

## Penerapan *Fintech* Sebagai *Platform* Modal Kerja Bagi Pengrajin Bakul Purun di Banjarbaru

Ali sadikin\*,Hj Dahniar, Fahmi Roy dalimunthe, M.Yudi Rachman, Lily permata sari

Universitas Lambung Mangkurat  
Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan bisnis, Universitas Lambung Mangkurat

\*Penulis korespondensi:ali.sadikin@ulm.ac.id

Received: 06 Juni 2022/ Accepted: 21 September 2022

### Abstract

Many UKM in Indonesia are experiencing problems in their business. There are also problems faced by UKM including very small business capital, not applying digital marketing to their products until products are monotonous (less attractive). What's more, during the current covid-19 pandemic, sluggish economic conditions, UKM Bakul Purun "Aresa" Banjarbaru have difficulty selling their products, because they only use traditional marketing, besides that, very minimal business capital also hampers production which ultimately reduces production. their income. To overcome the problems above, a strategic and comprehensive step is needed, namely by applying digital marketing sales such as Whatapps business, Instagram, etc. The problem of small business capital in UKM Aresa , can be overcome by using Fintech lending such as the Lumbung Dana application. The output obtained from the service at UKM Aresa is from a technical aspect, there is an increase in sales of basket purun products because they have used e-commerce (digital marketing) so that their market share and market share increases, which in turn increases the income and profits of these UKM. In the non-technical aspect, the output is that UKM there can already use fintech applications such as Lumbung Dana, if in the past the business capital was only around 1-3 million, now it's around 5-8 million. Increased business capital will affect the amount of production of purun baskets and their derivative products, ultimately affecting income and profits of around 6%-10% for UKM Aresa in particular and the community of bakul purun craftsmen there in general.

**Keywords:** Fintech Lending, Lumbung dana

### Abstrak

Banyaknya para pelaku UKM di Indonesia yang mengalami permasalahan dalam usahanya. Ada pun permasalahan yang di hadapi para UKM antara lain adalah modal usaha yang sangat kecil, tidak menerapkan digital marketing pada produknya sampai produk yang monoton (kurang menarik). Apalagi lagi pada Masa pandemi covid -19 sekarang ini, kondisi ekonomi yang lesu, UKM Bakal Purun "Aresa" Banjarbaru kesulitan dalam melakukan penjualan produknya, karena hanya menggunakan pemasaran secara tradisional saja disamping itu juga modal usaha yang sangat minim juga menghambat produksi yang akhirnya menurunkan pendapatan mereka. Untuk mengatasi permasalahan di atas perlu suatu langkah strategis dan komprehensif yaitu dengan menerapkan penjualan secara digital marketing seperti Whatapps business, instagram dll. Permasalahan modal usaha yang kecil pada UKM Aresa, bisa diatasi dengan menggunakan Fintech lending seperti aplikasi Lumbung dana. Luaran yang didapat dari pengabdian di UMK Aresa adalah dari aspek teknis, terjadi peningkatan penjualan produk bakul purun karena udah menggunakan e-commerce (digital marketing) sehingga market share dan pangsa pasarnya meningkat, yang pada akhirnya meningkatkan pendapatan dan laba UKM tersebut. Pada aspek non teknis luarannya adalah UKM disana sudah bisa menggunakan aplikasi fintech seperti Lumbung dana, jika dulu modal usahanya hanya sekitar 1-3 juta sekarang sekitar 5-8 juta. Modal usaha meningkat maka akan mempengaruhi jumlah produksi bakul purun dan produk turunannya, akhirnya dapat mempengaruhi pendapatan dan laba sekitar 6%-10% bagi usaha UKM Aresa pada khususnya dan masyarakat pengrajin bakul purun di sana pada umumnya.

**Kata kunci :** Fintech Lending, Lumbung dana

## 1. PENDAHULUAN

Modal usaha adalah kunci pengembangan usaha kecil dan menengah di Indonesia. Tanpa modal, bisa dipastikan usaha akan sulit tumbuh, meskipun modal bukan satu-satunya kunci kesuksesan bagi kewirausahaan. Kewirausahaan adalah orang yang melihat peluang kemudian menciptakan sebuah organisasi untuk memanfaatkan peluang tersebut (Alma, 2011). Masalah klasik bagi wirausahaan atau pelaku usaha adalah bagaimana mendapatkan pinjaman modal usaha, Sebenarnya, bukan hanya mendapatkan modal usaha, tetapi yang tidak kalah penting adalah mendapatkan skema modal usaha yang cocok dengan usaha dan bisnis (Hisrich, R. D., Paters, M. P., dan Shepherd, 2008).

Banyak faktor yang mempengaruhi keberhasilan dan kegagalan seorang kewirausahaan atau pelaku usaha. Salah satu cara penyebab kegagalan dalam berusaha adalah tidak melakukan studi kelayakan bisnis. Studi kelayakan bisnis adalah suatu usaha analisis dari berbagai aspek untuk menilai layak atau tidak suatu usaha akan dilakukan (Jakfar, 2012) dan studi kelayakan bagi perusahaan (Rangkuti, 2012). tudi kelayakan bisnis yang dilakukan secara mendalam bahkan dapat membantu Anda menjalankan elemen penting usaha seperti pemasaran. Sebab, studi ini memberikan gambaran situasi bisnis yang akan Anda hadapi nanti, (Suliyanto, 2010) dan Kelayakan bagi bisnis (Sakka, A., 2013).

Berdasarkan analisis kami dilapangan bahwa permasalahan utama Pada UKM Aresa di Jl. Nusantara no 12 komplek klause reffe Depan SMKN 2 Banjarbaru Kalimantan selatan adalah minimnya modal usaha yang mereka punya, berkisar antara 1 sampai 3 juta saja, tentu ini sangat sulit bagi UKM tersebut untuk maju dan dapat mengembangkan usaha bakul purun sekarang karena, disebabkan minimnya pengetahuan dan literasi keuangan mereka terhadap pinjaman (kredit) perbankan. Pada aspek produk yang dihasilkan, UKM Aresa hanya memproduksi produk bakul purun hanya monoton baik dari segi bentuknya maupun segi pewarnannya, artinya belum ada bentuk-bentuk variasi lainnya (tradisional) yang mana user dari bakul purun tersebut hanya untuk ibu-ibu disana saja, bisa dilihat digambar 1.1 dibawah. Penjualan produk bakul purun mereka juga melakukan penjualan secara tradisional sehingga penjualannya terus menerus menurun apalagi selama pandemi kovid 19 karena mereka hanya menunggu pembeli saja, (Dahniar, 2018) dan juga pada (Dahniar, 2019).



Gambar 1. Bakul purun di UKM Aresa

Salah satu yang faktor yang mempengaruhi jalan sautu perusahaan adalah aspek mengelola keuangan perusahaan atau manajemen keuangan (Brigham, Eugene F., 2011).Peningkatan teknologi digital yang massive di segala bidang, berpengaruh juga terhadap dunia keuangan yaitu hadirnya fintech P2P lending sebagai alternatif pinjaman modal usaha (digital Bank). Fintech P2P lending adalah suatu platform digital yang berbasis teknologi infomasi, dimana mempertemukan antara pihak yang memerlukan dana dengan pihak yang mempunyai kelebihan dana.

Bagi para UKM yang sulit pinjaman ke bank, maka fintech lending (pinjol) ini bisa menjadi penyelamat dalam hal keuangan, pembayaran dan financial service lainnya. Bahkan semua hanya sejauh smartphone milik Anda. Namun, Anda sebagai pemilik UKM harus pintar memilih fintech yang tepat untuk bisnis Anda. Salah satu *Fintech* P2P Lending adalah aplikasi lumbung dana.



Gambar 2 Aplikasi Lumbung dana

Memulai usaha pengrajin purun ini memang tidak memerlukan modal yang besar dan bisa di mulai dari modal yang kecil melalui aplikasi *Fintech Lending seperti lumbung dana*, fintech ini merupakan kawan usaha UKM. Fintech seperti Lumbung dana memberikan kemudahan bagi usaha UKM dengan syarat seperti :

1. Semua pengusaha bisa mendaftar.
2. Persyaratan yang mudah hanya membutuhkan foto KTP, foto selfie, mutasi rekening usaha, dan laporan penjualan usaha.
3. Kami Mengerti tentang Usaha Anda. Penilaian usaha dilakukan secara menyeluruh dari sisi bisnis online maupun offline.
4. Lumbung dana Peduli akan Perkembangan Bisnis Anda.
5. Fintech ini terdaftar dan di awasi Di OJK

Permasalahan yang mendasar yang dialami oleh kelompok UKM bakul purun “Aresa” di Banjarbaru teridentifikasi terbagi menjadi dua aspek permasalahan yaitu aspek teknis dan aspek non teknis. Aspek teknis terdiri dari teknis produksi penanganan produk bakul Purun melalui metode pengolahan diversifikasi Produk sampai masalah marketingnya, sedangkan aspek non teknis adalah masalah literasi ( pengetahuan) tentang Fintech lending untuk mendapatkan tambahan modal usaha bagi UKM Bakul purun Banjarbaru. a. Aspek Teknis. Yaitu Aspek pemasaran. produk bakul melalui metode tradisional saja. Selama ini beberapa kelompok UKM Bakul Purun masih menerapkan pemasaran tradisional saja menunggu pembeli datang, sangat mempengaruhi pendapatan dan laba UKM bakul purun Aresa, apalagi kondisi pandemi selama 2 tahun belakang ini, penjualan dan pendapatan mereka turun terus. Seharusnya UKM tersebut harus sudah menggunakan e-commerce ( *digital marketing*) seperti WA business, Instagram dll yang mempunyai jangkauan pemasaran yang luas. Aspek produk UKM. beberapa kelompok UKM Bakal Purun masih membuat secara manual hanya menggunakan keterampilan tangan belum secara modern, sehingga hasilnya monoton. Variasi produk olahan bakul Purun UKM Aresa tidak kreatif ( monoton) hanya konsumen terbatas dan kurang menarik sehingga tidak mampu diterima di pasaran, belum dimanfaatkan pengguna lain seperti untuk acara seminar, workshop, souvenir maupun cinderamata untuk para wisatawan baik domestik maupun luar negeri,(Meity, 2011). b. Aspek Non-Teknis. Yaitu Pada Masalah keuangan (*Financial*) yaitu permodalan dari UKM Bakul Purun sangat terbatas (minim) karena minimnya pengetahuan literasi keuangan pada bank (bank konvensional) terhadap modal kerja. Rata-rata permodalan usaha antara 1-3 juta

rupiah sehingga sulit untuk meningkat produksi Bakul Purun maupun pendapatan UKM disana. Apalagi sekarang masa pandemi kovid ini, dimana penjualan terus menurun. Oleh karena itu kami ingin memperkenalkan aplikasi pendanaan secara digital bagi bisnis UKM yaitu aplikasi *Fintech Lending seperti Lumbung dana* dengan berbagai fitur2nya. Jumlah karyawan UKM areza berjumlah 3 orang dan penjualan perbulan hanya sekitar hanya 2 -3 jutaan saja sebelum ada penyuluhan dan literasi tentang aplikasi keuangan dan e-marketing.

## 2. METODE

Ada beberapa solusi yang ditawarkan dalam permasalahan keuangan pada kelompok UKM Bakul Purun di Jl. Nusantara no 12 komplek klause reffe Depan SMKN 2 Banjarbaru Kalimantan selatan. Bahwa untuk mendukung realisasi program Pengabdian ini adalah dapat diringkas sebagai berikut :

Tabel 1. Metode dan Pelaksanaan Kegiatan

No	Metode dan Pelaksanaan
1.	Metode FGD dan Praktek. Penyampain materi tentang fintech lending melalui aplikasi lumbung dana dan digital marketing (WA Business)
2.	Penyuluhan dan pelatihan. Mempraktekan teori dan aplikasi Fintech lending dan digital marketing (WA Business)
3.	Pendampingan kelompok UKM. Pendampingan ini bertujuan untuk membantu kelompok UKM Bakul Purun mengelola Pemasaran dan mengatasi permasalahan modal.
4.	Evaluasi dan Monitoring. Menanyakan langsung kepada mereka apakah mereka mampu mengeksekusi aplikasi lumbung dana (fintech lending) sehingga mendapatkan modal usaha baru dan dapat membuat variasi produk purun yang inovatif serta membuat daftar produk purun di media sosial.

## 3. HASIL DAN PEMBAHASAAN

Solusi untuk memecahkan masalah UKM Aresa Banjarbaru adalah Tim mengadakan kegiatan dengan bentuk penyuluhan maupun pelatihan pinjaman modal usaha secara digital bank (*Fintech Lending*) melalui komputer ataupun Handphone (HP) seperti aplikasi lumbung dana. Sekaligus juga memberikan arahan dan masukan tentang diversifikasi produk bakul purun seperti souverner, seminar kit dll.

### Solusi Pemecahaan Masalah Pada Aspek Teknis.

#### a. Aspek pemasaran.

Jika selama ini UKM Bakul Purun” Aresa” Banjarbaru hanya memasarkan produknya dari mulut ke mulut dan hanya menunggu konsumen datang ke tempat produksi (tradional). Untuk mengatasi masalah lemahnya strategi pemasaran ini, akan dilakukan dengan memberikan penyuluhan dan tentang strategi pemasaran yang jitu melalui e-commerce (digital marketing) seperti WA business, Media Instagram dll melalui komputer atau pun Handphone. Mengapa menggunakan aplikasi WA business untuk digital marketing suatu perusahaan atau UKM, karena aplikasi WA business udah terkoneksi dengan WA Massager (WA biasa) dimana hampir setiap orang jaman sekarang mempunyai handphone untuk berkomunikasi dan sebagainya lihat gambar 3. Begitu juga media sosial instagram banyak digunakan orang baik dari segi penjual maupun konsumen jaman sekarang yang banyak mencari referensi maupun hanyar sekedar browsing internet. Penggunaan digital marketing akan meningkatkan penjualan dan laba UKM karena jangkauannya yang luas dan mudah sehingga menguntungkan bagi para UKM dalam menjual kerajinan berbahan dasar daun nipah berupa Bakul Purun nantinya.



Gambar 3. WhastApp Business

Ada pun luaran dari penyuluhan dan literasi pada UKM Aresa di Banjarbaru ini, kalau dulu UKM Aresa ini hanya melakukan penjualan bakul purunya hanya konsumen sekitarnya aja dan menunggu konsumen (pembeli) yang datang, sekarang dengan menerapkan e-commerce (digital marketing) seperti WA business dan media sosial lainnya, (Whatapps.com, 2022). Maka konsumen bakul purun ini menjadi lebih luas cakupan tidak hanya di sekitar banjarbaru dan banjarmasin saja tetapi sudah punya pembeli potensial hampir di Indonesia seperti jakarta, surabaya, bali dll. Maka market share produk purun milik UKM Aresa meningkat dan Target pasar produknya pun menjadi luas lagi, yang dulu nya hanya dipaka untuk ibu-ibu rumah tangga kepasar saja dan para petani. sekarang hampir digunakan konsumen berbagai umur menggunakan produk -produk UKM Aresa, karena UKM tersebut juga memproduksi berbagai souverner menarik dan cantik juga turunan produk dari Purun,(A. sadikin Dahniar, 2020).

#### b. Aspek produk.

Agar suatu produk mampu bertahan di pasar, maka perusahaan harus mencari ide bisnis yang inovatif dan kreatif sehingga terciptanya produk yang baru dan berbeda dari pesaing kita. Pada kasus UKM Aresa ini, perlu membuat lini produk yang lebih luas (divirsifikasi produk Purun) jangan hanya satu produk bakul purun saja tetapi lakukan divirsifikasi produk lainnya seperti produk sourvernir, aneka tikar, dan bentuk yang unik dengan warna yang lain, (E. M. Dahniar, 2011). Ada beberapa cara untuk meningkatkan jenis/ varian lain produk purun yaitu sering ikut pameran, mengikuti trend di marketplace (shopee,TK dll), obsevasi langsung kelapangan. Ada beberapa produk bakul purun yang sudah diberikan kreatifitas dengan warna bunga-bunga yang cantik dan berbagai turunannya seperti pada gambar 4 dan 5 dibawah ini.



Gambar 4. Produk bakul purun yang cantik





Gambar 5. Produk turunan Purun

**Solusi Pemecahan Masalah Pada Aspek Non-Teknis.**

Aspek Modal Pada dasarnya setiap usaha yang menjalankan usahanya sehari-hari selalu membutuhkan modal kerja. Jika kekurangan modal usaha, maka mengurangi likuiditas modal kerja perusahaan tersebut, hal ini bisa mengakibatkan proses produksi turun, sehingga profit perusahaan jadi turun dan nilai perusahaan juga turun. Untuk memecahkan solusi aspek non-teknis ini, kami juga memberikan penyuluhan dan literasi mengenai pentingnya *Fintech Lending* (pinjaman *Digital*) seperti Lumbung dana untuk menambah modal kerja usaha dengan cepat, aman dan mudah hanya melalui aplikasi keuangan yang dapat di akses melalui internet berbasis teknologi infomasi yaitu *Fintech PtoP Lending* yang memungkinkan pemberi pinjaman dan penerima pinjaman melakukan transaksi pinjam meminjam tanpa harus bertemu langsung. Memberikan kemudahan untuk menambah modal bagi pelaku usaha kecil dengan cepat, bunga yang bersaing dan tentunya adanya pengawasan terus menerus dari Pihak Lumbung dana terhadap usaha kecil yang di berikan pinjaman modal usaha dan terakhir adalah Perusahaan Lumbung dana sudah tercatat dan diawasi OJK.

**Mekanisme Pengajuan Pinjaman di aplikasi lumbung dana (fintech lending).**



Gambar 6. Cara pengajuan pinjaman on-line

Berdasarkan gambar 6. Diatas, menjelaskan cara mengajukan pinjaman dimulai dari membuka webside lumbung dana atau aplikasi di android, terus mengisi aplikasi pinjaman tunggu analisa dari team keuangan, terus penuhi persyaratan seperti KTP dll, dan pencairan dana selesai,(Fintech.com, 2022).

Setelah kita memberikan penyuluhan dan literasi bagaimana cara mengajukan pinjaman modal usaha (Modal kerja) secara on line (digital Bank) melalui aplikasi Lumbung dana baik melalui media HP maupun website internet perusahaan tersebut pada UKM Aresa di banjarbaru, Kalimantan Selatan. Jika kondisi modal usaha UKM Aresa dulu hanya sekitar 1-3 jutaan aja, maka sekarang kondisi permodalannya menjadi lebih besar lagi sekitar 5-8 jutaan. Dengan kondisi permodalan yang meningkat ini, maka UKM Aresa mampu meningkatkan permintaan berbagai konsumen terhadap berbagai produk bakul purun yang diolah secara kreatif dan cantik dan berbagai produk turunan lainnya. Apalagi metode penjualan yang dilakukan oleh UKM Aresa mengubah dari metode tradisional marketing ke digital marketing secara online seperti menggunakan WA business, instagram dll, sehingga market share produknya menjadi lebih luas dan besar yang berimbas pada omzet penjualannya yang terus meningkat pada akhirnya meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan UKM tersebut, (A. sadikin Dahniar, 2020).

Teknis pendampingan mitra adalah kami melakukan penyuluhan dan literasi langsung di ukm aresa dengan metode tanya-jawab dan praktek langsung mengenai 2 aplikasi tersebut untuk meningkatkan modal kerja ( aplikasi lumbung dana) dan aplikasi WA business untuk e-marketing. Terus kita follow up mereka dengan cara membimbing dan mempraktekkan langsung ke-2 aplikasi tersebut ke pada mitra kita, sampai mereka mengerti dan bisa mempraktekkan sendiri secara mandiri. Jika terjadi kesulitan dalam mengapply 2 aplikasi tersebut, kami juga memberikan feedback no hp kami kepada mereka.

## **KESIMPULAN**

Bahwa Berdasarkan analisis kami dilapangan bahwa permasalahan utama Pada UKM Aresa di Jl. Nusantara no 12 komplek klause reffe Depan SMKN 2 Banjarbaru Kalimantan selatan adalah minimnya modal usaha yang mereka punya, berkisar antara 1-3 juta saja, tentu ini sangat sulit bagi UKM tersebut untuk maju dan dapat mengembangkan usaha bakul purun sekarang karena, disebabkan minimnya pengetahuan dan literasi keuangan mereka terhadap pinjaman ( kridit) perbankan. Begitu juga dari aspek pemasaran yang hanya menunggu tamu yang datang (Tradisional), akibatnya omzet penjualan tidak besar apalagi kondisi sekarang masih pandemi kovid-19. Setelah kita melakukan penyuluhan dan literasi mengenai penting aplikasi keuangan digital seperti lumbung dana dan aplikasi marketing digital seperti WA Business, alhamdulillah perkembangan pendapatan dan laba lebih meningkat sekitar 6%-10 % karena modal usaha UKM tersebut juga meningkat menjadi 5-8 jutaan.

## **UCAPAN TERIMA KASIH**

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Universitas Lambung Mangkurat Sesuai dengan Daftar Isian Pelaksanaan Anggaran (DIPA) Universitas Lambung Mangkurat Nomor SP DIPA-023.17.2.677518/2022 tanggal 17 November 2021.

## **DAFTAR PUSTAKA**

Alma, B. (2011). kewirausahaan (Edisi ke-1). Bandung. Penerbit Alfabeta.  
Brigham, Eugene F., J. F. H. (2011). Dasar-Dasar Manajemen Keuangan (Edisi 11). Jakarta.

Penerbit Salemba Empat.

- Dahniar. (2018). Pembentukan Ukm Bakal tanggui Baru Di Daerah Transmigran Untuk Meningkatkan Kesejahteraan Petani Di Desa Karang Indah Kecamatan Mandastana Batola Banjarmasin. Laporan Pengabdian, Banjarmasin Kalimantan Selatan.
- Dahniar. (2019). PKW (Program Kemitraan Wilayah) di Desa Karang Indah Kecamatan Mandasana Kabupaten Barito Kuala Kalimantan Selatan Kemitraan Wilayah), Banjarmasin Kalimantan Selatan.
- Dahniar, A. sadikin. (2020). Pemberdayaan UKM Bakal Tanggui Untuk Meningkatkan Pendapatan Era Pandemi Covid-19 di Kelurahan Pangeran.
- Dahniar, E. M. (2011). Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Melalui Program IbW Pada Petani Bakal tanggui di Kecamatan Marabahan (Desa Baliuk dan Desa Penghulu) Kabupaten Barito Kuala Kalimantan Selatan.
- Fintech.com. (2022). Aplikasi Teknologi Keuangan 2022.
- Hisrich, R. D., Paters, M. P., dan Shepherd, D. A. (2008). Entrepreneurship Kewirausahaan (Edisi 7). Jakarta. Salemba Empat.
- Jakfar, K. dan. (2012). Studi Kelayakan Bisnis. Jakarta. Penerbit Kencana.
- Meity, S. (2011). Budidaya Bakal tanggui Merang. Jakarta. Penebar Swadaya.
- Rangkuti, F. (2012). Studi Kelayakan Bisnis dan Investasi. Jakarta. Penerbit Gramedia Pustaka Utama.
- Sakka, A., dan Y. (2013). Contoh-Contoh Kasus Studi Kelayakan Bisnis. Jakarta. Mitra Wacana Media.
- Suliyanto. (2010). Studi Kelayakan Bisnis. Yogyakarta. Andi publisher.