

,PENINGKATAN KEMAMPUAN MANAJEMEN PEMASARAN MELALUI PEMANFAATAN *FINTECH* BAGI PELAKU USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH DI SAMARINDA

Darlan¹⁾, Mardiono²⁾, Rachmadi Ansyari³⁾, Irwansyah⁴⁾

^{1,2)}Prodi Manajemen, Fakultas Ekonomi & Bisnis, Universitas Widya Gama Mahakam, Samarinda,
Indonesia

Email : ¹⁾darlan@uwgm.ac.id, ²⁾mardiono@uwgm.ac.id

ABSTRACT

This community service activity aims to provide socialization on the use of financial technology (fintech) which is present as a loan provider platform, all processes are carried out online, mass payment technology, fintech can check payments, technology makes payments easier so that micro, small and medium businesses can market its products are widely available at low costs, and the benefits of fintech in supporting transactions, so that possible risks that occur in transactions can be overcome. The method used was lectures and discussions to provide socialization with 30 micro, small and medium enterprise participants by introducing fintech so that it could help expand the market and simplify financial reporting as well as carry out evaluations and reflections on the success of the activities carried out. The result of the activity is increased knowledge and skills about financial technology and the preparation of application-based financial reports. This can be seen from the results of the pretest and posttest which show that there is an increase in the average level of understanding and skills in using fintech. Apart from that, the distribution of questionnaires regarding the effectiveness of activities showed quite positive responses. Based on this, it can be concluded that this PKM activity can run in accordance with the stated objectives.

Keywords: Fintech, Utilization, Business Actors

ABSTRAK

Kegiatan Pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan memberikan sosialisasi pemanfaatan *financial technology* (fintech) yang hadir sebagai platform penyedia pinjaman, semua proses dilakukan secara online, teknologi pembayaran secara massal, *fintech* dapat mengecek pembayaran, teknologi memungkinkan pembayaran semakin mudah agar pelaku usaha mikro kecil menengah dapat memasarkan produknya secara luas dengan biaya yang murah, dan manfaat *fintech* dalam menunjang dalam bertransaksi, sehingga kemungkinan risiko yang terjadi dalam transaksi dapat diatasi. Metode yang digunakan secara ceramah dan diskusi melakukan sosialisasi dengan peserta pelaku usaha mikro kecil menengah sebanyak 30 orang dengan memperkenalkan mengenai *fintech* sehingga dapat membantu memperluas pasar dan mempermudah laporan keuangan serta melakukan evaluasi dan refleksi mengenai keberhasilan kegiatan yang dilakukan. Hasil dari kegiatan adalah meningkatnya pengetahuan dan keterampilan tentang *financial technology* dan penyusunan laporan keuangan berbasis aplikasi. Hal ini dilihat dari hasil pretest dan posttest yang menunjukkan terdapat peningkatan rata-rata tingkat pemahaman dan keterampilan dalam penggunaan *fintech*. Selain itu, dari penyebaran kuesioner mengenai efektifitas kegiatan menunjukkan respon yang cukup positif. Berdasarkan hal tersebut, dapat disimpulkan bahwa kegiatan PKM ini dapat berjalan sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan.

Kata Kunci: *Fintech, Pemanfaatan, Pelaku Usaha*

A. PENDAHULUAN

Menghadapi persaingan yang semakin kompetitif menuntut pelaku usaha untuk mencari solusi baru dalam mengembangkan usahanya, khususnya dalam hal pengembangan produk strategi inovasi perlu dikembangkan dan dilakukan. Tanpa inovasi pelaku usaha akan mati sebaliknya pelaku usaha yang melakukan inovasi secara terus menerus akan dapat mendominasi pasar dengan kreatifitas, model dan penampilan produk yang baru Usaha mikro kecil (UMK) merupakan pondasi dalam perekonomian suatu negara, tak terkecuali di Indonesia. Tercatat jumlah UKM di negara-negara maju rata-rata mencapai 90%

dari total seluruh unit usaha, dan menyerap 2/3 tenaga kerja dari jumlah pengangguran yang ada. Di Indonesia sendiri, keberadaan UMK terbukti sangat tangguh dalam menghadapi krisis keuangan yang terjadi pada tahun 1998. Setelah 19 tahun berlalu keadaan tersebut tidak mengalami perubahan yang signifikan.

Permasalahan yang dihadapi pelaku UMK, salah satunya adalah pengelolaan keuangan dan pemanfaatan teknologi. Tantangan pelaku UMK di Indonesia adalah ketiadaan pembagian tugas yang jelas antara bidang administrasi dan operasi. Sebagian besar UMK dikelola perorangan yang merangkap sebagai pemilik sekaligus pengelola, sehingga pemilik merasa tidak memiliki waktu untuk membuat laporan keuangan yang memadai. Jikapun membuat, hanya berupa catatan mengenai kas masuk dan kas keluar. Disamping itu, kurangnya pemahaman mengenai pembukuan ataupun akuntansi membuat pelaku UMK merasa apatis terhadap laporan keuangan. Sebagian UMK merasa laporan keuangan tidaklah terlalu penting bagi keberlanjutan usaha yang mereka geluti

Permasaran merupakan sebuah proses dimana suatu usaha atau bisnis menciptakan nilai bagi pelanggan dan membangun hubungan yang kuat dengan pelanggan untuk tujuan mendapatkan nilai dari pelanggan sebagai imbalannya (Kotler, 2008). Kegiatan pemasaran ini sangat penting untuk memperkenalkan produk-produk agar lebih dikenal oleh masyarakat luas dan untuk meningkatkan penjualan. Perkembangan usaha bukan hanya mengenai kenaikan pendapatan melainkan juga bertambahnya volume. Laba maupun tenaga kerja Hal ini menunjukkan bahwa perkembangan usaha dapat terjadi jika adanya kemajuan. Berkembangnya suatu usaha adalah pertumbuhan dari manajerial dan daya saing perekonomian usaha tersebut (Ayodeji, 2015).

Teknologi informasi saat ini berkembang cukup pesat. Hal ini ditandai dengan revolusi industri 4.0 dimana saat ini industri mengembanagkan dan memanfaatkan teknologi untuk membantu mempermudah operasionalnya. Kemajuan teknologi yang pesat ini dibuktikan dengan munculnya ide-ide bisnis dan berlatar belakang teknologi. Penguatan infrastruktur teknologi ini membawa ke era baru yaitu era digitalisasi. Inovasi perkembangan teknologi dan kecerdasan tak luput dapat mempengaruhi industri keuangan. Kehadiran teknologi telah membuat layanan keuangan lebih murah, lebih cepat dan lebih mudah. Ketiga elemen tersebut terkadang sulit didapatkan oleh pelaku UMKM ketika mengajukan pinjaman ke bank.

Disinilah peran *fitech* dapat menjadi solusi untuk pengembangan bisnis UMKM di masa depan. Tantangannya adalah memaksimalkan peran *fintech* dalam mendukung UMKM. Tantangan mendasar adalah akses masyarakat Indonesia ke layanan keuangan. hInovasi industri keuangan ini disebut dengan *Financial Technology* atau *Fintech*. Menurut Bank Indonesia, *financial technology* merupakan hasil gabungan antara jasa keuangan dengan teknologi, yang awal mula sistem pembayaran dilakukan dengan tatap muka dan membawa uang, kini dapat dilakukan dengan transaksi jarak jauh dan dapat membuat waktu menjadi efisien.

Saat ini, banyak pelaku UMKM yang belum cukup melek teknologi digital dan kurangnya pengetahuan tentang transaksi non tunai sehingga belum banyak yang memahami tentang *financial technology (fintech)*, sehingga penjualan produk UMKM masih sebatas kepada konsumen yang berkunjung ke toko. Penerapan teknologi informasi dalam usaha sangat diperlukan agar usaha yang dijalani dapat berkembang dengan baik. Untuk itu perlu adanya pembinaan kepada UMKM mengenai digital marketing dan *financial technology*.

Kegiatan ini memberikan pencerahan kepada masyarakat tentang bagaimana UMKM dapat memasarkan produknya secara luas dengan biaya yang murah, serta manfaat *fintech* dalam membantu transaksi online dan offline untuk mengurangi risiko yang terjadi dalam transaksi. Para mitra juga dapat mempelajari praktik *fintech* seperti digital payment dan peer to peer. Diharapkan pelaku usaha dapat mempraktekkan penggunaan *fintech* sehingga dapat membantu memperluas pasar dan mempermudah laporan keuangan.

B. PELAKSANAAN DAN METODE

Metode yang digunakan adalah ceramah yang dilakukan *pre-test* dan *post-test* secara lisan serta diskusi oleh tim pengabdian kepada masyarakat dengan peserta pengabdian kepada masyarakat. Tujuan dalam pengabdian kepada masyarakat adalah memberikan pencerahan kepada masyarakat tentang bagaimana cara UMKM agar dapat memasarkan produknya secara luas dengan biaya yang murah, dan manfaat *fintech* dalam menunjang transaksi yang dilakukan secara online maupun offline, sehingga kemungkinan risiko yang terjadi dalam transaksi dapat diatasi. Selanjutnya para mitra mampu memahami praktek *fintech* jenis digital payment dan *peer to peer lending*, mampu melakukan praktek *fintech* jenis digital payment, mampu melakukan digital marketing dan dapat meningkatkan Inklusi keuangan. Adapun peserta pengabdian kepada masyarakat adalah pelaku usaha

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan pengabdian pada masyarakat ini mempunyai tujuan memberikan penyuluhan pada pelaku UMKM agar mampu melakukan kegiatan pemasaran produk dan memanfaatkan *fintech* pada pelaku usaha di Samarinda. Kegiatan ini dilaksanakan pada tanggal 8 Februari 2024 bertempat di ruang aula balai pertemuan. Peserta pelatihan sebanyak 30 orang yang terdiri dari pelaku usaha yang berada di sekitaran kelurahan sempaja timur yang tergabung dalam pualan online di whatsapp group.



Gambar 1. Para Narasumber dan peserta yaitu pelaku usaha saat melakukan sosialisasi dengan pelaku usaha mikro kecil menengah di Samarinda, pada tanggal 8 Februari 2024.

Nara sumber dalam kegiatan ini terdiri dari dua orang dosen dengan didampingi oleh pemateri yang paham tentang aplikasi fintech beserta mahasiswa anggota peserta PKM Program Studi Manajemen yaitu, Bapak Darlan dan Bapak Pambudi. Sebelum menyampaikan materi, para peserta diberikan waktu untuk mengerjakan pretest. Pre-test ini berisikan daftar pertanyaan mengenai beberapa materi yang akan diberikan, meliputi pengetahuan mengenai fintech, perpajakan, dan aplikasi pembayaran. Pre-test disusun dengan tipe soal objektif. Hasil Pre-test menunjukkan nilai rata-rata 49,1. Nilai rata-rata terendah terdapat dalam materi perpajakan. Hal ini bisa dimaklumi, karena peserta PkM belum mengenal peraturan perpajakan.

Aktivitas-aktivitas *FinTech* dalam layanan jasa keuangan dapat diklasifikasikan ke dalam 5 (lima) kategori, yaitu pertama, aktifitas yang melibatkan transaksi pembayaran, transfer, kliring, dan penyelesaian (payment, clearing and settlement). Aktivitas ini terkait erat dengan pembayaran mobile (baik oleh bank atau lembaga keuangan non-bank), dompet elektronik (digital wallet), mata uang digital (digital currencies) dan penggunaan teknologi kasbuk/ buku besar terdistribusi (distributed ledger technology, DLT) untuk infrastruktur pembayaran. Model model ini bertujuan untuk meningkatkan inklusi keuangan (financial inclusion) dan memastikan akses konsumen yang lebih besar pada layanan jasa pembayaran serta memastikan berfungsinya sistem pembayaran dengan baik (smooth). Model ini juga dapat berkontribusi pada pengelolaan sejumlah besar transaksi serta transfer dan settlements besar antar lembaga keuangan.

Kedua, aktifitas simpanan dan atau pendanaan yang meliputi: deposito, pinjaman dan penambahan modal (deposits, lending and capital raising). Inovasi *FinTech* yang paling umum di bidang ini adalah crowdfunding dan platform pinjaman P2P (peer-to-peer) secara online, mata uang digital (digital currencies) dan DLT. Aplikasi ini terkait erat dengan intermediasi keuangan. Ketiga, manajemen risiko (risk management.). Perusahaan *FinTech* yang berpartisipasi di sektor asuransi (InsurTech) berpotensi mempengaruhi tidak hanya pemasaran dan distribusi asuransi, melainkan juga underwriting, penetapan harga risiko dan klaim penyelesaian. Manajemen risiko juga memperhatikan komitmen dan registrasi jaminan dan penjaminan dalam operasi kredit. Keempat, dukungan pasar (market support). Bagian teknologi *FinTech* dapat menyediakan proses yang lebih sederhana atau lebih efisien, seperti

eaggregators, big data, verifikasi ID secara digital, penyimpanan data dan pemrosesan (cloud computing), atau pelaksanaan perintah melalui kontrak “pintar” (smart contracts). Akses dan kontestabilitas informasi merupakan isu penting di sini. Kelima, manajemen investasi (investment management). Dimensi ini mencakup platform etrading yang memungkinkan konsumen untuk berinvestasi secara langsung melalui komputer pada semua jenis aset, kontrak “pintar” (smart contracts), dan inovasi FinTech yang menawarkan saran otomatis (robo-advice) mengenai layanan keuangan (penasehat keuangan), termasuk manajemen investasi dan portofolio.

Sosialisasi ini bukan dirancang untuk aktif sebagai lender ataupun borrower, maka peserta hanya diajak untuk mengenali aplikasinya, cara mengunduh, dan memanfaatkan fitur-fitur yang ada dalam aplikasi tersebut. Namun, pihak penyelenggaraan akan memfasilitasi jika ada peserta yang tertarik untuk ikut aktif dalam memanfaatkan fintech ini baik sebagai investor (lender) atau peminjam (borrower). Kegiatan selanjutnya merupakan sesi diskusi. Beberapa pertanyaan diajukan, menunjukkan antusias peserta untuk mengetahui lebih jauh mengenai fintech. Pertanyaan pertama, adalah bagaimanakah peran fintech dalam memajukan usaha kecil yang tidak terjamah oleh teknologi maupun internet.

Dalam hal ini banyak pengusaha lokal yang gaptek, dalam hal ini tidak bisa menggunakan HP ataupun perangkat teknologi lainnya. Pertanyaan kedua, adalah apakah ada resiko atau faktor-faktor negatif jika kita menggunakan fintech. Di Samarinda, aplikasi grab dan ovo telah dapat diakses oleh masyarakatnya. Pertanyaan dari peserta adalah apakah aplikasi ini dapat memberikan efek negatif bagi pengguna maupun pengusahanya. Terkait dengan pertanyaan ini, pemateri menjelaskan bahwa aplikasi fintech dibuat untuk memudahkan penggunaannya. Selama ini banyak kesalahan terjadi bukan karena kesalahan dari sisi aplikasi, melainkan kesalahan dari pengguna aplikasi.

Pemaparan materi perpajakan pada UMK dimana materi ini diberikan sebagai tambahan pengetahuan bagipelku usaha, jika nantinya usaha berkembang dan diwajibkan untuk melakukan kewajiban perpajakan. Materi perpajakan lebih menekankan pada penerapan ketentuan perpajakan untuk wajib pajak tertentu yang mengacu pada PP 23/2018. Peraturan ini dikenakan pada wajib pajak yang memiliki peredaran bruto tertentu dengan nilai tidak lebih dari 4,8 Milyar setahun. Selanjutnya, per-14/PJ/2019 mengatur wajib pajak dengan omzet/ peredaran bruto sebulan WPOP pekerja bebas atas jasa satu atau lebih tempat usaha yang berbeda dengan tempat tinggal. Ketentuan perpajakan menyebutkan jika UMKM memiliki omzet \leq 4,8 Milyar setahun maka dapat menggunakan PPh Final (0,5%) atau angsuran PPh Pasal 25. Namun jika sebaliknya, UMKM dengan omzet $>$ dari 4,8 Milyar diwajibkan menggunakan Angsuran PPh Pasal 25.

Untuk lebih memahami ketentuan perpajakan ini, diberikan ilustrasi sebagai berikut : Ibu Rencana memiliki tempat tinggal dan usaha dalam kawasan KPP yang sama. Omzet dalam Bulan Januari 2024 adalah Rp.50.000.000. Maka atas kasus tersebut: Ibu rencana hanya diterbitkan NPWP sesuai domisili, sedangkan usaha tidak perlu. Besarnya angsuran pph pasal 25 untuk Bulan Januari 2024 adalah sebesar Rp.50.000.000,- X 0,75% = 375.000. Dalam sesi ini, tidak banyak pertanyaan yang diajukan. Hal ini disebabkan karena masih banyak peserta yang baru merintis usahayang belum memiliki NPWP, sehingga belum melakukan kewajiban perpajakannya. Meskipun demikian, diharapkan materi ini dapat memberikan wawasan dan pengetahuan perpajakan, sehingga nantinya setelah mereka memiliki penghasilan mampu menjadi warga negara yang sadar akan pajak.

Sesi terakhir, adalah pemaparan dalam penggunaan aplikasi Lamikro untuk menyusun laporan keuangan pada UMK secara sederhana. Laporan Akuntansi Usaha Mikro atau disingkat (Lamikro) merupakan aplikasi yang dikeluarkan oleh Kementrian Koperasi dan UKM khususnya bidang SDM. Aplikasi ini ditujukan untuk UKM Mikro di seluruh Indonesia untuk membuat laporan keuangan, dari pembukuan harian hingga membuat neraca rugi/laba secara lebih sederhana. Aplikasi ini dapat diunduh secara online di www.lamikro.com melalui handphone android, iphone atau laptop.

Lamikro dapat membantu pelaku usaha mikro yang sebelumnya menemui kesulitan untuk membuat pembukuan dengan benar yang disyaratkan lembaga keuangan. Pembukuan ini bermanfaat nantinya dalam pengajuan kredit, agar memperoleh pinjaman sesuai dengan kondisi usaha yang sebenarnya. Tahapan dalam pelatihan ini dimulai dari pengenalan apa itu lamikro serta fitur-fitur yang terdapat dalam aplikasi lamikro. Fitur-fitur dalam aplikasi lamikro dapat dijelaskan sebagai berikut : Fitur Pertama, Nama Akun. Dalam fitur ini terdapat kumpulan nama akun yang telah disediakan dari nama akun yang terdapat pada aset lancar, aset tetap, liabilitas jangka pendek, liabilitas jangka panjang, ekuitas,

pendapatan, dan beban. Dalam daftar akun tersebut juga telah dijelaskan jika akun-akun tersebut termasuk dalam laporan laba/rugi atau neraca. Dalam poin ini, peserta mengalami kesulitan untuk memahami nama-nama akun tersebut.

Fitur Kedua, adalah entri Jurnal. Jurnal pada hakekatnya merupakan suatu wadah untuk mencatat transaksi akuntansi berdasarkan urutan kronologis, yaitu pada saat transaksi itu terjadi. Semua transaksi akuntansi dicatat melalui jurnal entri yang menunjukkan jenis transaksi, nama akun, jumlah, tanggal transaksi, keterangan dan apakah akun tersebut dicatat disisi debit atau kredit rekening. Terdapat beberapa piihan dari jenis transaksi yang telah dicantumkan, yaitu: (a) pemasukan, (b) pengeluaran, (c) hutang, (d) bayar hutang, (e) piutang, (f) Dibayar piutang, (g) tambah modal, (h) tarik modal, (i) pengalihan aset, dan (j) penyesuaian. Kesemua transaksi ini dilatihkan kepada peserta melalui latihan kasus.

Fitur Ketiga, yaitu Daftar Jurnal. Dalam hal ini memuat semua jurnal yang telah dibuat. Daftar jurnal merupakan rincian semua transaksi keuangan dan akun-akun yang mempengaruhi transaksi tersebut. Daftar semua transaksi keuangan suatu badan usaha atau organisasi yang dicatat secara kronologis dan bertujuan untuk pendapatan berdasarkan transaksi yang di input pada entri jurnal atau biasa disebut sebagai catatan transaksi keuangan uang dicatat dalam sebuah jurnal.

Fitur Keempat, yaitu Laba dan Rugi. Laporan laba rugi merupakan bagian dari laporan keuangan suatu periode akuntansi yang menjabarkan unsur-unsur pendapatan dan beban perusahaan sehingga menghasilkan suatu laba (atau rugi) bersih. Untuk keamanan laporan keuangan maka untuk dapat melihat laporan laba/rugi harus mengisi password untuk membukanya. Fitur Kelima, yaitu Laporan Posisi Keuangan. Laporan Posisi Keuangan, merupakan bagian dari laporan keuangan suatu entitas yang dihasilkan pada suatu periode akuntansi yang menunjukkan posisi keuangan entitas tersebut pada akhir periode tersebut. Posisi keuangan yang dimaksud adalah berapa jumlah aset, liabilitas, dan ekuitas. Sama halnya dengan laporan laba rugi, untuk menjaga keamanan laporan keuangan maka pengguna harus mengisi password untuk melihatnya laporan neraca (posisi keuangan).

Fitur Keenam, yaitu Bantuan dan Informasi. Dalam fitur ini dapat membantu pemilik usaha jika terjadi kesulitan dalam mencetak PDF. Terdapat panduan berupa modul laporan keuangan, catatan laporan keuangan entitas dan disclaimer, modul aktivitas penggunaan dan ada kontak yang dapat dihubungi jika terdapat kesulitan dalam penggunaan aplikasi. Seluruh penggunaan fitur dalam aplikasi ini dilatihkan kepada peserta pelatihan. Mulai dari penginstalan aplikasi dalam HP, dilanjutkan dengan analisis transaksi melalui soal latihan kasus, memasukkan dalam entry jurnal, dan menampilkannya dalam laporan laba rugi maupun laporan posisi keuangan.

Kegiatan ini direspon positif dari beberapa pelaku usaha kecil menengah yang berkeinginan untuk kembali mengikuti pelatihan sejenis mengenai teknis pelaporan keuangan yang sederhana. Selain dilakukan post-test, peserta pelatihan juga diberikan kuesioner mengenai efektifitas kegiatan PkM yang dilakukan. Hasil kuesioner menunjukkan 70% peserta menyatakan respon yang positif terhadap efektifitas kegiatan yang dilakukan. Namun demikian, terdapat beberapa hal yang perlu disempurnakan terkait pelatihan ini antara lain ketersediaan WiFi dan waktu yang kurang maksimal untuk memberikan pemahaman tentang penyusunan laporan keuangan sederhana. Disamping itu pendampingan mutlak diberikan, karena ilustrasi kasus yang diberikan pada saat pelatihan mungkin tidak sesuai dengan jenis usaha pada masing-masing pelaku usaha.

D. PENUTUP

Pada dasarnya pelaku usaha harus mau terus belajar dan meningkatkan pengetahuan dan keterampilannya di bidang teknologi. Hal ini dilakukan agar usaha yang digeluti mampu bersaing di era globalisasi dewasa ini. Financial technology berperan penting dalam mendukung pembangunan di Indonesia. Untuk itu kegiatan pengabdian pada masyarakat agar ditindaklanjuti dengan kegiatan serupa di tahun-tahun yang akan datang dengan memperluas kajian materi tentang pengelolaan keuangan berbasis teknologi maupun teknik pemasaran menggunakan e-marketing

E. DAFTAR PUSTAKA

Ayodeji, L. &. (2015). Role of Mentoring in Business Development in Nigeria. *Global Journal of Human Resource Managemen*, 17-38.

- Dewan, S., & Chen, L.-d. (2015). *Fintech Payment Adoption in The US: A CrossIndustry Cross-Platform Solution*. Omaha: Creighton University
- Fahlefi, R. (2018). . Inklusi Keuangan Syariah Melalui Inovasi Fintech di Sektor Filantropi. *Batusangkar International Conference III*, 205-212.
- Fauzan, A. &. (2019). Peran Financial Technology dalam Meningkatkan Keuangan Inklusif pada UMKM. *Jurnal BJB University*, 1-14.
- Kotler, P. a. (2008). *Prinsip-prinsip Pemasaran*. Jakarta: Erlangga.
- Mehta, D., dan Striapunina, K. (2017). *FinTech*. Hamburg.
- Ozili, P. K. (2018). Impact of digital finance on financial inclusion and stability. *Borsa Istanbul Review*, 18(4), 329–340. <https://doi.org/10.1016/j.bir.2017.12.003>
- Prawirasara, K. P. (2018). Financial technology in Indonesia: disruptive or collaborative? *Reports on Economics and Finance*, 4(2), 83–90. <https://doi.org/10.12988/ref.2018.818>
- Rauf, Abdul dan Ismayudin Y, 2016, *Manajemen Pemasaran*, CV Grafika Arta Nawala, Jakarta
- Razkia. (2018). *Optimalisasi Fintech dalam Menudukung Pembangunan UMKM di Indonesia*. Depokpos.Com.
- Riyanto, B. (2010). *Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan, ed 4*,. Yogyakarta: BPFE.