi & Wiradinata, 2018). Peranan penting yang dimiliki UMKM dalam perekonomian Indonesia harus memiliki cara ampuh untuk mempertahankan atau membuat UMKM semakin maju dengan cara mempergunakan *fintech* dengan sebaik mungkin. Peminjaman dana memanfaatkan *financial technology* mampu mengubah pendapat kita yang mana sebelumnya peminjaman untuk usaha diketahui hanya bisa melewati

bank dan perlu melalui tahapan yang melelahkan dan rumit. *Financial technology* dapat menyediakan layanan yang lebih sederhana bagi pengguna terlebih dari bidang UMKM misalnya dengan melakukan peminjaman melalui internet dimana mereka pemilik UMKM hanya butuh melengkapi surat-surat yang diperlukan dengan cara *online*. Munculnya berbagai industri jasa layanan keuangan seolah menjadi trend baru ditengah masyarakat. Dengan adanya teknologi yang semakin canggih dapat mempengaruhi UMKM. Pada penelitian yang dilakukan oleh (Dalimunthe, 2019) menjelaskan tujuan diterapkannya *financial technology* pada perbankan yaitu agar menaikkan efisiensi pada pelayanan penggunanya. Menurut Rahardjo et al (2019) bahwa dampak *financial technology* berperan penting dalam meningkatkan kinerja UMKM berupa peningkatan efisiensi operasional dan efisiensi anggotanya.

Sektor UMKM memegang peranan penting dalam pertumbuhan ekonomi di Indonesia khususnya dalam perekonomian di Kota Gorontalo. Menurut Walikota Gorontalo, Marten Taha mengungkapkan bahwa Kota Gorontalo belum memiliki perusahaan berskala besar yang mampu menggerakkan perekonomian Kota Gorontalo, sehingga harapannya terletak pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah yang berkembang dan dapat menjadi penggerak ekonomi, menyerap tenaga kerja, dapat mengatasi pengangguran dan mengurangi kemiskinan dan pendapatan masyarakat (SINDONEWS.com 2018).

Berdasarkan data Dinas Tenaga Kerja, Koperasi dan UKM Kota Gorontalo 2021, UMKM Kota Gorontalo setiap tahunnya mengalami peningkatan yang pada tahun 2018 sebesar 11.640, tahun 2019 sebesar 11.862 dan tahun 2020 sebesar 12.892.

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kota Gorontalo berkembang sangat pesat dengan berbagai jenis bidang usaha khususnya UMKM yang bergerak di bidang *fashion*. Industri *fashion* belakangan ini menjadi industri yang paling menguntungkan dan populer di Gorontalo. *Fashion* merupakan salah satu andalan ekspor industri ekonomi kreatif dibandingkan dengan subsektor lainnya. Salah satu UMKM yang bergerak di bidang *fashion* adalah Butik. Butik banyak dijumpai dan tersebar hampir ke seluruh kota Gorontalo. Hal ini menjadikan sektor UMKM butik sebagai salah satu sektor UMKM yang memberikan pemasukan bagi pendapatan daerah, dapat dilihat pada tabel omzet UMKM butik di Kota Gorontalo pada tahun 2020.

**Tabel 1.1 Omzet UMKM Butik Kota Gorontalo**

NO	NAMA PELAKU USAHA	OMSET	
		2019	2020
1	Amel	50.000.000	20.000.000
2	Aprilia	4.000.000	2.000.000
3	Ayu Zees	25.000.000	10.000.000
4	Azizah Safarina Said	600.000.000	300.000.000
5	Bisrar	1.000.000.000	400.000.000
6	Haji Nurbulan	100.000.000	60.000.000
7	Hesty Kurniawaty	100.000.000	100.000.000
8	Ida Rafida Mahmud	8.000.000	4.000.000
9	Ivone Nela Hala	20.000.000	15.000.000
10	Lenawaty Rachman	120.000.000	70.000.000
11	Lidya Natalia	200.000.000	275.000.000
12	Lutfia Yk Nasib Alamri	200.000.000	50.000.000
13	Misro Suroso	30.000.000	20.000.000

14	Muh. Dermawan Said	100.000.000	60.000.000
15	Muh. Yasin	2.000.000.000	2.200.000.000
16	Milanti	120.000.0000	100.000.000
17	Nining Abdurrahman Arif	180.000.000	48.000.000
18	Novianita Achmad Msi	250.000.000	220.000.000
19	Rafika Paputungan	24.000.000	12.000.000
20	Rahmayanti Mateka	20.000.000	5.000.000
21	Rini Husain	900.000.000	500.000.000
22	Ririn Ahmad	60.000.000	25.000.000
23	Rosnawaty Topan	58.000.000	40.000.000
24	Shanty Djafar	50.000.000	30.000.000
25	Sinta Bukoi	120.000.000	90.000.000
26	Sitty Mulyana Dumbi	350.000.000	200.000.000
27	Sriyati Sudjono	200.000.000	100.000.000
28	Sukma Sasya Shabila	80.000.000	35.000.000
29	Sarah Hifza	8.000.000	3.000.000
30	Syifa Niqab	36.000.000	12.000.000
31	Trisusanty Lihu	100.000.000	50.000.000
32	Uun Pratiwi	240.000.000	260.000.000
33	Viona Masaudi	5.000.000	1.000.000
34	Vitha Yulviana	30.000.000	30.000.000
35	Yuliana Rivai	100.000.000	40.000.000
36	Yulianty Nur	280.000.000	200.000.000
37	Yunita Niode	10.200.000	18.000.000
38	Zhohran Busura	36.000.000	20.000.000
<b>Jumlah</b>		8.894.202.019	5.625.002.020
<b>Rata-Rata</b>		234.057.947	148.026.368

Sumber : Dinas Tenaga Kerja, Koperasi dan UKM Kota Gorontalo, 2021

Berdasarkan data di atas menunjukkan bahwa omzet UMKM Butik di Kota Gorontalo pada tahun 2019 adalah sebesar Rp 8.894.202.019 dengan rata-rata Rp 234.057.947 sedangkan pada tahun 2020 sebesar Rp 5.625.002.020 dengan rata-rata Rp 148.026.368 dapat kita lihat bahwa omset UMKM butik di Kota Gorontalo mengalami penurunan sebesar 36,76% dari sebelumnya. Jumlah ini mengindikasikan bahwa pertumbuhan usaha sektor UMKM butik di Kota Gorontalo belum maksimal dikarenakan adanya pandemi covid-19 omset mereka mengalami penurunan dan masih

dihadapkan pada berbagai kendala dalam menjalankan usaha diantaranya keterbatasan modal dan pengelolaan keuangan usaha, sehingga berdampak pada kinerja keuangan UMKM butik di Kota Gorontalo. Dengan kondisi tersebut, sangat penting bagi UMKM di Kota Gorontalo untuk terus meningkatkan kinerja usahanya salah satunya melalui penerapan *fintech*.

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara dengan beberapa pelaku usaha UMKM butik di Kota Gorontalo diperoleh informasi bahwa pelaku usaha belum memiliki pengetahuan tentang *fintech*. Hal ini disebabkan beberapa hal, seperti yang diungkapkan oleh Ibu Gustin Pakaya, pemilik butik (NN Muslimah) bahwa masih kurangnya pengetahuan tentang *financial technology* dan belum memahami cara menggunakan *fintech* karena kurangnya sosialisasi dari pemerintah. Dari segi *Peer-to-Peer Lending* belum dilakukan karena tidak adanya kepercayaan dan ketakutan untuk melakukan pinjaman *online* melalui *platform online* dan sejenisnya. Untuk layanan pembayaran digital, pemilik butik telah menerapkan sistem pembayaran debit dan transfer agar transaksi penjualan menjadi lebih mudah dan praktis. Adapun layanan pengaturan keuangan belum diterapkan karena belum memahami cara menggunakan layanan pengaturan keuangan yang disediakan oleh *platform* seperti Dompot Sehat dan Ngatur duit.com, sehingga pemilik butik masih menggunakan cara konvensional atau tradisional.

Adapun menurut Ibu Lisma pemilik (Shabila Butik) mengatakan bahwa pemanfaatan *fintech* belum dilakukan karena merasa rumit dan masih

kekurangan pelanggan, sehingga masih memilih menjalankan usahanya secara manual. Dari segi *Peer-to-Peer Lending*, Ibu Lisma belum melakukan pinjaman *online* melalui *platform online* karena masih takut dengan kasus penipuan, terlihat dari maraknya kasus penipuan yang terjadi pada pinjaman *online* ilegal. Pada layanan pembayaran digital belum dilakukan oleh pemilik butik Shabila dikarenakan jumlah pelanggan yang masih tergolong sedikit, rata-rata konsumen juga berasal dari kalangan sekitar dan beberapa konsumen juga memilih untuk membayar secara manual. Adapun untuk layanan pengaturan keuangan belum dilaksanakan karena kurangnya pengetahuan tentang layanan pengaturan keuangan yang disediakan, selain itu pemilik butik Shabila merasa kesulitan menggunakan *platform* tersebut, sehingga Ibu Lisma memilih untuk mencatat pengeluaran secara manual.

Adapun hasil wawancara dan observasi dengan Ibu Aziza Safarina Said, pemilik (Aziza Galery) mengatakan bahwa penggunaan *fintech* berdampak pada omset yaitu dapat meningkatkan omset. Dari segi *Peer-to-Peer Lending*, Ibu Aziza tidak melakukan pinjaman *online* karena tidak tertarik dengan sistem yang ditawarkan. Adapun untuk layanan pembayaran digital, pemilik Aziza Galery menggunakan sistem pembayaran secara debit dan transfer, selain itu mereka juga menggunakan sistem pembayaran melalui *Qrriis*, *Easy*, dan *LinkAJa* untuk mempermudah transaksi penjualan dan juga memudahkan mereka dalam mencatat transaksi non-tunai yang telah dibuat menjadi database yang dapat diakses setiap saat. Untuk layanan

pengaturan keuangan belum dilakukan karena pemilik Aziza Galery masih belum memahami penggunaan *platform* yang disediakan.

Beberapa pengamatan dan wawancara yang telah dilakukan pada beberapa UMKM Butik di Kota Gorontalo diperoleh informasi bahwa kinerja keuangan usaha butik di Kota Gorontalo cenderung stagnan dan belum terarah dengan baik, karena belum menerapkan *financial technology* secara efisien. Hal tersebut berdampak pada kinerja keuangan UMKM butik terutama pada omset UMKM yang mengalami penurunan akibat pandemi covid-19, UMKM butik di Kota Gorontalo mengalami penjualan yang tidak stabil. Pandemi covid-19 dan pemberlakuan PSBB menyebabkan penjualan dari mitra UMKM butik mengalami penurunan penjualan hingga 50% dari sebelumnya.

Dengan adanya *financial technology* dapat membantu UMKM butik dalam meningkatkan kinerja keuangan. Implementasi *fintech* yang baik dapat berdampak pada kinerja keuangan dan berpotensi menjadi solusi ekonomi. Keberadaan *Financial Technology* bagi usaha kecil, dapat membantu dan meningkatkan kinerja usaha seperti kecepatan transaksi, kemudahan pembayaran, kemudahan pengawasan keuangan dan barang serta kemudahan komunikasi dengan konsumen. Sehingga diharapkan dengan adanya pemanfaatan *fintech* yang baik dapat meningkatkan kinerja keuangan UMKM secara maksimal.

Berdasarkan fenomena di atas, maka peneliti tertarik melakukan penelitian dengan judul “**Pengaruh *Financial Technology (Fintech)* Terhadap Kinerja Keuangan UMKM Butik di Kota Gorontalo**”.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Rumusan masalah penelitian ini yaitu:

1. Seberapa besar pengaruh *Financial Technology* berupa Pinjaman Modal, Layanan Pembayaran Digital, dan Layanan Pengaturan Keuangan terhadap Kinerja Keuangan UMKM Butik di Kota Gorontalo?
2. Seberapa besar pengaruh Pinjaman Modal (X1) terhadap Kinerja Keuangan UMKM Butik di Kota Gorontalo?
3. Seberapa besar pengaruh Layanan Pembayaran Digital (X2) terhadap Kinerja Keuangan UMKM Butik di Kota Gorontalo?
4. Seberapa besar pengaruh Layanan Pengaturan Keuangan (X3) terhadap Kinerja Keuangan UMKM Butik di Kota Gorontalo?

## **1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian**

### **1.3.1 Maksud Penelitian**

Berdasarkan uraian latar belakang penelitian sebagaimana yang diungkapkan sebelumnya, maka maksud penelitian ini yaitu untuk mengetahui serta memperoleh hasil mengenai seberapa besar pengaruh *Financial Technology* terhadap Kinerja Keuangan UMKM Butik di Kota Gorontalo.

### **1.3.2 Tujuan Penelitian**

Tujuan dari penelitian ini yaitu:

1. Untuk menganalisis seberapa besar pengaruh *Financial Technology* berupa Pinjaman Modal, Layanan Pembayaran Digital, dan Layanan Pengaturan Keuangan terhadap Kinerja Keuangan UMKM Butik di Kota Gorontalo
2. Untuk menganalisis seberapa besar pengaruh Pinjaman Modal (X1) terhadap Kinerja Keuangan (Y) UMKM Butik di Kota Gorontalo
3. Untuk menganalisis seberapa besar pengaruh Layanan Pembayaran Digital (X2) terhadap Kinerja Keuangan (Y) UMKM Butik di Kota Gorontalo
4. Untuk menganalisis seberapa besar pengaruh Layanan Pengaturan Keuangan (X3) terhadap Kinerja Keuangan (Y) UMKM Butik di Kota Gorontalo

#### **1.4 Manfaat Penelitian**

Penelitian sepatutnya membagikan sesuatu yang berguna bagi pembaca dan memberikan manfaat riset dari penulisan ini adalah sebagai berikut :

##### **1.4.1 Manfaat Teoritis**

Bermanfaat sebagai penambah ilmu dan sebagai pengukur kemampuan teori yang dapat dari pembelajaran tentang *financial technology* dan kinerja keuangan UMKM Butik di Kota Gorontalo

##### **1.4.2 Manfaat Praktis**

###### **a. Bagi Penulis**

Tentunya penelitian ini bisa menambah ilmu pengetahuan dan wawasan mengenai seperti apa pengaruh *financial technology* dimanfaatkan oleh masyarakat Kota Gorontalo untuk kinerja keuangan UMKM Butik.

b. Bagi Pembaca

Dapat mengamalkan pengetahuan lanjutan yang berguna dan juga sebagai rujukan bagi pembaca, menjadi motivasi dalam menelusuri fenomena-fenomena baru yang perlu diteliti.

## BAB II

### KAJIAN TEORI, KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS

#### 2.1 Kajian Teori

##### 2.1.1 Pengertian *Financial Technology*

Menurut *National Digital Research Center* (NDRC), Irlandia mendefinisikan *FinTech* sebagai “layanan keuangan inovatif” atau “inovasi layanan keuangan” yang menggambarkan regenerasi sektor keuangan yang memperoleh elemen teknologi modern. Bisnis keuangan yang menggunakan *fintech* meliputi pembayaran, investasi, pinjaman uang, pengiriman uang, rencana keuangan, dan perbandingan produk keuangan (Ernama Santi et al., 2017)

Bank Indonesia (BI) mendefinisikan *fintech* sebagai hasil perpaduan antara layanan keuangan dan teknologi yang mengubah model bisnis tradisional menjadi modern, yang awalnya melakukan pembayaran tatap muka dan menampung sejumlah uang tunai, kini transaksi dapat dilakukan dengan melakukan pembayaran itu hanya bisa dilakukan dalam beberapa detik.

*Fintech* adalah skema pembiayaan baru yang dihasilkan dari kombinasi sektor keuangan dan teknologi. *Fintech* muncul seiring dengan perubahan tren dalam kehidupan manusia yang saat ini didominasi oleh pengguna IT dan tuntutan kehidupan yang semua bermunculan. *Fintech* telah menggantikan skema bisnis biasa dengan skema bisnis modern (Rahardjo et al., 2019).

*Fintech* adalah layanan keuangan *online* di bidang teknologi informasi (TI) yang digunakan untuk memajukan sektor keuangan untuk melakukan perubahan dan kapabilitas dalam layanan jasa keuangan (Riyanto, 2019). *Fintech* seperti pasar baru yang menggabungkan keuangan dan teknologi (Arner et al., 2015), dan kemudian menggantikan sistem keuangan tradisional dengan tahap berbasis teknologi baru.

Menurut Rahma (2018), *fintech* bukan sekedar layanan yang diberikan oleh bank, melainkan model bisnis terbaru yang sangat membantu pengguna. *Fintech* juga menyediakan layanan seperti pembiayaan bisnis, dan pada umumnya tidak harus memiliki rekening seperti bank, *fintech* senantiasa diatur oleh Bank Indonesia meskipun bukan lembaga keuangan seperti bank untuk memberikan perlindungan kepada penggunanya. Bank Indonesia juga membatasi industri pelaksanaan tekfin untuk memasukkan industrinya di Bank Indonesia dan Otoritas Jasa Keuangan. Menurut Yulia (2019), *fintech* merupakan inovasi baru yang diciptakan dalam layanan keuangan yang mengadaptasi perkembangan teknologi untuk memfasilitasi layanan keuangan dan sistem keuangan menjadi lebih efisien dan efektif.

Berdasarkan pengertian di atas, dapat disimpulkan bahwa *fintech* merupakan inovasi baru dalam layanan keuangan yang menggabungkan teknologi dan ekonomi untuk memfasilitasi semua urusan keuangan di era modern melalui internet, dan juga lebih efisien, cepat dan praktis yang menjadikannya perkembangan lebih pesat. Seiring dengan perkembangan *financial technology*, manusia semakin dimanjakan dalam melakukan

transaksi keuangan secara cepat dan mudah melalui perkembangan teknologi.

### **2.1.2 Klasifikasi *Financial Technology***

Ada beberapa klasifikasi *financial technology* (Ningsih, 2020), yaitu:

#### **1. *Crowdfunding* dan *Peer to Peer Lending***

*Crowdfunding* adalah teknik mendanai unit bisnis atau proyek bisnis melibatkan banyak orang (Kemenkeu.go.id, 2017). *Peer to Peer Lending* (*P2P Lending*) adalah praktik atau metode peminjaman uang kepada individu atau bisnis dan sebaliknya, mengajukan pinjaman dari pemberi pinjaman yang menghubungkan antara pemberi pinjaman dan peminjam atau investor secara *online*.

#### **2. *Market Aggregator***

*Market aggregator* mengumpulkan dan mengelola data yang dapat digunakan konsumen untuk membantu membuat keputusan.

#### **3. *Risk and Investment Management***

*Risk and investment management* atau biasa disebut dengan manajemen risiko dan investasi di bidang *financial technology* digunakan sebagai perencanaan dalam bentuk digital.

#### **4. *Payment, Settlement and Clearing***

*Payment, settlement and clearing* merupakan sektor *fintech* dengan layanan sistem pembayaran, baik yang diselenggarakan oleh industri perbankan maupun lembaga Bank Indonesia (Sugiarti et al., 2019)

*Fintech* pada dasarnya memiliki banyak layanan dan produk yang dapat dimanfaatkan oleh masyarakat. Menurut Bank Indonesia (2018), *fintech* terbagi menjadi 4 jenis, yaitu:

a. *Peer-to-Peer (P2P) Lending* dan *Crowdfunding*

Pinjaman P2P dan *crowdfunding* juga dikatakan sebagai *marketplace* finansial. *Platform* seperti ini mampu mempertemukan pihak yang membutuhkan dana dengan pihak yang menyediakan dana sebagai modal atau investasi. Biasanya, proses melalui P2P *lending* lebih praktis karena bisa dilakukan dalam satu *platform online*.

b. Manajemen Risiko Investasi

Pada tipe ini, kita dapat memantau kondisi keuangan dan juga melakukan perencanaan keuangan dengan lebih mudah dan praktis. Jenis manajemen risiko investasi ini biasanya hadir dan dapat diakses melalui *smartphone*. Kita hanya perlu menyediakan data yang dibutuhkan untuk bisa mengontrol keuangan.

c. *Payment, Clearing, dan Settlement*

Ada beberapa *startup* keuangan yang kerap menyediakan *payment gateway* atau *e-wallet*, keduanya masih masuk dalam kategori *payment, clearing, dan settlement*.

d. *Market Aggregator*

Jenis *fintech* yang saat ini mengacu pada portal yang mengumpulkan berbagai informasi terkait keuangan untuk disajikan kepada target audiens atau pengguna. Biasanya *fintech* jenis ini memuat berbagai informasi, tips

keuangan, kartu kredit, dan investasi. Dengan *fintech* jenis ini diharapkan dapat menyerap banyak informasi sebelum mengambil keputusan terkait keuangan.

Layanan keuangan berbasis digital yang saat ini semakin meningkat di Indonesia dapat dikategorikan menjadi beberapa bagian (Siregar, 2016), yaitu:

- a. *Payment Channel/System* adalah layanan elektronik yang berfungsi sebagai pengganti giro dan mata uang sebagai alat pembayaran kembali, termasuk fasilitas pembayaran dengan menggunakan kartu dan uang elektronik. Selain itu telah ditemukan jenis fasilitas pelunasan elektronik lainnya yang telah dilakukan oleh beberapa manusia di dunia yaitu sistem pelunasan berbasis kriptografi. Dalam perkembangan teknologi muncul jenis uang baru yaitu uang elektronik atau biasa disebut *e-money*.
- b. *Digital Banking* adalah layanan yang menggunakan teknologi digital untuk memenuhi elektronik semua pengguna. Masyarakat di Indonesia sudah lama mengenal elektronik banking berupa *internet banking*, ATM, *phone banking*, *video banking*, EDC, *sms banking*, dan *mobile banking*. Tidak berhenti sampai di situ, sebagian besar bank juga telah mengeluarkan layanan *financial* tanpa kantor (*branchless banking*) sesuai prosedur OJK yang disebut Layanan Keuangan Tanpa Kantor pada rencana Keuangan Inklusif (Laku Pandai) yang terutama berfokus pada masyarakat yang tidak memiliki akses ke bank.

- c. *Online/Digital Insurance* adalah layanan asuransi bagi pengguna yang menggunakan teknologi digital. Beberapa bisnis asuransi, telah menggunakan portal web untuk mempromosikan produk asuransi, menerbitkan polis, dan menerima laporan klaim. Selain itu, banyak juga perusahaan yang mempromosikan layanan keagenan (*digital marketer*) dan komparasi premi asuransi (*digital consultant*) menggunakan *website* atau aplikasi *mobile*.
- d. *Peer to Peer Lending* atau *P2P Lending* adalah layanan keuangan yang memanfaatkan teknologi digital untuk menyatukan masyarakat yang menginginkan pinjaman dan masyarakat yang ingin mengajukan pinjaman, layanan ini terkadang melalui *website*.
- e. *Crowdfunding* adalah kegiatan yang menggalang dana menggunakan *website* atau teknologi digital lainnya untuk tujuan investasi dan *social*.

Menurut Hsueh (2017), *financial technology* terbagi menjadi tiga jenis, yaitu:

- a. *Third-party payment systems* adalah pola pembayaran melalui pihak ketiga seperti *crossborder EC*, sistem pembayaran *mobile*, *online-to-offline* (O2O) dengan *platform* pembayaran yang memberikan layanan berupa pembayaran dan transfer bank.
- b. *Peer-to-Peer Lending* atau *P2P Lending* adalah jenis bisnis berbasis internet untuk melengkapi persyaratan pinjaman antar perantara keuangan. *Platform* ini ditujukan untuk usaha kecil dan menengah dimana mereka menganggap persyaratan pinjaman di perbankan sangat tinggi. *Peer-to-Peer Lending*

memiliki pembayaran yang relatif rendah dan efisiensi yang relatif tinggi dibandingkan dengan pinjaman berbasis perbankan tradisional.

- c. *Crowdfunding* adalah suatu jenis pembiayaan dimana suatu basis atau produk berupa konten, desain, program dan karya kreatif dikeluarkan secara terbuka dan bagi masyarakat yang tertarik dan ingin membantu konsep atau produk tersebut dapat memberikan dukungan dengan finansial. *Crowdfunding* dapat digunakan untuk meminimalkan kebutuhan keuangan wirausaha dan memprediksi kebutuhan pasar.

Badan pengawas stabilitas keuangan internasional dan rekomendasi stabilitas keuangan global atau *Financial Stability Board* (FSB) membagi *fintech* menjadi beberapa kategori, yaitu:

- a. *Peer-to-Peer* (P2P)

Keuntungan menggunakan *platform* ini adalah peminjam bisa mendapatkan pinjaman dengan suku bunga lebih rendah daripada bank. Sementara itu, pemberi pinjaman akan mendapatkan pengembalian pokok dan bunga.

- b. *Crowdfunding*

Kategori *platform* menggunakan metode yang populer untuk bisnis sosial dan umumnya dikenal sebagai sistem *joint venture*. *Crowdfunding* melibatkan beberapa pihak yaitu seseorang yang membutuhkan dana, penyandang dana, dan penyedia *platform*. Ketiga pihak akan berkomunikasi melalui *platform* dan saling mendukung. *Platform* sangat cocok di Indonesia karena masyarakatnya dikenal dengan sifat filantropi yang tinggi.

c. *Payment Gateway*

Industri *e-commerce* telah berkembang mendahului industri *fintech*. Adanya *e-commerce* memicu munculnya *payment gateway* yang digunakan untuk memproses transaksi antara penjual dan pembeli. *Payment gateway* juga bisa menjadi alternatif transaksi karena dapat menghubungkan *e-commerce* dengan berbagai bank.

d. *Market Aggregator*

*Platform* ini digunakan untuk mengumpulkan berbagai informasi pilihan layanan keuangan untuk ditampilkan kepada pengguna. Kemudian informasi tersebut digunakan untuk membandingkan produk keuangan terbaik. *Fintech* jenis ini biasanya memiliki berbagai informasi seperti tips keuangan, akses keuangan, dan investasi. Pengguna dapat memanfaatkan *fintech* ini sebelum mengambil keputusan yang terkait dengan produk keuangan.

Menurut Muzdalifa et al (2018) *financial technology* meliputi:

1. Pinjaman Modal, perusahaan *fintech* hadir untuk memberikan layanan pinjaman modal melalui proses aplikasi yang lebih kompleks dan lebih sederhana dibandingkan dengan lembaga keuangan konvensional seperti bank tanpa memberikan agunan dan hanya melengkapi beberapa persyaratan dokumen, layanan pinjaman *online* ini merupakan alternatif pinjaman bank konvensional atau perusahaan pinjaman lainnya.
2. Layanan Pembayaran Digital, perusahaan *fintech* juga menyediakan pembayaran digital yang lebih mudah dan aman untuk bisnis. Melalui

proses pembayaran yang mudah dengan uang yang aman, akan mampu menarik lebih banyak konsumen untuk memberikan keuntungan bagi bisnis.

3. Layanan Pengaturan Keuangan, layanan yang diberikan meliputi pencatatan pengeluaran, pemantauan kinerja investasi, dan konsultasi keuangan tanpa biaya. Beberapa perusahaan *financial technology* yang menawarkan jasa pengaturan keuangan seperti Dompot Sehat dan Ngaturr duit.com.

Dari beberapa klasifikasi *financial technology* di atas, maka pengukuran *financial technology* dalam penelitian ini mengacu pada penelitian (Muzdalifa et al., 2018) yang terdiri dari pinjaman modal, layanan pembayaran digital dan layanan pengaturan keuangan.

### **2.1.3 Start-Up Financial Technology**

*Start-Up financial technology* merupakan istilah yang digunakan untuk menunjukkan perusahaan yang menawarkan teknologi modern di sektor keuangan. Perusahaan-perusahaan tersebut telah menjadi tren nyata sejak tahun 2010. Perusahaan-perusahaan *fintech* kebanyakan adalah perusahaan mikro, kecil dan menengah yang tidak memiliki banyak ekuitas, tetapi memiliki gagasan yang jelas tentang bagaimana memperkenalkan atau bagaimana meningkatkan layanan yang ada dalam keuangan pasar layanan. Sebagai aturan, investasi ventura dan *crowdfunding* digunakan untuk membiayai perusahaan-perusahaan *fintech* (Darmika et al., 2021). Adapun model bisnis usaha *fintech* sebagai berikut.

a. *Business to Business (B2B)*

Menggambarkan model bisnis dengan transaksi berbasis antara perusahaan/lembaga/organisasi atau pemerintah. Proses bisnis yang termasuk B2B adalah lintas-proses (*big data analysis, predictive modeling*) dan infrastruktur (*security*).

b. *Business to Consumer (B2C)*

Merupakan kegiatan yang menggambarkan bisnis melayani kepada konsumen akhir dengan produk dan jasa. Proses bisnis yang termasuk B2C adalah Pembiayaan (*crowdfunding, microloans, credit facilities*) dan asuransi (*risk management*).

c. *Consumer to Consumer (C2C)*

Merupakan jenis *e-commerce* yang meliputi semua transaksi elektronik barang atau jasa antar-konsumen. Umumnya transaksi ini dilakukan melalui pihak ketiga yang menyediakan *platform*. Proses bisnis yang termasuk C2C adalah Pembayaran (*digital wallets, P2P Payment*) dan investasi (*equity crowdfunding, P2P Lending*)

#### **2.1.4 Kelebihan dan Kekurangan *Financial Technology***

*Financial technology* mempunyai kelebihan dan kekurangan yang bisa digunakan sebagai panduan oleh pengguna yang akan memakai pelayanan *financial technology*. Berikut adalah kelebihan dan kekurangan *financial technology* (Basuki et al., 2018):

**a) Kelebihan *Financial Technology***

1. Kesederhanaan dalam menggunakan akses data layanan finansial pada size besar dan kesederhanaan guna mengerjakan transaksi dimana pun dan kapan pun.
2. Kebolehan guna manggapai sebagian orang yang tidak diladeni oleh kantor bagian finansial terkhusus di wilayah 3T (terluar, terpencil dan terdepan).
3. Bisa menaikkan literasi finansial untuk masyarakat, Negara bisa merasakan pelayanan finansial dengan mudah, cepat dan ekonomis. Sedangkan untuk investor atau pencipta *financial technology* dapat merasakan hasil dari usaha yang dia buat. Hal yang sangat pokok yaitu menaikkan kentraman orang dikarenakan adanya kemudahan guna menjangkau sumber finansial dan permodalan.

**b) Kekurangan *Financial Technology***

1. Mengharuskan jangkauan internet yang lancar baik dari kekencangan akses maupun server yang seimbang dalam menyampaikan file dokumen, dikarenakan transaksi *financial* akan terlaksana dengan cepat apabila saluran internet tidak terdapat halangan.
2. Pemahaman pengguna tentang *financial technology* yang amat minim sehingga memungkinkan masyarakat kurang bisa memaksimalkan saat mengakses pelayanan finansial maka layanan *financial technology* harus mengadakan diseminasi penerapan *financial technology*.

3. Kesenjangan menjangkau pelayanan finansial dikarenakan prasarana *technology* informasi tidak cocok antar wilayah kota dan wilayah 3T (terpencil, terdepan, dan terluar), mengakibatkan orang susah melaksanakan negosiasi keuangan dengan internet hingga pelayanan finansial tidak lagi dirasakan dengan maksimum.
4. Munculnya aktifitas kejahatan internet misalnya pembobolan, penyadapan, dan *cybercrime* di transaksi keuangan sehingga orang dibuat kurang percaya melakukan transaksi internet.
5. Minimnya kepedulian terhadap manajemen risiko, tiap pendiri bisnis mempunyai ancaman usaha.
6. Kurangnya kepercayaan di masyarakat, kita semua mengetahui kekurangan *technology* digital utamanya di Negara ini. Sangat banyak *hacker* tidak bertanggung jawab dengan mengambil informasi guna keperluan sendiri.

### **2.1.5 Pengertian Kinerja Keuangan**

Kinerja keuangan yaitu tercapainya prestasi selama periode tertentu dalam pengelolaan keuangan perusahaan, dengan pencapaian perusahaan dapat menunjukkan bagaimana kinerjanya (Rengganis & Valianti, 2020). Menurut Fahmi (2018:142) kinerja keuangan adalah analisis dilakukan untuk mengetahui seberapa baik perusahaan mengimplementasikannya dengan menggunakan aturan pelaksanaan keuangan secara benar dan tepat. Kinerja keuangan perusahaan yang baik merupakan implementasi dari aturan-aturan yang telah ditetapkan yang telah dilaksanakan dengan baik

dan benar. Menurut Surya Sanjaya (2018) kinerja keuangan merupakan tingkat keberhasilan yang dicapai oleh perusahaan dalam rangka memperoleh hasil pengelolaan keuangan yang baik. Menurut Zarkasyi dalam (Ilhami & Thamrin, 2021) kinerja keuangan adalah sesuatu yang dihasilkan atau dicapai oleh suatu perusahaan. Menurut Rudianto dalam (Sucipta et al., 2015) kinerja keuangan adalah hasil atau pencapaian manajemen perusahaan dalam menjalankan fungsinya mengelola aset perusahaan secara efektif untuk suatu periode tertentu. Kinerja keuangan adalah penentuan berkala efektivitas operasional suatu organisasi, bagian dari organisasi dan karyawannya berdasarkan tujuan, standar dan kriteria yang telah ditentukan (Widiastuti, 2018). Menurut Endang Satyawati (2021) kinerja keuangan merupakan analisis yang dilakukan untuk melihat sejauh mana suatu perusahaan telah mengimplementasikannya dengan menggunakan aturan pelaksanaan keuangan dengan baik dan benar.

Berdasarkan definisi di atas, peneliti menyimpulkan bahwa kinerja keuangan merupakan salah satu bentuk prestasi yang dicapai oleh perusahaan dalam mengelola keuangan dan juga menggambarkan kondisi kinerja suatu entitas.

#### **2.1.6 Indikator Kinerja Keuangan**

Pengukuran kinerja keuangan UMKM pada penelitian (Rina Destiana, 2016) diukur dengan tiga indikator yaitu: 1) Aset, 2) Omset Penjualan dan 3) Laba Bersih.

### **1. Aset**

Aset adalah kekayaan (sumber daya) yang dimiliki oleh badan usaha yang dapat diukur secara jelas menggunakan satuan uang dan sistem pemesanannya didasarkan pada seberapa cepat diubah menjadi satuan uang kas. Menguntungkan secara langsung maupun tidak langsung bersifat produktif dan termasuk dalam operasional perusahaan serta memiliki kemampuan untuk mengurangi pengeluaran kas. Memiliki potensi manfaat di masa yang akan datang, potensi manfaat tersebut dapat berupa hal-hal produktif yang dapat menghasilkan kas atau setara kas.

### **2. Omzet Penjualan**

Omzet penjualan identik dengan volume penjualan. Omzet penjualan akan meningkat jika dibarengi dengan kegiatan penjualan yang efektif. Kata omzet berarti jumlah, sedangkan penjualan berarti kegiatan menjual barang dengan tujuan memperoleh keuntungan atau pendapatan. Jamal et al (2013) menjelaskan bahwa omzet penjualan adalah jumlah total penjualan barang atau jasa dalam waktu tertentu, yang dihitung berdasarkan jumlah uang yang diperoleh.

### **3. Laba Bersih**

Laba bersih adalah kelebihan dari total pendapatan atas total biaya. Disebut juga laba bersih atau *net earnings*.

Adapun menurut (Raphi, 2015) indikator kinerja keuangan terdiri dari:

- a. Pertumbuhan Penjualan,

- b. Pertumbuhan Pelanggan, dan
- c. Pertumbuhan Keuntungan.

Pada penelitian Rokhayati dalam Indriyani (2018), tingkat keberhasilan kinerja keuangan dapat diketahui dari beberapa indikator penilaian keberhasilan kinerja keuangan suatu usaha UMKM yaitu terbagi atas tiga pengukuran:

### **1. Tingkat Pertumbuhan Penjualan/Omset Penjualan Meningkat**

Pertumbuhan penjualan mencerminkan keberhasilan investasi periode masa lalu dan dapat dijadikan sebagai prediksi pertumbuhan masa yang akan datang. Pertumbuhan penjualan merupakan indikator permintaan dan daya saing perusahaan dalam suatu industri. Laju pertumbuhan suatu perusahaan akan mempengaruhi kemampuan mempertahankan keuntungan dalam menandai kesempatan-kesempatan pada masa yang akan datang. Pertumbuhan penjualan tinggi, maka akan mencerminkan pendapatan meningkat sehingga pembayaran deviden cenderung meningkat.

### **2. Tingkat Pertumbuhan Modal/*Financial* Yang Meningkat**

Pertumbuhan modal perusahaan adalah hasil presentase dari peningkatan modal saat ini dibandingkan dengan jumlah modal sebelumnya. Suatu perusahaan yang mempunyai laju pertumbuhan tinggi akan mempunyai modal yang cukup untuk membiayai pertumbuhannya tersebut.

### **3. Tingkat Pertumbuhan Profit/Keuntungan Yang Terus Meningkat**

Profit merupakan salah satu indikator penting dalam mengukur keberhasilan suatu perusahaan dapat menunjukkan bahwa pihak-pihak manajemen telah berhasil dalam mengelola sumber daya yang dimiliki perusahaan secara efektif dan efisien.

#### **2.1.7 Pengertian Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)**

Menurut (Wulansari et al., 2017) UMKM merupakan sektor yang dapat menekan tingkat ketimpangan baik ekonomi dan sosial, menumbuhkan sistem kekeluargaan dan kerja sama serta dalam bidang ekonomi dapat meningkatkan daya beli terhadap konsumen di dalam negeri.

Berdasarkan Peraturan Pemerintah Nomor 7 Tahun 2021, pengertian Usaha Mikro kecil dan Menengah (UMKM) adalah:

1. Koperasi adalah badan usaha yang beranggotakan satu orang atau badan hukum koperasi dengan mendasarkan kegiatannya atas asas perkoperasian serta sebagai gerakan ekonomi kerakyatan berdasarkan asas kekeluargaan.
2. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perseorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Peraturan Pemerintah ini.
3. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari

Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Peraturan Pemerintah ini.

4. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Menengah sebagaimana diatur dalam peraturan Pemerintah ini.

Berdasarkan pengertian di atas, dapat disimpulkan bahwa Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) adalah usaha produktif yang dimiliki oleh perorangan dan badan usaha yang telah memenuhi kriteria sebagai Usaha Mikro. Seperti yang telah diatur dalam Peraturan Pemerintah Nomor 7 Tahun 2021.

### **2.1.8 Kriteria UMKM**

Peraturan Pemerintah Nomor 7 Tahun 2021 memaparkan kriteria UMKM sebagai berikut:

1. Usaha Mikro mempunyai modal usaha paling banyak Rp1.000.000.000,00 (satu miliar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha dan mempunyai hasil penjualan tahunan sampai dengan paling banyak Rp2.000.000.000,00 (dua miliar rupiah).
2. Usaha Kecil memiliki modal usaha lebih dari Rp1.000.000.000,00 (satu miliar rupiah) sampai dengan paling banyak Rp5.000.000.000,00 (lima miliar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha dan

mempunyai penjualan tahunan lebih dari Rp2.000.000.000,00 (dua miliar rupiah) sampai dengan paling banyak Rp15.000.000.000,00 (lima belas miliar rupiah).

3. Usaha Menengah memiliki modal usaha lebih dari Rp5.000.000.000,00 (lima miliar rupiah) sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000,00 (sepuluh miliar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha dan mempunyai penjualan tahunan lebih dari Rp15.000.000.000,00 (lima belas miliar rupiah) sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000,00 (lima puluh miliar rupiah).

### **2.1.9 Hubungan Antar Variabel Penelitian**

#### **1. Hubungan Pinjaman Modal Terhadap Kinerja Keuangan UMKM Butik di Kota Gorontalo**

Teknologi merupakan faktor penting yang mempengaruhi kinerja UMKM. Pesatnya perkembangan teknologi dan internet mempengaruhi aktivitas kehidupan manusia, salah satunya adalah sektor keuangan melahirkan *financial technology (fintech)*. Salah satu layanan *fintech* yang memberikan solusi keuangan inklusif adalah pinjaman modal, yaitu *platform* teknologi yang secara digital mempertemukan pihak-pihak yang membutuhkan modal usaha dengan pemberi pinjaman. Pinjaman modal memberikan kemudahan kepada masyarakat khususnya pelaku UMKM karena lebih efisien dan dapat mengalokasikan modal atau dana kepada semua pihak, dalam jumlah berapa pun, efektif dan transparan serta dengan suku bunga rendah.

Wiklund and Sheperd (2005) dalam penelitian Wahyuningsih (2019) menyatakan bahwa kemudahan mengakses permodalan akan meningkatkan kemungkinan UMKM mendapatkan kinerja keuangan yang tinggi. Kemudahan akses permodalan akan mendorong kemampuan inovasi para pelaku usaha sehingga dapat menciptakan peluang-peluang bisnis baru. Di sisi lain, kemudahan akses permodalan akan mengurangi risiko fatal dalam menjalankan bisnis.

Dasuki (2008) dalam penelitian Gustiana (2019) menyatakan bahwa *issue* terbesar di kalangan UMKM adalah mendapatkan modal untuk memulai usaha dan akses ke lembaga keuangan (baik bank maupun non-bank), ini sering disebut *bankable*. Tanpa memiliki modal yang memadai, sulit bagi mereka untuk memulai usaha ini, baik untuk biaya sehari-hari seperti bahan baku, peralatan sehari-hari yang membantu dalam pekerjaan (usaha), biaya tenaga kerja, biaya transportasi dan biaya lainnya. Dengan adanya layanan *fintech* ini dapat mempermudah dan memperlancar akses terhadap pinjaman modal ini sehingga akan memperkuat peran UMKM dalam meningkatkan kinerjanya khususnya dalam kinerja keuangan. Hal ini terbukti bahwa dalam penelitian ini pinjaman modal berpengaruh positif terhadap kinerja keuangan UMKM.

## **2. Hubungan Layanan Pembayaran Digital Terhadap Kinerja Keuangan UMKM Butik di Kota Gorontalo**

Layanan pembayaran digital atau yang biasa disebut dengan *digital payment* merupakan metode transaksi pembayaran melalui media digital.

Berkat pembayaran digital, pengguna dapat bertransaksi tanpa perlu membawa uang tunai lagi. Hanya dengan *gadget* dan internet, pengguna dapat melunasi tagihannya dengan cepat, mudah, dan aman.

Kemudahan dan keamanan metode ini nyatanya menjadi faktor kunci sistem pembayaran digital semakin dilirik oleh masyarakat. Selain itu, berbagai inovasi yang hadir melalui fitur layanan digital juga mendorong rasa ingin tahu masyarakat untuk mengenal lebih dekat metode pembayaran ini.

Penerapan layanan pembayaran digital ini dapat memberikan kemudahan bertransaksi dalam proses bisnis UMKM butik di Kota Gorontalo. Kemudahan yang diberikan oleh UMKM dianggap sebagai akselerasi usahanya. Kemudahan ini dapat memberikan kemudahan dalam melakukan transaksi, pencatatan transaksi yang masuk sehingga memudahkan untuk mengetahui keadaan usaha saat ini, layanan transfer ke rekening, serta pengecekan stok barang secara otomatis pada sistem. Dampak yang dirasakan oleh pelaku UMKM dalam menerapkan pembayaran digital dalam usahanya, memberikan keuntungan bagi pelaku UMKM dan tidak hanya pelaku UMKM, pelanggan juga diberikan kemudahan dalam hal ini. Berdasarkan penelitian yang dilakukan, pelaku UMKM menyatakan bahwa dampak yang dirasakan paling utama adalah mempermudah transaksi pembayaran dan memuaskan pelanggan, namun tidak meningkatkan kinerja keuangan UMKM secara signifikan. Hal ini mudah diakses oleh masyarakat, namun kinerja keuangan UMKM tidak

meningkat karena beberapa indikator *financial technology* seperti dimensi akses, dimensi penggunaan, dimensi kualitas, dan dimensi kesejahteraan yang digunakan untuk kegiatan konsumtif dan tidak digunakan untuk kegiatan produktif, oleh karena itu layanan *fintech* ini mudah diakses namun tidak berpengaruh signifikan terhadap kinerja keuangan UMKM.

Hal ini tidak sesuai dengan penelitian Wahid Wachyu Adi Winarto (2020) yang menjelaskan bahwa layanan keuangan berbasis *fintech* memiliki pengaruh terhadap kinerja keuangan UMKM. Dapat disimpulkan bahwa layanan pembayaran digital berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja keuangan UMKM.

### **3. Hubungan Layanan Pengaturan Keuangan Terhadap Kinerja Keuangan UMKM Butik di Kota Gorontalo**

Menurut Martono & Harjito (2018) pengelolaan keuangan (*financial management*), atau dalam literatur lain disebut pembelajaran yang berkaitan dengan bagaimana memperoleh dana, menggunakan dana, dan mengelola aset sesuai dengan tujuan perusahaan secara keseluruhan. Dengan kata lain, manajemen keuangan adalah pengelolaan (manajemen) tentang bagaimana memperoleh aset, mendanai aset, dan mengelola aset untuk mencapai tujuan perusahaan.

Dari definisi tersebut ada 3 (tiga) fungsi utama dalam manajemen keuangan, yaitu: a) Keputusan Investasi (*Investment Decision*); b) Keputusan Pendanaan (*Financing Decision*); dan c) Keputusan Pengelolaan Aset (*Assets Management Decision*).

Hubungan antara pengaturan keuangan dan kinerja keuangan UMKM. Pengaturan keuangan penting untuk diterapkan dalam suatu usaha, agar keuangannya dapat dikelola dan diinformasikan secara transparan, dan diharapkan dapat memberikan dampak positif bagi usaha itu sendiri. Laporan keuangan adalah catatan informasi keuangan suatu perusahaan pada periode akuntansi yang menggambarkan kinerja perusahaan (Ikatan Akuntansi Indonesia, 2019).

Penelitian sebelumnya menyatakan bahwa kemampuan menyusun laporan keuangan berpengaruh terhadap kinerja keuangan UMKM (Whetyningtyas, 2018). Pemilik UMKM yang memiliki kemampuan menyusun laporan keuangan dengan baik dan sesuai dengan pedoman yang berlaku dapat mengetahui kondisi usahanya (apakah telah terjadi peningkatan atau penurunan), dapat mengambil keputusan usaha yang tepat, dapat memahami arti keuntungan atau kerugian yang diperoleh, kemudian dapat mengevaluasi kinerja sehingga dapat meningkatkan kinerja keuangan UMKM.

Sedangkan menurut Wahyudiati dan Isroah (2018) bahwa aspek keuangan berpengaruh positif terhadap kinerja keuangan UMKM. Dengan demikian, semakin tinggi aspek keuangan, semakin tinggi kinerja keuangan UMKM. Dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara layanan pengaturan keuangan dengan kinerja keuangan UMKM.

Dengan adanya *financial technology* dapat membantu UMKM butik dalam meningkatkan kinerja keuangan. Penerapan *fintech* yang baik dapat

berdampak pada kinerja keuangan dan berpotensi menjadi solusi ekonomi. Keberadaan *financial technology* bagi usaha kecil, dapat membantu serta meningkatkan kinerja usaha seperti kecepatan transaksi, kemudahan pembayaran, kemudahan pengawasan keuangan dan barang serta kemudahan berkomunikasi dengan konsumen. Adanya fasilitas yang baik seperti kemajuan teknologi, berpengaruh pada efisiensi dan kemudahan dalam bertransaksi sehingga para pelaku UMKM bisa mendapatkan lebih banyak modal dan pendapatan dari penggunaan *financial technology*.

#### **2.1.10 Penelitian Terdahulu**

Penelitian Lestari et al (2020) dengan judul Pengaruh *Payment Gateway* Terhadap Kinerja Keuangan UMKM. Penelitian ini menggunakan jenis penelitian metode kuantitatif, kuesioner dan data primer. Teknik pengumpulan data melalui kuesioner dengan melibatkan 53 responden. Dengan memakai teknik analisis uji normalitas, validitas, reliabilitas, koefisien determinasi, dan uji t. Analisis data yang digunakan adalah analisis regresi linier sederhana. Hasil dari pengujian menggunakan uji t dan koefisien determinasi menunjukkan bahwa variabel *Payment Gateway* berpengaruh signifikan terhadap kinerja keuangan UMKM yang diukur dengan pendapatan penjualan (*sales revenue*).

Penelitian Bima (2019) tentang Pengaruh Literasi Keuangan, *Financial Technology* dan Pendampingan Pemerintah Terhadap Perkembangan UMKM (2019). Penelitian ini menggunakan rancangan penelitian kuantitatif eksplanasi. Teknik sampling yang digunakan adalah *Purposive sampling*. Sampel penelitian ini adalah anggota Paguyuban IKM

Tempe dan Kripik Tempe Sanan Kota Malang yang berjumlah 45 orang. Hasil penelitian ini memperlihatkan bahwa literasi keuangan tidak mempunyai peran terhadap perkembangan. *Financial technology* dan pendampingan pemerintah berperan terhadap perkembangan UMKM.

Penelitian Syarifah (2019) dengan judul Analisis Pengaruh *Peer to Peer Lending* Terhadap Kinerja UMKM (Studi Kasus Nasabah PT. Ammana Fintek Syariah). Penelitian ini menggunakan teknik analisis regresi sederhana dengan uji yaitu IBM SPSS 25.0. Data yang digunakan diambil melalui kuesioner. Hasil dari riset menunjukkan bahwa pembiayaan berpengaruh secara signifikan positif terhadap kinerja produktivitas, kinerja pemasaran dan kinerja profitabilitas UMKM.

Penelitian Mukhtar (2018) tentang Analisis Pendanaan Modal UMKM melalui *Financial Technology Peer to Peer Lending (P2P)* (Studi Kasus Pada UMKM PT. Investree Radhika Jaya). Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif dengan wawancara terstruktur sebagai data primer. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa peran perusahaan *Fintech Peer to Peer Lending* dapat menjadi alternatif solusi peminjaman modal yang mudah, cepat, aman bagi UMKM dan penerapan laporan keuangan telah sesuai dengan SAK EMKM yang berlaku.

Penelitian Purnamasari (2020) dengan judul Pengaruh *Payment Gateway* dan *Peer to Peer Lending (P2P)* terhadap Peningkatan Pendapatan di Kota Palembang. Jenis data yang digunakan adalah data primer dengan sumber berasal dari kuesioner dan wawancara. Metode analisis data yang

digunakan adalah regresi linier berganda. Metode penarikan sampel yang digunakan pada penelitian ini yaitu *purposive sampling*, dimana sampel pada penelitian ini hanya pada jenis UMKM yang bergerak di bidang kuliner dan *fashion* di Kota Palembang. Teknik analisis menggunakan uji validitas, uji reliabilitas, uji normalitas, uji koefisien determinasi ( $R^2$ ) dan uji parsial (uji t). Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa variabel *peer to peer lending* dan *payment gateway* berpengaruh secara parsial dan simultan terhadap peningkatan pendapatan pada UMKM di Kota Palembang yang bergerak di bidang kuliner dan *fashion*.

## 2.2 Kerangka Pemikiran

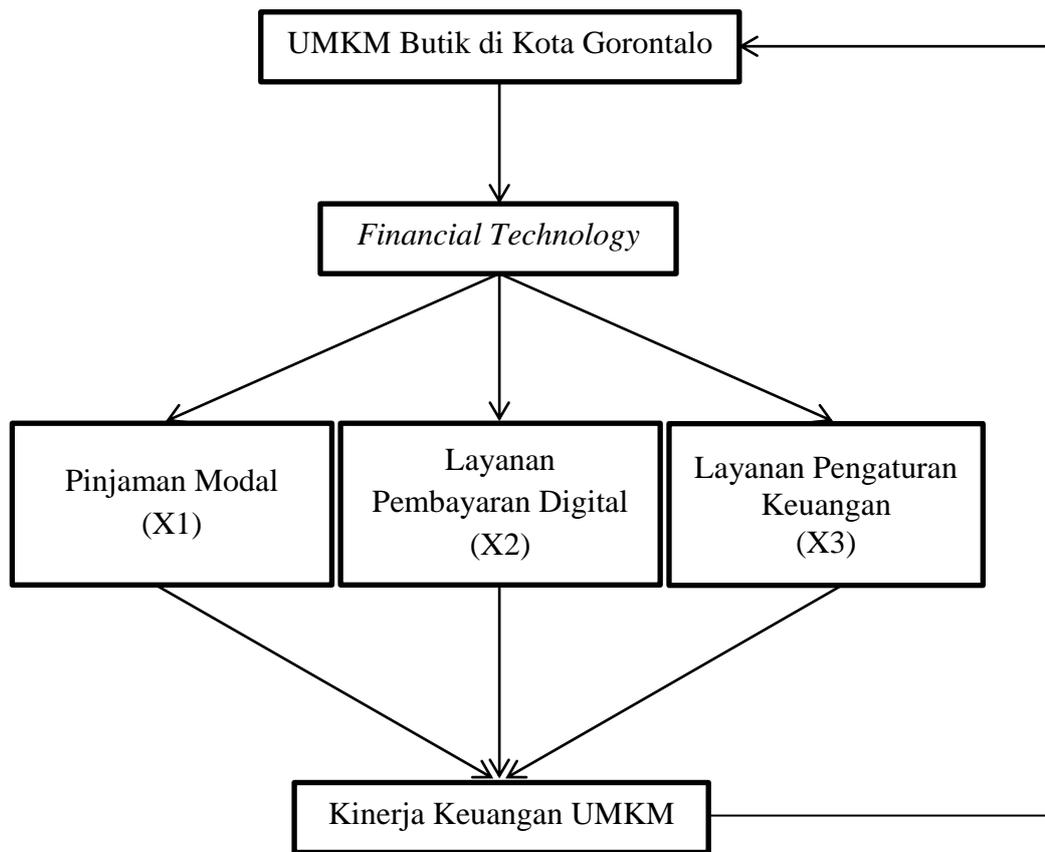
Menurut Sugiyono (2015:60) Kerangka berpikir adalah model konseptual tentang bagaimana teori berhubungan dengan berbagai faktor yang telah diidentifikasi sebagai masalah penting. Kerangka berpikir yang baik secara teoritis akan menjelaskan variabel yang diteliti.

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Butik di Kota Gorontalo memiliki perkembangan dan daya saing yang sangat kuat serta mampu bertahan dalam kondisi perekonomian yang selalu berubah dalam jangka panjang, namun demikian UMKM butik masih menghadapi beberapa kendala terutama dalam mengakses permodalan dan memanfaatkan teknologi. Teknologi di Indonesia telah mengalami banyak perubahan yang signifikan. Pesatnya kemajuan internet mampu menciptakan inovasi-inovasi baru, salah satunya *Financial Technology (Fintech)*.

*Financial technology* yang terdiri dari pinjaman modal (X1), layanan pembayaran digital (X2), layanan pengaturan keuangan (X3) merupakan

faktor yang dapat mempengaruhi kinerja keuangan UMKM, sehingga dengan adanya penerapan *financial technology* yang baik dapat berdampak pada kinerja keuangan UMKM butik. Keberadaan *financial technology* bagi UMKM dapat membantu serta meningkatkan kinerja usaha seperti kecepatan dalam bertransaksi, kemudahan pembayaran dan kemudahan pengawasan keuangan. Penggunaan *financial technology* yang baik dapat meningkatkan kinerja keuangan secara maksimal.

Berdasarkan pembahasan yang telah dikemukakan, maka peneliti mencoba mengembangkan pemikiran tentang “Pengaruh *Financial Technology (Fintech)* terhadap Kinerja Keuangan UMKM Butik di Kota Gorontalo” ke dalam kerangka pemikiran berikut ini:



**Gambar 2. 1 Kerangka Pemikiran**

### 2.3 Hipotesis

Hipotesis merupakan jawaban sementara dari rumusan masalah penelitian yang telah dinyatakan dalam bentuk kalimat pertanyaan (Sugiyono, 2015:64).

Adapun hipotesis dalam penelitian ini adalah:

1. Terdapat pengaruh *Financial Technology* berupa Pinjaman Modal, Layanan Pembayaran Digital, Layanan Pengaturan Keuangan terhadap kinerja keuangan UMKM Butik di Kota Gorontalo
2. Terdapat pengaruh Pinjaman Modal terhadap kinerja keuangan UMKM Butik di Kota Gorontalo

3. Terdapat pengaruh Layanan Pembayaran Digital terhadap kinerja keuangan UMKM Butik di Kota Gorontalo
4. Terdapat pengaruh Layanan Pengaturan Keuangan terhadap kinerja keuangan UMKM Butik di Kota Gorontalo

## **BAB III**

### **OBJEK DAN METODE PENELITIAN**

#### **3.1 Objek Penelitian**

Sebagaimana yang telah dijelaskan pada bab sebelumnya maka yang menjadi objek penelitian ini adalah Pengaruh *Financial Technology* terdiri dari Pinjaman Modal (X1), Layanan Pembayaran Digital (X2), Layanan Pengaturan Keuangan (X3) Terhadap Kinerja Keuangan UMKM (Y) Butik di Kota Gorontalo.

#### **3.2 Metode Penelitian**

Metode penelitian yang dilakukan pada penelitian ini yaitu dengan menggunakan metode kuantitatif. Metode penelitian kuantitatif adalah metode penelitian yang didasarkan pada filosofi positivisme, digunakan untuk meneliti populasi dan sampel tertentu serta mengumpulkan data dengan menggunakan instrument penelitian (Sugiyono, 2015:8).

Berdasarkan pendapat di atas, dapat ditarik kesimpulan bahwa metode kuantitatif adalah pada penelitian untuk menguji hipotesis melalui uji data statistik yang lebih teliti. Merujuk pada latar belakang dan rumusan masalah yang sudah dijelaskan, penelitian ini menggunakan metode kuantitatif untuk menghitung pengaruh *financial technology* terhadap kinerja keuangan UMKM di Kota Gorontalo.

##### **3.2.1 Operasionalisasi Variabel Penelitian**

Operasional variabel dalam penelitian ini terdapat dua jenis variabel yang terdiri dari variabel bebas (*independent*) yaitu *Financial Technology* yang terdiri dari Pinjaman Modal (X1), Layanan Pembayaran Digital (X2),

Layanan Pengaturan Keuangan (X3). Untuk variabel terikat (*dependent*) yaitu Kinerja Keuangan UMKM (Y) Butik di Kota Gorontalo.

Untuk pemahaman yang jelas tentang penelitian ini, perlu terlebih dahulu mengoperasikan variabel yang dijelaskan dalam kerangka pikiran dalam upaya untuk mengidentifikasi indikator variabel dan menentukan ukuran variabel. Indikator dan variabel ditunjukkan pada tabel di bawah ini.

**Tabel 3. 1 Operasionalisasi Variabel Penelitian**

Variabel	Dimensi	Indikator	Skala
<i>Financial Technology</i>	Pinjaman Modal (X1)	1. Prosedur Pembiayaan Yang Mudah 2. Meminimalisir Waktu 3. Menambah Produktifitas	Ordinal
	Layanan Pembayaran Digital (X2)	1. Mudah Dioperasikan 2. Meningkatkan Efektivitas 3. Mempermudah Pekerjaan (Efisien)	
	Layanan Pengaturan Keuangan (X3)	1. Pencatatan Pengeluaran 2. Pemantauan Kinerja Investasi 3. Konsultasi Keuangan Tanpa Biaya	

Sumber : Muzdalifa et al (2018)

Variabel	Indikator	Skala
Kinerja Keuangan UMKM (Y)	1. Petumbuhan Volume Penjualan 2. Pertumbuhan Modal Meningkat 3. Pertumbuhan Profit/Keuntungan Meningkat	Ordinal

Sumber : Indriyani (2018)

Berdasarkan operasional variabel yang telah dijelaskan pada tabel diatas maka dibuatkan daftar pernyataan dengan menggunakan pilihan-pilihan jawaban mengacu pada skala likert dan diberikan bobot dari tertinggi ke yang terendah seperti tabel berikut.

**Tabel 3. 2 Penentuan Skor Jawaban Kuisisioner**

<b>PILIHAN</b>	<b>BOBOT</b>
Sangat Setuju (Sangat Positif)	5
Setuju (Positif)	4
Ragu-Ragu (Netral)	3
Tidak Setuju (Negatif)	2
Sangat Tidak Setuju (Sangat Negatif)	1

### **3.3 Populasi dan Sampel**

#### **3.3.1 Populasi**

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri dari objek atau subjek dengan kualitas dan karakteristik tertentu yang ditentukan oleh peneliti untuk dipelajari dan ditarik kesimpulannya (Sugiyono, 2015:80). Populasi dalam penelitian ini adalah UMKM Butik di Kota Gorontalo yang tercatat di Dinas Tenaga Kerja, Koperasi dan UKM Kota Gorontalo dengan jumlah 38 pelaku usaha.

#### **3.3.2 Sampel**

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik populasi. Menurut Sugiyono (2017:120) populasi yang besar membuat peneliti tidak melakukan penelitian dari populasi yang ada dikarenakan keterbatasan dana dari peneliti, tenaga dan waktu, oleh karena itu peneliti mengambil penelitian dengan menggunakan sampel dari populasi tersebut. Dalam pengambilan sampel, peneliti berpedoman pada pendapat Arikunto. Menurut Arikunto dalam (Nuzuar, 2018:269) jika populasi kurang dari 100, maka semua populasi akan dijadikan sampel. Mengingat populasi dalam penelitian ini adalah 38 pelaku usaha, maka diputuskan untuk mengambil

sampel total, yang berarti seluruh populasi digunakan sebagai sampel penelitian.

### **3.4 Sumber Data dan Cara Pengumpulan Data**

#### **3.4.1 Jenis Data**

Jenis data dalam penelitian ini adalah:

a. Data Primer

Data primer adalah data yang secara refleksi membagi data dengan pengambilan data (Sugiyono, 2015). Data ini merupakan hasil pengisian kuesioner mengenai *Financial Technology* dan Kinerja Keuangan UMKM Butik di Kota Gorontalo.

b. Data Sekunder

Data sekunder adalah data asal yang tidak secara refleksi membagi data dengan pengambil data, misalnya melalui pihak lain atau dalam bentuk arsip (Sugiyono, 2015).

#### **3.4.2 Sumber Data**

Sumber data dalam penelitian ini adalah dari data internal. Sumber data internal adalah asal usul ilustrasi yang diperoleh dari dalam lembaga atau organisasi tempat penelitian dilakukan. Sumber data dalam penelitian ini adalah data UMKM dari Dinas Tenaga Kerja, Koperasi dan UKM Kota Gorontalo. Data internal berupa jumlah UMKM Butik Kota Gorontalo dan hasil pengisian kuisisioner dari UMKM itu sendiri.

#### **3.4.3 Teknik Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data merupakan metode yang digunakan penulis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Observasi, melakukan pengamatan langsung di lapangan mengenai kegiatan yang berkaitan dengan masalah yang diteliti
2. Wawancara, dilakukan penulis untuk memperoleh data berupa pernyataan dan informasi dimana sasaran wawancara adalah pemilik UMKM Butik
3. Kuesioner, dilakukan dengan menyebarkan seperangkat pertanyaan tertulis kepada responden
4. Dokumentasi untuk memperoleh data dan informasi berupa buku, arsip, dokumen, angka tertulis dan gambar seperti laporan dan informasi yang dapat menunjang penelitian (Sugiyono, 2015)

### **3.5 Metode Analisis Data**

#### **3.5.1 Pengujian Instrumen Penelitian**

Data yang terkumpul dari hasil penyebaran kuesioner akan diolah dan dianalisis dengan tujuan dapat menjadi sebuah informasi dengan menggunakan alat pengolah data SPSS (*Statistical Products and Service Solutions*). Sebelum melakukan analisis jalur, terlebih dahulu dilakukan uji validitas dan reliabilitas.

##### **a. Uji Validitas**

Menurut Ghozali (2018:52), uji validitas digunakan untuk memastikan valid atau tidaknya suatu kuesioner. Kuesioner dapat dikatakan valid (kuat) jika pertanyaan atau pernyataan pada kuesioner dapat mengungkapkan apa yang diukur dalam kuesioner. Pengukuran uji validitas dapat dilakukan dengan cara sebagai berikut:

1. Jika nilai  $R_{hitung}$  lebih besar ( $>$ ) dari nilai  $R_{tabel}$ , maka item kuesioner dinyatakan valid dan dapat digunakan.

2. Jika nilai  $R_{hitung}$  lebih kecil ( $<$ ) dari nilai  $R_{tabel}$ , maka item kuesioner dinyatakan tidak valid dan tidak dapat digunakan.

**b. Uji Reliabilitas**

Menurut Ghozali (2018:45) Reliabilitas adalah alat untuk mengukur kuesioner yang merupakan indikator variabel. Suatu kuesioner dikatakan *reliable* jika jawaban individu terhadap pernyataan tersebut tetap konsisten dari waktu ke waktu. Menurut Ghozali (2018:46) pengukuran reliabilitas dapat dilakukan dengan cara sebagai berikut:

1. *Repeated Measure* atau pengukuran ulang, dimana seseorang akan diberikan pertanyaan yang sama pada waktu yang berbeda, dan kemudian melihat apakah seseorang tetap konsisten dalam jawabannya.
2. *One Shot* atau pengukuran hanya sekali, dimana pengukurannya hanya sekali dan kemudian hasilnya dibandingkan dengan pertanyaan lain atau mengukur korelasi antara jawaban pertanyaan.

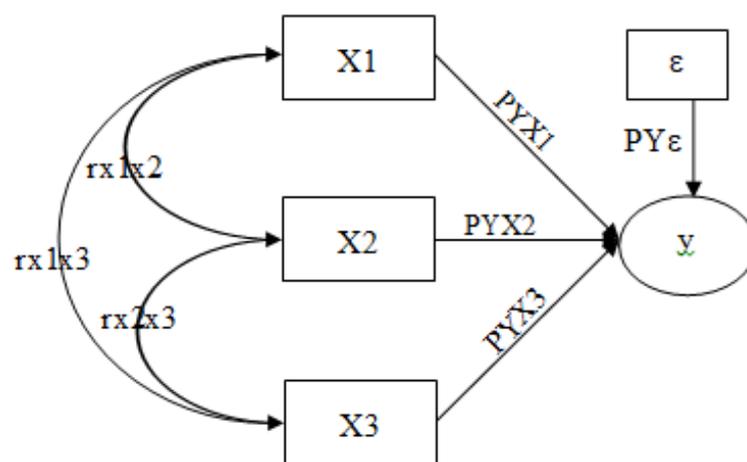
**3.5.2 Konversi Data**

Untuk mengukur variabel-variabel tersebut, maka akan dilakukan penyebaran kuesioner kepada responden. Data yang dikumpul adalah data ordinal dengan skala likert, dan lain-lain (skor angket), terlebih dahulu data tersebut harus diubah menjadi data interval, salah satu metode yang dapat digunakan adalah *method of successive interval* (MSI).

**3.5.3 Rancangan Uji Hipotesis**

Untuk memastikan sub-sub variabel maka pengujian di lakukan dengan uji analisis jalur (*Path Analysis*), dengan terlebih dahulu mengkonversi data skala ordinal ke skala interval melalui *Method*

*Successive Interval* (MSI). Analisis jalur digunakan dengan pertimbangan bahwa pola hubungan antar variabel dalam penelitian adalah bersifat korelatif dan kausalitas. Hipotesis penelitian diperlihatkan melalui struktur hubungan antar variabel independen dengan variabel dependen dengan diagram jalur ini dapat dilihat pada struktur jalur berikut ini:



**Gambar 3. 1 Struktur Analisis Path**

Pada gambar diatas dapat dilihat dalam persamaan berikut:

$$Y = PYX1 + PYX2 + PY\epsilon$$

Di mana :

- Y : Variabel terikat (Kinerja Keuangan UMKM)
- X<sub>1</sub> : Variabel bebas (Pinjaman Modal)
- X<sub>2</sub> : Variabel bebas (Layanan Pembayaran Digital)
- X<sub>3</sub> : Variabel bebas (Layanan Pengaturan Keuangan)
- ε : Variabel lain yang mempengaruhi Y
- r : Korelasi antar variabel X
- PY : Koefisien jalur untuk mendapatkan pengaruh langsung

Data yang terkumpul di analisis hubungan kausalnya antara variabel-variabel atau dimensi-dimensi yang dilakukan dengan menggunakan analisis jalur (*path analysis*) yang memperlihatkan pengaruh. Gambar di atas juga memperlihatkan bahwa sub-sub variabel tersebut tidak hanya di pengaruhi oleh  $X_1$ ,  $X_2$ ,  $X_3$  tetapi ada variabel epselon ( $\epsilon$ ) yaitu variabel yang tidak diukur dan diteliti.

### 3.5.4 Pengujian Hipotesis

Sesuai dengan hipotesis dan desain penelitian yang telah di kemukakan sebelumnya, maka dalam pengujian hipotesis menggunakan *path analysis* (Nirwana dalam Ucon Arif, (2005) dengan langkah-langkah sebagai berikut :

1. Membuat persamaan struktural, yaitu :

$$Y = PYX_1 + PYX_2 + PY\epsilon$$

2. Menghitung matrix korelasi antar  $X_1$ ,  $X_2$ , dan Y
3. Menghitung matrix korelasi antar variabel *eksogenous*
4. Menghitung matrix invers  $R_1^{-1}$
5. Menghitung koefisien jalur  $P_{yxi}$  ( $i = 1, 2, \dots$ )
6. Menghitung  $R^2$  yaitu koefisien yang menyatakan determinasi total  $X_1$ ,  $X_2$ , terhadap Y
7. Hitung pengaruh variabel lain ( $P_{y\epsilon}$ )
8. Menghitung pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen
9. Perhitungan akan dilakukan dengan menggunakan program SPSS versi

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **4.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian**

##### **1. Sejarah Singkat Arsy Mode**

Arsy Mode merupakan bisnis yang berdiri sejak pertengahan 2012 yang berlokasi di Jl. Raja Eyato, Biawao, Kota Selatan. Sebelumnya nama usaha ini adalah Toko Hero dan sempat mengalami kebangkrutan pada tahun 2017 dengan beban utang sebesar 1M. Pada tahun 2018 bulan Februari, ganti nama menjadi Arsy Mode. Gagasan awal berdirinya Arsy Mode ini untuk meneruskan usaha saudara yang sempat bangkrut dan melakukan akuisisi. Arsy Mode didirikan oleh bapak Muh. Dermawan Said dengan modal awal sebesar 30 juta.

Arsy mode merupakan toko baju seragam di Kota Gorontalo. Toko ini menyediakan berbagai seragam seperti baju seragam sekolah SD – SMP – SMA / Madrasah, baju PDH atau PDL untuk organisasi atau komunitas, baju dinas, baju keki, baju Korpri, baju pramuka, dasi, kaos kaki, baju bhayangkari atau seragam kerja lainnya. Tidak hanya itu, Arsy Mode juga menawarkan produk Gamis dan Seragam Pesta dengan harga terjangkau dan kualitas terbaik. Selain *offline* store, Arsy Mode melakukan pemasaran melalui media sosial seperti *facebook*. Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Muh. Dermawan Said selaku pemilik Arsy Mode, omset yang diperoleh pada tahun 2019 sebesar 100 juta sedangkan pada tahun 2020 mengalami penurunan sebesar 60 juta.

## 2. Sejarah Singkat Aziza Galery

Aziza Galery didirikan oleh Azizah Safarina Said awal tahun 2019. Aziza Galery terletak di Jl. Drs. Achmad Nadjamuddin, Limba U Dua, Kota Selatan. Pada awalnya beliau hanya menjual dari rumah saja dan hanya menjual daster dengan modal sendiri 5-10 juta, bermula coba-coba kemudian dikembangkan menjadi bisnis yang menghasilkan uang. Pemilik Aziza Galery memasarkan produknya secara *door to door* bersama suaminya. Ibu Aziza memasarkan produknya selama 6 bulan pertama namun produk yang dijual masih sedikit dan belum mempunyai karyawan., Ibu Aziza kemudian mendirikan butik di tahun 2019 resmi dibuka.

Aziza Galery tidak hanya menjual produk busana muslim untuk wanita tetapi juga busana muslim untuk pria. Dengan alasan untuk memperkuat media penjualan Ibu Aziza melakukan pemasaran produknya secara *online* melalui Instagram dan Whatsapp. Seiring dengan dengan perkembangan yang semakin pesat dan semakin ramai konsumen Aziza Galery menjual produk yang beragam seperti dress muslim, jilbab muslim, khimar, atasan, gamis, aksesoris, tas, jam tangan, sandal, parfume, dll. Berdasarkan hasil wawancara pada pemilik Aziza Galery, penjualan Aziza Galery tiap bulannya jika dirata-ratakan 50 juta/bln. Adapun Omset Aziza Galery pada tahun 2019 sebesar 600 juta sedangkan pada tahun 2020 mengalami penurunan karena pandemic covid-19 sebesar 300 juta.

### 3. Sejarah Singkat Sizemebysb

Salah satu butik yang digemari di kawasan Jl. Pangeran Hidayat No. 1, Liluwo, Kec. Kota Tengah adalah Sizemebysb. Awal mulanya butik ini didirikan pada Agustus 2019 oleh Sinta Bukoi dengan modal awal sekitar 50 juta-an. Pemilik dari butik Sizeme ini adalah seorang wanita muda yang memiliki jiwa entrepreneurship yang tinggi dan memiliki jiwa fashion yang sangat kuat pada dirinya sehingga untuk menuangkan hobinya di bidang *fashion* tersebut dia berkeinginan mengelola usaha sendiri. Sehingga dia bisa menyalurkan ide-idenya tentang fashion pada usahanya itu. Butik Sizeme menjual beberapa produk pakaian wanita yang terdiri dari kemeja, dress, kaos, celana jeans, aksesoris, dan lain-lain.

Keunikan dari Sizeme ini adalah nama Sizeme sendiri diambil dari body ownernya. Sinta Bukoi selaku pemilik Sizeme mengatakan beliau memiliki body yang *bigsized* berat badan diatas 60 kg sehingga dia terinspirasi membuat nama usahanya Sizeme.

Pemasaran yang dilakukan oleh pemilik Sizeme via *online* dan *offline* store. Tetapi, Sinta lebih mengutamakan pemasaran via *online* store. Pertama kali sebelum membuka usaha, beliau sudah menyiapkan Instagram dan Facebook. Untuk pendapatan tiap bulannya, biasanya 70% *offline* store 30% *online* store, menurutnya pemasaran via *online* sangat membantu. Untuk omset Sizeme pada tahun 2019 sebesar 120 juta sedangkan pada tahun 2020 sebesar 90 juta.

#### 4. Sejarah Singkat Riella Collection

Menurut Rini Husain (Owner) bahwa sejarah berdirinya Riella Collection pada tahun 2014 yang berlokasi di Jl. Makassar, Dulalowo, Kec. Kota Tengah. Berdasarkan hasil wawancara pada pemilik Riella Collection modal awal mendirikan usaha ini sebesar 40 juta yang diperoleh dari pinjaman Bank Sinarmas. Rini Husain memulai usaha ini untuk menciptakan peluang usaha sendiri. Awal mendirikan Riella Collection, Rini Husain melakukan penjualan secara kredit per bulan ada juga per tiga bulan. Namun, pada saat itu banyak pelanggan yang tidak mau membayar kredit/cicilan. Sehingga Rini Husain tidak lagi melakukan penjualan secara kredit. Rini Husain mencoba lagi memasarkan produknya melalui *social media*, walaupun saat peluncuran bisnis tersebut banyak pesaing lainnya yang terlebih dahulu melakukan pemasaran produknya melalui berbagai *social media*. Namun, pemilik Riella Collection terus berusaha walaupun awalnya hanya mendapatkan omzet penjualan sedikit. Rini Husain mengaku dalam menjalankan bisnis otomatis tidak selalu untung.

Pemilik Riella Collection awal mula memperkenalkan produknya melalui *social media*, beliau menggunakan iklan Instagram untuk memasarkan produknya kepada masyarakat kemudian untuk tahap pembelian selanjutnya diarahkan untuk ke Whatsapp. Adapun produk yang ditawarkan oleh Riella Collection ini sama seperti usaha butik pada umumnya yaitu seperti busana muslimah dan juga beraneka ragam hijab.

Untuk penjualannya saat ini mengalami penurunan sebesar 50% akibat dari pandemic covid-19 dari yang awalnya tiap bulan itu biasanya 100-150 juta turun ke 75 juta. Untuk omset Riella Collection pada tahun 2019 itu sebesar 900 juta dan pada tahun 2020 itu sebesar 500 juta.

#### **5. Sejarah Singkat Sheety Aisyah Butik**

Sheety Aisyah Butik adalah bisnis yang berdiri pada tahun 2017 awal. Sheety Aisyah Butik ini didirikan oleh Hesty Kurniawaty dan bertempat di Jl. Pangeran Hidayat No. 143 Kel. Dembe, Kec. Kota Utara. Hesty memulai usaha butik ini dengan modal yang dia punya sebesar 2 juta. Awal mulanya Hesty ingin membuka usaha dan mempekerjakan seseorang yang butuh pekerjaan. Sheety Aisyah Butik ini menjual berbagai macam produk mulai dari seragam nikahan, kebaya, gamis, kemeja, dress, hijab, aksesoris dan lain-lain. Tidak hanya untuk wanita, Sheety Aisyah Butik juga menyediakan untuk pria.

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik Butik untuk penjualan tiap bulannya itu random. Untuk awal bulan Januari ke pertengahan bulan itu biasanya 5 juta-an. Hesty juga mengatakan kalau musim pernikahan atau acara-acara besar di Gorontalo itu penjualannya bisa mencapai 15 juta-an. Omset dari Sheety Aisyah Butik pada tahun 2019 itu sebesar 100 juta begitupun pada tahun 2020. Untuk pemasarannya, Hesty masih terkendala pada karyawannya yang pasif yang hanya tau menjaga butik. Jadi, mau tidak mau Hesty tetap masih turun langsung dalam proses pemasaran produknya sendiri melalui *social* media seperti *facebook* dan Instagram.

## **6. Sejarah Singkat Si.Se.Sa**

Si.Se.Sa didirikan oleh tiga bersaudara yaitu Siriz, Senaz dan Sansa pada tahun 2011 yang berlokasi di Jl. Prof. Dr. HB Jassin, Dulalowo, Kec. Kota Tengah. Awalnya, Si.Se.Sa merupakan proyek buatan sang Ibunda Merry Pramono yang juga seorang desainer untuk menghasilkan *second line* baju muslim. Si.Se.Sa sendiri memulai debutnya di tahun 2013. Busana rancangan Si.Se.Sa memiliki karakter yang kuat, detail dan warna yang khas. Si.Se.Sa didirikan tiga bersaudara yang memiliki latar belakang pendidikan berbeda. Siriz Tentani merupakan sarjana ekonomi, sedangkan Senaz sendiri merupakan sarjana arsitektur kemudian adiknya Sansa, justru lulusan psikologi. Busana syar'i Si.Se.Sa terkenal tidak murah, tapi selalu laris manis diburu pelanggan. Modal awal mendirikan Si.Se.Sa sebesar 80 juta. Si.Se.Sa melabeli koleksinya dengan harga 1 juta hingga 4 juta. Untuk jumlah omset sebelum pandemic covid-19 bisa mencapai 200 juta. Setelah pandemic covid-19 omset Si.Se.Sa mengalami penurunan sebesar 50 juta/bln.

## **7. Sejarah Singkat Shafira Collection**

Shafira Collection didirikan oleh Lenawaty Rachman pada tahun 2007 yang bertempat di Jl. Jend. Sudirman No.12 Kel. Limba U I, Kec. Kota Selatan. Gagasan awal berdirinya Shafira Collection ini merupakan angan-angan dari pemilik Shafira Collection untuk menciptakan peluang usaha sendiri. Modal awal mendirikan Shafira Collection ini sebesar 5 juta.

Shafira Collection melakukan pemasaran melalui *social* media seperti *facebook* yang banyak diminati para pengguna *social* media. Tetapi, pemasaran *online* yang dilakukan Shafira Collection gagal, karena persaingan di kalangan pembisnis yang semakin ketat untuk memasarkan hasil produknya, serta banyaknya para pesaing yang berlomba-lomba untuk memasarkan produknya baik dilakukan secara langsung kepada pelanggan maupun melalui *social* media. Namun, Lenawaty Rachman selaku pemilik Shafira Collection melakukan terobosan baru dalam hal memasarkan produknya melalui *social* media tidak hanya melalui *facebook* tetapi juga melalui situs-situs *online* lainnya. Omset Shafira Collection pada tahun 2019 sebesar 120 juta dan pada 2020 sebesar 70 juta.

#### **8. Sejarah Singkat Alya Collection**

Alya Collection merupakan bisnis yang berdiri sejak 2019 yang berlokasi di Jl. Kutai No.17, Padebuolo, Kec. Kota Timur. Alya Collection didirikan oleh Ayu Zees. Gagasan awal memulsi usaha ini karena memiliki jiwa fashion yang sangat kuat pada dirinya sehingga dia terinspirasi untuk membuka usaha ini. Ayu Zees menyalurkan ide-idenya tentang fashion pada usahanya itu. Alya Collection menjual beberapa produk pakaian wanita seperti kemeja, kaos, dress, hijab, dan aksesoris maupun tas. Alya Collection melakukan pemasaran melalui media sosial seperti facebook, Instagram, dan Whatsapp. Omset Alya Collection pada tahun 2019 sebesar 25 juta sedangkan pada tahun 2020 sebesar 10 juta.

## **9. Sejarah Singkat Indah Hijab dan Batik**

Indah Hijab dan Batik yang berlokasi di Jl. Prof. Dr. H.B. Jassin, Limba U Dua, Kec. Kota Selatan yang didirikan oleh Bissar pada tahun 2017. Awal mula membuka usaha ini karena tertarik pada bidang *fashion* khususnya batik. Kegemaran beliau dalam dunia *fashion* dan kecintaannya pada batik klasik dengan sentuhan modern mendapat tempat di hati konsumen. Maka dari itu beliau berekeinginan untuk mendirikan usaha Indah Batik ini. Melihat pada perkembangan zaman sekarang ini banyak terutama mereka dari kalangan anak muda yang ingin menggelar pernikahan bergaya adat. Apalagi, pernikahan tradisional semakin diminati belakangan ini jumlahnya pun setiap tahun meningkat melihat hal ini secara tidak langsung dapat memberikan peluang bisnis di bidang *fashion*. Dengan pengalaman dan pemikiran itu, beliau memutuskan untuk mulai merintis usaha yang menawarkan bermacam-macam batik.

Indah Batik menjual berbagai macam busana dengan berbagai macam jenis seperti kemeja batik, dress, rok dan lain-lain dengan harga terjangkau kualitas terbaik. Adapun omset Indah Batik pada tahun 2019 mencapai 1M sedangkan pada tahun 2020 mengalami penurunan drastis akibat dari pandemic covid-19 yaitu 400 juta.

## **10. Sejarah Singkat Butik Wumula Karawo**

Butik Wumula Karawo merupakan bisnis yang didirikan oleh Nining Abdurrahman Arif pada tahun 2018 terletak di kawasan Jl. Sapta Marga

Kel. Talumolo, Kec. Dumbo Raya. Butik Wumula Karawo merupakan salah satu butik di Kota Gorontalo. Awal mula didirikannya butik ini karena mau mempunyai usaha sendiri dan menciptakan peluang usaha bagi orang lain. Butik Wumula Karawo ini menjual produk dengan ciri khasnya yaitu Karawo. Karawo adalah kain tradisional khas Gorontalo yang pembuatannya merupakan hasil kerajinan tangan. Tidak ada kain karawo yang bukan hasil kerajinan tangan. Karawo merupakan Bahasa Gorontalo yang artinya sulaman dengan tangan, orang-orang yang berasal dari luar Gorontalo mengenal karawo dengan sebutan Kerawang. Butik ini menjual busana muslim dengan ciri khas karawo dengan keindahan motif, keunikan cara pengerjaan, dan kualitas yang bagus membuat Kerawang atau karawo bernilai sangat tinggi. Untuk omset Butik Wumula Karawo pada tahun 2019 ini mencapai 180 juta, sedangkan pada tahun 2020 mengalami penurunan omset yaitu sebesar 48 juta.

#### **11. Sejarah Singkat Annora Beauty**

Menurut Sitty Mulyana Dumbi sebagai pendiri Annora Beauty sejak 2015 yang terletak Jl. Jend. Sudirman, Wumialo, Kec. Kota Tengah. Awal mula beliau mendirikan usaha karena memiliki jiwa entrepreneurship yang tinggi. Selain itu, pada zaman sekarang ini banyak orang yang menggunakan hijab dan jumlahnya pun setiap tahun meningkat. Melihat hal ini secara tidak langsung dapat memberikan peluang bisnis di bidang tekstil. Dengan pemikiran itu beliau memutuskan untuk mulai merintis usaha yang menawarkan bermacam-macam busana muslim. Annora Beauty ini

memiliki berbagai macam busana muslim mulai dengan berbagai jenis hijab, gamis, baju pesta, aksesoris dan lain sebagainya. Omset Annora Beauty pada tahun 2019 yaitu 350 juta, sedangkan pada tahun 2020 yaitu 200 juta.

## **12. Sejarah Singkat Mysarah Lapak**

Mysarah Lapak didirikan oleh Sarah Hifza pada tahun 2013 Jl. Gn. Semeru, Siendeng, Kec. Hulonthalangi. Mysarah Lapak merupakan salah satu UMKM yang ada di Kota Gorontalo. Awal mendirikan usaha ini karena ingin meneruskan usaha orang tua. Sarah Hifzah memasarkan produknya melalui media sosial seperti *facebook*. Dengan adanya pemasaran *online* yang dilakukan oleh Mysarah Lapak memudahkan usahanya dikenal oleh masyarakat baik di Gorontalo maupun masyarakat luar. Mysarah Lapak menjual berbagai macam produk seperti busana maupun kosmetik. Untuk busana, Mysarah Lapak menjual berbagai macam seperti dress, gamis, baju tidur, hijab dan lain sebagainya. Untuk penjualan tiap bulan sekitar 600-an rb/bln. Omset Mysarah Lapak pada tahun 2019 sebanyak 8 juta sedangkan pada tahun 2020 mengalami penurunan sebanyak 3 juta.

## **13. Sejarah Singkat Demoeslem Safaz Ain Shop**

Demoeslem Safaz Ain Shop didirikan oleh Zhohran Busura sejak 2018 berlokasi Jl. Sultan Botutihe 79, Heledulaa Selatan, Kec. Kota Timur. Usaha ini didirikan untuk membantu kebutuhan anak-anak Panti Asuhan Safaz Ain. Dengan adanya usaha ini dapat membantu sedikit-demi sedikit untuk memenuhi kebutuhan panti asuhan Safaz Ain ini. Demoeslem Safaz

Ain Shop ini menjual serba serbi fashion wanita seperti kemeja, kaos, celana. Zhohran Busura melakukan penjualan secara *offline* maupun *online* store melalui sosial media *facebook*. Penjualan tiap bulan bisa mencapai 3 juta-an bahkan lebih. Untuk omsetnya pada tahun 2019 sebanyak 36 juta, pada tahun 2020 mengalami penurunan menjadi 20 juta.

#### **14. Sejarah Singkat Butik Ar-Rahma**

Ar-Rahma merupakan salah satu butik di Kota Gorontalo yang didirikan oleh Rahmayanti Mateka sejak 2017 berlokasi di Jl. Awara Karya, Liluwo, Kec. Kota Tengah. Butik Ar-Rahma menyediakan berbagai macam busana muslim untuk wanita mulai dari hijab, gamis, hingga niqab. Butik Ar-Rahma konsisten untuk mempertahankan kualitas produk yang diperjual belikan. Butik Ar-Rahma tidak hanya memperbaiki kualitas butik dari segi produknya saja, namun juga senantiasa berbenah dalam hal pemasaran produknya. Saat ini produk yang ditawarkan oleh butik Ar-Rahma dapat dijangkau dari *social* media berupa *facebook* dan *Whatsapp*. Hal ini tentu saja semakin mempermudah calon pembeli dalam menjangkau produk yang ditawarkan oleh butik ini, adanya *pandemic covid-19* benar-benar mempengaruhi omset penjualan dari butik Ar-Rahma. Pada tahun 2019, omset yang dicapai dari butik ini adalah sebesar 20 juta/tahun sedangkan pada tahun 2020, omset yang dicapai oleh butik ini berkurang 75% yaitu hanya sebesar 5 juta/tahun.

### **15. Sejarah Singkat Niqab Ummu Syifa**

Niqab Ummu Syifa didirikan oleh Syifa Niqab 2018 yang bertempat di Jl. Padang, Tapa, Kec. Sipatana. Butik Niqab Ummu Syifa ini menyediakan berbagai macam gamis syar'i dan niqab untuk para muslimah. Butik ini hanya memasarkan produknya secara langsung melalui *offline store*. Omset penjualan butik ini pada tahun 2019 sebesar 36 juta/tahun dan mengalami penurunan pada tahun 2020 karena pandemic covid-19 menjadi 12 juta/tahun.

### **16. Sejarah Singkat Shabila Boutique Muslimah**

Shabila Boutique Muslimah adalah sebuah usaha di bidang *fashion* yang menjual busana muslim, kaftan, mukenah. Sukma Sasya Shabila merupakan pendiri Shabila Boutique Muslimah pada tahun 2019 yang terletak di Jl. Jeruk No. 39, Wumialo, Kec. Kota Tengah. Shabila Boutique Muslimah melayani pembelian secara kredit. Produk yang dimiliki sangat berkualitas dan harga yang sangat kompetitif, mereka mampu bersaing dengan butik-butik *offline* maupun *online* lainnya. Sebagai media promosi Ibu Sukma memilih memasarkan produknya kepada teman-teman dekatnya yang kemudia melalui mulut ke mulut membantu memasarkan produk busananya. untuk memperkuat media penjualan, Ibu Sukma mulai untuk memasarkan produknya secara *online* melalui *facebook*. Dengan menggunakan media sosial Shabila Boutique Muslimah dapat dikenal oleh masyarakat luas. Bidang usaha yang dijalankan Shabila Boutique Muslimah seperti dress muslim, atasan, gamis, aksesoris, tas, sepatu, sandal. Untuk

penjualan tiap bulan pada tahun 2019 mencapai 80 juta/tahun sedangkan pada tahun 2020 turun drastis akibat pandemic covid-19 yaitu 35 juta/tahun.

#### **17. Sejarah Singkat Ameldenis**

Ameldenis merupakan sebuah butik yang terletak di Jl. Sultan Botutihe, Ipilo, Kec. Kota Timur. Amaldenis berdiri sejak 5 tahun lalu tepatnya pada tahun 2017. Amaldenis sendiri didirikan oleh seorang perempuan yang bernama Ida Rafida Mahmud. Butik Amaldenis menyediakan berbagai macam perlengkapan mulai dari pakaian pria dan wanita, sepatu, kacamata, dan berbagai macam aksesoris lainnya. Butik ini juga memberikan kepada pembeli dengan memasarkan produknya secara *online* melalui media sosial berupa *facebook* dan *Whatsapp*. Selama pandemic, omset penjualan dari Amaldenis berkurang nyaris 50% yaitu sebesar 4 juta/tahun pada tahun 2020 dari omset pada tahun sebelumnya sebesar 6-8 juta/tahun.

#### **18. Sejarah Singkat Viona Collection**

Viona Collection yang berlokasi di Jl. Jamaludin Malik No. 45, Limba U Dua, Kec. Kota Selatan didirikan oleh Viona Masaudi Berdiri sejak 2018. Butik ini menjual berbagai jenis pakaian yang *stylish* dan *fashionable* pada penjualan *offline* dan pada penjualan *online* yang dilakukan di media sosial seperti *facebook* atau *Whatsapp*, butik ini tidak hanya menjual pakaian namun juga menjual produk lain seperti sepatu, bunga, dan produk lainnya. Penjualan pada butik ini dilakukan secara grosir dan eceran yang dilakukan di dalam kota maupun pengiriman luar kota. Untuk penjualan tiap bulan

pada tahun 2019 mencapai 5 juta rupiah sedangkan pada tahun 2020 turun drastis akibat pandemic covid-19 yaitu sebesar 1 juta rupiah.

#### **19. Sejarah Singkat Mueza Gorontalo**

Butik Mueza Gorontalo yang berlokasi di Dulalowo Timur, Kec. Kota Tengah, didirikan oleh Sriyati Sudjono sejak 2017. Butik ini menjual berbagai jenis pakaian wanita dan pria yang kekinia, mulai dari pakaian anak, remaja hingga dewasa. Selain itu butik ini juga menjual kaos kaki, mukena, sarung, dompet hingga makanan camilan dan berbagai produk *skincare* dan *make up*. Penjualan ini dilakukan secara *offline* dengan mendatangi langsung butik dan secara *online* di media sosial seperti *facebook* dan *Whatsapp*. Butik ini beroperasi mulai pukul 08.00 pagi -21.00 malam. Hasil penjualan tiap bulan pada tahun 2019 mencapai 200 juta rupiah sedangkan pada tahun 2020 turun drastis sebesar 50% akibat pandemic covid-19 yaitu 100 juta rupiah.

#### **20. Sejarah Singkat D'Valya Butik**

D'Valya Butik yang berlokasi di Jl. Jend. Sudirman, Limba U Dua, Kec. Kota selatan didirikan oleh Yuliana Rivai Berdiri sejak 2016. Butik ini menjual berbagai model pakaian anak muslim dan muslimah yang lucu. Selain baju anak, di butik ini juga tersedia pakaian dewasa muslim dan muslimah. Butik ini juga memasarkan produknya melalui media *social* seperti *facebook*. Penghasilan yang diperoleh butik ini mengalami penurunan semenjak covid-19 melanda, yang pada tahun 2019 memperoleh

100 juta rupiah lalu pada tahun 2020 mengalami penurunan sebesar 60% yaitu 40 juta rupiah.

## **21. Sejarah Singkat Boutique Sinar Paramita**

Boutique Sinar Paramita merupakan salah satu butik yang ada di Kota Gorontalo yang didirikan oleh Milanti pada tahun 2018 yang berlokasi di Jl. Budi Utomo, Limba U I, Kec. Kota Selatan. Butik ini menyediakan berbagai macam pakaian wanita, aksesoris, hijab, dan ciput. Selain *offline store* yang bertempat di Jl. Budi Utomo, butik ini juga memasarkan produknya melalui *online store* yang dapat diakses melalui aplikasi *facebook* dengan nama toko yang sama dengan *offline store* butik ini. Boutique Sinar Paramita merupakan salah satu butik yang terdampak dengan adanya pandemic covid-19. Omset butik ini pada tahun 2019 mencapai 120 juta/tahun sedangkan pada tahun 2020 omsetnya hanya mencapai 100 juta/tahun.

## **22. Sejarah Singkat K'Vitha Collection**

K'Vitha Collection didirikan oleh Vitha Yulviana pada tahun 2018. Butik ini berlokasi di Jl. Jalaludin Tantu, Tenda, Kec. Kota Timur. Butik ini menyediakan berbagai macam perlengkapan seperti, gamis, jilbab, pashmina, blouse, setelan, kemeja, kaos, sandal, sepatu, tas, dan lain-lain. Untuk akses menuju butik ini juga dapat ditempuh dengan mudah karena lokasi butik yang terdapat pada aplikasi google maps. Butik ini tidak mengalami perubahan omset. Pada tahun 2019-2020, omset butik konsisten pada angka 30 juta rupiah/tahun.

### **23. Sejarah Singkat Namey Fashion**

Lidya Natalia merupakan pemilik dari butik yang bernama Namey Fashion yang terletak di Tapa, Kec. Sipatana. Butik ini telah berdiri sejak tahun 2017. Berbagai macam pakaian dijual di butik ini mulai dari anak-anak hingga dewasa. Di butik ini juga menyediakan opsi grosir dan eceran dengan diskon yang tentunya diberikan untuk konsumen yang berbelanja secara grosir. Butik ini sangat mengutamakan kenyamanan konsumen, terbukti dengan adanya fasilitas wifi gratis bagi konsumen yang berbelanja secara langsung. Selain itu, butik ini juga memasarkan produknya secara *online* melalui aplikasi *facebook*. Jadwal operasional butik dimulai jam 9 pagi hingga jam 10 malam. Omset penjualan butik ini mencapai angka 200 juta rupiah/tahun pada tahun 2019 dan mengalami kenaikan sebesar 75 juta rupiah di tahun berikutnya sehingga omset pada tahun 2020 sebesar 275 juta/tahun.

### **24. Sejarah Singkat AF Collection**

AF Collection yang berlokasi di Buladu, Kec. Kota Barat yang didirikan oleh Rafika Papatungan sejak 2018. Butik ini berfokus pada penjualan pakaian anak termasuk pakaian anak muslim dan muslimah. Mulai dari umur 0 bulan hingga 15 tahun. Selain pakaian, butik ini juga menyediakan perlengkapan anak lainnya seperti kacamata, topi, sepatu dan lainnya. Meskipun banyak menjual produk anak, butik ini tetap menyediakan produk untuk orang dewasa seperti tas, mukenah, dan lain sebagainya. Pemasaran butik ini dilakukan secara *offline* di butik dan *online*

di media *social* yakni *facebook* dan *Whatsapp*. Penghasilan yang diperoleh butik ini mengalami penurunan semenjak covid-19 melanda, yang pada tahun 2019 memperoleh 24 juta rupiah kemudian pada tahun 2020 mengalami penurunan sebesar 50% yaitu 12 juta rupiah.

#### **25. Sejarah Singkat Moana Fashion**

Butik Moana Fashion sudah berdiri sejak 2017 dan berlokasi di Tanggikiki, Kec. Sipatana. Butik ini didirikan oleh Aprillia. Butik ini menyediakan berbagai macam kebutuhan mode wanita, dan dipasarkan secara *online* dan *offline* di butik yang berada di Tanggikiki. Pemasaran produk secara *online* dapat diakses melalui aplikasi *facebook* dengan mengakses akun yang bernama Lya Aprilia Doda. omset penjualan dari butik ini sekitar 4 juta rupiah pada tahun 2019 dan menurun pada tahun 2020 hingga angka 2 juta rupiah/tahun.

#### **26. Sejarah Singkat Lapak R2**

Lapak R2 didirikan oleh Yunita Niode dan sudah berdiri sejak 2018. Lapak R2 ini terletak di Jl. Baru, Limba U Dua, Kec. Kota Selatan. Untuk menuju lokasi ini dapat mengandalkan bantuan dari Google Maps dengan memasukkan kata kunci Rara Shop. Lapak R2 atau Rara Shop ini sendiri menyediakan berbagai macam pakaian wanita serta bermacam kosmetik secara eceran atau grosir. Produk dipasarkan secara langsung dan *online* melalui *facebook* dan *Whatsapp* serta menyediakan opsi pesan antar kepada konsumen. Omset dari butik ini sendiri pada tahun 2019 sebanyak 10 juta rupiah/tahun dan pada tahun 2020 sebanyak 18 juta rupiah/tahun.

## 27. Sejarah Singkat Butik Tri Collection

Butik Tri Collection yang berlokasi di Jl.Semangka, Libuo, Kec. Duingi didirikan oleh Trisusanty Lihu sejak 2018. Butik ini merupakan butik yang berfokus pada penjualan seragam pesta wanita dan pria mulai dari anak-anak hingga orang dewasa baik untuk acara pernikahan maupun acara wisuda dan acara lainnya. Penjualan pada butik ini dilakukan secara grosir dan eceran melalui pemasaran *offline* di butik serta *online* di sosial media seperti *facebook*. Penghasilan yang diperoleh butik ini mengalami penurunan semenjak pandemic covid-19 melanda, yang pada tahun 2019 memperoleh sebanyak 100 juta rupiah lalu pada tahun 2020 mengalami penurunan sebesar 50% yaitu 50 juta rupiah

## 28. Sejarah Singkat Qaireen Collection

Qaireen Collection didirikan oleh Shanty Djafar sejak 2017 di kawasan Jl. Cendrawasih, Heledulaa Selatan, Kec. Kota Timur. Butik ini menyediakan berbagai macam koleksi *fashion* yakni kemeja koko, gamis, mukena, jilbab instan dan banyak lagi pakaian syar'i lainnya. Pada awalnya beliau hanya coba-coba untuk menjual busana muslim, bermula dari hobi kemudian dikembangkan menjadi bisnis yang menghasilkan uang. Pada mulanya produk busana muslim di sekitar tempat tinggal masih sepi dan dari sini beliau mulai untuk membuka bisnis ini. Orang sekitar yang berhijab di sekitar daerah tempat tinggal dianggap sebelah mata, maka dari itu Ibu Shanty ingin mengubah pemikiran masyarakat tentang jilbab dan busana muslim, bagaimana dengan menggunakan busana muslim tetap

terlihat anggun dan modis bagi kaum hawa. Promosi yang dilakukan oleh butik ini adalah dengan media massa dan juga media sosial. Dengan media sosial diharapkan masyarakat akan semakin mudah untuk mengakses barang apa saja yang ada di Qaireen Collection dari kualitas harga yang rendah sampai yang paling tinggi. Penjualan tiap bulan Qaireen Collection bisa mencapai 4 juta-an.

### **29. Sejarah Singkat Zahra Collection**

Zahra Collection merupakan butik yang berlokasi di Jl. Arif Rahman Hakim, Wumialo, Kec. Kota Tengah dan didirikan oleh Amel Berdiri sejak 2018. Butik ini berfokus pada penjualan pakaian anak muda yang *fashionable* dan kekinian. Pakaian yang tersedia berupa baju dengan beragam jenis dan bentuk, celana dengan beragam model, serta jenis pakaian anak muda lainnya. Butik ini mulai beroperasi dari pukul 08.00 pagi hingga pukul 22.00 malam. Selain pemasaran *offline* di butik, pemasaran *online* pun gencar dilakukan di media *social* seperti *facebook* dan Instagram mengingat sasaran dari butik ini adalah anak muda yang pastinya lebih aktif di media *social* pula. Penghasilan yang diperoleh butik ini mengalami penurunan dari 50 juta rupiah pada tahun 2019 menjadi 20 juta rupiah pada tahun 2020 diakibatkan oleh wabah covid-19.

### **30. Sejarah Singkat Rolshop Gorontalo**

Butik Rolshop Gorontalo didirikan oleh Rosnawaty Topan sejak 2018 yang berada di kawasan Jl. Madura Kota Gorontalo. Butik ini menyediakan produk dengan kualitas impor dan lokal. Produk yang tersedia di butik ini

antara lain pakaian wanita syar'i berupa baju dan jilbb, lalu tersedia pula sepatu dan tas anak muda dan orang tua yang sangat kekinian dan *style* yang sangat *trendy*. Sepatu dan tas yang tersedia di butik ini kebanyakan merupakan produk impor. produk pakaian wanita syar'i dapat diperoleh dari butik *offline* dan *online* di media *social*, sedangkan produk tas dan sepatu dapat diperoleh melalui *online* di media sosial seperti *facebook*, Instagram, dan juga *Whatsapp*. Penghasilan yang diperoleh butik ini mengalami penurunan semenjak covid-119 melanda, yang pada tahun 2019 memperoleh 58 juta rupiah lalu pada tahun 220 mengalami penurunan sebesar 40 juta rupiah.

### **31. Sejarah Singkat Naifah Kidssyar'i**

Butik Naifah Kidssyar'i didirikan oleh Ivone Nela Hala dan sudah berdiri sejak tahun 2018 di Perum Griya Nirwana Kel, Jl. Selayar, Pulubala, Kec. Kota Tengah. Naifah Kidssyar'i merupakan butik yang menjual berbagai macam perlengkapan bayi dan anak khususnya busana muslim. Butik ini juga menyediakan jasa pesan antar bagi konsumen yang tidak memungkinkan untuk melakukan transaksi secara langsung dengan melalui aplikasi *Whatsapp* dan *facebook*. Omset penjualan dari Naifah Kidssyar'i pada tahun 2019 sebesar 20 juta rupiah/tahun dan pada tahun 2020 sebesar 15 juta rupiah/tahun.

### **32. Sejarah Singkat Butik Annisa**

Butik Annisa yang didirikan oleh Novianita Achmad yang terletak dikawasan Jl. Samratulangi, Limba U Satu, Kec. Kota Selatan berdiri sejak

2010. Butik Annisa merupakan salah satu butik di Kota Gorontalo. Butik ini menyediakan koleksi *fashion* dengan model yang stylish dan modern. Selain di butik ini tersedia juga handbag, sepatu, aksesoris, dan masih banyak lagi lainnya. Produk yang ditawarkan dengan harga terjangkau dengan kualitas terbaik. Omset Butik Annisa pada tahun 2019 mencapai 250 juta, pada tahun 2020 mengalami penurunan sebesar 220 juta.

### **33. Sejarah Singkat Zirin Collection**

Ririn Ahmad merupakan pemilik sekaligus pendiri dari Zirin Collection yang beralamat di Huangobotu, Kec. Duingi. Butik ini sudah berdiri sejak tahun 20018. Omset yang dicapai butik ini pada tahun 2019 mencapai 60 juta rupiah/tahun dan mengalami penurunan yang sangat signifikan pada tahun berikutnya sehingga hanya mendapat omset 25 juta rupiah/tahunnya. Penyebab penurunan omset secara drastis ini disebabkan oleh adanya pandemic covid-19 yang menyerang seluruh dunia. Butik ini menyediakan berbagai macam produk mode wanita yang dipasarkan secara langsung di toko dan secara *online* melalui aplikasi Whatsapp, *facebook*, maupun Instagram.

### **34. Sejarah Singkat Kidd's Boutique**

Kidd's Boutique merupakan bisnis yang berdiri pada tahun 2018 yang didirikan oleh Uun Pratiwi di kawasan Perum Belle Moyoto, Jl. Jkt I No.10, Wumialo, Kec. Kota Tengah. Uun Pratiwi mencetuskan mendirikan sebuah usaha butik yang dinamakan Kidd's Boutique yang berdiri di Perum Belle, lingkungan yang memiliki tingkat pendidikan pengetahuan tentang mode,

tapi masih minim dalam mempromosikan pentingnya kebutuhan fashion dalam yang baik dan berkualitas bagi masyarakat. Kidd's Boutique menyediakan segala jenis *fashion* mulai dari kemeja, kaos, dress, gamis, dan lain sebagainya dengan kualitas yang terbaik. Untuk omset pada tahun 2020 mengalami peningkatan dari tahun sebelumnya yaitu sebanyak 260 juta rupiah sedangkan pada tahun sebelumnya tercatat sebesar 240 juta rupiah.

### **35. Sejarah Singkat Butik Al-Kahfi**

Butik Al-Kahfi merupakan bisnis yang berdiri pada tahun 2016 yang berlokasi di . Butik Al-Kahfi merupakan salah satu butik di Kota Gorontalo yang didirikan oleh Muh. Yasin. Butik ini menyediakan *fashion* dengan model stylish dan modern. Selain itu, butik ini juga menyediakan sepatu, tas, *handbag* dan aksesoris lainnya dengan harga terjangkau dan kualitas yang terbaik. Butik Al-Kahfi melakukan pemasaran secara *online* melalui *facebook*, *Whatsapp*, dan Instagram. Dengan adanya pemasaran *online* ini lebih membantu Butik Al-Kahfi untuk menjangkau masyarakat luas. Untuk penjualan tiap bulannya bisa mencapai 3 juta rupiah bahkan lebih. Untuk omset pada tahun 2019 tercatat sebesar 2M sedangkan pada tahun 2020 mengalami peningkatan yaitu sebesar 2,2M.

### **36. Sejarah Singkat Lizha Boutique Distro**

Lizha Boutique Distro merupakan salah satu butik di Kota Gorontalo yang berlokasi di Jl. Kalimantan Kel. Dulalowo Timur, Kec. Kota Tengah. Lizha Boutique Distro didirikan oleh Yulianti Nur pada tahun 2018. Lizha Boutique Distro ini menjual berbagai macam serba serbi *fashion* baik untuk

wanita maupun pria. Mulai dari kemeja, kaos, tas, sepatu, sandal, topi, dan aksesoris lainnya. Selain *offline* store Lizha Boutique Distro ini melakukan pemasaran melalui *online* seperti *facebook* dan juga *e-commerce*. Produk yang dipasarkan butik ini berkualitas dan harga terjangkau. Penjualan Lizha Boutique Distro pada tahun 2020 tiap bulannya bisa mencapai sekitar 23 juta-an sedangkan pada tahun 2019 sebanyak 16 juta-an per bulannya.

### **37. Sejarah Singkat Miss Mode Boutique**

Miss Mode Boutique merupakan bisnis yang berdiri pada tahun 2002 yang berlokasi di Jl. Arif Rahman Hakim, Dulalowo Timur, Kec. Kota Tengah yang didirikan oleh Misro Suroso. Miss Mode Boutique merupakan salah satu butik di Kota Gorontalo. Butik ini menyediakan koleksi *fashion* dengan model yang *stylish* dan modern. Selain di butik ini tersedia juga *handbag*, sepatu, aksesoris, dan masih banyak lainnya. Produk yang ditawarkan dengan harga terjangkau dengan kualitas terbaik. Miss Mode Boutique dapat menjadi pilihan untuk mencari pakaian eksklusif dengan *style* yang modern. Omset Miss Mode Boutique pada tahun 2019 tercatat sebanyak 30 juta dan pada tahun 2020 sebanyak 20 juta.

### **38. Sejarah Singkat Nurindah Butik**

Nurindah Butik merupakan bisnis yang berdiri sejak tahun 2000 dan didirikan oleh Haji Nurbulan yang berlokasi di Jl. Durian Tomulabutao Selatan, Kec. Duingi. Gagasan awal berdirinya Nurindah Butik ini merupakan angan-angan dari pemilik butik untuk menciptakan peluang usaha sendiri. Nurindah butik menyediakan berbagai macam produk mulai

dari pakaian, tas, sepatu, sandal dan aksesoris lainnya. Nurindah butik melakukan penjualan secara kredit. Butik ini melakukan pemasaran produk melalui *social* media seperti *facebook*. Selama pandemic covid-19, omset Nurindah Butik berkurang nyaris 40% yaitu 60 juta pada tahun 2020 dari omset pada tahun sebelumnya sebesar 100 juta.

## 4.2 Hasil Penelitian

### 4.2.1 Deskriptif Karakteristik Responden

#### 1. Jenis Kelamin

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan didapatkan jumlah responden berdasarkan jenis kelamin yang dapat dilihat pada tabel berikut:

**Tabel 4. 1 Distribusi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin**

Jenis Kelamin	Frekwensi ( $\Sigma$ )	Presentase (%)
Laki Laki	4	10,53%
Perempuan	34	89,47%
Total	38	100

Sumber: Hasil Olahan Data 2022

Dari tabel diatas, dapat ditunjukkan bahwa jumlah responden yang mengisi kuesioner berjumlah 38 orang berdasarkan jenis kelamin maka sebanyak 34 orang berjenis kelamin perempuan atau 89,47% sedangkan responden laki-laki sebanyak 4 orang atau 10,53%. Hal ini menunjukkan bahwa pemilik butik atau responden didominasi oleh berjenis kelamin perempuan.

#### 2. Umur

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan didapatkan jumlah usia responden berdasarkan umur yang dapat dilihat pada tabel berikut.

**Tabel 4. 2 Distribusi Responden Beradasrkan Umur**

Jenis Kelamin	Frekwensi ( $\Sigma$ )	Presentase (%)
20 -30 tahun	13	34,21
31- 40 tahun	14	36,84
41- 50 tahun	6	15,79
51- 60 tahun	5	13,16
>61 tahun	0	0,00
Total	38	100

Sumber: Hasil Olahan Data 2022

Dari tabel diatas, dapat ditunjukkan bahwa jumlah responden yang umurnya 20 – 30 tahun yaitu 13 orang atau sekitar 34,21%, jumlah responden yang umurnya 31 – 40 tahun sebanyak 14 orang atau 36,84%, jumlah responden yang umurnya 41 – 50 tahun sebanyak 6 orang atau sekitar 15,79%, jumlah responden yang umurnya 51 – 60 tahun sebanyak 5 orang atau sekitar 13,16%, jumlah responden yang uumurnya > 61 tahun sebanyak 0 orang atau sekitar 0%. Hal ini menunjukkan bahwa kebanyakan pengelola butik di Kota Gorontalo atau pemilik UMKM Butik berumur antara 31 – 40 tahun.

#### 4.2.2 Pengujian Data

Dalam suatu penelitian kesahihan (*validitas*) dan kehandalan (*reabilitas*) suatu hasil penelitian tergantung pada alat pengukur (instrumen) yang digunakan dan data yang diperoleh. Untuk itu perlu dilakukan pengujian yaitu tes keshahihan (*test of validity*) dan tes kehandalan (*test of reliability*)

##### 4.2.2.1 Uji Validitas dan Reliabilitas Variabel X

Hasil pengujian validitas dan reliabilitas dari variabel *Financial Technology* dapat dilihat pada tabel berikut ini :

**Tabel 4. 3 Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas *Financial Technology* (X)**

Variabel	Sub Variabel	Indikator	Uji Validitas			Uji Reliabilitas	
			r hitung	r tabel	Ket	Alpha Cronbach	Ket
<i>Financial technology</i>	Pinjaman Modal (X1)	X1.1	0.703	0.3202	Valid	0,817	> 0,6 = reliable
		X1.2	0.726	0.3202	Valid		
		X1.3	0.842	0.3202	Valid		
		X1.4	0.744	0.3202	Valid		
		X1.5	0.761	0.3202	Valid		
		X1.6	0.524	0.3202	Valid		
	Pembayaran Digital (X2)	X2.1	0.658	0.3202	Valid	0,693	> 0,6 = reliable
		X2.2	0.757	0.3202	Valid		
		X2.3	0.726	0.3202	Valid		
		X2.4	0.572	0.3202	Valid		
	Pengaturan Keuangan (X3)	X3.1	0.728	0.3202	Valid	0,699	> 0,6 = reliable
		X3.2	0.695	0.3202	Valid		
		X3.3	0.731	0.3202	Valid		
X3.4		0.751	0.3202	Valid			

Sumber: Hasil Olahan Data 2022

Tabel 4.3 diatas menjelaskan bahwa semua item pernyataan untuk variabel *Financial Technology* meliputi Pinjaman Modal (X1) semua instrumen menunjukkan hasil yang valid dan reliable. Keputusan ini diambil karena nilai korelasi yang lebih besar dari r tabel sebesar 0,3202. Sedangkan koefisien alphanya sebesar 0,817 lebih besar dari 0,60, dengan demikian berarti semua item pernyataan untuk variabel *Financial Technology* meliputi Pinjaman Modal adalah valid dan reliable. Variabel *Financial Technology* meliputi Pembayaran Digital (X2) semua instrumen menunjukkan hasil yang valid dan reliable. Keputusan ini diambil karena nilai korelasi yang lebih besar dari r tabel sebesar 0,3202. Sedangkan koefisien alphanya sebesar 0,693 lebih besar dari 0,60, dengan demikian berarti semua item pernyataan untuk variabel *Financial Technology* meliputi Pembayaran Digital adalah valid dan reliable.

Selanjutnya variabel *Financial Technology* meliputi Pengaturan Keuangan (X3) semua instrumen menunjukkan hasil yang valid dan reliable. Keputusan ini diambil karena nilai korelasi yang lebih besar dari r tabel sebesar 0,3202. Sedangkan koefisien alphanya sebesar 0,699 lebih besar dari 0,60, dengan demikian berarti semua item pernyataan untuk variabel *Financial Technology* meliputi Pengaturan Keuangan adalah valid dan reliable.

#### 4.2.2.2 Uji Validitas dan Reliabilitas Variabel Kinerja Keuangan (Y)

Hasil pengujian validitas dan reliabilitas dari variabel kinerja keuangan (Y) ini dapat dilihat pada tabel berikut ini :

**Tabel 4. 4 Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas Kinerja Keuangan (Y)**

Variabel	Indikator	Uji Validitas			Uji Reliabilitas	
		r <sub>hitung</sub>	r <sub>tabel</sub>	Ket	Alpha Cronbach	Ket
Kinerja keuangan	Y1.1	0.771	0.3202	Valid	0,798	> 0,6 = reliable
	Y1.2	0.903	0.3202	Valid		
	Y1.3	0,860	0.3202	Valid		

Sumber: Hasil Olahan Data 2022

Tabel 4.4 diatas menjelaskan bahwa semua item pernyataan untuk variabel Kinerja Keuangan (Y) menunjukkan hasil yang valid dan reliable. Keputusan ini diambil karena nilai korelasi yang lebih besar dari r tabel sebesar 0,3202. Sedangkan koefisien alphanya sebesar 0,798 lebih besar dari 0,60, dengan demikian berarti semua item pernyataan untuk variabel kinerja keuangan adalah valid dan reliable.

#### 4.2.3 Analisis Deskriptif Hasil Penelitian

Untuk menganalisis setiap variabel langkah awal untuk adalah membuat tabel kategori atau skala penelitian untuk masing-masing item pertanyaan. Perhitungan mengenai skala penilaian ini searah dengan

pendapat yang dikemukakan Arikunto (2002) bahwa perhitungan skor tiap komponen yang diteliti adalah dengan mengalikan seluruh frekuensi data dengan nilai bobotnya. Selanjutnya dapat dibuatkan skala penilaian untuk masing-masing item pertanyaan dengan terlebih dahulu menghitung rentang skalanya. Seperti pada tabel 4.5 berikut :

**Tabel 4. 5 Skala Penilaian Jawaban Responden**

Nilai skor	Interpretasi	Ket
$0 < NS \leq 1$	Berada pada daerah sangat negatif	SN
$1 < NS \leq 2$	Berada pada daerah negatif	N
$2 < NS \leq 3$	Berada pada daerah tengah-tengah	T
$3 < NS \leq 4$	Berada pada daerah positif	P
$4 < NS \leq 5$	Berada pada daerah sangat positif	SP

Sumber : Arikunto 2002

Adapun deskripsi jawaban responden terhadap masing-masing pertanyaan pada masing-masing indikator pada setiap variabel adalah :

#### 4.2.3.1 Pinjaman Modal (X1)

Berdasarkan hasil tabulasi data diperoleh nilai masing-masing indikator dari Pinjaman Modal (X1) menurut tinjauan responden berdasarkan tabel 4.6 dapat dijelaskan sebagai berikut :

**Tabel 4. 6 Nilai (Skor) Variabel Pinjaman Modal (X1)**

Bobot	Tanggapan Responden	Item 1			Item 2			Item 3		
		n	Skor	%	n	Skor	%	n	Skor	%
5	Selalu	6	30	15.8	4	20	10.5	6	30	15.8
4	Sering	15	60	39.5	19	76	50.0	16	64	42.1
3	Kurang	17	51	44.7	14	42	36.8	12	36	31.6
2	Jarang	0	0	0	1	2	2.6	4	8	10.5
1	Tidak	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Jumlah		38	141	100	38	140	100	38	138	100
Rata-Rata			3,71			3,68			3,63	
Ket			P			P			P	

Bobot	Tanggapan Responden	Item 4			Item 5			Item 6		
		n	Skor	%	n	Skor	%	n	Skor	%
5	Selalu	4	20	10.5	8	40	21.1	4	20	10.5
4	Sering	15	60	39.5	18	72	47.4	25	100	65.8
3	Kurang	17	51	44.7	12	36	31.6	9	27	23.7
2	Jarang	2	4	5.3	0	0	0	0	0	0
1	Tidak	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Jumlah		38	135	100	38	148	100	38	147	100
Rata-Rata			3,55			3,89			3,86	
Ket			P			P			P	

Sumber : Data Olahan 2022

Berdasarkan tabel tersebut, dapat diketahui bahwa dari 38 responden yang diteliti persepsi responden terhadap item-item pernyataan pada sub variabel pinjaman modal (X1), umumnya termasuk dalam kategori tinggi/positif dengan nilai rata-rata keseluruhan sebesar 3,72. Hasil ini menunjukkan bahwa penerapan *financial technology* berupa pinjaman modal melalui proses aplikasi yang lebih kompleks dan lebih sederhana dibandingkan dengan lembaga keuangan konvensional seperti bank tanpa memberikan agunan dan hanya melengkapi beberapa persyaratan dokumen, layanan pinjaman *online* ini merupakan alternatif pinjaman bank konvensional atau perusahaan pinjaman lainnya yang termasuk kategori tinggi.

Skor item yang paling tinggi adalah item nomor 5 tentang Pinjaman Modal dapat menambah produktivitas usaha dengan skor rata-rata 3,89 ini termasuk kategori positif, hasil ini menunjukkan bahwa setiap butik mengatakan bahwa pinjaman modal dari perusahaan menggunakan *financial technology* memberikan semangat untuk menambah produktivitas dalam berusaha.

Sedangkan skor item yang paling rendah adalah item nomor 4 tentang Pelayanan Pinjaman Modal yang cepat dapat meminimalisir waktu dengan skor rata-rata 3,55 ini termasuk kategori positif/tinggi, hal ini menunjukkan bahwa tingkat kecepatan dalam proses peminjaman melalui *financial technology* termasuk cepat namun beberapa responden mengatakan bahwa kecepatan proses peminjaman kadang-kadang cepat dan tidak cepat sehingga item ini menjadi paling rendah pada variabel peminjaman modal

#### 4.2.3.2 Pembayaran Digital (X2)

Berdasarkan hasil tabulasi data dengan diperoleh nilai masing-masing indikator dari pembayaran digital (X2) menurut tinjauan responden berdasarkan tabel 4.7 sebagai berikut :

**Tabel 4. 7 Nilai (Skor) Pembayaran Digital (X2)**

Bobot	Tanggapan Responden	Item 1			Item 2			Item 3			Item 4		
		n	Skor	%									
5	Selalu	12	60	31.6	11	55	28.9	18	90	47.4	14	70	36.8
4	Sering	13	52	34.2	22	88	57.9	11	44	28.9	18	72	47.4
3	Kurang	12	36	31.6	5	15	13.2	8	24	21.1	5	15	13.2
2	Jarang	1	2	2.6	0	0	0	1	2	2.6	1	2	2.6
1	Tidak	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
J u m l a h		38	150	100	38	158	100	38	160	100	38	159	100
Rata-Rata			3,95			4,15			4,21			4,18	
Ket			P			SP			SP			SP	

Sumber : Data Olahan 2022

Berdasarkan tabel tersebut, dapat diketahui bahwa dari 38 responden yang diteliti persepsi responden terhadap item-item pernyataan pada sub variabel pembayaran digital (X2), umumnya termasuk dalam kategori sangat tinggi/sangat positif dengan nilai rata-rata keseluruhan sebesar 4,11. Hasil ini menunjukkan bahwa penerapan pembayaran digital dinilai oleh pengusaha butik sangat positif dimana pembayaran digital merupakan

proses yang paling memberikan kemudahan bagi pengusaha butik dalam melakukan transaksi pembayaran berupa penjualan produk-produk kepada pelanggan.

Skor item yang paling tinggi adalah item nomor 3 tentang Layanan Pembayaran Digital dapat meningkatkan efektivitas pekerjaan dengan skor rata-rata 4,21 ini termasuk kategori sangat positif, hasil ini menunjukkan bahwa layanan pembayaran dianggap sangat sangat efektif dalam transaksi yang dilakukan oleh pengusaha butik sehingga proses penjualan dilakukan dengan cepat.

Sedangkan skor item yang paling rendah adalah item nomor 1 tentang Layanan Pembayaran Digital lebih mudah dan praktis dioperasikan dengan skor rata-rata 3,95 ini termasuk kategori positif/tinggi, hal ini menunjukkan bahwa Layanan Pembayaran Digital lebih mudah dan praktis dioperasikan oleh pengusaha butik dalam melakukan transaksi namun masih ada beberapa pengusaha butik mengatakan kurang mudah dan bahkan sulit dalam pengoperasiannya.

#### 4.2.3.3 Pengaturan Keuangan (X3)

Berdasarkan hasil tabulasi data diperoleh nilai masing-masing indikator dari pengaturan keuangan (X3) menurut tinjauan responden berdasarkan tabel 4.8 dapat dijelaskan sebagai berikut :

**Tabel 4. 8 Nilai (Skor) Pengaturan Keuangan (X3)**

Bobot	Tanggapan Responden	Item 1			Item 2			Item 3			Item 4		
		n	Skor	%									
5	Selalu	5	25	13.2	14	70	36.8	9	45	23.7	8	40	21.1
4	Sering	23	92	60.5	18	72	47.4	18	72	47.4	19	76	50.0
3	Kurang	10	30	26.3	6	18	15.8	11	33	28.9	11	33	28.9

2	Jarang	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1	Tidak	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Jumlah		38	147	100	38	160	100	38	150	100	38	149	100
Rata-Rata			3,86			4,21			3,94			3,92	
Ket			P			SP			P			P	

Sumber : Data Olahan 2022

Berdasarkan tabel tersebut, dapat diketahui bahwa dari 38 responden yang diteliti persepsi responden terhadap item-item pernyataan pada sub variabel pengaturan keuangan (X3), umumnya termasuk dalam kategori tinggi positif dengan nilai rata-rata keseluruhan sebesar 3,98. Hasil ini menunjukkan bahwa penerapan pengaturan keuangan dalam *financial technology* termasuk tinggi yang menjelaskan bahwa pengelolaan keuangan UMKM Butik memberikan kemudahan dalam pengaturan keuangannya.

Skor item yang paling tinggi adalah item nomor 2 tentang Layanan Pengaturan Keuangan dapat meminimalisir kesalahan pencatatan pengeluaran usaha dengan skor rata-rata 4,21 ini termasuk kategori sangat positif, hasil ini menunjukkan bahwa perusahaan butik sangat terbantu dalam pengaturan keuangan berupa kesalahan dalam pencatatan pengeluaran keuangan perusahaan.

Sedangkan skor item yang paling rendah adalah item nomor 1 tentang Layanan Pengaturan Keuangan dapat membantu pencatatan pengeluaran usaha dengan skor rata-rata 3,86 ini termasuk kategori positif/tinggi, hal ini menunjukkan bahwa perusahaan butik dalam penggunaan *financial technology* membantu dalam mencatat semua pengeluaran namun masih ada beberapa perusahaan yang mengatakan kadang-kadang membantu pencatatan.

#### 4.2.3.4 Kinerja Keuangan (Y)

Berdasarkan hasil tabulasi data diperoleh nilai masing-masing indikator Kinerja Keuangan (Y) berdasarkan tabel 4.9 sebagai berikut :

**Tabel 4. 9 Nilai (Skor) Variabel Kinerja Keuangan (Y)**

Bobot	Tanggapan Responden	Item 1			Item 2			Item 3		
		n	Skor	%	n	Skor	%	n	Skor	%
5	Selalu	14	70	36.8	15	75	39.5	11	55	28.9
4	Sering	23	92	60.5	19	76	50.0	21	84	55.3
3	Kurang	1	3	2.6	3	9	7.9	5	15	13.2
2	Jarang	0	0	0	1	2	2.6	1	2	2.6
1	Tidak	0	0	0	0	0	0	0	0	0
J u m l a h		38	165	100	38	162	100	38	156	100
Rata-Rata			4,34			4,26			4,10	
Ket			SP			SP			SP	

Sumber : Data Olahan 2022

Berdasarkan tabel tersebut, dapat diketahui bahwa dari 38 responden diteliti memberikan persepsi terhadap item-item pernyataan pada variabel kinerja keuangan (Y), umumnya termasuk dalam kategori sangat tinggi/sangat positif dengan nilai rata-rata keseluruhan sebesar 4,23. Hasil ini menunjukkan bahwa kinerja keuangan UMKM Butik termasuk sangat baik.

Skor item yang paling tinggi adalah item nomor 1 tentang Pertumbuhan Volume Penjualan UMKM dengan skor rata-rata 4,34 ini termasuk kategori sangat tinggi/sangat positif, hasil ini menunjukkan bahwa pertumbuhan volume penjualan UMKM Butik mengalami peningkatan walaupun dalam beberapa tahun kemarin mengalami penurunan akibat pandemi covid-19.

Sedangkan skor item yang paling rendah adalah item nomor 3 tentang respon Keuntungan/Profit yang didapatkan pelaku UMKM mengalami

peningkatan dengan skor rata-rata 4,10 ini termasuk kategori sangat positif/sangat tinggi, hal ini menunjukkan bahwa keuntungan yang didapatkan oleh UMKM Butik mengalami peningkatan dibandingkan dengan pada tahun 2020 sampai selama pandemi covid 19.

#### 4.2.4 Analisis Data Statistik

Hasil dari olah data statistik dengan menggunakan analisis jalur (*path analysis*) untuk masing-masing variabel X dan Y dalam penelitian ini berikut:

- a. Membuat Hasil Persamaan Struktural Jalur

$$Y = 0.396X_1 + 0.673X_2 + 0.278X_3 + 0.142_e$$

- b. Hasil perhitungan koefisien korelasi antara variabel  $X_1$ ,  $X_2$ ,  $X_3$  dengan variabel Y yang disusun dalam matriks korelasi pada tabel berikut:

**Tabel 4. 10 Matriks Korelasi antara Variabel X dan Y**

Var	X1	X2	X3	Y
X1	1.000	.127	.202	.538
X2	.127	1.000	.158	.767
X3	.202	.158	1.000	.464
Y	.538	.767	.464	1

Sumber : Hasil olahan data 2022

- c. Hasil perhitungan untuk koefisien jalur  $PYX_i$ , ( $i=1,2,3$ ) secara rinci dapat ditunjukkan pada tabel berikut:

**Tabel 4. 11 Koefisien Jalur  $PYX_i$**

Koefisien jalur X1 terhadap Y	( $P_{y.x1}$ )	0.396
Koefisien jalur X2 terhadap Y	( $P_{y.x2}$ )	0.673
Koefisien jalur X3 terhadap Y	( $P_{y.x3}$ )	0.278

Sumber : Hasil Olahan data 2022

- d. Hasil perhitungan untuk koefisien determinasi multiple ( $R^2_{Y.X_1X_2X_3}$ ; Koefisien Korelasi Multiple ( $R_{Y.X_1X_2X_3}$ ); Koefisien determinasi

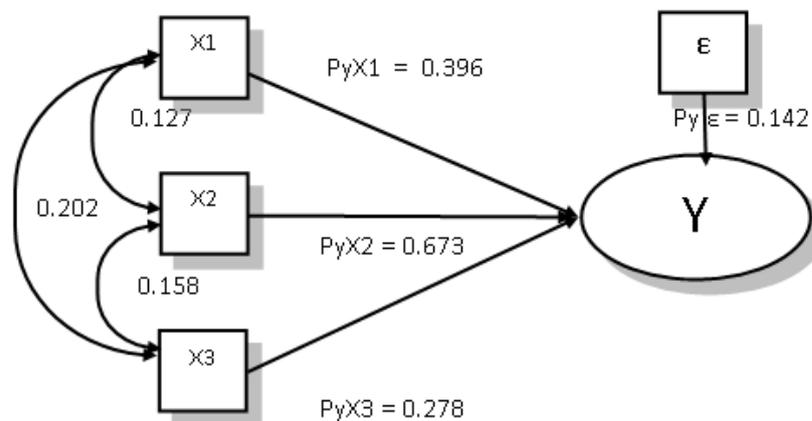
variabel lain terhadap Y ( $P^2_{y,\epsilon}$ ) dan Koefisien jalur variabel lain terhadap Y ( $P_{y,\epsilon}$ ) secara rinci dapat ditunjukkan pada tabel berikut:

**Tabel 4. 12 Koefisien Determinasi dan Jalur Variabel Lain Terhadap Y**

Koefisien Determinasi Multipel	$R^2_{y,X_1,X_2,X_3}$	0.858
Koefisien Determinasi Var. Luar Terhadap Y	$P^2_{Y,\epsilon}$	0.142
Koefisien Jalur Variabel Luar Terhadap Y	$P_{y,\epsilon}$	0.377

Sumber : Hasil Olahan data 2022

- e. Berdasarkan pada hasil perhitungan yang ditunjukkan pada tabel diatas, maka koefisien jalur dari variabel  $X_1, X_2, X_3$ , serta variabel luar terhadap variabel Y dalam penelitian ini dapat digambarkan sebagai berikut:



**Gambar 4. 1 Struktur Jalur Variabel X Terhadap Y**

Dari gambar diatas menunjukkan bahwa hubungan korelasional antara Pinjaman Modal ( $X_1$ ) dengan Layanan Pembayaran Digital ( $X_2$ ) sebesar 0,127, hasil ini menunjukkan bahwa terjadi korelasi positif dengan kategori sangat rendah, hubungan korelasional antara Pinjaman Modal ( $X_1$ ) dengan Pengaturan Keuangan ( $X_3$ ) sebesar 0,202, hasil ini menunjukkan bahwa terjadi korelasi positif dengan kategori sangat rendah, Layanan Pembayaran Digital ( $X_2$ ) dengan Pengaturan Keuangan ( $X_3$ ) sebesar 0,158, hasil ini

menunjukkan bahwa terjadi korelasi positif dengan kategori sangat rendah. Kemudian variabel Pinjaman Modal ( $X_1$ ) memiliki koefisien jalur terhadap variabel kinerja keuangan (Y) sebesar 0,396; variabel Layanan Pembayaran Digital ( $X_2$ ) memiliki koefisien jalur terhadap variabel kinerja keuangan (Y) sebesar 0,673, variabel Pengaturan Keuangan ( $X_3$ ) memiliki koefisien jalur terhadap variabel kinerja keuangan (Y) sebesar 0,278, serta adanya variabel lain yang ikut mempengaruhi kinerja keuangan (Y) yang dinyatakan dengan variabel *epselon* ( $\epsilon$ ) sebesar 0,142.

#### 4.2.5 Pengujian Hipotesis

Dari hasil analisis statistik maka dapat diketahui besarnya pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat dan uji kemaknaan signifikan, pada tabel berikut:

**Tabel 4. 13 Struktur Pengaruh Langsung dan Tidak Langsung Variabel X Terhadap Y**

Variabel	Pengaruh Langsung		Pengaruh Tidak Langsung, Melalui						Total
			X1		X2		X3		
<b>X1</b>	39,6%	+		+		+		+	39,6%
<b>X2</b>	67,3%	+		+		+		+	67,3%
<b>X3</b>	27,8%	+		+		+		+	27,8%
<b>Pengaruh variabel X1, X2, X3,</b>									<b>85,8%</b>
<b>Pengaruh Variabel Luar</b>									<b>14,2%</b>
<b>T O T A L</b>									<b>100.00</b>

Sumber : Hasil Olahan data 2022

Dari tabel diatas dapat dijelaskan bahwa Pengaruh *Financial Technology (Fintech)* Terhadap Kinerja Keuangan UMKM Butik di Kota Gorontalo dapat dijelaskan oleh model sebesar 85,8%, yang terdiri dari variabel pinjaman modal ( $X_1$ ) sebesar 39,6%, variabel Layanan Pembayaran Digital ( $X_2$ ) sebesar 67,3%, Pengaturan Keuangan ( $X_3$ ) sebesar 27,8%, serta

terdapat variabel luar atau model lain yang turut mempengaruhi tetapi tidak diteliti sebesar 14,2%.

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa besarnya koefisien determinasi ( $R^2_{Y.X_1X_2X_3}$ ) atau keeratan hubungan kausal variabel X terhadap Y sebesar 85,8%; artinya kinerja keuangan secara *simultan* dapat dijelaskan oleh model, mengacu pada nilai koefisien determinasi total ( $R^2_{Y.X_1X_2X_3}$ ) atau keeratan hubungan sebesar 85,8%, maka dapat dikategorikan bahwa variabel X mempunyai tingkat pengaruh "**Sangat Tinggi**" terhadap variabel Y (berdasarkan tafsiran dari Guilford, 1956:145).

Sedangkan untuk menguji hipotesis yang diajukan sebagaimana yang dijelaskan pada sub bab sebelumnya, maka dapat dilakukan uji kemaknaan signifikansi. Dari hasil pengujian pengujian hipotesis dapat dilihat pada tabel berikut ini:

**Tabel 4. 14 Uji Kemaknaan Signifikan Variabel Terhadap Y**

Pengaruh Antar Variabel	Nilai Sig	Alpha( $\alpha$ )	Keputusan
$Y \leftarrow X_1, X_2, X_3$	0,000	0,05	Signifikan
$Y \leftarrow X_1$	0,000	0,05	Signifikan
$Y \leftarrow X_2$	0,000	0,05	Signifikan
$Y \leftarrow X_3$	0,000	0,05	Signifikan

Keterangan :Jika nilai Sig < nilai Alpha ( $\alpha$ ), maka signifikan.

Sumber : Hasil olahan data 2022, dengan program SPSS

Dari tabel diatas dapat dijelaskan bahwa variabel *Financial Technology* secara *simultan* dapat dijelaskan oleh model yang terdiri dari pinjaman modal, layanan pembayaran digital, layanan pengaturan keuangan, karena nilai sig ( $Y \leftarrow X_1, X_2, X_3$ ) < nilai alpha ( $\alpha$ ) (0,000 < 0,05). Variabel pinjaman modal ( $X_1$ ) secara *parsial* berpengaruh signifikan terhadap

variabel kinerja keuangan (Y), karena nilai sig ( $Y \leftarrow X_1$ ) > nilai alpha ( $\alpha$ ) ( $0,000 < 0,05$ ). Variabel layanan pembayaran digital ( $X_2$ ) secara parsial berpengaruh signifikan terhadap variabel kinerja keuangan (Y), karena nilai sig ( $Y \leftarrow X_2$ ) < nilai alpha ( $\alpha$ ) ( $0,000 < 0,05$ ). Variabel layanan pengaturan keuangan ( $X_3$ ) secara *parsial* berpengaruh signifikan terhadap variabel kinerja keuangan (Y), karena nilai sig ( $Y \leftarrow X_3$ ) < nilai alpha ( $\alpha$ ) ( $0,000 < 0,05$ ).

### 4.3 Pembahasan Hasil Penelitian

#### 4.3.1 Pengaruh *Financial Technology* Secara Simultan Terhadap Kinerja Keuangan

Hasil uji hipotesis menyatakan bahwa variabel *financial technology* secara *simultan* dapat dijelaskan oleh model yang terdiri dari pinjaman modal, layanan pembayaran digital, layanan pengaturan keuangan, karena nilai sig ( $Y \leftarrow X_1, X_2, X_3$ ) < nilai alpha ( $\alpha$ ) ( $0,00 < 0,05$ ). Berdasarkan pada penjelasan atas hasil perolehan, maka pada penelitian ini dapat disimpulkan bahwa hipotesis pertama yang menyatakan bahwa *financial technology* berupa pinjaman modal (X1), layanan pembayaran digital (X2), dan layanan pengaturan keuangan (X3) berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja keuangan pada UMKM Butik di Kota Gorontalo.

Penelitian ini menunjukkan bahwa *financial technology* memiliki pengaruh terhadap kinerja keuangan UMKM Butik di Kota Gorontalo. Hal ini dikarenakan penerapan *financial technology* pada UMKM Butik di Kota Gorontalo sudah berjalan baik meskipun masih ada beberapa fungsi yang belum sepenuhnya terlaksana. *Financial technology* membantu UMKM untuk mendapatkan kemudahan dan efisiensi di area keuangan. Layanan yang diberikan oleh *fintech* membuat pelaku UMKM bisa mengakses layanan finansial seperti pembayaran, transfer uang, mengajukan pinjaman dan kegiatan ekonomi lainnya. Keberadaan *financial technology* bagi UMKM butik di Kota Gorontalo, dapat membantu dan meningkatkan kinerja usaha seperti kecepatan transaksi, kemudahan pembayaran, kemudahan pengawasan keuangan dan barang serta kemudahan komunikasi

dengan konsumen. Banyaknya fitur-fitur dari aplikasi *fintech* dapat membantu UMKM butik dalam meningkatkan kinerja keuangannya. Penggunaan *fintech* merupakan hal yang penting bagi pelaku UMKM Butik di Kota Gorontalo. Hal tersebut mengindikasikan bahwa *financial technology* merupakan suatu faktor dalam mempengaruhi kinerja keuangan UMKM Butik di Kota Gorontalo.

*Financial technology* sangat berpengaruh terhadap kinerja keuangan UMKM, dimana *financial technology* merupakan sebuah inovasi yang dinilai mampu meningkatkan pangsa pasar UMKM. *Financial technology* berupa pinjaman modal, layanan pembayaran digital, serta layanan pengaturan keuangan dapat membantu UMKM dalam memberikan kemudahan dan efisiensi dalam hal pengelolaan keuangan berbasis teknologi meliputi digitalisasi laporan keuangan, teknologi pembayaran maupun pinjaman berbasis *online*. Jika para pelaku UMKM menggunakan dan memanfaatkan teknologi dengan sebaik mungkin, mereka dapat memaksimalkan keuntungan. Dengan keuntungan yang besar maka akan lebih mudah untuk meningkatkan kinerja UMKM itu sendiri.

UMKM membutuhkan *financial technology* untuk meningkatkan kinerja dan kualitas produk yang dihasilkan. *Financial technology* dapat menjadi modal besar untuk membantu pelaku UMKM dalam meminimalisir risiko yang terjadi dalam pengelolaan ataupun pengambilan keputusan guna meningkatkan kinerja keuangan. *Financial technology* membantu dan memberikan kemudahan dalam bertransaksi bagi para pelaku UMKM serta

mampu meningkatkan pendapatan usaha dan memasarkan produknya secara langsung tanpa perantara, baik secara *online* maupun *offline* dengan cara pembayaran melalui transfer, sehingga diperoleh keuntungan atau laba yang lebih banyak. Hal ini mengindikasikan bahwa *financial technology* memberikan pengaruh positif terhadap kinerja keuangan UMKM.

Berdasarkan penjelasan temuan penelitian maka dapat disimpulkan bahwa *financial technology* berpengaruh positif terhadap kinerja keuangan butik di Kota Gorontalo. Hal ini di dukung oleh temuan (Muzdalifa et al., 2018) (Dermawan, 2019) (Hutabarat, 2018) (Rahardjo et al., 2019) menyatakan bahwa kehadiran sejumlah *financial technology* turut memberikan kontribusi dalam pengembangan UMKM. Peran *financial technology* tidak hanya sebatas dalam pembiayaan modal usaha tetapi ada juga yang merambah ke berbagai aspek seperti layanan pembayaran digital juga pengatur keuangan. Kemampuan pelaku usaha Butik di Kota Gorontalo agar terus ditingkatkan dalam mengakses layanan *financial technology* khususnya pada penerapannya karena hal tersebut merupakan faktor pendorong dalam meningkatkan kinerja keuangan UMKM. Selanjutnya temuan Lestari et al. (2020) terdapat dampak signifikan antara *financial technology* terhadap kinerja keuangan. Tetapi perbedaan hasil penelitian yang dihasilkan oleh (Wahyudi et al., 2020) tidak memiliki dampak signifikan antara *financial technology* terhadap kinerja keuangan.

Temuan penelitian membuktikan bahwa *financial technology* berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja keuangan pada UMKM

butik di Kota Gorontalo sehingga hipotesis yang diajukan di terima. Namun temuan penelitian juga mengkonfirmasi adanya pengaruh variabel lain yang turut berpengaruh terhadap kinerja keuangan UMKM butik di Kota Gorontalo seperti Literasi keuangan dan inklusi keuangan seperti yang dikemukakan oleh Alamsyah (2020) ; Yulia (2019) literasi keuangan memiliki dampak yang signifikan terhadap kinerja keuangan, demikian juga temuan (Trianto, 2021) ; Septiani & Wuryani (2020) bahwa inklusi keuangan memiliki dampak signifikan terhadap kinerja keuangan.

#### **4.3.2 Pengaruh *Financial Technology* Berupa Pinjaman Modal (X1) Secara Parsial Terhadap Kinerja Keuangan (Y)**

Hasil uji hipotesis menyatakan bahwa variabel pinjaman modal ( $X_1$ ) secara *parsial* berpengaruh signifikan terhadap variabel kinerja keuangan (Y), karena nilai sig ( $Y \leftarrow X_1$ ) > nilai alpha ( $\alpha$ ) ( $0,000 < 0,05$ ). Berdasarkan pada penjelasan atas hasil perolehan, maka pada penelitian ini dapat disimpulkan bahwa hipotesis kedua yang menyatakan bahwa pinjaman modal ( $X_1$ ) berpengaruh terhadap kinerja keuangan.

Penelitian ini menunjukkan bahwa pengaruh tersebut dikarenakan pelaku usaha butik telah memanfaatkan layanan pinjaman modal yang memberikan kemudahan bagi pelaku usaha apabila membutuhkan dana atau modal dalam operasional usahanya. *Platform* ini membantu pelaku usaha mendapatkan pinjaman dengan suku bunga lebih rendah daripada bank. Pinjaman modal dapat membantu para pelaku UMKM yang kekurangan akses permodalan, dimana permodalan sendiri merupakan faktor yang

sangat berpengaruh dan penting untuk meningkatkan produksi dan kinerja keuangan dari UMKM itu sendiri. Hal ini sesuai dengan yang dikatakan Hsueh (2017) bahwa *Peer-to-Peer Lending* atau *P2P Lending* memiliki pembayaran yang relatif rendah dan efisiensi yang relatif tinggi dibandingkan dengan pinjaman berbasis perbankan tradisional. *Peer-to-peer lending* merupakan jenis bisnis berbasis internet untuk melengkapi persyaratan pinjaman antar perantara keuangan. *Platform* ini ditujukan untuk usaha kecil dan menengah dimana mereka menganggap persyaratan pinjaman di perbankan sangat tinggi. Pinjaman modal membantu pelaku UMKM yang tidak memiliki akses pinjaman ke bank atau lembaga keuangan lainnya, proses peminjaman dana lebih mudah dan cepat daripada mengajukan pinjaman melalui lembaga resmi seperti koperasi, layanan kredit, pemerintah, bank dan sebagainya.

Hal ini dikarenakan pinjaman melalui *platform* ini tidak memerlukan syarat-syarat tertentu yang harus dipenuhi agar pinjaman disetujui. Beberapa penyedia layanan memperbolehkan peminjam tanpa agunan meskipun masih ada beberapa penyedia layanan yang membutuhkan agunan, jaminan yang diminta biasanya tidak seperti lembaga keuangan resmi lainnya. Selain proses pengajuan pinjaman yang dilakukan dengan mudah dan cepat hanya melalui ponsel atau komputer, layanan penyedia dana pinjaman ini terbukti aman layaknya lembaga keuangan resmi lainnya. Pinjaman modal atau biasa disebut *peer to peer lending* ini telah resmi diatur dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan melalui Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor

77/POJK.01/2016 tentang Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi. Penyedia layanan pinjaman modal atau *peer to peer lending* yang telah diawasi oleh OJK seperti Amarnya, Koinworks, dan Investree.

Temuan penelitian menunjukkan bahwa UMKM Butik di Kota Gorontalo dalam implementasi *financial technology* berupa peminjaman modal termasuk dalam kategori tinggi artinya penggunaan *financial technology* dalam peminjaman modal sudah dilakukan namun belum semua UMKM butik menggunakan fasilitas tersebut. Dilihat dari indikator proses pembiayaan yang mudah, tanggapan beberapa pelaku usaha butik dari 38 pelaku usaha bahwa *financial technology* berupa pinjaman modal prosedurnya masih terasa rumit dan tidak mudah karena minimnya pengetahuan tentang penggunaan dan penerapan *financial technology*. Dilihat dari indikator meminimalisir waktu, pelaku usaha merasa pinjaman modal dapat meminimalisir waktu pengajuan pinjaman dibandingkan melalui bank. Jika dilihat dari indikator menambah produktivitas, pelaku usaha merasa peminjaman modal melalui *financial technology* tersebut dapat memberikan produktivitas dan mengharuskan karyawan atau pemilik untuk bekerja lebih giat bagi UMKM butik. Komponen-komponen inilah yang dapat diandalkan dalam mendorong untuk perubahan perilaku agar akses permodalan yang sudah baik dapat meningkatkan kinerja keuangan UMKM Butik di Kota Gorontalo. Hal ini mengindikasikan bahwa pinjaman modal merupakan suatu faktor yang penting dalam mempengaruhi kinerja keuangan UMKM.

Berdasarkan hal tersebut maka dapat disimpulkan bahwa penggunaan *financial technology* pada UMKM Butik di Kota Gorontalo dalam implementasi pinjaman modal telah dilakukan walaupun masih ada UMKM butik mengatakan bahwa proses dan prosedurnya rumit dan tidak mudah, namun secara keseluruhan pelaku usaha merasa terbantu dengan bantuan produk layanan *financial technology* berupa pinjaman modal. Hal ini sejalan dengan yang dijelaskan oleh Andaiyani & Tarmizi (2020) bahwa berdasarkan data otoritas jasa keuangan (OJK) aliran pinjaman senilai Rp 7,64 milyar yang tersalur dari berbagai penyelenggara *fintech lending*. Artinya, jika 70 persennya diserap oleh sektor pedagang eceran, ada sekitar Rp 5,35 triliun dana dari *fintech* yang mengalir ke usaha mikro. Namun pihak otoritas jasa keuangan (OJK) juga mengakui masih banyak UMKM yang belum mampu menggunakan fasilitas *financial technology* karena kemampuan literasi keuangan.

Temuan penelitian ini didukung oleh Kurniawan (2017) menunjukkan bahwa peningkatan pendapatan pengusaha UMKM erat kaitannya dengan pemberian pinjaman modal, sejalan dengan yang dikemukakan oleh Kurniawan Raharjo, Nia Daliana Dalimunte, Nugroho Adhe Purnomo, Muhamad Zen, Tiffani Novia Rachmi, Nardi Sunardi, Zulfitra (2022) mengatakan bahwa untuk mencapai kesejahteraan dan perkembangan usaha bagi UMKM dapat memanfaatkan *financial technology* dalam pemenuhan kebutuhan modal usahanya. Demikian juga temuan Nurbayani Muliana (2019) menemukan bahwa pelaku dan calon pelaku UMKM bahwa

pemberian kredit yang diterima dari lembaga keuangan sebagai tambahan modal usaha sangat berpengaruh terhadap peningkatan kinerja usaha sehingga dapat meningkatkan perekonomian masyarakat.

#### **4.3.3 Pengaruh *Financial Technology* Berupa Layanan Pembayaran Digital (X<sub>2</sub>) Secara Parsial Terhadap Kinerja Keuangan (Y)**

Hasil uji hipotesis menyatakan bahwa variabel layanan pembayaran digital (X<sub>2</sub>) secara parsial berpengaruh signifikan terhadap variabel kinerja keuangan (Y), karena nilai sig ( $Y \leftarrow X_2$ ) < nilai alpha ( $\alpha$ ) ( $0,000 < 0,05$ ). Berdasarkan pada penjelasan atas hasil perolehan, maka pada penelitian ini dapat disimpulkan bahwa hipotesis ketiga yang menyatakan bahwa layanan pembayaran digital berpengaruh terhadap kinerja keuangan.

Penelitian ini menunjukkan bahwa layanan pembayaran digital merupakan variabel yang paling besar pengaruhnya terhadap kinerja keuangan UMKM Butik di Kota Gorontalo, Hal ini disebabkan karena layanan pembayaran digital pada *platform financial technology* merupakan layanan paling sering digunakan oleh pemilik UMKM butik di Kota Gorontalo. Layanan pembayaran digital merupakan transaksi digital yang lebih mudah dan aman untuk bisnis. Dengan adanya metode pembayaran yang mudah dan murah, pelaku usaha diharapkan mampu menarik minat lebih banyak konsumen. Selain itu, era pandemic ini juga menuntut pelaku usaha untuk menyiapkan metode pembayaran yang relatif aman, yaitu tanpa kas dan interaksi fisik.

Temuan penelitian menunjukkan bahwa UMKM butik di Kota Gorontalo dalam implementasi *financial technology* berupa layanan pembayaran digital termasuk dalam kategori sangat tinggi dibandingkan dari ketiga fasilitas dalam *financial technology* lainnya artinya penggunaan *financial technology* dalam layanan pembayaran digital selalu dilakukan pada setiap transaksi UMKM butik. Berdasarkan tanggapan responden bahwa *financial technology* berupa layanan pembayaran digital mudah dioperasikan dan bisa diakses dimana saja. Selanjutnya *financial technology* berupa layanan pembayaran digital dapat meningkatkan efektivitas pekerja. Layanan pembayaran digital dapat mempermudah pekerjaan sehingga menjadi efisien.

Berdasarkan hal tersebut maka dapat disimpulkan bahwa penggunaan *financial technology* pada UMKM butik di Kota Gorontalo dalam implementasi layanan pembayaran digital selalu dilakukan melalui fasilitas transfer menggunakan *internet banking*, ATM, *phone banking*, *video banking*, EDC, *sms banking*, dan *mobile banking*, Gopay, OVO dan lainnya walaupun masih ada UMKM butik mengatakan bahwa jarang menggunakan proses pembayaran secara *online* karena pelanggan umumnya langsung membayar produk yang dibeli secara tunai, namun secara keseluruhan memberikan efisiensi dan kemudahan bagi karyawan atau pemilik UMKM butik di Kota Gorontalo. Hal ini sejalan dengan apa yang dijelaskan oleh (Winarto, 2020) bahwa dengan perangkat teknologi di bidang keuangan, masyarakat yang membutuhkan layanan keuangan wajib memiliki rekening

bank dan teknologi perangkat telepon memungkinkan akses ke solusi pembayaran yang mudah dan cepat. Teknologi baru tersebut juga secara signifikan meningkatkan penyimpanan, akses dan interpretasi informasi dan data yang menghasilkan keuntungan komersial yang signifikan.

Temuan penelitian ini didukung oleh hasil penelitian Ngaruiya et al (2014) : Anggun Lestari, Endah Dewi Purnamasari & Budi Setiawan (2020) menunjukkan bahwa transaksi *mobile money* memiliki pengaruh signifikan terhadap pendapatan penjualan. Demikian juga temuan penelitian Masocha & Dzomonda (2018) menunjukkan bahwa adopsi dari layanan *mobile money* memiliki pengaruh pada kinerja UMKM. Luckandi (2019) mengatakan bahwa pengguna teknologi dapat menjadi strategi UMKM dalam menjalankan bisnis karena banyak manfaat yang didapat seperti kemudahan dan kenyamanan dalam bertransaksi. Temuan berbeda yang ditemukan oleh Jumba J & Wepukhulu (2019) merekomendasikan bahwa supermarket harus mengurangi di luar biaya transaksi agar memiliki dampak positif pada kinerja keuangan supermarket yang di kelola.

#### **4.3.4 Pengaruh *Financial Technology* Berupa Layanan Pengaturan Keuangan (X<sub>3</sub>) Secara Parsial Terhadap Kinerja Keuangan (Y)**

Hasil uji hipotesis menyatakan bahwa variabel layanan pengaturan keuangan (X<sub>3</sub>) secara *parsial* berpengaruh signifikan terhadap variabel kinerja keuangan (Y), karena nilai sig ( $Y \leftarrow X_3$ ) < nilai alpha ( $\alpha$ ) (0,000 < 0,05). Berdasarkan pada penjelasan atas hasil perolehan, maka pada penelitian ini dapat disimpulkan bahwa hipotesis keempat yang menyatakan

bahwa layanan pengaturan keuangan berpengaruh terhadap kinerja keuangan.

Penelitian ini menunjukkan bahwa layanan pengaturan keuangan merupakan variabel yang paling rendah pengaruhnya terhadap kinerja keuangan UMKM butik di Kota Gorontalo. Pada umumnya permasalahan yang dihadapi oleh UMKM berkaitan dengan masalah kemampuan manajemen atau pengelolaan yang kurang profesional. Hal ini disebabkan karena pengetahuan yang dimiliki pelaku usaha sangat terbatas mereka belum memahami bagaimana cara pengelolaan keuangan usaha yang baik. Layanan pengaturan keuangan merupakan layanan yang diberikan meliputi pencatatan pengeluaran, pemantauan kinerja investasi, dan konsultasi keuangan tanpa biaya (Muzdalifa et al., 2018). Sedangkan menurut Martono & Harjito (2018) layanan pengaturan keuangan berkaitan dengan bagaimana memperoleh dana, menggunakan dana, dan mengelola aset sesuai dengan tujuan perusahaan secara keseluruhan.

Temuan penelitian menunjukkan bahwa UMKM butik di Kota Gorontalo dalam implementasi *financial technology* berupa layanan pengaturan keuangan termasuk dalam kategori tinggi walaupun pengaruhnya paling rendah dibandingkan dari kedua fasilitas dalam *financial technology* lainnya terhadap kinerja keuangan. Hal tersebut dapat dijelaskan bahwa menurut responden terkait Layanan Pengaturan Keuangan dapat membantu pencatatan pengeluaran usaha, namun masih ada beberapa UMKM butik yang mengatakan ragu-ragu membantu mereka dalam

pencatatan pengeluaran usahanya, demikian juga indikator Layanan Pengaturan Keuangan dapat meminimalisir kesalahan pencatatan pengeluaran usaha termasuk tinggi namun beberapa responden menyatakan kurang membantu dalam meminimalisir kesalahan pencatatan. Selanjutnya Pengaturan Keuangan menyediakan jasa konsultasi keuangan tanpa biaya termasuk tinggi namun tidak semua UMKM butik beranggapan bahwa konsultasi keuangan tanpa biaya dikeluarkan.

Pengaturan keuangan bagi UMKM sangat penting namun berdasarkan penelitian masih banyak UMKM butik belum menerapkan pengaturan ataupun pengelolaan keuangan dengan baik, sejalan dengan yang dikatakan oleh Reni Fatwitawati (2018) pelaku UMKM belum menyadari pentingnya pengelolaan keuangan perusahaan. Pelaku UMKM pada umumnya hanya melakukan pencatatan sederhana berupa pemasukan dan pengeluaran. Pengelolaan Keuangan UMKM yang baik terdiri dari sumber-sumber dana usaha, laporan keuangan, manajemen kas, dan penganggaran (Andreas, 2018)

Berdasarkan hal tersebut maka dapat disimpulkan bahwa penggunaan *financial technology* berupa pengaturan keuangan pada UMKM butik di Kota Gorontalo termasuk sangat tinggi namun masih ada beberapa UMKM butik masih ragu menggunakan layanan tersebut karena akan menimbulkan resiko biaya yang besar. Pengetahuan maupun keterampilan seorang pelaku usaha dalam pengelolaan keuangan karena segala rencana kerja dimulai dari mengelola maupun mengalokasikan anggaran operasional, seperti target

kapasitas produksi yang juga turut mempengaruhi seberapa banyak bahan baku yang harus dibeli lalu target penjualan dan alokasi beban-beban yang harus dibayarkan juga masuk dalam pengelolaan keuangan UMKM (Dermawan, 2019).

Temuan penelitian ini didukung oleh hasil penelitian Kurniawan Raharjo, Nia Daliana Dalimunte, Nugroho Adhe Purnomoo, Muhamad Zen, Tiffani Novia Rachmi, Nardi Sunardi, Zulfitra (2022) pengusaha UMKM dapat lebih memahami dan menerapkan metode pengelolaan keuangan sederhana dan memanfaatkan *financial technology* untuk mencapai kesejahteraan dan perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Tomi Dermawan (2019) mengelola keuangan usaha dengan baik dan pada akhirnya semakin tingginya literasi, inklusi, pengelolaan keuangan mampu membantu meningkatkan kinerja dan keberlanjutan usaha mikro, selanjutnya temuan Alamsyah (2020) bahwa Pengelolaan Keuangan Usaha berpengaruh signifikan terhadap Kinerja Keuangan. Disiplin pelaporan dan pencatatan laporan keuangan masih banyak belum dimengerti oleh pelaku UMKM. Selain tidak paham proses menyusun laporan keuangan, apalagi terkadang antara pengeluaran pribadi dengan pengeluaran usahanya pelaku UMKM sering tidak dikondisikan, tidak hanya itu terkadang pendapatan juga hanya dapat untuk memenuhi kebutuhan hidupnya sehingga usaha yang dijalankan tidak ada wujud untuk menumbuhkan melainkan hanya berjalan di tempat. Uray Maharani Pratiwiw (2022) menyatakan pengelolaan

keuangan yang baik akan berdampak terhadap keberlanjutan bisnis mereka di masa depan

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian maka dapat disimpulkan bahwa:

1. *Financial Technology* berupa Pinjaman Modal, Layanan Pembayaran Digital, dan Layanan Pengaturan Keuangan secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Kinerja Keuangan UMKM Butik di Kota Gorontalo termasuk kategori sangat tinggi.
2. Pinjaman Modal (X1) secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap Kinerja Keuangan UMKM Butik di Kota Gorontalo.
3. Layanan Pembayaran Digital (X2) secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap Kinerja Keuangan UMKM Butik di Kota Gorontalo.
4. Layanan Pengaturan Keuangan (X3) secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap Kinerja Keuangan UMKM Butik di Kota Gorontalo.

#### **5.2 Saran**

Adapun saran yang diberikan berdasarkan temuan dalam penelitian ini adalah:

1. Disarankan kepada pengambil kebijakan pada UMKM Butik di Kota Gorontalo untuk menggunakan *financial technology* berupa pinjaman modal, layanan pembayaran digital serta layanan pengaturan keuangan serta dapat memberikan peningkatan kinerja keuangan.
2. Agar kinerja keuangan UMKM Butik dapat lebih ditingkatkan lagi dengan lebih memanfaatkan layanan pengaturan keuangan melalui *financial*

*Technology* berupa pengelolaan administrasi dan pelaporan keuangan, menggunakan konsultasi keuangan menggunakan *financial technology* karena dalam penelitian ini ditemukan pengaruhnya rendah diakibatkan pengelola UMKM masih ragu dalam layanan tersebut.

3. Disarankan juga bagi peneliti selanjutnya agar menambah variabel lain yang mampu meningkatkan kinerja keuangan karena dalam penelitian ini ditemukan pengaruh variabel lain yang turut berpengaruh terhadap kinerja keuangan seperti Literasi Keuangan dan Inklusi Keuangan seperti yang dikemukakan oleh Alamsyah (2020) ; Yanti (2019) ; (Trianto, 2021) ; Septiani & Wuryani (2020).

## DAFTAR PUSTAKA

- Adjie, R., Dan Bima, W. (2019). Pengaruh Literasi Keuangan, Financial Technology dan Pendampingan Pemerintah Terhadap Perkembangan UMKM. Skripsi jurusan akuntansi-fakultas ekonomi um
- Agus Harjito dan Martono, 2018, MANAJEMENKEUANGAN, Cetakan Ketiga November 2018, Penerbit Ekonisia, Yogyakarta.
- Alamsyah, M. F. (2020). Pengaruh Literasi Keuangan dan Kualitas Manajemen Keuangan Terhadap Kinerja Keuangan Pada UKM Meubel di Kota Gorontalo. *Forum Ekonomi*, 22(2), 245–255.
- Andaiyani, S., & Tarmizi, N. (2020). Sricommerce: Journal of Sriwijaya Community Services Peran Financial Technology sebagai Alternatif Permodalan bagi UMKM di Desa Kerinjing, Kabupaten Ogan Ilir. *Sricommerce: Journal of Sriwijaya Community Services*, 1(2), 85–92. <http://jscs.ejournal.unsri.ac.id/index.php/jscs>
- Andreas. 2018. Manajemen Keuangan UKM. Edisi Pertama. Cetakan Pertama. Graha Ilmu. Yogyakarta.
- Arikunto, S. 2002. Metodologi Penelitian Suatu Pendekatan Proposal. Jakarta: PT. Rineka Cipta.
- Arner, D. W., Barberis, J. N., & Buckley, R. P. (2015). The Evolution of Fintech: A New Post-Crisis Paradigm? *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2676553>
- Basuki, H, F., & Hartina. (2018). Analisis SWOT Financial Technology Pada Dunia Perbankan di Kota Ambon (Survei Pada Bank di Kota Ambon). *Jurnal Manis*, 2(1), 60–74.
- Dalimunthe, M. (2019). Implementasi Fintech Terhadap Umkm Di Kota Medan Dengan Analisis Swot. *Journal of Chemical Information and Modeling*, 53(9), 1689–1699.
- Darmika, A. P., Usman, H., & Goso. (2021). Pengaruh Financial Technology Terhadap Perkembangan Umkm Di Kota Palopo. *Repository Universitas Muhammadiyah Palopo*, 1–5.
- Dermawan, T. (2019). Pengaruh Literasi, Inklusi dan Pengelolaan Keuangan terhadap Kinerja dan Keberlanjutan UMKM (Studi pada Pelaku Usaha Mikro Mahasiswa Universitas Brawijaya). *Jurnal Skripsi*, 3–14.
- Endang Satyawati, M. (2021). *PENGEMBANGAN MODEL VISUALISASI PENGUKURAN KINERJA KEUANGAN PADA UMKM \*Endang Satyawati 1, Mujiyono 2 Fakultas Ekonomi, Universitas Kristen Surakarta. 216–227.*

- Ernama Santi, Budiharto, & Saptono, H. (2017). Pengawasan Otoritas Jasa Keuangan Terhadap Financial Technology ( Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 77/Pojk.01/2016). *Diponegoro Law Journal*, 6(3), 1–20.
- Fatwitawati, R. (2018). Pengelolaan Keuangan Bagi Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Di Kelurahan Airputih Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru. *Sembadha*, 32.
- Handari, S., & Astuty, I. (2015). *Program Corporate Social Responsibility ( Studi Pada UMKM Binaan Pt Bank Bri Dan Bank Indonesia )*.
- Handayani, L. M., Akuntansi, J., & Buana, U. M. (2020). *Analisis Kondisi dan Kinerja Keuangan*.
- Ilhami, & Thamrin, H. (2021). Analisis Dampak Covid 19 Terhadap Kinerja Keuangan Perbankan Syariah Di Indonesia. *Jurnal Tabarru': Islamic Banking and Finance*, 4(1), 37–45. [https://doi.org/10.25299/jtb.2021.vol4\(1\).6068](https://doi.org/10.25299/jtb.2021.vol4(1).6068)
- Iman, N. (2016). Financial Technology dan Lembaga Keuangan Kulonuwun ... I am Nofie Iman. *Gathering Mitra Linkage Bank Syariah Mandiri, November*.
- Jumba, J., Wepukhulu, J. M. (2019). Effect of Cashless Payments on the Financial Performance of Supermarkets in Nairobi County. *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*, 9(3), 1372–1397. <https://doi.org/10.6007/ijarbss/v9-i3/5803>
- Kurniawan, D. I. (2017). Pengaruh Pinjaman Modal Terhadap Peningkatan Pendapatan UMKM. *Jimfeb*.
- Lestari, D. A., Purnamasari, E. D., & Setiawan, B. (2020). Pengaruh Payment Gateway terhadap Kinerja Keuangan UMKM. *Jurnal Bisnis, Manajemen, Dan Ekonomi*, 1(1), 1–10. <https://doi.org/10.47747/jbme.v1i1.20>
- Luckandi, D. (2019). Analisis Transaksi Pembayaran Menggunakan Fintech Pada UMKM Di Indonesia: Pendekatan Adaptive Structuration Theory. *Jiko - Stmik Akakom Yogyakarta*, 4(1), 1–86.
- Marlina, L., & Syahribulan, S. (2020). Peranan Insentif Pajak Yang Di Tanggung Pemerintah (DTP) Di Era Pandemi Covid 19. *Economy Deposit Journal (E-DJ)*, 2(2).
- Masocha, R., & Dzomonda, O. (2018). *Adoption of mobile money services and the Performance of small and medium Enterprises in zimbabwe*. *Academy of Accounting and Financial Studies*, 22, (3) 56-77. 22(3), 1–11.
- Mukhtar, D. F. (2018). Analisis Pendanaan Modal UMKM Melalui Financial Technology Peer to Peer Lending (P2P). *Angewandte Chemie International Edition*, 6(11), 951–952., 10–27.

- Muzdalifa, I., Rahma, I. A., & Novalia, B. G. (2018). Peran Fintech Dalam Meningkatkan Keuangan Inklusif Pada UMKM Di Indonesia (Pendekatan Keuangan Syariah). *Jurnal Masharif Al-Syariah: Jurnal Ekonomi Dan Perbankan Syariah*, 3(1). <https://doi.org/10.30651/jms.v3i1.1618>
- Ngaruiya, B., Bosire, M., & Kamau, S. M. (2014). Pengaruh Transaksi Uang Bergerak terhadap Kinerja Keuangan Usaha Kecil dan Menengah di Kawasan Pusat Bisnis Nakuru. *Journal of Finance and Accounting*, 5(12), 53–59.
- Ningsih, D. R. (2020). Peran Financial Technology Dalam Membantu Perkembangan Wirausaha UMKM. *Prosiding Seminar Nasional Pendidikan Program Pascasarjana Universitas PGRI Palembang*, 599.
- Nurbayani. (2019). PERAN PEMBERIAN KREDIT TERHADAP KINERJA USAHA MELALUI PEMAHAMAN AKUNTANSI PADA PELAKU UMKM DI KOTA MAKASSAR Role of Granting of Credit to Business Performance Through the Accounting Understanding of Msme in Makassar City. *SEIKO: Journal of Management & Business*, 3(1), 73–83. <https://doi.org/10.37531/sejaman.v3i1.479>
- Purnamasari, E. D. (2020). Pengaruh Payment Gateway dan Peer to Peer Lending (P2P) terhadap Peningkatan Pendapatan di Kota Palembang. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Global Masa Kini*, 11(1), 63. <https://doi.org/10.36982/jiegm.v11i1.1063>
- Rahardjo, B., Ekonomi, F., Tidar, U., Ikhwan, K., Ekonomi, F., Tidar, U., Siharis, A. K., Ekonomi, F., & Tidar, U. (2019). Pengaruh Financial Technology ( Fintech ). *Prosiding Seminar Nasional Dan Call for Paper*, 347–356.
- Raharjo, K., Dalimunte, N. D., Purnomo, N. A., Zen, M., Rachmi, T. N., Sunardi, N., & Zulfitra. (2022). Pemanfaatan Financial Technology dalam Pengelolaan Keuangan pada UMKM di Wilayah Depok. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Madani (JPMM)*, 2(1), 67–77. <https://doi.org/10.51805/jpmm.v2i1.70>
- Rahma, T. I. F. (2018). *PERSEPSI MASYARAKAT KOTA MEDAN TERHADAP PENGGUNAAN FINTECH*.
- Rapah, S. (2015). Analisis Pengaruh Kompetensi Sumber Daya Manusia (Sdm), Modal Sosial Dan Modal Finansial Terhadap Kinerja Umkm Bidang Garmen Di Kabupaten Klaten. *Assets: Jurnal Akuntansi Dan Pendidikan*, 4(2), 168. <https://doi.org/10.25273/jap.v4i2.685>
- Rengganis, O., & Valianti, R. M. (2020). Analisis Kinerja Keuangan Pada PT . Bank Pembangunan Daerah Sumatera Selatan dan Bangka Belitung PENDAHULUAN Lembaga perbankan merupakan salah satu sumber perekonomian negara . Dimana kegiatannya sebagai alat intermediasi yakni menghimpun dana dari masyar. *Jurnal Mediasi*, 2(2), 110–135.

- Rina Destiana, S. J. (2016). Kinerja Keuangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Kabupaten Cirebon Sebelum dan Sesudah Mendapatkan Pembiayaan Syariah. *Jurnal Riset Keuangan Dan Akuntansi*, 2(2), 93–103. <https://doi.org/10.25134/jrka.v2i2.458>
- Riyanto, M. D. A. (2019). *Perlindungan Terhadap kreditur Pada Penyelenggaraan Perusahaan Teknologi Keuangan atau Financial Teknologi*. 105(3), 129–133. <https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:BDsuQOHOci4J:https://media.neliti.com/media/publications/9138-ID-perlindungan-hukum-terhadap-anak-dari-konten-berbahaya-dalam-media-cetak-dan-ele.pdf+&cd=3&hl=id&ct=clnk&gl=id>
- Septiani, R. N., & Wuryani, E. (2020). Pengaruh Literasi Keuangan Dan Inklusi Keuangan Terhadap Kinerja Umkm Di Sidoarjo. *E-Jurnal Manajemen Universitas Udayana*, 9(8), 3214. <https://doi.org/10.24843/ejmunud.2020.v09.i08.p16>
- Setiobudi, A., & Wiradinata, T. (2018). Intensi Ukm Dalam Adopsi Financial Technology Di Jawa Timur. *National Conference of Creative Industry*, 2622, 5–6. <https://doi.org/10.30813/ncci.v0i0.1233>
- Sucipta, I. K. A., Suwendra, I. W., & Cipta, W. (2015). Analisis Kinerja Keuangan Perusahaan Dengan Menggunakan Rasio Keuangan dan Metode Economic Value Added Pada Perusahaan LQ 45 Yang Terdaftar di BEI. *E-Journal Bisma Universitas Pendidikan Ganesha Jurusan Manajemen*, 3(2).
- Sugiarti, E. N., Diana, N., & Mawardi, M. C. (2019). Peran Fintech Dalam Meningkatkan Literasi Keuangan Pada Usaha Mikro Kecil Menengah Di Malang. *E-Jra*, 8(4), 90–104.
- Surya Sanjaya, M. F. R. (2018). Analisis Profitabilitas Dalam Menilai Kinerja Keuangan Pada PT. Taspen (Persero) Medan. *Applied Microbiology and Biotechnology*, 85(1), 2071–2079.
- Syarifah, H. (2019). Analisis pengaruh peer to peer lending terhadap kinerja UMKM (Studi kasus nasabah PT. Ammana). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Brawijaya*, 7(2), 1–12.
- Wahyudi, W., Tukan, B. A. P., & Pinem, D. (2020). Analysis of the Effect of Financial Literation, Financial Technology, Income, and Locus of Control on Lecturer Financial Behavior. *AFEBI Management and Business Review*, 5(01), 37. <https://doi.org/10.47312/ambr.v5i01.293>
- Wahyudiati, D., & Isroah. (2018). Pengaruh Aspek Keuangan Dan Kompetensi Sumber Daya Manusia (Sdm) Terhadap Kinerja Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Umkm) Di Desa Kasongan. *Jurnal Profita*, 2, 1–11.

- Widiastuti, C. T. dkk. (2018). Analisis Kinerja Keuangan UKM Bakso Di Wilayah Kota Semarang. *Buletin Bisnis & Manajemen*, 04(01), 1–14.
- Winarto, W. W. A. (2020). Peran Fintech dalam Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). *Jesya (Jurnal Ekonomi & Ekonomi Syariah)*, 3(1), 61–73. <https://doi.org/10.36778/jesya.v3i1.132>
- Wulansari, N., Wahyu, & Kurniawan, Y. (2017). Akselerasi pertumbuhan ekonomi melalui sinergi UMKM dan Good Governance di Indonesia. *Prosiding Seminar Nasional Dan Call For Paper Ekonomi Dan Bisnis, 2017*, 262–268.
- Yudhira, A. (2021). Analisis Perkembangan Financial Technology (Fintech) Syariah Pada Masa Pandemi Covid-19 Di Indonesia. *Value*, 2(1), 13–28. <https://doi.org/10.36490/value.v2i1.118>

## KUISIONER PENELITIAN

Yth. Bapak/Ibu/Saudara/Saudari

Di Tempat.

Dengan Hormat,

Sehubungan dengan penyelesaian tugas akhir skripsi dalam memenuhi persyaratan untuk memenuhi gelar Strata-1 (S1) pada Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Ichsan Gorontalo, maka peneliti melakukan penelitian dengan judul “**Pengaruh *Financial Technology (FinTech)* Terhadap Kinerja Keuangan UMKM Butik Kota Gorontalo**”. Saya berharap kesediaan Bapak/Ibu untuk menjadi Responden dalam penelitian ini dengan cara mengisi kuisisioner secara lengkap sesuai dengan keadaan sebenarnya. Mengingat kualitas penelitian sangat bergantung pada jawaban Bapak/Ibu, oleh karena itu dimohon menjawab kuisisioner sesuai dengan keadaan yang sebenarnya. Sesuai kode etik penelitian,

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Rifka Nurul Islami

NIM : E2118173

Program Studi : Manajemen

Atas segala bantuan dan partisipasi Bapak/Ibu? Saudara/Saudari dalam pengisian kuisisioner saya ucapkan terimakasih.

Gorontalo, 1 September 2021

Hormat saya,

Rifka Nurul Islami  
NIM E2118173

### Petunjuk Pengisian

1. Isilah daftar identitas yang telah disiapkan dan angket dibawah ini dengan sungguh-sungguh sesuai dengan pendapat Anda
2. Jawaban yang Saudara (i) berikan tidak ada intervensi dari pihak manapun
3. Berilah tanda centang ( $\checkmark$ ) pada kolom yang sesuai, dengan memilih skala nilai 1 sampai dengan 5, yang mana skala:

JAWABAN	SKOR
Sangat Tidak Setuju (STS)	1
Tidak Setuju (TS)	2
Netral (N)	3
Setuju (S)	4
Sangat Setuju (SS)	5

---

### I. IDENTITAS RESPONDEN

1	Nama Responden	
2	Jenis Kelamin	<input type="checkbox"/> Laki-laki <input type="checkbox"/> Perempuan
3	Usia	
4	Pendidikan Terakhir	<input type="checkbox"/> SMP <input type="checkbox"/> Diploma <input type="checkbox"/> Pascasarjana <input type="checkbox"/> SMA <input type="checkbox"/> Sarjana <input type="checkbox"/> Lain-lain

## ***FINANCIAL TECHNOLOGY (X)***

### **Pinjaman Modal (X1)**

1. Prosedur persyaratan Pinjaman Modal tidak rumit dan mudah untuk dipenuhi
  - a. Sangat Setuju
  - b. Setuju
  - c. Ragu-ragu
  - d. Tidak Setuju
  - e. Sangat Tidak Setuju
2. Prosedur pengajuan Pinjaman Modal mudah untuk diakses
  - a. Sangat Setuju
  - b. Setuju
  - c. Ragu-ragu
  - d. Tidak Setuju
  - e. Sangat Tidak Setuju
3. Pengajuan Pinjaman Modal dapat meminimalisir waktu pengajuan pinjaman dibandingkan melalui bank
  - a. Sangat Setuju
  - b. Setuju
  - c. Ragu-ragu
  - d. Tidak Setuju
  - e. Sangat Tidak Setuju
4. Pelayanan Pinjaman Modal yang cepat dapat meminimalisir waktu
  - a. Sangat Setuju
  - b. Setuju
  - c. Ragu-ragu
  - d. Tidak Setuju
  - e. Sangat Tidak Setuju
5. Pinjaman Modal dapat menambah produktivitas usaha
  - a. Sangat Setuju

- b. Setuju
  - c. Ragu-ragu
  - d. Tidak Setuju
  - e. Sangat Tidak Setuju
6. Pinjaman Modal dapat menambah produktivitas kinerja pegawai butik
- a. Sangat Setuju
  - b. Setuju
  - c. Ragu-ragu
  - d. Tidak Setuju
  - e. Sangat Tidak Setuju

**Layanan Pembayaran Digital (X2)**

7. Layanan Pembayaran Digital lebih mudah dan praktis dioperasikan
- a. Sangat Setuju
  - b. Setuju
  - c. Ragu-ragu
  - d. Tidak Setuju
  - e. Sangat Tidak Setuju
8. Produk Layanan Pembayaran Digital mudah dioperasikan dan bisa diakses dimana saja
- a. Sangat Setuju
  - b. Setuju
  - c. Ragu-ragu
  - d. Tidak Setuju
  - e. Sangat Tidak Setuju
9. Layanan Pembayaran Digital dapat meningkatkan efektivitas pekerjaan
- a. Sangat Setuju
  - b. Setuju
  - c. Ragu-ragu
  - d. Tidak Setuju
  - e. Sangat Tidak Setuju

10. Layanan Pembayaran Digital dapat mempermudah pekerjaan sehingga menjadi efisien
- a. Sangat Setuju
  - b. Setuju
  - c. Ragu-ragu
  - d. Tidak Setuju
  - e. Sangat Tidak Setuju

**Layanan Pengaturan Keuangan (X3)**

11. Layanan Pengaturan Keuangan dapat membantu pencatatan pengeluaran usaha
- a. Sangat Setuju
  - b. Setuju
  - c. Ragu-ragu
  - d. Tidak Setuju
  - e. Sangat Tidak Setuju
12. Layanan Pengaturan Keuangan dapat meminimalisir kesalahan pencatatan pengeluaran usaha
- a. Sangat Setuju
  - b. Setuju
  - c. Ragu-ragu
  - d. Tidak Setuju
  - e. Sangat Tidak Setuju
13. Layanan Pengaturan Keuangan menyediakan jasa konsultasi keuangan tanpa biaya
- a. Sangat Setuju
  - b. Setuju
  - c. Ragu-ragu
  - d. Tidak Setuju
  - e. Sangat Tidak Setuju

14. Layanan Pengaturan Keuangan memudahkan pelaku usaha dalam berkonsultasi tanpa biaya
- Sangat Setuju
  - Setuju
  - Ragu-ragu
  - Tidak Setuju
  - Sangat Tidak Setuju

**KINERJA KEUANGAN UMKM (Y)**

15. Pertumbuhan Volume Penjualan UMKM
- Selalu mengalami pertumbuhan volume penjualan
  - Sering mengalami pertumbuhan volume penjualan
  - Kadang-kadang mengalami pertumbuhan volume penjualan
  - Jarang mengalami pertumbuhan volume penjualan
  - Tidak Pernah mengalami pertumbuhan volume penjualan
16. Pertumbuhan Modal pelaku UMKM mengalami peningkatan
- Selalu Meningkatkan
  - Sering Meningkatkan
  - Kadang-kadang Meningkatkan
  - Jarang Meningkatkan
  - Tidak pernah Meningkatkan
17. Keuntungan/Profit yang didapatkan pelaku UMKM mengalami peningkatan
- Selalu mengalami peningkatan
  - Sering mengalami peningkatan
  - Kadang-kadang mengalami peningkatan
  - Jarang mengalami peningkatan
  - Tidak Pernah mengalami peningkatan

Lampiran 1 : Jadwal Penelitian

Uraian	2021			2022			
	Jan	Feb-Ags	Sept-Des	Jan-Mar	Juni-Ags	Sept	Okt
Pengusulan Judul							
Penyusunan Proposal/Bimbingan							
Seminar Proposal							
Revisi Proposal							
Penyebaran Kuesioner							
Penyusunan Skripsi/Bimbingan							
Seminar Skripsi							

Lampiran 2 : Tabulasi Data Pinjaman Modal (X1)

Resp	1	2	3	4	5	6
1	3	4	4	3	4	4
2	3	5	4	5	4	3
3	5	3	4	4	4	3
4	4	4	5	4	5	4
5	5	4	4	5	5	4
6	3	3	3	3	3	4
7	3	3	4	4	3	4
8	4	4	4	4	4	4
9	4	4	4	3	3	4
10	5	5	5	4	5	5
11	4	3	3	4	4	4
12	3	3	2	3	3	4
13	4	4	4	4	4	4
14	4	4	5	5	5	5
15	3	3	3	3	3	3
16	5	3	5	3	4	5
17	3	3	3	3	3	3
18	3	3	3	4	4	4
19	3	3	2	3	4	3
20	3	4	3	3	4	4
21	4	3	2	2	5	5
22	4	4	4	4	4	4
23	5	5	5	4	4	4
24	3	4	4	4	4	4
25	4	4	4	3	5	4
26	3	4	3	3	4	4
27	4	4	3	3	3	4
28	4	4	4	4	4	4
29	3	3	3	3	4	4

30	4	4	5	4	4	3
31	4	5	4	4	5	4
32	4	4	4	4	4	4
33	4	4	4	5	5	4
34	3	4	4	3	3	3
35	3	3	3	3	3	4
36	3	4	3	3	3	3
37	5	3	3	3	3	4
38	3	2	2	2	3	3

Lampiran 3 : Tabulasi Data Layanan Pembayaran Digital (X2)

Resp	1	2	3	4
1	4	4	3	4
2	2	3	5	5
3	3	4	5	5
4	3	4	5	3
5	3	4	5	4
6	5	5	5	4
7	4	5	5	4
8	5	5	4	4
9	4	4	4	4
10	4	4	4	5
11	5	5	5	4
12	5	5	4	4
13	4	5	5	4
14	4	5	5	4
15	3	4	5	5
16	3	3	3	5
17	5	4	5	5
18	5	4	3	3
19	4	4	4	4
20	5	4	5	4
21	5	4	5	4
22	5	5	5	5
23	5	5	5	5
24	3	4	5	4
25	4	5	4	4
26	4	4	3	5
27	5	4	4	4
28	5	4	3	5
29	3	4	5	5
30	3	4	3	5
31	4	4	5	5
32	3	3	3	3
33	3	3	3	3
34	4	4	4	4
35	4	4	4	4
36	3	5	4	3

37	4	4	4	5
38	3	3	2	2

Lampiran 4 : Tabulasi Data Layanan Pengaturan Keuangan (X3)

Resp	1	2	3	4
1	4	4	4	4
2	3	4	4	3
3	4	4	4	4
4	4	4	4	4
5	4	4	4	4
6	3	3	4	3
7	4	5	5	5
8	5	5	5	5
9	3	3	3	3
10	4	5	4	4
11	4	4	4	4
12	4	4	5	5
13	4	4	5	5
14	4	4	4	4
15	4	4	3	4
16	5	4	5	3
17	3	3	3	3
18	4	5	4	3
19	4	4	3	4
20	3	5	3	3
21	5	5	5	4
22	4	4	5	5
23	4	5	4	4
24	4	5	5	4
25	3	5	4	3
26	4	5	3	3
27	3	5	3	5
28	5	5	4	4
29	4	5	5	5
30	4	4	3	4
31	3	4	4	4
32	4	3	3	4
33	4	4	4	4
34	5	5	3	5
35	4	3	4	3
36	3	4	4	4
37	3	3	3	3
38	4	4	4	4

Lampiran 5 : Tabulasi Data Kinerja Keuangan UMKM (Y)

Resp	1	2	3
1	4	4	4
2	4	4	4
3	5	5	3
4	4	5	4
5	4	5	5
6	4	5	4
7	5	4	5
8	5	5	5
9	4	4	4
10	5	5	5
11	5	5	5
12	5	4	4
13	5	5	5
14	5	5	5
15	4	4	4
16	4	4	4
17	4	4	4
18	4	4	4
19	4	4	4
20	4	4	4
21	5	5	4
22	5	5	5
23	5	5	5
24	5	5	3
25	4	5	5
26	4	3	4
27	5	4	4
28	4	5	5
29	5	4	4
30	4	4	4
31	4	4	4
32	4	4	3
33	4	3	3
34	4	4	4
35	4	4	4
36	4	3	3
37	4	4	4
38	3	2	2

## Uji Validitas dan Reliabilitas

[Correlations]

		x11	x12	x13	x14	x15	x16	x1
x11	Pearson Correlation	1	.291	.542**	.344*	.449**	.419**	.703**
	Sig. (2-tailed)		.076	.000	.035	.005	.009	.000
	N	38	38	38	38	38	38	38
x12	Pearson Correlation	.291	1	.636**	.539**	.463**	.161	.726**
	Sig. (2-tailed)	.076		.000	.000	.003	.333	.000
	N	38	38	38	38	38	38	38
x13	Pearson Correlation	.542**	.636**	1	.634**	.443**	.273	.842**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.000	.005	.097	.000
	N	38	38	38	38	38	38	38
x14	Pearson Correlation	.344*	.539**	.634**	1	.499**	.109	.744**
	Sig. (2-tailed)	.035	.000	.000		.001	.517	.000
	N	38	38	38	38	38	38	38
x15	Pearson Correlation	.449**	.463**	.443**	.499**	1	.481**	.761**
	Sig. (2-tailed)	.005	.003	.005	.001		.002	.000
	N	38	38	38	38	38	38	38
x16	Pearson Correlation	.419**	.161	.273	.109	.481**	1	.524**
	Sig. (2-tailed)	.009	.333	.097	.517	.002		.001
	N	38	38	38	38	38	38	38
x1	Pearson Correlation	.703**	.726**	.842**	.744**	.761**	.524**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.001	
	N	38	38	38	38	38	38	38

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

\* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.817	6

[DataSet0]

**Correlations**

		x21	x22	x23	x24	x2
x21	Pearson Correlation	1	.552**	.122	.096	.658**
	Sig. (2-tailed)		.000	.467	.565	.000
	N	38	38	38	38	38
x22	Pearson Correlation	.552**	1	.472**	.105	.757**
	Sig. (2-tailed)	.000		.003	.531	.000
	N	38	38	38	38	38
x23	Pearson Correlation	.122	.472**	1	.344*	.726**
	Sig. (2-tailed)	.467	.003		.035	.000
	N	38	38	38	38	38
x24	Pearson Correlation	.096	.105	.344*	1	.572**
	Sig. (2-tailed)	.565	.531	.035		.000
	N	38	38	38	38	38
x2	Pearson Correlation	.658**	.757**	.726**	.572**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	
	N	38	38	38	38	38

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

\* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
.693	4

**Correlations**

		x31	x32	x33	x34	x2
x31	Pearson Correlation	1	.373*	.399*	.403*	.728**
	Sig. (2-tailed)		.021	.013	.012	.000
	N	38	38	38	38	38
x32	Pearson Correlation	.373*	1	.284	.358*	.695**
	Sig. (2-tailed)	.021		.084	.027	.000
	N	38	38	38	38	38
x33	Pearson Correlation	.399*	.284	1	.406*	.731**
	Sig. (2-tailed)	.013	.084		.011	.000
	N	38	38	38	38	38
x34	Pearson Correlation	.403*	.358*	.406*	1	.751**
	Sig. (2-tailed)	.012	.027	.011		.000
	N	38	38	38	38	38

x2	Pearson Correlation	.728**	.695**	.731**	.751**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	
	N	38	38	38	38	38

\*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

#### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.699	4

#### Correlations

	y11	y12	y13	y
y11 Pearson Correlation	1	.600**	.461**	.771**
Sig. (2-tailed)		.000	.004	.000
N	38	38	38	38
y12 Pearson Correlation	.600**	1	.665**	.903**
Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000
N	38	38	38	38
y13 Pearson Correlation	.461**	.665**	1	.860**
Sig. (2-tailed)	.004	.000		.000
N	38	38	38	38
y Pearson Correlation	.771**	.903**	.860**	1
Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	
N	38	38	38	38

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

#### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.798	3

## Output SPSS

**Correlations**

	Y	x1	x2	x3	
Pearson Correlation	Y	1.000	.538	.767	.464
	x1	.538	1.000	.127	.202
	x2	.767	.127	1.000	.158
	x3	.464	.202	.158	1.000
Sig. (1-tailed)	Y	.	.000	.000	.002
	x1	.000	.	.223	.112
	x2	.000	.223	.	.172
	x3	.002	.112	.172	.
N	Y	38	38	38	38
	x1	38	38	38	38
	x2	38	38	38	38
	x3	38	38	38	38

**Model Summary**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics				
					R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change
1	.926 <sup>a</sup>	.858	.846	.88155	.858	68.682	3	34	.000

a. Predictors: (Constant), x3, x2, x1

**ANOVA<sup>b</sup>**

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	160.124	3	53.375	68.682	.000 <sup>a</sup>
Residual	26.422	34	.777		
Total	186.546	37			

a. Predictors: (Constant), x3, x2, x1

b. Dependent Variable: Y

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	95% Confidence Interval for B		Correlations		
	B	Std. Error	Beta			Lower Bound	Upper Bound	Zero-order	Partial	Part
	1 (Constant)	-3.543	.952				-3.720	.001	-5.478	-1.607
x1	.225	.038	.396	5.982	.000	.149	.302	.538	.716	.386
x2	.624	.061	.673	10.241	.000	.500	.748	.767	.869	.661
x3	.238	.057	.278	4.183	.000	.123	.354	.464	.583	.270

a. Dependent Variable: Y



KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN, RISET, DAN TEKNOLOGI  
UNIVERSITAS ICHSAN GORONTALO  
LEMBAGA PENELITIAN

Kampus Unisan Gorontalo Lt.3 - Jln. Achmad Nadjamuddin No. 17 Kota Gorontalo  
Telp: (0435) 8724466, 829975 E-Mail: lembagapenelitian@unisan.ac.id

Nomor : 4013/PIP/LEMLIT-UNISAN/GTO/III/2022

Lampiran : -

Hal : Permohonan Izin Penelitian

Kepada Yth,

UMKM Butik Kota Gorontalo

di,-

Tempat

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Dr. Rahmisyari, ST.,SE.,MM  
NIDN : 0929117202  
Jabatan : Ketua Lembaga Penelitian

Meminta kesediannya untuk memberikan izin pengambilan data dalam rangka penyusunan **Proposal / Skripsi**, kepada :

Nama Mahasiswa : Rifka Nurul Islami  
NIM : E2118173  
Fakultas : Fakultas Ekonomi  
Program Studi : Manajemen  
Lokasi Penelitian : UMKM BUTIK KOTA GORONTALO  
Judul Penelitian : PENGARUH FINANCIAL TECHNOLOGY (FINTECH)  
TERHADAP KINERJA KEUANGAN UMKM BUTIK DI  
KOTA GORONTALO

Atas kebijakan dan kerja samanya diucapkan banyak terima kasih.

Gorontalo, 23 Maret 2022  
Ketua  
  
Dr. Rahmisyari, ST.,SE.,MM  
NIDN 0929117202

+



# PEMERINTAH KOTA GORONTALO

## DINAS TENAGA KERJA KOPERASI & USAHA KECIL MENENGAH

Jalan Ahmad Nadjamuddin, Kel. Dulasowo Timur, ☎ (0435)821861, KodePos96112

### SURAT KETERANGAN

Nomor : 800/Disnakerkop & UKM /175 /IX/2022

Kepala Dinas Tenaga Kerja Koperasi & UKM Kota Gorontalo dengan ini menerangkan bahwa nama tersebut dibawah ini :

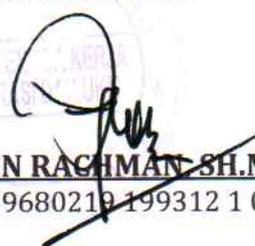
N a m a : RIFKA NURUL ISLAMI  
NIM : E2118173  
Program Studi : Ekonomi/Manajemen

Benar-benar telah melaksanakan penelitian dengan judul "**Pengaruh Financial Technology (FINTECH) Terhadap Kinerja Keuangan UMKM di Kota Gorontalo**" Pada Dinas Tenaga Kerja Koperasi Dan UKM Kota Gorontalo sesuai surat Keterangan Advis dari Badan Kesatuan Bangsa Dan Politik Kota Gorontalo Nomor : 070/Kesbangpol/442 tanggal 01 Maret 2021

Demikian Surat Keterangan ini dibuat untuk dipergunakan seperlunya.

Gorontalo, 12 September 2022

↓  
KEPALA DINAS

  
**NIXON RACHMAN S.H.MH**  
NIP. 19680219199312 1 003

**Tembusan di sampaikan Kepada :**

1. Yth. Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Ichsan Gorontalo
2. Arsip.-



KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN, RISET DAN TEKNOLOGI

**UNIVERSITAS ICHSAN GORONTALO**

**FAKULTAS EKONOMI**

SK. MENDIKNAS NOMOR 84/D/O/2001 STATUS TERAKREDITASI BAN-PT.DIKTI

Jalan : Achmad Nadjamuddin No.17 Telp/Fax.(0435) 829975 Kota Gorontalo. www.fe.unisan.ac.id

**SURAT REKOMENDASI BEBAS PLAGIASI**

**No. 215/SRP/FE-UNISAN/X/2022**

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Dr. Musafir, SE., M.Si  
NIDN : 09281169010  
Jabatan : Dekan

Dengan ini menerangkan bahwa :

Nama Mahasiswa : Rifka Nurul Islami  
NIM : E2118173  
Program Studi : Manajemen  
Fakultas : Ekonomi  
Judul Skripsi : Pengaruh Financial Technology (FINTECH) Terhadap Kinerja Keuangan UMKM Butik di Kota Gorontalo

Sesuai hasil pengecekan tingkat kemiripan skripsi melalui aplikasi **Turnitin** untuk judul skripsi di atas diperoleh hasil *Similarity* sebesar 25%, berdasarkan Peraturan Rektor No. 32 Tahun 2019 tentang Pendeteksian Plagiat pada Setiap Karya Ilmiah di Lingkungan Universitas Ichsan Gorontalo, bahwa batas kemiripan skripsi maksimal 30%, untuk itu skripsi tersebut di atas dinyatakan **BEBAS PLAGIASI** dan layak untuk diujikan. Demikian surat rekomendasi ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Gorontalo, 12 Oktober 2022  
Tim Verifikasi,

Mengetahui  
Dekan,  
  
**DR. Musafir, SE., M.Si**  
NIDN. 0928116901

  
**Muh. Sabir M, SE., M.Si**  
NIDN. 0913088503

Terlampir :  
Hasil Pengecekan Turnitin

PAPER NAME

**SKRIPSI RIFKA NURUL ISLAMI (turnitin).  
docx**

AUTHOR

**Rifka Nurul Islami**

WORD COUNT

**20055 Words**

CHARACTER COUNT

**126964 Characters**

PAGE COUNT

**111 Pages**

FILE SIZE

**449.5KB**

SUBMISSION DATE

**Oct 11, 2022 2:21 PM GMT+8**

REPORT DATE

**Oct 11, 2022 2:25 PM GMT+8****● 25% Overall Similarity**

The combined total of all matches, including overlapping sources, for each database.

- 25% Internet database
- 2% Publications database
- Crossref database
- Crossref Posted Content database
- 2% Submitted Works database

**● Excluded from Similarity Report**

- Bibliographic material
- Small Matches (Less than 25 words)