



Isian Substansi Proposal

SKEMA PENELITIAN DASAR (PENELITIAN DASAR FUNDAMENTAL DAN PENELITIAN KERJA SAMA ANTAR PERGURUAN TINGGI)

Pengusul hanya diperkenankan mengisi di tempat yang telah disediakan sesuai dengan petunjuk pengisian dan tidak diperkenankan melakukan modifikasi template atau penghapusan di setiap bagian.

A. JUDUL

Tuliskan judul usulan penelitian maksimal 20 kata

Model Pengembangan Kinerja Usaha Berkelanjutan UKM Perempuan Mentawai melalui Penggunaan Fintech/Financial Technology Untuk Ketahanan Ekonomi]

B. RINGKASAN

Isian ringkasan penelitian tidak lebih dari 300 kata yang berisi urgensi, tujuan, metode, dan luaran yang ditargetkan

[Kinerja usaha yang berkelanjutan/business performance sustainability sangat penting bagi Usaha kecil menengah (UKM) untuk mencapai target bisnis dan ketahanan ekonomi nasional. Kinerja usaha berkelanjutan akan meningkatkan pengembangan usaha. Namun permasalahan yang terjadi adalah kinerja terburuk dengan pertumbuhan penjualan tahunan negatif hal tersebut dikarenakan keterbatasan teknologi keuangan/fintech. **Urgensi** penelitian ini adalah UKM perempuan di Mentawai menghadapi keterbatasan teknologi keuangan. Intention to adopt teknologi keuangan (fintech) dapat menjadi solusi untuk meningkatkan kinerja usaha yang berkelanjutan dan mempunyai ketahanan ekonomi. Urgensi selanjutnya adalah sedikit penelitian tentang UKM di daerah 3T (terdepan, terluar, tertinggal). Perlunya model intervensi terhadap gender dan fintech sehingga mendorong ekonomi inklusif. Oleh karena itu, diperlukan model pengembangan kinerja usaha berkelanjutan berbasis fintech guna memperkuat ketahanan ekonomi UKM perempuan Mentawai.

Tujuan penelitian adalah: tujuan umum 1). Mengembangkan model intention to adopt fintech. 2) Mengembangkan model business sustainability. Masing-masing mempunyai tujuan khusus a). Menvalidasi konsep secara convergent validity. b) Menvalidasi konsep secara discriminant. c). Mengevaluasi model structural. d) Menvalidasi model structural.

Metode: Populasi adalah semua UKM Perempuan Mentawai, sampel dengan cara purposive sampling. Mixed-method kualitatif dan kuantitatif terhadap UKM perempuan dan regulator. Data dianalisis menggunakan Structural Equation Modeling (SEM) Model dikembangkan akan diuji coba dan dievaluasi dampaknya terhadap kinerja usaha yang berkelanjutan pada UKM Perempuan Mentawai. **Luaran yang Ditargetkan:** tahun 2025 publikasi di Measuring Business Excellence (Q2), Jurnal Manajemen, Strategi Bisnis, dan Kewirausahaan (Sinta 2). Tahun 2026 Society and Business Review (Q2), JEMA: Jurnal Ilmiah Bidang Akuntansi dan Manajemen (Sinta 2). TKT terdiri: 1. Prinsip dasar yaitu mendeskripsikan variabel business sustainability, adopt fintech, intention to adopt fintech, digital payment, QR, Peer to peer lending, 2. Merumuskan konsep, 3. Menguji konsep. Penelitian ini sejalan dengan SDGs (poin 5, 8, dan 9) tentang pemberdayaan ekonomi perempuan, selaras dengan agenda 2030 memantapkan sistem pertahanan keamanan negara dan mendorong kemandirian bangsa melalui ekonomi digital]

C. KATA KUNCI

Isian 5 kata kunci yang dipisahkan dengan tanda titik koma (;)

[Fintech; UKM Perempuan; Kinerja Usaha Berkelanjutan; Ketahanan Ekonomi; Mentawai]

D. PENDAHULUAN

Pendahuluan penelitian tidak lebih dari 1000 kata yang memuat, latar belakang, rumusan permasalahan yang akan diteliti, pendekatan pemecahan masalah, state-of-the-art dan kebaruan, peta jalan (road map) penelitian setidaknya 5 tahun. Sitasi disusun dan ditulis berdasarkan sistem nomor sesuai dengan urutan pengutipan.

Latar belakang: UKM merupakan tulang punggung perekonomian Indonesia [1]. Kontribusi besar terhadap Produk Domestik Bruto dan penyediaan lapangan kerja [2][3]. Jumlah UKM di Mentawai meningkat setiap tahunnya [4]. Saat ini, data spesifik jumlah UKM yang dikelola oleh perempuan di Mentawai belum tersedia. Namun, sekitar 64,5% dari total UKM di Indonesia dikelola oleh perempuan. Jika proporsi serupa berlaku di Mentawai, maka sebagian besar UKM di daerah tersebut kemungkinan juga dikelola oleh perempuan [5]. Meskipun termasuk daerah 3T, UKM di Mentawai memiliki potensi besar untuk dikembangkan. Di Mentawai ada kekuatan ekonomi perempuan sebagai agen perubahan [6]. UKM perempuan Mentawai memiliki peran penting dalam ekonomi keluarga dan komunitas, terutama dalam sektor informal [7].

Dalam era ekonomi digital yang dinamis dan penuh ketidakpastian, isu kinerja usaha berkelanjutan (business performance sustainability) menjadi semakin krusial untuk dikaji. Kinerja usaha adalah tujuan [8][9]. UKM perempuan di Mentawai, menghadapi berbagai tantangan salah satunya adalah rendahnya kinerja usaha [10]. Kinerja usaha yang berkelanjutan menjadi indikator penting ketahanan usaha dalam jangka panjang [11]. Kinerja usaha berkelanjutan dapat dikaitkan dengan teori RBV (resources base theory). Kinerja bisnis yang berkelanjutan dapat ditingkatkan melalui pemanfaatan inovasi fintech yang efektif. Dengan memanfaatkan fintech, UKM dapat mencapai keunggulan kompetitif [12]. RBV berpendapat bahwa sumber daya internal usaha sangat penting untuk mencapai keunggulan kompetitif dan memastikan kinerja berkelanjutan [13] dan cermat terhadap manfaat teknologi [14]. Adopsi fintech menghasilkan keunggulan kompetitif [15]. [16] menemukan bahwa kinerja dan kepercayaan penting dalam membentuk niat pengguna terhadap adopsi fintech di Bangladesh. [17][14][18][15] menunjukkan bahwa sumber daya manusia perusahaan dan pemahaman mereka tentang teknologi sangat penting untuk keamanan dan kesuksesan dalam meningkatkan kinerja usaha.

Teknologi keuangan memainkan peranan yang penting bagi perekonomian [19]. Diharapkan teknologi keuangan bisa diakses dengan baik oleh semua orang [20], termasuk UKM perempuan. UKM perempuan di daerah terpencil menemui hambatan seperti terbatasnya literasi digital keuangan/kurangnya intention to adopt [21][22]. Dengan penggunaan fintech memungkinkan akses yang lebih mudah dan cepat terhadap layanan keuangan, berpotensi memberikan solusi [23]. UKM perempuan harus mempunyai intention to adopt fintech yang dapat menjadi solusi inovatif untuk mengatasi masalah pembiayaan, pemasaran dan menggunakan teknologi keuangan [24] [25]. Intention to adopt fintech terkait dengan TAM/theory acceptance model yaitu kemudahan menggunakan dan kegunaan mengadopsi fintech [26][27][28] dan TPB/theory planned behavior, mengemukakan bahwa sikap, norma subjektif, dan kontrol perilaku yang dirasakan membentuk niat individu untuk mengadopsi fintech [29] [30][31]. Potensi UKM perempuan untuk meningkatkan kinerja usaha memerlukan intervensi [32]. Program pendidikan teknologi keuangan yang ditujukan untuk meningkatkan intention to adopt, adopt fintech dapat meningkatkan keberlanjutan usaha UKM perempuan [33] [22]. Oleh karena itu, penting untuk mengembangkan model pengembangan kinerja berkelanjutan yang memanfaatkan fintech sebagai alat untuk meningkatkan ketahanan ekonomi bagi UKM perempuan di Mentawai. Dengan semakin berkembangnya teknologi digital, model ini tidak hanya berpotensi meningkatkan kinerja ekonomi, tetapi juga menciptakan peluang yang lebih besar bagi perempuan untuk berpartisipasi dalam ketahanan ekonomi. Memperkuat UKM perempuan berarti juga memperkuat ketahanan ekonomi secara keseluruhan.

Rumusan permasalahan:

1. Apakah Digital Payment, QR, Peer to peer lending mempengaruhi intention to adopt fintech secara parsial?
2. Apakah intention to adopt fintech mempengaruhi adopt fintech?
3. Apakah adopt fintech mempengaruhi keberlanjutan kinerja usaha?
4. Apakah Intention to adopt memediasi hubungan antara digital payment, QR, Peer to peer lending dengan adopt fintech?
5. Apakah adopt fintech memediasi hubungan antara intention to adopt fintech dengan business performance sustainability?

Pendekatan pemecahan masalah: Dalam menjawab permasalahan rendahnya kinerja usaha dan keberlanjutan UKM perempuan di wilayah Mentawai serta belum optimalnya pemanfaatan Fintech, penelitian ini menggunakan pendekatan menggabungkan pendekatan kualitatif dan kuantitatif (mixed methods). Langkah-langkah pendekatan pemecahan masalah meliputi: Identifikasi masalah dan analisis situasi. Mengumpulkan data primer melalui wawancara mendalam, observasi lapangan dan kuesioner kepada UKM perempuan di Mentawai untuk memahami kondisi usaha, tantangan yang dihadapi, serta tingkat teknologi keuangan UKM perempuan untuk meningkatkan kinerja usaha yang berkelanjutan untuk ketahanan ekonomi. Studi literatur membandingkan daerah lain yang berhasil mengimplementasikan fintech secara inklusif juga menjadi referensi untuk perumusan model pengembangan. Data dirancang model konseptual yang mencakup: intention to adopsi Fintech yang inklusif berbasis gender. Melakukan validasi terhadap model yang dirancang melalui diskusi kelompok terfokus (FGD) dengan pakar, UKM perempuan, mitra Diskoperindag Mentawai dan stakeholder terkait untuk memastikan model dapat diterapkan secara realistis dan kontekstual. Penyusunan rekomendasi kebijakan dan strategi implementasi. Merumuskan rekomendasi yang aplikatif bagi pemerintah daerah dan mitra pembangunan dalam mendukung keberlanjutan UKM perempuan di Mentawai melalui pendekatan teknologi, gender, dan untuk keberlanjutan kinerja usaha untuk ketahanan ekonomi.

State-of-the-Art dan kebaruan: Beberapa studi sebelumnya telah meneliti penggunaan fintech di daerah perkotaan dan bagi UKM pada umumnya. Penelitian sebelumnya lebih fokus pada fintech di perkotaan [34][35][36][37][38][39][40] dan di beberapa negara [41][42][43]. Studi tentang fintech untuk perempuan di daerah kepulauan terpencil masih jarang. Penelitian ini memiliki kebaruan dalam hal penerapan teknologi keuangan untuk UKM perempuan di daerah inklusif, khususnya di Mentawai (daerah 3T) yang masih minim dalam hal akses terhadap teknologi dan layanan keuangan. Penelitian Inovasi fintech telah menunjukkan dampak yang kuat dalam mencapai Tujuan Pembangunan Berkelanjutan (SDGs) dan agenda 2030 dengan meningkatkan teknologi keuangan, [44]. Selain itu, fintech penting bagi usaha yang dikelola perempuan dalam mendapatkan modal dan sumber daya yang diperlukan [45].

Dalam konteks Indonesia, layanan fintech seperti mobile banking, digital payment, QR dan peer-to-peer lending telah terbukti meningkatkan akses keuangan yang penting bagi perusahaan lokal [46][47][48]. Teknologi keuangan/fintech sangat bermanfaat bagi UKM yang berjuang untuk keberlanjutan kinerja usaha [49]. Tantangan unik yang dihadapi oleh pengusaha perempuan di daerah terpencil membuat intervensi fintech sangat penting untuk membangun ketahanan ekonomi. Intervensi ini memberdayakan perempuan melalui peningkatan aksesibilitas ke alat teknologi keuangan yang meningkatkan produktivitas [50].

Adopsi fintech juga berkorelasi kuat dengan peningkatan kinerja usaha yang berkelanjutan. Penelitian telah menunjukkan bahwa manfaat fintech secara signifikan mempengaruhi adopsinya di antara pengguna, yang mengarah pada peningkatan keberlanjutan ekonomi [51]

beberapa kasus fintech di Indonesia menggambarkan bahwa layanan keuangan berbasis teknologi dapat mendorong inklusi keuangan yang lebih besar dan mendukung ekonomi lokal, khususnya bagi populasi yang kurang terlayani [52][53].

Selanjutnya Peta jalan penelitian adalah sebagai berikut:



Gambar 1. Peta Jalan Penelitian]

E. METODE

Isian metode atau cara untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan tidak lebih dari 1000 kata. Pada bagian metode wajib dilengkapi dengan diagram alir penelitian yang menggambarkan apa yang sudah dilaksanakan dan yang akan dikerjakan selama waktu yang diusulkan. Format diagram alir dapat berupa file JPG/PNG. Metode penelitian harus memuat sekurang-kurangnya prosedur penelitian, hasil yang diharapkan, indikator capaian yang ditargetkan, serta anggota tim/mitra yang bertanggung jawab pada setiap tahapan penelitian. Metode penelitian harus sejalan dengan Rencana Anggaran Biaya (RAB).

[Penelitian ini menggunakan mixed model kuantitatif dan kualitatif. Metode kuantitatif dengan pendekatan model struktural berbasis Partial Least Squares-Structural Equation Modeling (PLS-SEM). Model dikembangkan untuk mengukur dan menguji hubungan antara digital payment, QR, Peer to peer lending dengan intention to adopt fintech, adopsi fintech, keberlanjutan kinerja bisnis UKM Perempuan untuk ketahanan ekonomi.

Lokasi penelitian berada di Kepulauan Mentawai dan subjeknya adalah Pelaku UKM perempuan yang menggunakan atau berpotensi mengadopsi fintech dalam operasional bisnisnya. Populasi adalah seluruh pelaku UKM perempuan di Mentawai. Sampel Ditentukan menggunakan metode purposive sampling dengan kriteria:

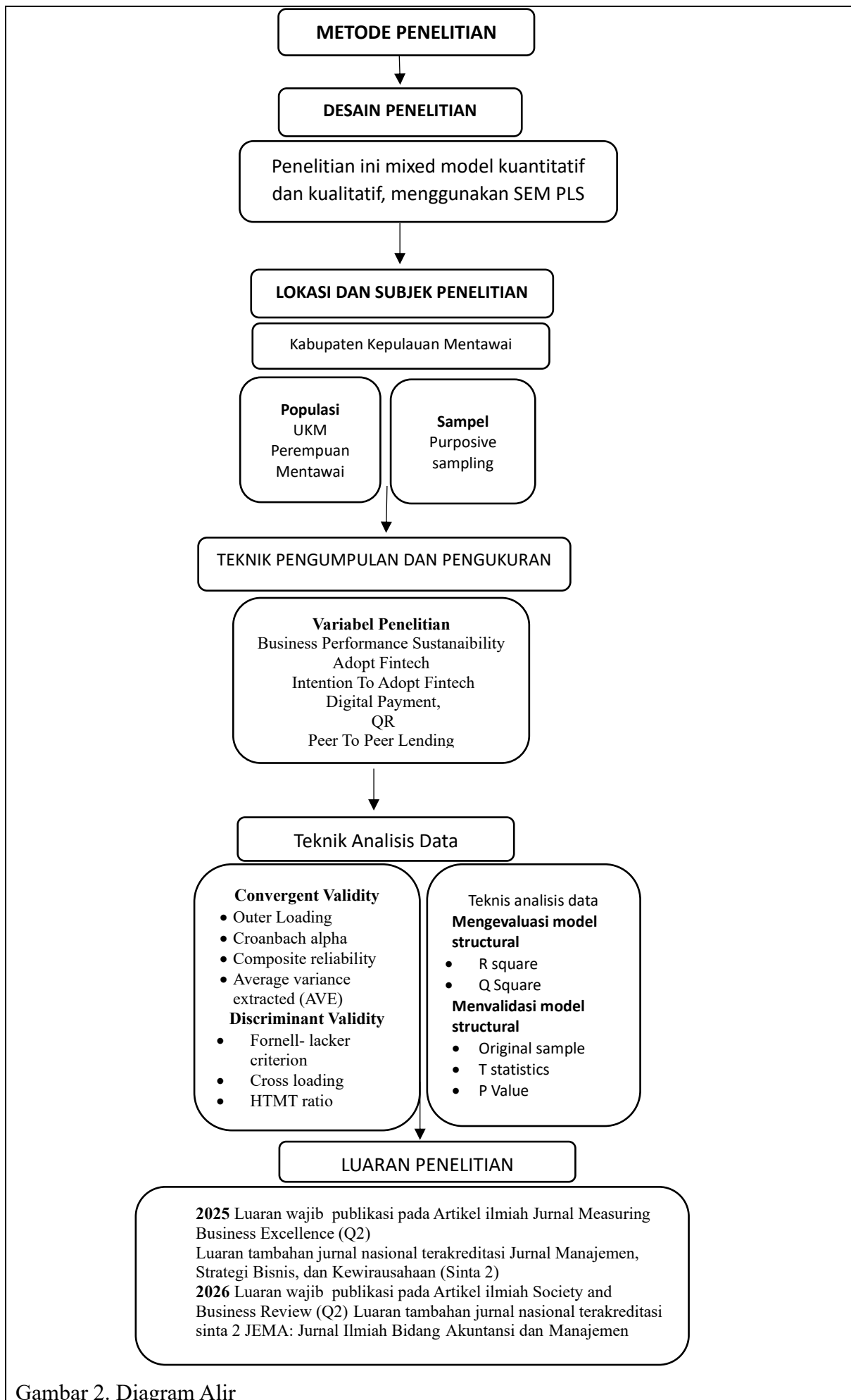
- a. Pelaku UKM perempuan yang sudah menggunakan atau tertarik mengadopsi fintech.
- b. Memiliki bisnis yang aktif beroperasi selama minimal 2 tahun.
- c. Bersedia berpartisipasi dalam penelitian.

Data dikumpulkan melalui Survei Kuantitatif: Kuesioner yang mengukur variabel adopsi fintech (digital payment, QR, peer-to-peer lending) serta dampaknya pada kinerja UKM yang berkelanjutan untuk ketahanan ekonomi. Wawancara mendalam juga dilakukan untuk memperkaya pemahaman terhadap faktor yang mempengaruhi keputusan adopsi fintech oleh UKM perempuan. Studi Dokumentasi dilakukan dengan mengumpulkan data sekunder dari laporan keuangan UKM, regulasi fintech, dan publikasi terkait. Variabel Penelitian dan Pengukuran untuk tahun 2025 Variabel Independen adalah Digital Payment, QR, Peer-to-Peer Lending dan variable dependen adalah Intention to Adopt Fintech. Untuk tahun 2026 Variabel Dependen adalah Keberlanjutan kinerja usaha (Business Performance Sustainability), Digital Payment, QR, Peer-to-Peer Lending (X) dan variable mediasi adalah intention to adopt fintech dan adopt fintech. Teknik Analisis Data adalah Validasi Konstruk (Convergent Validity: Outer Loading, Cronbach Alpha, Composite Reliability, AVE) dan Discriminant Validity (Fornell-Lacker Criterion, Cross Loading, HTMT Ratio), Evaluasi Model Struktural (Goodness of Fit: R Square, Q Square), Pengujian Hipotesis: (Original Sample, T-statistics, P-value), bisa dilihat pada Tabel 1 berikut:

Tabel 1. Metode Penelitian

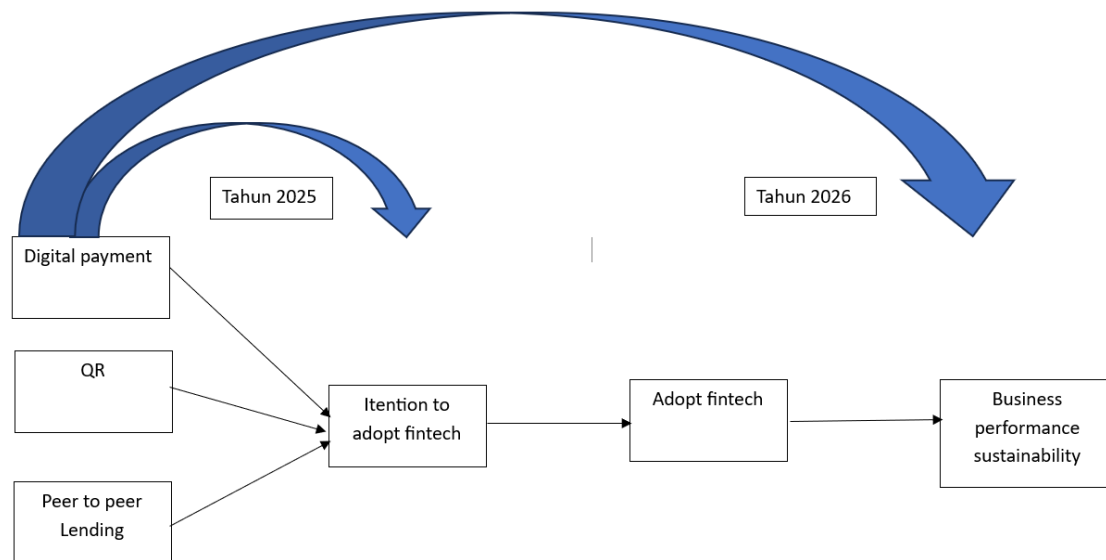
Tahun	Tujuan	Kegiatan	Metode	Luaran	Indikator yang ditargetkan
2025	Mengembangkan Model intention to adopt fintech	Menvalidasi konsep intention to adopt fintech yang dipengaruhi oleh digital payment, QR, Peer to peer Lending secara convergent validity	<ul style="list-style-type: none"> Outer Loading Croanbach alpha Composite reliability Average variance extracted (AVE) 	Konsep yang telah tervalidasi secara convergent	<ul style="list-style-type: none"> Luaran wajib publikasi pada Artikel ilmiah Jurnal Measuring Business Excellence (Q2) https://www.emerald.com/insight/publication/issn/1368-3047 Luaran tambahan jurnal nasional terakreditasi Jurnal Manajemen, Strategi Bisnis, dan Kewirausahaan (Sinta 2) https://ojs.unud.ac.id/index.php/jmbk/about
		Menvalidasi konsep intention to adopt fintech, digital payment, QR, Peer to peer Lending secara discriminant validity	<ul style="list-style-type: none"> Fornell- lacker criterion Cross loading HTMT ratio 	Konsep yang telah tervalidasi secara discriminant	
		Mengevaluasi model structural	<ul style="list-style-type: none"> R square Q Square 	Konsep yang telah dievaluasi secara structural	
		Menvalidasi model structural	<ul style="list-style-type: none"> Original sample T statistics P Value 	Konsep yang telah tervalidasi secara structural	
2026	Mengembangkan model business performance sustainability	Menvalidasi konsep Business performance sustanaibility, adopt fintech, Intention to adopt fintech, digital payment, QR, Peer to peer Lending secara convergent validity	<ul style="list-style-type: none"> Outer Loading Croanbach alpha Composite reliability Average variance extracted (AVE) 	Konsep yang telah tervalidasi secara convergent	<ul style="list-style-type: none"> Luaran wajib publikasi pada Artikel ilmiah Society and Business Review (Q2) https://www.emerald.com/insight/publication/issn/1746-5680 Luaran tambahan jurnal nasional terakreditasi sinta 2 JEMA: Jurnal Ilmiah Bidang Akuntansi dan Manajemen https://riset.unisma.ac.id/index.php/jema/about
		Menvalidasi konsep Business sustanaibility adopt fintech, intention to adopt fintech, digital payment, QR, Peer to peer Lending secara discriminant	<ul style="list-style-type: none"> Fornell- lacker criterion Cross loading HTMT ratio 	Konsep yang telah tervalidasi secara discriminant	
		Mengevaluasi model structural	<ul style="list-style-type: none"> R square Q Square 	Konsep yang telah dievaluasi secara structural	
		Menvalidasi model structural	<ul style="list-style-type: none"> Original sample T statistics P Value 	Konsep yang telah tervalidasi secara structural	

Selanjutnya Gambar 2 berikut adalah diagram alir yang menggambarkan apa yang sudah dilaksanakan dan yang akan dikerjakan selama waktu yang diusulkan:



Gambar 2. Diagram Alir

Adapun kerangka berfikir untuk tahun 2025 dan 2026 adalah sebagai berikut:



Gambar 3. kerangka berfikir

Selanjutnya penguatan pendekatan kualitatif untuk mengatasi dominasi pendekatan kuantitatif, pendekatan kualitatif dalam penelitian ini diperkuat dengan Studi kualitatif dilakukan melalui wawancara mendalam dan diskusi kelompok terfokus (FGD) dengan UKM Perempuan, mitra penelitian Badan Perencanaan pembangunan daerah BAPPEDA Mentawai dan Dinas Koperasi dan UKM Provinsi Sumbar yang bertujuan untuk mengungkap pengalaman kontekstual UKM perempuan dalam mengakses dan mengadopsi teknologi keuangan, termasuk hambatan budaya, sosial, dan infrastruktur. Hasilnya akan digunakan untuk memperkaya interpretasi model kuantitatif serta menyesuaikan rekomendasi kebijakan secara lokal.

Validitas metode kuat, namun minim penjelasan risiko lapangan dan mitigasinya di daerah 3T. Wilayah Kepulauan Mentawai sebagai daerah 3T memiliki tantangan lapangan tinggi seperti akses transportasi yang terbatas, hambatan bahasa dan budaya lokal, rendahnya literasi digital atau fintech, ketergantungan pada jaringan seluler yang tidak stabil. Selain itu cuaca badai dan ombak yang tinggi pada bulan-bulan tertentu seperti akhir Juli awal Agustus dan dibulan Desember harus diwaspadai tim peneliti ketika berkunjung ke Mentawai.

Untuk memitigasi risiko tersebut, strategi mitigasi yang akan diterapkan adalah melibatkan relawan lokal atau pendamping UKM, mempersiapkan kuesioner cetak/manual backup, melakukan *pre-visit* dan koordinasi dengan mitra penelitian BAPPEDA Mentawai dan Dinas Koperasi dan UKM Provinsi Sumbar, menyediakan pelatihan/pengenalan fintech sebelum wawancara atau pengisian kuesioner. Berusaha membuat QRIS untuk UKM Perempuan dengan menghubungi bank yang beroperasi disana. Untuk mengatasi cuaca dan ombak yang tidak bersahabat maka tim peneliti akan berkunjung ke Mentawai pada bulan selain dari bulan-bulan yang disebutkan tadi.

Berikut **anggota tim yang bertanggung jawab pada setiap tahapan penelitian**

Tabel 2. Susunan Organisasi Tim Penelitian/Pelaksanaan dan Pembagian Tugas

No	Nama /NIDN	InstansiAsal	Bidang Ilmu	UraianTugas
1	Rika Desiyanti, SE., M. Si., Ph.D (1008127401)	Universitas Bung Hatta	Manajemen Keuangan	1. Mengkoordinir dan mengarahkan serta menyusun desain penelitian 2. Berkoordinasi dengan pejabat terkait dalam pengambilan data survey 3. Analisis data dan menulis laporan penelitian 4. Menulis luaran penelitian
2	Ice Kamela, SE., MM (1026067101)	Universitas Bung Hatta	Manajemen Sumberdaya Manusia	1. Membantu proses studi literatur 2. Melakukan pengolahan data 3. Membantu analisis data dan laporan penelitian 4. Membantu proses luaran penelitian
3	Tyara Dwi Putri, S.E., M.Sc (1011039201)	Universitas Bung Hatta	Manajemen Keuangan	1. Mengkoordinir kegiatan studi lapangan: pencarian dan pengumpulan data 2. Melakukan pengolahan data 3. Menyusun laporan administrasi pelaksanaan penelitian
4	Muhammad Asad Jundurrahman (2110011211144)	Universitas Bung Hatta	Manajemen	1. Tenaga lapangan 2. Membantu proses pencarian dan pengumpulan data penelitian. 3. Rekapitulasi dan tabulasi data penelitian

]

F. HASIL YANG DIHARAPKAN

Jelaskan hasil yang diharapkan atau luaran yang dijanjikan dari penelitian

[Hasil yang diharapkan: Adanya dampak atau kontribusi jangka panjang dari penelitian ini terhadap pengembangan ilmu pengetahuan, teknologi, atau masyarakat. Penelitian ini juga menjadi dasar untuk penelitian lanjutan yang terkait dengan topik Model Pengembangan Kinerja usaha Berkelanjutan UKM melalui Penggunaan Fintech Untuk Ketahanan Ekonomi, termasuk kolaborasi multidisiplin. Adanya pengembangan teori/ilmu baru kontribusi terhadap pengembangan teori/konsep dalam bidang fintech dan business performance sustainability. Penelitian ini diharapkan dapat memperluas pemahaman tentang teknologi keuangan yang meningkatkan kinerja usaha berkelanjutan, yang selama ini belum banyak dieksplorasi.

Luaran yang dijanjikan: Tahun 2025

Luaran wajib publikasi pada Artikel ilmiah Jurnal Measuring Business Excellence (Q2) <https://www.emerald.com/insight/publication/issn/1368-3047>. Luaran tambahan jurnal nasional terakreditasi Jurnal Manajemen, Strategi Bisnis, dan Kewirausahaan (Sinta 2) <https://ojs.unud.ac.id/index.php/jmbk/about>

Tahun 2026 Luaran wajib publikasi pada Artikel ilmiah Society and Business Review (Q2) <https://www.emerald.com/insight/publication/issn/1746-5680>

Luaran tambahan jurnal nasional terakreditasi sinta 2 JEMA: Jurnal Ilmiah Bidang Akuntansi dan Manajemen <https://riset.unisma.ac.id/index.php/jema/about>

]
--	---

G. JADWAL PENELITIAN

Jadwal penelitian disusun berdasarkan pelaksanaan penelitian dan disesuaikan berdasarkan lama tahun pelaksanaan penelitian

[Tahun ke-1

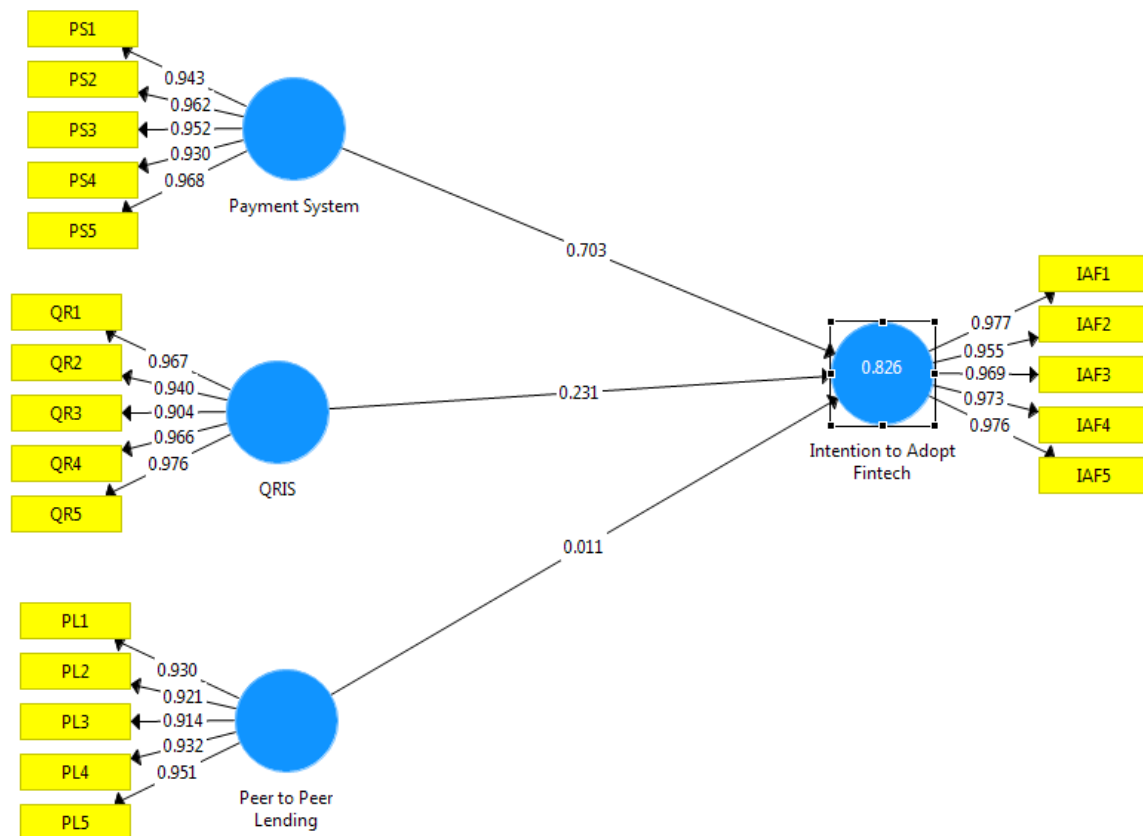
[illegible]

Tahun ke-2

No	Nama Kegiatan	Bulan											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	Persiapan penelitian												
2	Mengumpulkan literature review												
3	Mengumpulkan data												
4	Pengolahan data												
5	Menyelesaikan laporan tengah												
6	Menulis luaran penelitian												
7	Mensubmit artikel ke jurnal internasional bereputasi												
8	Mensubmit artikel ke jurnal nasional terakreditasi												
9	Pengurusan dan pendaftaran KI												
10	Membuat dan menyerahkan laporan akhir												

Analisis DAN PEMBAHASAN KUANTITATIF

*ok.splsm PLS Algorithm (Menjalankan No. 1)



Model Struktural (PLS Algorithm)

- **Payment System (→) Intention to Adopt Fintech:** Jalur ini memiliki koefisien jalur 0.703. Ini menunjukkan bahwa Payment System memiliki pengaruh positif dan kuat terhadap Intention to Adopt Fintech.
- **QRIS (→) Intention to Adopt Fintech:** Jalur ini memiliki koefisien jalur 0.231. Ini menunjukkan bahwa QRIS memiliki pengaruh positif tetapi lebih lemah dibandingkan Payment System terhadap Intention to Adopt Fintech.
- **Peer to Peer Lending (→) Intention to Adopt Fintech:** Jalur ini memiliki koefisien jalur 0.011. Ini menunjukkan bahwa Peer to Peer Lending memiliki pengaruh positif yang sangat kecil terhadap Intention to Adopt Fintech.

Outer Loading

	Intention to A...	Payment System	Peer to Peer Le...	QRIS
IAF1	0.977			
IAF2	0.955			
IAF3	0.969			
IAF4	0.973			
IAF5	0.976			
PL1			0.930	
PL2			0.921	
PL3			0.914	
PL4			0.932	
PL5			0.951	
PS1		0.943		
PS2		0.962		
PS3		0.952		
PS4		0.930		
PS5		0.968		

Outer Loading

Outer loading menunjukkan korelasi antara indikator dan konstruknya. Nilai outer loading yang tinggi (biasanya di atas 0.7) menunjukkan bahwa indikator tersebut baik dalam mengukur konstruknya.

- **Intention to Adopt Fintech (IAF):** Semua indikator IAF (IAF1-IAF5) memiliki outer loading yang sangat tinggi (0.955-0.977), menunjukkan bahwa mereka sangat baik dalam mengukur "Intention to Adopt Fintech".
- **Payment System (PS):** Semua indikator PS (PS1-PS5) juga memiliki outer loading yang tinggi (0.930-0.968), menunjukkan pengukuran yang baik untuk "Payment System".
- **Peer to Peer Lending (PL):** Semua indikator PL (PL1-PL5) memiliki outer loading yang tinggi (0.921-0.951), menunjukkan pengukuran yang baik untuk "Peer to Peer Lending".
- **QRIS (QR):** Semua indikator QR (QR1-QR5) juga memiliki outer loading yang tinggi (0.904-0.976), menunjukkan pengukuran yang baik untuk "QRIS".

Secara keseluruhan, indikator-indikator Anda menunjukkan validitas konvergen yang baik karena nilai outer loading mereka di atas 0.7, bahkan sebagian besar di atas 0.9.

Outer Weight

Matriks				
	Intention to Adop...	Payment System	Peer to Peer Lending	QRIS
IAF1	0.209			
IAF2	0.204			
IAF3	0.206			
IAF4	0.204			
IAF5	0.208			
PL1			0.224	
PL2			0.243	
PL3			0.226	
PL4			0.197	
PL5			0.187	
PS1		0.207		
PS2		0.214		
PS3		0.209		
PS4		0.206		
PS5		0.215		
QR1				0.217
QR2				0.200
QR3				0.188
QR4				0.218
QR5				0.227

Outer Weight

Outer weight menunjukkan kontribusi relatif setiap indikator terhadap skor laten konstruk.

- Semua indikator memiliki outer weight yang positif dan bervariasi, menunjukkan bahwa mereka berkontribusi pada pembentukan konstruk masing-masing.

R Square

Matriks		
	R Square	Adjusted R Square
Intention to Ad...	0.826	0.825

R Square

R Square mengukur proporsi varians variabel dependen yang dijelaskan oleh variabel independen.

- **Intention to Adopt Fintech:** Nilai R Square untuk "Intention to Adopt Fintech" adalah 0.826. Ini berarti 82.6% varians dalam "Intention to Adopt Fintech" dapat dijelaskan oleh Payment System, Peer to Peer Lending, dan QRIS. Ini menunjukkan model yang memiliki daya prediksi yang sangat kuat.

f Square

f Square					Salin ke Clipboard
Matriks	f Square				
		Intention to Adopt Fintech	Payment System	Peer to Peer Lending	QRIS
Intention to Adopt Fintech					
Payment System		0.827			
Peer to Peer Lending		0.001			
QRIS		0.085			

f Square (Effect Size) mengukur ukuran efek dari variabel independen terhadap variabel dependen.

- **Payment System:** f Square sebesar 0.827 menunjukkan ukuran efek yang besar dari Payment System terhadap Intention to Adopt Fintech.
- **QRIS:** f Square sebesar 0.085 menunjukkan ukuran efek yang kecil hingga sedang dari QRIS terhadap Intention to Adopt Fintech.
- **Peer to Peer Lending:** f Square sebesar 0.001 menunjukkan ukuran efek yang sangat kecil (hampir tidak ada) dari Peer to Peer Lending terhadap Intention to Adopt Fintech.

Validitas dan Reliabilitas Konstruk

Matriks	Cronbach's Alpha	rho_A	Reliabilitas Komposit	Rata-rata Varians Diekstrak (AVE)
	Cronbach's Alpha	rho_A	Reliabilitas Ko...	Rata-rata Varia...
Intention to Adopt Fintech	0.984	0.984	0.988	0.941
Payment System	0.974	0.974	0.979	0.905
Peer to Peer Lending	0.961	0.966	0.970	0.864
QRIS	0.973	0.977	0.979	0.905

Tabel ini menunjukkan keandalan dan validitas konvergen dari konstruk.

- **Cronbach's Alpha:** Semua nilai Cronbach's Alpha (0.961-0.984) jauh di atas ambang batas 0.7, menunjukkan reliabilitas internal yang sangat baik untuk semua konstruk.
- **rho_A:** Semua nilai rho_A (0.966-0.984) juga tinggi, menunjukkan reliabilitas yang baik.

- **Reliabilitas Komposit:** Semua nilai Reliabilitas Komposit (0.970-0.988) jauh di atas ambang batas 0.7 atau 0.8, menunjukkan konsistensi internal yang sangat baik dari konstruk.
- **Average Variance Extracted (AVE):** Semua nilai AVE (0.864-0.941) jauh di atas ambang batas 0.5, menunjukkan validitas konvergen yang sangat baik, yaitu bahwa indikator-indikator dalam setiap konstruk mengukur hal yang sama.

Secara keseluruhan, semua konstruk dalam model Anda menunjukkan reliabilitas dan validitas konvergen yang sangat baik.

Validitas Diskriminan

	Intention to Adopt Fin...	Payment System	Peer to Peer Le...	QRIS
Intention to Ad...	0.970			
Payment System	0.900	0.951		
Peer to Peer Le...	0.228	0.212	0.930	
QRIS	0.826	0.842	0.296	0.951

Validitas diskriminan menunjukkan sejauh mana suatu konstruk berbeda dari konstruk lainnya. Berdasarkan kriteria Fornell-Larcker, akar kuadrat dari AVE suatu konstruk harus lebih besar daripada korelasinya dengan konstruk lain.

- Lihat diagonal tabel "Kriteria Fornell-Larcker":
 - Intention to Adopt Fintech: 0.970
 - Payment System: 0.951
 - Peer to Peer Lending: 0.930
 - QRIS: 0.951
- Bandingkan nilai diagonal ini dengan korelasi di kolom dan baris yang sama. Misalnya, untuk Payment System (0.951), nilai ini lebih besar daripada korelasi dengan Intention to Adopt Fintech (0.900), Peer to Peer Lending (0.212), dan QRIS (0.842).
- Hasilnya menunjukkan bahwa validitas diskriminan terpenuhi untuk semua konstruk, yang berarti setiap konstruk cukup berbeda dari konstruk lainnya.

Validitas Diskriminan

	Kriteria Fornell-Larcker	Cross Loadings	Rasio Heterotrait-Monotrait (...)	Rasio Heterotrait-Monotrait (...)
	Intention to Adopt Fintech	Payment System	Peer to Peer Lending	QRIS
IAF1	0.977	0.888	0.274	0.806
IAF2	0.955	0.865	0.188	0.785
IAF3	0.969	0.866	0.258	0.821
IAF4	0.973	0.869	0.198	0.779
IAF5	0.976	0.878	0.190	0.816
PL1	0.218	0.238	0.930	0.308
PL2	0.237	0.177	0.921	0.239
PL3	0.221	0.166	0.914	0.266
PL4	0.192	0.210	0.932	0.328
PL5	0.182	0.195	0.951	0.234
PS1	0.844	0.943	0.156	0.788
PS2	0.872	0.962	0.136	0.801
PS3	0.852	0.952	0.163	0.795
PS4	0.838	0.930	0.345	0.791
PS5	0.874	0.968	0.211	0.827
QR1	0.809	0.839	0.234	0.967
QR2	0.748	0.792	0.247	0.940
QR3	0.702	0.720	0.275	0.904
QR4	0.813	0.810	0.342	0.966
QR5	0.846	0.833	0.305	0.976

Validitas Diskriminan

	Kriteria Fornell-Larcker	Cross Loadings	Rasio Heterotrait-Monotrait (...)	Rasio Heterotrait-Monotrait (...)	Salin ke Cli
	Intention to Adopt Fintech	Payment System	Peer to Peer Le...	QRIS	
Intention to Ad...					
Payment System	0.919				
Peer to Peer Le...	0.232	0.220			
QRIS	0.842	0.863	0.305		

HTMT adalah kriteria lain untuk validitas diskriminan, di mana nilai HTMT harus di bawah ambang batas (biasanya 0.85 atau 0.90).

- Dari tabel HTMT, semua nilai HTMT antar konstruk (0.919 antara Intention to Adopt Fintech dan Payment System, 0.232 antara Intention to Adopt Fintech dan Peer to Peer Lending, 0.220 antara Payment System dan Peer to Peer Lending, 0.842 antara Intention to Adopt Fintech dan QRIS, 0.863 antara Payment System dan QRIS, dan 0.305 antara Peer to Peer Lending dan QRIS) berada di bawah ambang batas 0.90, kecuali untuk Payment System dan Intention to Adopt Fintech (0.919) dan Payment System dan QRIS (0.863). Namun, mengingat hasil Fornell-Larcker dan Cross Loadings

yang sangat baik, ini mungkin tidak menjadi masalah besar. Namun, jika Anda menggunakan ambang batas 0.85, maka perlu dicermati lebih lanjut korelasi antara Payment System dan Intention to Adopt Fintech serta Payment System dan QRIS.

Fit_Model

Ringkasan Fit		rms Theta	
	Model Saturated	Model Estimasi	
SRMR	0.042	0.042	
d_ULS	0.369	0.369	
d_G	0.799	0.799	
Chi-Square	1413.026	1413.026	
NFI	0.877	0.877	

Ringkasan Fit Model menunjukkan seberapa baik model sesuai dengan data.

- **SRMR (Standardized Root Mean Square Residual):** Nilai SRMR 0.042 berada di bawah ambang batas yang direkomendasikan (biasanya 0.08), menunjukkan kecocokan model yang baik.
- **NFI (Normed Fit Index):** Nilai NFI 0.877 menunjukkan kecocokan model yang cukup baik, meskipun beberapa sumber menyarankan nilai di atas 0.90 untuk model yang sangat baik.
-

Koefisien Jalur

Mean, STDEV, T-Values, P-Values		Keyakinan Interval		Keyakinan Interval Bias-Dikoreksi		Sampel		Salin ke Clipboard:	Format Excel	F
	Sampel Asli (O)	Rata-rata Sam...	Standar Devias...	T Statistik (O/...	P Values					
Payment System -> Intention to Adopt Fintech	0.703	0.708	0.052	13.524	0.000					
Peer to Peer Lending -> Intention to Adopt Fintech	0.011	0.011	0.021	0.526	0.599					
QRIS -> Intention to Adopt Fintech	0.231	0.227	0.052	4.441	0.000					

Tabel Koefisien Jalur dengan T-Values dan P-Values menunjukkan signifikansi hubungan antar konstruk.

- **Payment System (→) Intention to Adopt Fintech:**
 - Koefisien Asli (O): 0.703
 - T Statistik (|O/STDEV|): 13.524
 - P Values: 0.000

- Karena P-value (0.000) < 0.05 (atau 0.01), hubungan ini signifikan secara statistik. Artinya, Payment System secara signifikan mempengaruhi Intention to Adopt Fintech.
- **Peer to Peer Lending (→) Intention to Adopt Fintech:**
 - Koefisien Asli (O): 0.011
 - T Statistik (|O/STDEV|): 0.526
 - P Values: 0.599
 - Karena P-value (0.599) > 0.05, hubungan ini tidak signifikan secara statistik. Artinya, Peer to Peer Lending tidak secara signifikan mempengaruhi Intention to Adopt Fintech.
- **QRIS (→) Intention to Adopt Fintech:**
 - Koefisien Asli (O): 0.231
 - T Statistik (|O/STDEV|): 4.441
 - P Values: 0.000
 - Karena P-value (0.000) < 0.05 (atau 0.01), hubungan ini signifikan secara statistik. Artinya, QRIS secara signifikan mempengaruhi Intention to Adopt Fintech.

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

- **Model Pengukuran (Outer Model):** Hasil menunjukkan bahwa semua konstruk memiliki reliabilitas dan validitas (konvergen dan diskriminan) yang sangat baik, dengan sebagian besar indikator memiliki outer loading di atas 0.9. Ini menunjukkan bahwa instrumen pengukuran Anda valid dan reliabel.
- **Model Struktural (Inner Model):**
 - Payment System adalah prediktor yang paling kuat dan signifikan terhadap Intention to Adopt Fintech.
 - QRIS juga merupakan prediktor yang signifikan terhadap Intention to Adopt Fintech, meskipun dengan pengaruh yang lebih lemah dari Payment System.
 - Peer to Peer Lending tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap Intention to Adopt Fintech dalam model ini.
- **Daya Prediksi Model:** Model Anda memiliki daya prediksi yang sangat tinggi, dengan 82.6% varians "Intention to Adopt Fintech" dapat dijelaskan oleh variabel-variabel eksogen.
- **Kecocokan Model:** Model menunjukkan kecocokan yang baik dengan data berdasarkan SRMR.

Rekomendasi dan Interpretasi Lebih Lanjut:

- Fokus pada Payment System dan QRIS karena keduanya adalah pendorong utama Intention to Adopt Fintech.
- Untuk Peer to Peer Lending, karena tidak signifikan, Anda mungkin perlu mempertimbangkan mengapa hal ini terjadi. Apakah ada faktor lain yang lebih berpengaruh, ataukah persepsi responden terhadap P2P Lending berbeda? Anda bisa mengkaji ulang teori yang mendasari hubungan ini atau mempertimbangkan apakah ada variabel moderator/mediator yang tidak termasuk dalam model.
- Meskipun validitas diskriminan HTMT antara Payment System dan Intention to Adopt Fintech, serta Payment System dan QRIS, sedikit di atas ambang

batas 0.85, hasil Fornell-Larcker dan Cross Loadings yang kuat umumnya cukup untuk mempertahankan validitas diskriminan. Namun, ini adalah area yang patut dipertimbangkan jika Anda ingin memperkuat argumen Anda.

Analisis ini memberikan gambaran komprehensif tentang hasil olahan data. Pastikan untuk mengintegrasikan temuan ini dengan latar belakang teori dan tujuan penelitian Anda.

Ada beberapa alasan potensial mengapa Peer to Peer Lending (P2P Lending) tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap intensi adopsi Fintech berdasarkan data yang Anda sajikan. Pertama, dari hasil koefisien jalur, P2P Lending ke Intention to Adopt Fintech menunjukkan nilai yang sangat rendah yaitu 0.011, disertai dengan nilai P-value sebesar 0.599. Nilai P-value yang jauh di atas ambang batas signifikansi umum (misalnya 0.05) secara jelas menunjukkan bahwa hubungan tersebut tidak signifikan secara statistik, artinya perubahan pada P2P Lending tidak menyebabkan perubahan yang berarti pada intensi adopsi Fintech.

Salah satu faktor yang mungkin berkontribusi terhadap ketidaksignifikan ini adalah perbedaan persepsi atau pemahaman masyarakat terhadap P2P Lending dibandingkan dengan jenis layanan Fintech lainnya seperti sistem pembayaran (Payment System) atau QRIS. Payment System dan QRIS memiliki koefisien jalur yang jauh lebih tinggi dan signifikan (0.703 dan 0.231 masing-masing) terhadap Intention to Adopt Fintech. Hal ini menunjukkan bahwa masyarakat mungkin lebih familiar, merasa lebih aman, atau melihat manfaat yang lebih jelas dari penggunaan sistem pembayaran dan QRIS dalam kehidupan sehari-hari mereka, dibandingkan dengan P2P Lending yang mungkin dianggap lebih kompleks atau berisiko.

Selain itu, sifat dan tujuan P2P Lending mungkin juga membatasi daya tariknya bagi sebagian besar populasi dalam konteks adopsi Fintech secara umum. P2P Lending seringkali terkait dengan investasi atau pinjaman, yang mungkin hanya relevan bagi segmen pasar tertentu yang memiliki kebutuhan finansial spesifik atau toleransi risiko yang lebih tinggi. Sementara itu, Fintech secara umum (termasuk Payment System dan QRIS) lebih banyak menyentuh aspek transaksi sehari-hari yang lebih luas, sehingga adopsinya cenderung lebih masif dan didorong oleh kebutuhan fungsional yang lebih mendesak bagi banyak individu.

Faktor kesadaran dan literasi keuangan juga bisa menjadi penyebab. Meskipun Fintech semakin populer, tingkat pemahaman masyarakat tentang berbagai jenis layanan Fintech mungkin bervariasi. Kemungkinan besar, kesadaran dan pemahaman tentang Payment System dan QRIS jauh lebih tinggi karena promosi yang gencar, kemudahan akses, dan integrasi dalam kehidupan sehari-hari. P2P Lending, meskipun terus berkembang, mungkin belum mencapai tingkat kesadaran dan pemahaman yang sama di kalangan masyarakat luas, sehingga tidak secara signifikan mendorong intensi adopsi Fintech secara keseluruhan.

Dominasi pengaruh variabel lain dalam model juga perlu dipertimbangkan. Koefisien jalur Payment System terhadap Intention to Adopt Fintech adalah 0.703, menunjukkan pengaruh yang sangat kuat dan signifikan. Ini bahkan tercermin dari nilai f^2 Square yang sangat besar untuk Payment System (0.827) dibandingkan dengan P2P Lending (0.001). Artinya, Payment System memiliki efek yang jauh lebih dominan dalam menjelaskan variasi Intention to Adopt Fintech, sehingga pengaruh P2P Lending menjadi sangat kecil dan tidak signifikan ketika variabel-variabel kuat lainnya sudah ada dalam model.

Sebagai penutup, ketidaksignifikanan P2P Lending terhadap Intention to Adopt Fintech dalam penelitian ini kemungkinan besar disebabkan oleh kombinasi faktor-faktor seperti sifat layanan P2P Lending yang lebih spesifik dan berisiko, tingkat kesadaran dan pemahaman yang lebih rendah dibandingkan layanan Fintech lain seperti sistem pembayaran, serta dominasi pengaruh variabel lain yang lebih kuat dalam model. Hasil ini menyarankan bahwa untuk meningkatkan adopsi P2P Lending, diperlukan strategi yang lebih terfokus pada edukasi, peningkatan kesadaran, dan penyesuaian persepsi risiko di kalangan calon pengguna.

ANALISIS DAN HASIL PERNYATAAN WAWANCARA 10 UKM DI SIPORA, MENTAWAI

Hasil dan analisis Kualitatif

Kabupaten Kepulauan Mentawai memiliki potensi UKM yang cukup beragam, mulai dari pengolahan pangan, kerajinan budaya, kuliner (sempol ayam kripih, cireng, lumer pisang), kripih ubi talas, rumah makan, penginapan, batik lokal, kafe, rumah makan. Perekonomian Mentawai juga disokong oleh UMKM secara umum khususnya UMKM perempuan.

Dalam satu dekade terakhir, pemanfaatan teknologi keuangan (*financial technology* atau fintech) telah menjadi instrumen penting dalam mendorong inklusi keuangan, terutama bagi pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah (UKM). Di Indonesia, fintech seperti QRIS, dompet digital, dan platform pinjaman online telah membuka akses terhadap transaksi non-tunai, pencatatan keuangan digital, hingga pembiayaan yang lebih fleksibel. Namun demikian, implementasi teknologi ini tidak menyebar merata di seluruh wilayah, khususnya di daerah kepulauan seperti Kabupaten Kepulauan Mentawai, yang memiliki tantangan geografis, infrastruktur, dan sosial budaya yang khas. Namun, pemanfaatan **QRIS** dan layanan fintech lainnya masih sangat terbatas akibat biaya administrasi yang dirasa memberatkan, sehingga sebagian besar pelaku UKM lebih memilih transaksi tunai atau transfer manual. Distribusi produk ke luar pulau kerap terkendala oleh akses transportasi yang mahal dan rute yang kurang terlayani, sementara kondisi cuaca terutama pada bulan Juli–Agustus dan Desember sering tidak bersahabat. Di samping itu, dukungan pemerintah daerah dalam bentuk pelatihan, pendampingan, maupun akses permodalan masih minim, sehingga ketahanan usaha UKM lokal belum optimal.

UKM perempuan di Mentawai memainkan peran strategis dalam menjaga keberlangsungan ekonomi lokal, terutama di sektor kuliner, kerajinan tangan, dan jasa pariwisata berbasis budaya. Sebagian besar pelaku usaha adalah perempuan yang juga memiliki peran domestik ganda, serta keterbatasan dalam hal akses informasi, literasi keuangan, dan konektivitas digital. Meskipun beberapa dari mereka telah mengenal fintech seperti QRIS atau transfer bank, adopsi aktualnya masih sangat terbatas, walaupun secara umum mereka mempunyai minat untuk menggunakan teknologi keuangan. Adopsi teknologi keuangan yang terbatas. Hal ini disebabkan oleh faktor-faktor seperti persepsi negatif terhadap biaya administrasi, ketakutan terhadap penipuan digital, rendahnya pemahaman teknologi, dan nilai-nilai religious (riba) yang berpengaruh terhadap sikap terhadap pinjaman online.

Melalui pendekatan kualitatif, penelitian ini menggali secara mendalam pengalaman dan persepsi dari 10 pelaku UKM perempuan di Mentawai. Wawancara dilakukan untuk memahami secara kontekstual bagaimana mereka memandang, menggunakan, atau bahkan menghindari teknologi keuangan dalam menjalankan usaha mereka. Temuan ini menjadi

penting untuk memetakan tidak hanya hambatan, tetapi juga potensi lokal dalam pengembangan kebijakan inklusi keuangan berbasis gender dan lokalitas.

Penelitian ini juga menyoroti bagaimana ketahanan ekonomi UKM perempuan di Mentawai selama ini masih bersifat *subsisten*, bukan *scalable*, karena belum didukung oleh ekosistem digital yang memadai. Dalam konteks ini, teknologi keuangan tidak sekadar alat transaksi, tetapi dapat menjadi pengungkit penting untuk penguatan posisi perempuan dalam sektor informal dan peningkatan produktivitas berbasis komunitas. Oleh sebab itu, pemahaman yang berbasis pada suara langsung pelaku UKM menjadi krusial dalam merancang program literasi, pelatihan, maupun pendampingan berbasis kebutuhan nyata di lapangan.

Analisis hasil wawancara dari 10 UKM di Mentawai bukan hanya menjadi potret kondisi saat ini, melainkan juga fondasi bagi formulasi strategi transformasi digital yang inklusif dan sensitif terhadap konteks lokal, budaya, dan gender. Pendekatan berbasis komunitas, intervensi struktural seperti koperasi digital, serta keterlibatan aktor lokal menjadi bagian penting dalam mendorong pemanfaatan teknologi keuangan secara berkelanjutan di kalangan UKM perempuan Mentawai.

Berikut Rangkuman hasil wawancara dan analisis

1. Keripik Talas (081298012020)

Rumah Produksi Aneka Kripik dibawah naungan **“FORUM UMKM KITA BISA”** merupakan binaan Dinas Koperasi Kabupaten Mentawai memproduksi keripik berbahan dasar talas atau keladi, Talas diolah menjadi beberapa varian rasa (Coklat, Original, Balado), dikemas menggunakan standing pouch dengan **merek Kripik Talas “GETEK”**. Forum UMKM “Kita Bisa” mempunyai anggota sebanyak 15 orang dan telah berjalan selama 3 tahun. Keunggulan dari usaha kripik talas “Gettek” diantaranya adalah bahan baku talas banyak tersedia dan mudah diperoleh, memiliki izin PIRT dan sertifikat halal, mempunyai tempat wadah Promosi dan Lokasi Produksi. Ketua Forum memahami tentang fintech (QRIS) dan alur pencatatan laporan keuangan, selain itu baik Ketua forum maupun anggota sudah mencoba aplikasi **Krealogi** meski belum sepenuhnya familiar.

Disamping keunggulan yang telah dipaparkan, kelemahan dari usaha kripik talas “Gettek” yaitu Kemasan kurang menarik (hanya merek sederhana). Stiker Merek tidak mencantumkan komposisi bahan, batas waktu penggunaan, berat netto sehingga sulit untuk masuk ke Retail /Mall di kota Padang atau daerah diluar kepulauan Mentawai. Pasar terbatas di Mentawai saja karena akses marketing ke luar kepulauan sulit. Kota Padang sebagai Kota yang terdekat dengan Mentawai, seharusnya UKM mudah memasarkan produk mereka ketempat2 retail ataupun Mall, namun hal tersebut sulit mereka lakukan. Mungkin butuh bantuan dari PEMDA dan instansi terkait. Selain itu biaya produksi tinggi, karena harga jual minyak goreng dan gas di daerah Kep. Mentawai lebih mahal dibandingkan daerah lainnya di Sumatera Barat. Jauhnya jarak dan harga jual tinggi (karena kenaikan harga minyak dan gas di mentawai). Hanya menggunakan gas pink yang harganya mahal dikarenakan tabung melon 3 kg sulit diperoleh di Mentawai . Gas Melon yang bewarna hijau berat 3 kg bahkan bisa dikatakan tidak ada di Mentawai, padahal mereka sangat membutuhkannya. Yang ada hanya tabung gas yang bewarna pink yang harganya mahal seharga Rp 400.000

Terkait dengan penggunaan Fintech diantaranya QRIS, pelaku UKM merasa keberatan biaya Administrasi dibebankan kepada mereka oleh sebab itu lebih memilih transaksi secara tunai . Dalam menjalankan kegiatan produksi Forum menggunakan modal sendiri yang sepenuhnya bersumber dari anggota. Mereka enggan menggunakan pinjaman, baik pinjaman dari bank maupun pinjaman online.

UKM perempuan berharap mendapatkan pendampingan aplikasi fintech khusus UKM dan pembinaan dari Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi, dan UKM Kabupaten Kepulauan Mentawai. UKM perempuan ini juga mengharapkan bantuan dan dukungan

moril dari pihak pemerintah daerah untuk kemajuan usahanya. Untuk ketahanan ekonomi, Usaha ini telah membantu dalam mempertahankan ekonomi pelaku UKM.

2. Batik Mentawai (081298012020)

“Forum UKM kita Bisa” juga memproduksi batik khas Mentawai dengan motif tato, sebagai simbol tradisional dari penduduk asli/lokal Mentawai. Batik Mentawai menggunakan bahan baku kain dan pewarna alami yang didatangkan dari Pekalongan dengan harga cukup mahal. Usaha Batik Mentawai sudah berjalan selama 5 tahun. Produksi batik Mentawai selain memenuhi permintaan Pemda (baju seragam batik), tamu atau wisatawan yang berkunjung ke Mentawai pemasarannya melalui media sosial dan marketplace. Batik Mentawai beranggota 13 orang pengrajin.

Batik Mentawai mempunyai kelemahan yaitu Proses produksi memakan waktu yang lama. Satu kain bisa diselesaikan dalam waktu 1 sampai 3 bulan tergantung kepada motif yang diinginkan karena dikerjakan secara manual dan hati-hati. Langkah pertama dibuat motif lalu dipindahkan ke kain ditulis/ dibatik dan diberi warna dengan menggunakan tangan dan butuh waktu yang lama. Produksi Batik Mentawai berdasarkan pesanan. Selain itu batik Mentawai mempunyai tenaga kerja terampil yang khusus bisa membatik hanya sedikit. Akibatnya tidak bisa memenuhi pesanan dalam jumlah banyak yang akan berdampak pada pendapatan sehingga mengurangi keuntungan UKM perempuan tersebut.

Keunggulan yang dimiliki batik Mentawai adalah Ciri khas motif yang unik, khas Mentawai dan bernilai tinggi. Untuk wilayah pemasaran, pemasaran batik stabil di Mentawai, khususnya dari kalangan PNS dan Pemda. Pemda membuat kebijakan yaitu PNS di Mentawai untuk memakai batik sebagai seragam pada hari tertentu.

Harapan dari UKM Batik Mentawai adalah mereka diikutkan program pelatihan, mengikuti pameran yang didukung oleh PEMDA, pemerintah daerah memperluas saluran distribusi batik tato ke luar Mentawai agar pasar semakin berkembang. Pemerintah diharapkan turun tangan dalam membantu pemasaran kain batik agar lebih dikenal diluar Mentawai dan diluar negeri. Untuk Ketahanan ekonomi, usaha ini bertahan dengan model pesanan dan modal mandiri, mereka tidak menggunakan dana pinjaman namun memerlukan investor untuk ekspansi.

3. Arthur Homestay (081363401647)

Penginapan model homestay yang berlokasi dekat dengan bibir Pantai. Penginapan ini melayani wisatawan dengan pembayaran melalui dolar, PayPal, dan EDC. Penginapan ini banyak disewa oleh wisatawan manca negara. Usaha ini sudah berjalan selama 9 tahun.

Dari hasil wawancara kelemahan usaha ini yaitu transaksi pembayaran cenderung tunai; QRIS jarang digunakan karena dana masuk sering terlambat atau delay dan pemilik juga takut akan resiko penipuan digital. Selain itu staf dalam memberikan pelayanan kepada tamu belum optimal sehingga karyawan perlu diberi pelatihan. Pemilik homestay dan anggota UKM perempuan yang tergabung didalamnya kurang menguasai teknologi keuangan namun mereka berminat untuk menggunakan fintech, Diharapkan ada Lembaga atau pemerintah untuk memberikan pelatihan Fintech agar UKM melek dengan teknologi keuangan tersebut. Selanjutnya tamu tamu yang datang cenderung menggunakan dollar, namun pemilik UKM lebih menyukai pembayaran dalam bentuk cash rupiah.

Kelebihan usaha home stay ini adalah tarif sewa terjangkau. Lokasi strategis dekat jalur transportasi dan laut serta Pantai yang indah. Selain itu wisatawan mancanegara lebih menyukai olahraga surfing di laut Mentawai yang mendukung dengan ombaknya. Kondisi ekonomi lokal mendukung kunjungan wisatawan.

UKM homestay mempunyai harapan untuk bisa mengimplementasikan fintech untuk mempermudah penggunaan dan kelancaran uang dan meningkatkan kecepatan pembayaran. Ketahanan ekonomi usaha ini sudah terbantu secara ekonomi.

4. Cafe Ajo Terapung Mentawai (082286036524)

Cafe Ajo Terapung Mentawai merupakan sebuah kafe unik yang terletak di tepi pantai diatas permukaan laut dengan pemandangan laut yang indah dan menenangkan. Cafe Ajo menyajikan berbagai menu lokal seperti nasi goreng, mi goreng dan aneka jus. Usaha kafe sudah berjalan lebih dari 10 tahun, menjadi salah satu tujuan kuliner favorit wisatawan yang datang ke Mentawai, karena lokasinya yang dekat dengan pelabuhan. Jumlah anggota dibawah UKM ini sebanyak 11 orang.

Namun, perjalanan usaha ini tidak selalu mulus. Hasil wawancara terungkap **kelemahan UKM** ini adalah harga bahan baku yang didatangkan dari Kota Padang terbilang sangat tinggi, sehingga menekan margin keuntungan. Selain itu, penggunaan QRIS di tempat ini masih terbatas. Beberapa pengunjung justru diberikan syarat minimal transaksi QRIS sebesar Rp 100.000, dan pihak pengelola sering mengalami keterlambatan penerimaan dana dari sistem tersebut. Hal ini membuat mereka tetap lebih nyaman dengan transaksi tunai. Di sisi lain, para pelaku usaha enggan menggunakan pinjaman online karena kekhawatiran akan risiko utang, dan lebih memilih mengandalkan modal sendiri. Faktor cuaca juga sangat berpengaruh terhadap kelangsungan usaha ini—saat cuaca buruk, jumlah pengunjung menurun drastis karena kafe terapung sangat tergantung pada kondisi alam.

Meski demikian, Café Ajo Terapung memiliki sejumlah **kelebihan** yang membuatnya bertahan hingga saat ini. Letaknya yang dekat pelabuhan sangat memudahkan akses tamu dan pasokan bahan baku. Harga makanan yang relatif terjangkau turut mendukung minat kunjungan, terutama bagi wisatawan yang mencari pengalaman bersantap yang tidak biasa. Posisi kafe yang terapung dengan latar laut lepas dan ombak Mentawai menjadikannya lokasi strategis, terutama karena banyak wisatawan mancanegara datang untuk menikmati kegiatan surfing dan wisata lainnya.

Harapannya, pengelola Café Ajo Terapung berharap ada dukungan nyata dari pemerintah maupun peneliti, baik berupa riset lanjutan maupun pelatihan tentang penggunaan teknologi keuangan seperti fintech.

Secara **ketahanan ekonomi**, usaha ini telah menopang keseharian pelaku UKM yang terlibat, meskipun ketahanannya tetap dipengaruhi oleh faktor musiman dan cuaca ekstrem.

5. RM Bu Yanti

Rumah Makan Bu Yanti yang terletak di kawasan Sioban telah menjadi bagian dari denyut kuliner lokal Mentawai dengan **lama usaha** lebih dari 10 tahun. Usaha ini bergerak di bidang makanan rumahan dengan sajian khas laut yang segar, dan lokasinya yang langsung menghadap ke laut. Dalam pengelolaannya, rumah makan ini memiliki tenaga kerja sebanyak 7 orang dimana merupakan keluarga dari pemilik UKM.

Meski sudah cukup lama beroperasi, rumah makan ini juga memiliki beberapa **kekurangan** yaitu masih sangat bergantung pada transaksi tunai. QRIS dan layanan keuangan digital lainnya belum digunakan karena pelaku usaha merasa khawatir dengan sistem pinjaman online yang sering dikaitkan dengan praktik riba dan penipuan digital. Selain itu, pelanggan lokal yang jumlahnya mulai menurun juga menjadi tantangan tersendiri, sehingga pendapatan usaha ikut terpengaruh. Kurangnya pengetahuan dan kepercayaan terhadap layanan keuangan digital menjadi penghambat utama dalam sistem pembayaran rumah makan ini.

Namun demikian, RM Bu Yanti memiliki beberapa **keunggulan** yang membuatnya tetap bertahan hingga kini. Lokasinya yang strategis, langsung menghadap laut dengan panorama yang indah, memberikan nilai lebih yang tidak dimiliki banyak usaha sejenis.

Harapannya tentu dalam jangka panjang, pelaku usaha berharap ada edukasi dan pendampingan dari pemerintah atau lembaga terkait mengenai penggunaan teknologi keuangan, terutama agar para pelaku usaha kecil tidak merasa terancam dengan sistem digital, melainkan dapat memanfaatkannya untuk memperlancar transaksi.

Secara **ketahanan ekonomi**, usaha ini telah banyak membantu kebutuhan sehari-hari pemilik dan tenaga kerja yang terlibat.

6. Mandaika Batik (081374289552)

Mandaika Batik salah satu unit usaha batik lokal yang menonjolkan kekhasan budaya Mentawai melalui motif-motif unik berbasis tato tradisional. Berdiri sejak tahun 2019, usaha ini telah berjalan selama 6 tahun dan dijalankan secara mandiri dengan sistem produksi berdasarkan pesanan dengan beranggotakan 8 orang UKM.

Kelemahannya adalah modal usaha berasal dari dana pribadi, harga jual produk cenderung tinggi terlebih karena bahan baku berupa kain dan pewarna didatangkan dari Pekalongan. Proses produksi sangat bergantung pada mood pengrajin, sehingga pengrajin tidak memanfaatkan pinjaman online maupun KUR yang ditawarkan perbankan karena takut terlambat membayar dan bunga yang tinggi. Tantangan lainnya adalah mempertahankan keseimbangan antara nilai seni dan kebutuhan komersial, apalagi dalam memenuhi permintaan yang datang secara fluktuatif.

Keunggulan utama dari Mandaika Batik yaitu karakter desain yang telah dipatenkan dan penggunaan pewarna alami. Kehadiran batik ini menjadi simbol budaya yang dapat dibanggakan oleh masyarakat Mentawai. Sistem pembayarannya sudah mengikuti perkembangan teknologi dengan memanfaatkan QRIS dan produksi berdasarkan pesanan dengan cara DP 50%, dimana ketika pengrajin mengalami keterbatasan modal maka DP sudah menutup dari biaya modal yang dikeluarkan dan disaat sipemesan batal membeli maka pengrajin tidak terlalu rugi. Produk batik Mandaika pemasarannya tidak hanya di daerah Mentawai pada khususnya dan Indonesia, tetapi juga ke luar negeri melalui media sosial dan platform marketplace. Banyak turis dan pemerintah daerah yang membeli Batik ini.

Harapannya, pelaku usaha berharap adanya dukungan dari investor untuk mengembangkan usaha sehingga kapasitas produksi meningkat. Selain itu butuh pendampingan dan program pelatihan dari PEMDA atau dari lembaga terkait. Kehadiran usaha ini telah membantu perekonomian dan pendidikan keluarga.

7. Rudi Iba Mananam (Produk Pengolahan Ikan Asin, Bakso, Nugget, dan Ikan Fillet) (081374204565)

Rudi Iba Mananam adalah pelaku usaha pengolahan hasil laut di Mentawai, dengan fokus pada produk seperti ikan asin, bakso, nugget, dan ikan fillet. Usaha ini telah berjalan selama 6 tahun dan dikelola secara mandiri tanpa pinjaman dari pihak mana pun. Jumlah anggota UKM sebanyak 12 anggota di Iba Mananam, 11 anggota di KeripikMu, 10 anggota di BerkahMu dan 10 anggota di Jupar Berkah

Kelemahan usaha ini adalah produk tidak tahan lama, hanya mencapai dua bulan, sehingga bila tidak habis terjual, produk dapat rusak/busuk. Biaya pengiriman yang tinggi ke luar pulau Mentawai juga mempengaruhi penjualan. Pemilik enggan menggunakan fasilitas pinjaman berbasis bunga karena riba. Dalam hal manajemen, pencatatan keuangan belum dilakukan secara profesional, dan pelaku usaha menyadari perlunya peningkatan kapasitas, terutama perlu edukasi handling kesegaran ikan kepada nelayan karena kesalahan dalam cara penangkapan ikan dan juga pengolahan yang tidak higienis perlu menjadi perhatian kita semua.

Usaha ini memiliki **keunggulan** yaitu telah memanfaatkan QRIS dan transfer dalam transaksi. Produk dikemas secara profesional dengan menggunakan kemasan zipper/standing pouch yang modern dan bersih. Menggunakan standar pengolahan yang jelas. Inovasi dalam proses pengeringan ikan dengan penggunaan panel surya sebagai sumber energi tambahan, yang tidak hanya efisien tetapi juga ramah lingkungan. Pasarnya menjangkau beragam segmen, termasuk wisatawan asing yang mencari oleh-oleh khas laut Mentawai. Dengan adanya anggota UKM juga memudahkan pemilik usaha dalam pencatatan laporan keuangan. Keuntungannya dapat diambil 25% dari harga jual produk.

Harapannya, pelaku usaha berharap ada pendampingan berkelanjutan dari pemerintah daerah atau lembaga penggerak UKM, termasuk studi tiru dan pembinaan langsung di lapangan. Ia juga terbuka terhadap kolaborasi dengan investor untuk memperluas kapasitas produksi dan jaringan distribusi.

Secara ekonomi, usaha ini telah memberikan kontribusi signifikan terhadap penghidupan keluarganya dan membuka peluang kerja bagi masyarakat sekitar.

8. RM Bunda (082391180417)

RM Bunda adalah rumah makan sederhana yang telah berdiri selama lebih dari sepuluh tahun dan melayani masyarakat lokal di kawasan Mentawai. Dengan memiliki tenaga kerja sebanyak 6 orang dan usaha sudah bertahan selama lebih dari 10 tahun, UKM ini menjadi rumah makan yang strategis bagi turis atau pengunjung yang menginap di Mentawai.

Kelemahannya, Namun, rumah makan ini masih menjalankan transaksi secara tunai. QRIS dan layanan keuangan digital lainnya belum begitu sering digunakan. Selain itu, ada kekhawatiran terhadap penipuan daring dan praktik pinjaman online yang kerap menjadi isu negatif di kalangan pelaku usaha kecil.

Kelebihannya, rumah makan ini sudah tersedia pembayaran QRIS meski penggunaanya begitu jarang.

Harapannya, pemilik usaha bisa memperoleh sosialisasi yang lebih mendalam mengenai layanan keuangan digital yang aman dan mudah digunakan

Secara ketahanan ekonomi, RM Bunda memiliki kestabilan ekonomi yang baik.

9. Oinan Lodge Homestay dan kampung Jati (081268181176)

Oinan Lodge Homestay merupakan salah satu penginapan tertua di Mentawai yang telah beroperasi selama lebih dari 15 tahun. Berlokasi strategis dengan akses mudah dan pemandangan laut yang indah, homestay ini telah menjadi pilihan utama bagi wisatawan lokal maupun mancanegara. Jumlah anggota yang saat ini tergabung dalam UKM sejumlah 10 orang di Oinan dan 12 di Kampung Jati.

Kelemahan yang dihadapi homestay ini berkaitan dengan pembatalan pesanan yang datang dari aplikasi pihak ketiga seperti Agoda dll, terutama saat cuaca buruk melanda. Akibatnya, tingkat okupansi sangat bergantung pada kondisi cuaca dan musim kunjungan wisatawan. Kedatangan tamu sering tidak diperhatikan untuk menjaga fasilitas yang disediakan penyewa seperti ruangan kamar dll.

Kelebihan sudah menggunakan QRIS secara penuh, pelaku usaha juga telah memanfaatkan layanan pinjaman bank secara sehat dan terkontrol. Infrastruktur digital yang kuat seperti ketersediaan internet di kawasan penyewaan, lokasi yang indah, serta harga yang bersaing menjadi kekuatan utamanya.

Harapannya, pelaku usaha adalah agar program dukungan dari pemerintah tidak hanya terfokus pada pelatihan dasar, melainkan juga menyasar pada promosi dan perluasan pasar. Pelaku UKM ini juga berharap ada program perlindungan usaha mikro terhadap risiko pembatalan atau kerugian akibat faktor cuaca.

Secara ekonomi, Oinan Lodge telah memberikan kontribusi nyata terhadap ekonomi keluarga dan anggota UKM.

10. Diah Puspa (081384092038)

Diah Puspa adalah seorang pelaku UKM perempuan yang menjalankan usaha makanan ringan di Desa Tuapejat, Mentawai. Usahanya meliputi produksi keripik pisang, keladi, sempol ayam, dan pisang lumer, yang dijual langsung kepada pengunjung dermaga. Usaha telah berjalan kurang dari 5 tahun dengan beranggotakan 9 orang di Sarainanta dan 13 orang di Ogok Mananta.

Kelemahan utama yang dihadapi adalah terbatasnya jumlah pelaku UKM di desa tersebut—hanya dua UKM yang aktif. Selain itu, belum ada fasilitas QRIS yang digunakan, dan sebagian besar transaksi masih dilakukan secara tunai atau transfer bank. Kekhawatiran terhadap penipuan digital menjadi salah satu alasan utama mengapa pelaku usaha enggan menggunakan layanan keuangan berbasis aplikasi. Akses ke pelatihan atau pendampingan pun masih minim, sehingga pengetahuan tentang pemasaran dan digitalisasi belum berkembang secara optimal.

Kelebihan, Bahan baku mudah diperoleh di sekitar lokasi, dan pelaku usaha sudah memiliki izin halal untuk produknya. Internet di wilayah tersebut cukup stabil, dan pelaku usaha mulai menunjukkan ketertarikan untuk mengikuti sosialisasi tentang teknologi keuangan.

Harapannya, Pelaku usaha berharap adanya dukungan dari pemerintah daerah dan dinas koperasi untuk memperluas pelatihan di desa, serta mendorong tumbuhnya pelaku UKM

baru agar bisa saling menguatkan. Dengan jumlah UKM yang masih sedikit, Diah Puspa dan rekan-rekannya sangat menginginkan ekosistem usaha yang lebih hidup di desa mereka. Meski sederhana, usaha ini telah membantu perekonomian keluarga dan membuka ruang produktif bagi perempuan di wilayah pesisir Mentawai.

Hasil Analisa

Berdasarkan profil sepuluh UKM di Mentawai yang telah diuraikan, terdapat beberapa temuan kunci dan tren umum yang dapat menjadi dasar rekomendasi strategi pemberdayaan:

- **Rendahnya Adopsi Fintech dan QRIS**

Sebagian besar UKM masih mengandalkan transaksi tunai atau transfer manual, padahal UKM telah memiliki infrastruktur dasar (izin PIRT/halal, kemasan higienis, internet stabil). Pelaku UKM mulai dari keripik talas hingga homestay mengeluhkan biaya administrasi dan keterlambatan pembayaran melalui QRIS, sehingga mereka enggan menggunakannya. Padahal, UKM seperti Oinan Lodge atau Iba Mananam sudah memanfaatkan QRIS sehingga proses pencatatan keuangan lebih rapi dan arus kas lebih jelas. Ini mengindikasikan bahwa pentingnya **pendampingan literasi fintech** dan **insentif pemangkasan biaya admin** dapat mempercepat adopsi dan meningkatkan efisiensi operasional UKM lokal.

- **Kendala Distribusi dan Pengemasan**

Distribusi antar-pulau masih menjadi tantangan utama biaya kirim tinggi dan jaringan transportasi terbatas membuat produk kerajinan dan pangan sulit menembus pasar di luar Mentawai. Selain itu, adanya UKM memiliki kemasan yang belum menarik, Label belum ada komposisi bahan, berat netto, waktu penggunaan (keripik talas, nelayan ikan asin), sehingga kalah bersaing dengan produk sejenis yang lebih murah dan eye-catching. Solusi yang ditawarkan berupa **pengembangan desain kemasan** yang lebih profesional, **kerjasama logistik bersama pemerintah daerah dan pihak swasta**, serta **promosi digital terkoordinasi** dapat membantu memperluas jangkauan pasar dan menurunkan biaya distribusi.

- **Ketahanan Usaha**

UKM perempuan mempunyai kelebihan berupa modal awal yang relatif stabil dan akses jaringan birokrasi yang lebih mudah. Namun, usaha mereka masih bergantung pada modal sendiri dan sangat dipengaruhi kondisi cuaca misalnya Cafe terapung yang turun okupansinya saat musim hujan. Untuk meningkatkan **ketahanan usaha**, program **asuransi mikro sektor UKM**, **simpanan bergulir**, serta **pelatihan manajemen wirausaha** perlu diintegrasikan dalam kebijakan pendampingan.

- **Potensi Diversifikasi Produk dan Jejaring Pasar**

Variasi usaha dari kerajinan, batik, pangan, hingga pariwisata penginapan menunjukkan potensi kolaborasi silang (cross-selling) dan pengemasan paket wisata budaya. Dengan menggabungkan craft (batik, ukiran) dan kuliner (keripik, rumah makan), Mentawai dapat menawarkan **paket pengalaman wisata terintegrasi**. Pemerintah daerah, dinas koperasi, dan pihak perbankan perlu mendorong **platform marketplace lokal** dan **festival UKM Mentawai** sebagai sarana uji pasar sekaligus promosi bersama.

Perlu dipahami

1. Adopsi Fintech: Antara Kesadaran dan Keengganan

Meskipun sebagian pelaku UKM telah memiliki pemahaman dasar mengenai QRIS dan fintech (seperti Mandaika Batik, Iba Mananam, dan Oinan Lodge), tingkat *adopsi aktual* masih rendah karena persepsi biaya administrasi yang dianggap membebani, keterlambatan pencairan dana, serta rendahnya literasi digital. Ketakutan terhadap pinjaman online (riba, penipuan digital) menunjukkan adanya benturan antara inovasi teknologi dan nilai budaya/religius lokal.

Diperlukan kesadaran yang mendalam tentang terdapat celah besar antara potensi dan realisasi digitalisasi. Strategi edukatif berbasis komunitas dan pendekatan budaya (*cultural-tailored fintech literacy*) akan lebih efektif dibandingkan pendekatan teknokratik semata.

Gambaran Umum Adopsi Fintech di Mentawai

Meskipun sejumlah pelaku UKM di Mentawai, seperti Mandaika Batik, *Iba Mananam*, dan *Oinan Lodge*, telah memperlihatkan inisiatif awal dalam penggunaan QRIS dan layanan keuangan digital, kenyataan di lapangan menunjukkan bahwa adopsi fintech secara luas masih belum optimal. Pemahaman dasar terhadap teknologi memang mulai terbentuk di kalangan pelaku usaha yang relatif lebih terbuka terhadap perubahan, namun transformasi menuju digitalisasi menyeluruh masih terhambat oleh sejumlah faktor struktural dan kultural yang saling berkaitan.

Masalah Persepsi Biaya dan Kepercayaan Sistem

Salah satu hambatan paling dominan adalah persepsi negatif terhadap biaya administrasi layanan QRIS, yang dianggap menggerus keuntungan bersih pelaku usaha mikro. Dalam konteks ekonomi kepulauan yang sudah memiliki beban biaya tinggi, tambahan potongan administrasi sekecil apa pun menjadi pertimbangan signifikan. Selain itu, pengalaman beberapa pelaku UKM terhadap keterlambatan dana masuk (*delay*) dari transaksi digital juga menurunkan tingkat kepercayaan mereka terhadap efisiensi sistem fintech, terutama dalam hal kecepatan arus kas yang menjadi kunci kelangsungan usaha mikro.

Tantangan Literasi Digital di Tingkat Masyarakat.

Rendahnya literasi digital di tingkat akar rumput memperkuat resistensi terhadap transformasi teknologi ini. Banyak pelaku UKM tidak hanya belum familiar dengan mekanisme penggunaan fintech, tetapi juga tidak memahami manfaat jangka panjangnya dalam hal efisiensi operasional dan pencatatan keuangan. Akibatnya, meskipun beberapa pelatihan sudah pernah dilakukan, pemahaman tersebut tidak terinternalisasi secara utuh dan seringkali bersifat teknis tanpa mempertimbangkan latar belakang sosial, pendidikan, dan budaya pengguna.

Ketakutan terhadap Pinjaman Online dan Nilai Budaya
Lebih jauh lagi, kekhawatiran terhadap layanan pinjaman berbasis daring menjadi tantangan tersendiri. Beberapa pelaku usaha menyebutkan adanya ketakutan terhadap riba dan risiko penipuan digital sebagai alasan utama menolak keterlibatan dengan fintech lending. Ketakutan ini bukan semata disebabkan kurangnya informasi, tetapi juga berakar dari nilai-nilai religius dan budaya lokal yang menempatkan prinsip kehati-hatian dan kehalalan transaksi sebagai landasan penting dalam menjalankan usaha. Hal ini menunjukkan adanya ketegangan antara modernisasi finansial dan nilai-nilai lokal yang sudah mengakar kuat.

Jurang antara Infrastruktur dan Penerimaan Sosial

Secara infrastruktur, sebagian besar pelaku UKM di Mentawai sebenarnya sudah memiliki akses terhadap internet dan perangkat digital minimal, namun terdapat jurang besar antara kesiapan teknologis dan penerimaan sosial terhadap transformasi digital. Ini menjadi tantangan serius bagi keberhasilan program digitalisasi, sebab pendekatan yang terlalu teknokratik cenderung gagal menjawab ketakutan dan resistensi yang berbasis pada pengalaman hidup, nilai kultural, dan struktur komunitas lokal.

Rekomendasi: Edukasi Berbasis Budaya dan Komunitas

Melihat kompleksitas permasalahan ini, diperlukan pendekatan edukatif yang *cultural-tailored* dan berbasis komunitas. Literasi keuangan digital tidak cukup disampaikan dalam bentuk pelatihan teknis, melainkan harus dikemas dengan narasi yang sesuai dengan nilai lokal—misalnya melalui keterlibatan tokoh adat, tokoh agama, atau pendekatan storytelling berbasis pengalaman positif dari sesama pelaku UKM. Dengan begitu, legitimasi sosial terhadap penggunaan fintech dapat tumbuh secara organik, dan resistensi dapat berubah menjadi penerimaan yang reflektif dan berkelanjutan.

2. Distribusi: Kuat Secara Lokal, Lemah dalam Ekspansi

UKM seperti Keripik Talas dan olahan ikan Iba menghadapi biaya logistik tinggi dan keterbatasan jaringan transportasi sebagai penghambat utama ekspansi pasar. Banyak dari mereka memiliki produk berkualitas, namun tidak bisa menembus pasar luar Mentawai karena minimnya dukungan logistik terintegrasi. Bahkan produk khas seperti Batik Mentawai hanya diproduksi berdasarkan pesanan dan belum siap ekspor karena volume dan SDM terbatas.

UKM Mentawai secara struktural terjebak dalam *loop ekonomi lokal*. Intervensi kebijakan harus fokus pada kolaborasi logistik daerah dan *business matchmaking* antar-kabupaten, bukan hanya pelatihan pemasaran.

Perlu dipahami

Distribusi sebagai Titik Lemah Struktural

UKM di Kepulauan Mentawai menghadapi hambatan serius dalam aspek distribusi dan jaringan logistik. Pelaku seperti *Keripik Talas* dan *Rudi Iba Mananam* mengalami kesulitan dalam memperluas pasar karena tingginya biaya pengiriman antar-pulau dan tidak stabilnya jadwal transportasi. Kondisi geografis kepulauan dan minimnya infrastruktur logistik menyebabkan produk lokal hanya beredar di wilayah sendiri, menjauhkan mereka dari peluang ekspansi regional maupun nasional.

Kualitas Produk Tak Sejalan dengan Akses Pasar

Ironisnya, banyak dari produk yang dihasilkan UKM Mentawai telah memenuhi standar mutu dan legalitas, seperti PIRT, label halal, dan kemasan higienis. Namun, keunggulan ini tidak cukup untuk menembus pasar yang lebih luas jika tidak dibarengi dengan dukungan distribusi yang efisien. Produk khas seperti *Batik Mentawai*, meskipun bernilai budaya tinggi dan punya keunikan visual, hanya diproduksi berdasarkan pesanan terbatas karena keterbatasan sumber daya manusia dan tidak adanya sistem rantai pasok yang mapan. Penjualan ikan asin yang mahal 3x lipat dari standarnya karena menggunakan bahan baku, penolakan yang higienis dan mutu yang bagus.

Ketergantungan pada Pasar Lokal

Ketiadaan jalur distribusi yang kuat membuat sebagian besar UKM terjebak dalam *loop ekonomi lokal*—di mana produk hanya dikonsumsi oleh masyarakat setempat atau turis musiman. Hal ini berdampak pada stagnasi pertumbuhan usaha karena tidak adanya skala ekonomi. Ketergantungan pada pasar yang sempit dan fluktuatif, seperti pasar ASN atau event tertentu, membuat daya tahan usaha bergantung pada faktor eksternal yang tidak stabil seperti cuaca, musim liburan, atau kegiatan dinas.

Minimnya Intervensi Logistik Terintegrasi

Kendala ini diperparah oleh lemahnya dukungan logistik dari pemerintah maupun swasta. Tidak ada skema pengiriman kolektif antar-UKM, tidak tersedia gudang transit atau fasilitas agregasi produk sebelum dikirim keluar pulau. Pelaku usaha harus mengandalkan transportasi sendiri atau menitip ke jasa pengiriman konvensional yang biayanya tinggi dan tidak ramah terhadap produk kecil. Hal ini menciptakan ketimpangan struktural antara potensi produk dan realitas pasar.

Rekomendasi: Kolaborasi Logistik dan Business Matchmaking

Untuk memutus siklus ini, intervensi kebijakan perlu bergeser dari pendekatan individual ke sistemik. Pemerintah daerah perlu mendorong terbentuknya kolaborasi logistik daerah, seperti koperasi pengiriman UKM, zona distribusi terpadu, dan insentif biaya ekspedisi bagi produk lokal. Selain itu, program *business matchmaking* antar-kabupaten perlu dirancang agar UKM Mentawai terkoneksi dengan mitra usaha, reseller, atau koperasi konsumen di wilayah daratan Sumatera Barat dan sekitarnya.

Membangun Ekosistem Pasar Lintas Wilayah

Pendekatan ekosistem menjadi kunci jangka panjang. Dengan menyatukan upaya distribusi, branding, dan pengemasan dalam satu kerangka strategis berbasis wilayah, UKM Mentawai dapat keluar dari keterisolasian ekonomi. Festival produk lokal, e-marketplace regional, dan penguatan jejaring antar-UKM lintas kabupaten harus dijadikan prioritas pembangunan ekonomi berbasis komunitas. Dengan demikian, pelaku usaha tidak hanya dibekali keterampilan teknis, tetapi juga koneksi nyata ke pasar yang lebih besar dan berkelanjutan.

3. Ketahanan Usaha: Tangguh tapi Rentan

Pelaku UKM memiliki modal awal dan jaringan aman. Namun, sebagian besar usaha masih tergantung cuaca (homestay, café terapung) dan mood produksi (batik). Usaha tidak dijalankan sepenuhnya dengan mentalitas wirausaha berbasis pertumbuhan (*growth-oriented*), melainkan lebih ke arah *buffer ekonomi keluarga*.

Ketahanan ekonomi berbasis UKM di Mentawai saat ini lebih cocok dikategorikan sebagai *subsisten-resilien*, bukan *scalable-resilien*. Maka, program akselerasi harus dimulai dari mindset transformation, bukan hanya intervensi modal.

Berikut adalah analisis 6 paragraf terkait **ketahanan usaha UKM Mentawai** dengan fokus pada konteks kerentanannya dan perlunya transformasi mentalitas kewirausahaan:

Fondasi Ketahanan: Pendapatan Ganda dan Modal Aman.

UKM ini memberi mereka keunggulan awal dalam bentuk modal usaha yang relatif aman dan jaringan sosial yang mendukung. Dalam beberapa kasus, seperti pada produsen batik dan kuliner, usaha dijalankan dengan sumber daya mandiri tanpa ketergantungan pada pinjaman formal. Hal ini mencerminkan adanya ketahanan awal terhadap tekanan ekonomi mendadak.

Ketergantungan pada Faktor Eksternal

Meskipun memiliki kekuatan modal awal, banyak dari usaha ini bersifat sangat kontekstual dan tergantung pada kondisi eksternal. Homestay, café terapung, dan usaha berbasis pariwisata sangat dipengaruhi oleh cuaca dan musim kunjungan. Ketika kondisi laut buruk atau wisatawan berkurang, pendapatan langsung merosot. Sementara itu, usaha kreatif

seperti batik sangat bergantung pada mood produksi karena pelaku utamanya merangkap sebagai perajin, bukan manajer usaha penuh waktu.

Dominasi Mentalitas Subsisten

Karakteristik lain yang muncul adalah dominasi pola pikir subsisten dalam menjalankan usaha. Sebagian besar pelaku tidak mengembangkan usaha dengan orientasi pertumbuhan, melainkan menjadikannya sebagai *buffer ekonomi keluarga* untuk menambah penghasilan atau sebagai aktivitas produktif di waktu luang. Hal ini menyebabkan rendahnya investasi pada aspek profesionalisasi usaha, seperti pencatatan keuangan, manajemen stok, dan pengembangan pasar.

Kerentanan di Balik Ketangguhan

Model ketahanan ini tampak tangguh secara jangka pendek, namun sebenarnya rentan dalam konteks jangka panjang. Tanpa visi pertumbuhan dan inovasi berkelanjutan, UKM cenderung stagnan dan sulit beradaptasi terhadap perubahan pasar. Ketika terjadi guncangan besar—seperti pandemi, bencana alam, atau perubahan teknologi—UKM yang tidak memiliki sistem bisnis yang mapan akan kesulitan untuk bertahan, apalagi untuk bangkit kembali.

Pentingnya Transformasi Mindset Kewirausahaan

Insight penting yang muncul dari temuan ini adalah bahwa ketahanan UKM Mentawai lebih cocok dikategorikan sebagai *subsisten-resilien*, bukan *scalable-resilien*. Oleh karena itu, strategi intervensi tidak cukup hanya dengan memberikan bantuan modal atau pelatihan teknis. Perlu dilakukan transformasi pola pikir wirausaha (entrepreneurial mindset) agar pelaku UKM mulai melihat usaha mereka sebagai entitas yang bisa tumbuh, bersaing, dan menciptakan nilai jangka panjang.

Rekomendasi: Intervensi Inklusif dan Berbasis Transformasi Sosial
Program akselerasi UKM di Mentawai sebaiknya dimulai dengan pelatihan manajemen kewirausahaan yang menggabungkan aspek teknis dan refleksi sosial—misalnya pelatihan yang mengajak pelaku usaha merefleksikan tujuan usaha, dampak sosial, dan potensi pertumbuhan. Selain itu, dukungan mentoring jangka panjang, inkubator berbasis komunitas, dan platform belajar antar pelaku UKM dapat membentuk ekosistem yang menumbuhkan semangat inovasi dan kolaborasi. Dengan begitu, UKM dapat bergerak dari sekadar bertahan menuju usaha yang berorientasi pada keberlanjutan dan ekspansi

4. Daya Saing Produk: Potensi Kreatif Belum Didukung Branding Kuat

Produk lokal banyak mengusung kearifan lokal (motif tato batik, penggunaan bahan alami, packaging eco-friendly), namun kemasan dan storytelling produk belum optimal. Kecuali beberapa pelaku seperti Mandaika Batik dan Rudi ketua Iba, sebagian besar belum mampu menarasikan keunikan produk secara strategis dalam pasar digital.

Daya saing produk bukan semata pada bahan baku atau harga, tetapi juga pada *cultural branding* dan *emotional appeal*. Diperlukan intervensi kolaboratif dengan desainer dan pakar branding lokal.

Berikut adalah analisis mendalam dalam mengenai **daya saing produk UKM Mentawai**, yang menyoroti potensi kreativitas yang belum diiringi oleh kekuatan branding:

Kekuatan Produk pada Nilai Budaya Lokal

Produk-produk UKM Mentawai memiliki kekayaan simbolik yang luar biasa. Mulai dari batik bermotif tato tradisional hingga penggunaan pewarna alami dan kemasan yang ramah lingkungan, semua merepresentasikan kearifan lokal yang unik dan otentik. Hal ini sebenarnya menjadi nilai tambah tersendiri yang dapat meningkatkan positioning produk di pasar nasional maupun internasional. Namun, keunggulan ini belum sepenuhnya dikapitalisasi sebagai strategi diferensiasi yang konsisten.

Branding Lemah, Visualisasi Tidak Konsisten

Masalah utama yang ditemukan adalah lemahnya kemampuan branding visual dan naratif. Kecuali beberapa pelaku seperti *Arnita Batik* dan *Rudi Iba Mananam*, sebagian besar UKM belum mampu mengemas cerita di balik produk mereka ke dalam bentuk yang menarik, baik secara desain kemasan maupun narasi pemasaran. Kemasan sering kali masih bersifat generik, minim estetika visual, dan kurang menyampaikan nilai-nilai budaya yang terkandung di dalam produk.

Storytelling Produk Belum Menjadi Strategi Utama

Selain desain visual, aspek *storytelling*—yang sangat penting dalam pemasaran digital modern—juga belum menjadi perhatian utama pelaku UKM. Padahal, konsumen masa kini tidak hanya membeli produk karena fungsi, melainkan karena makna dan emosi yang ditawarkan. Narasi tentang asal-usul bahan, proses produksi, atau filosofi budaya di balik motif batik Mentawai, misalnya, memiliki potensi besar untuk menciptakan *emotional appeal* jika dikomunikasikan secara tepat.

Tantangan Literasi Branding dan Akses SDM Kreatif

Kelemahan ini sebagian besar disebabkan oleh minimnya literasi branding dan terbatasnya akses ke sumber daya manusia kreatif seperti desainer grafis, content creator, dan fotografer produk. Banyak pelaku UKM bekerja sendiri tanpa tim kreatif, sehingga fokus mereka tertuju pada produksi dan operasional sehari-hari, bukan pada strategi komunikasi merek. Dalam banyak kasus, pelaku usaha bahkan belum memahami pentingnya konsistensi merek, visual identitas, dan pengemasan profesional dalam memenangkan pasar digital.

Urgensi Intervensi Kolaboratif dalam Branding

Daya saing produk bukan hanya ditentukan oleh kualitas bahan atau harga jual, melainkan oleh kemampuan menciptakan makna dan kepercayaan konsumen melalui identitas merek yang kuat. Oleh karena itu, diperlukan intervensi kolaboratif antara pelaku UKM dengan desainer lokal, mahasiswa seni/desain, serta pakar komunikasi visual. Pemerintah daerah juga bisa memfasilitasi klinik branding atau inkubator kreatif yang mendampingi pelaku UKM dalam merancang ulang kemasan, logo, katalog, dan narasi produk secara terpadu.

Rekomendasi: Penguatan Cultural Branding yang Emosional

Pengembangan daya saing UKM Mentawai sebaiknya diarahkan pada penguatan *cultural branding* berbasis nilai lokal yang disampaikan secara emosional dan visual. Festival produk

lokal, katalog digital tematik, serta pelatihan pemasaran naratif perlu menjadi bagian dari strategi pengembangan UMKM. Dengan membangun merek yang tidak hanya menjual barang, tetapi juga menjual cerita dan identitas budaya, produk Mentawai memiliki peluang besar untuk menembus pasar lebih luas dengan daya tarik yang otentik dan berkelanjutan.

Kolaborasi Komunitas: Ada Jejak, Belum Terinstitusi

Sebagian pelaku UKM tergabung dalam komunitas informal (misalnya pembagian bahan baku, berbagi lokasi produksi), tetapi tidak ada asosiasi formal atau koperasi digital yang mengonsolidasikan kekuatan UKM. Ini menyebabkan fragmentasi dalam pengadaan bahan, promosi, dan distribusi.

Mentawai perlu membangun *platform koperasi digital tematik* (kuliner, craft, homestay) untuk memperkuat posisi tawar kolektif dan mendorong ekonomi berbasis jaringan (networked economy).

Berikut adalah analisis dalam mengenai **Rekomendasi Transformasional dan Kolaborasi Komunitas** untuk penguatan ekosistem UKM di Mentawai:

Pentingnya Transformasi Struktural, Bukan Sekadar Teknis

Temuan kualitatif menunjukkan bahwa tantangan utama UKM Mentawai bukan hanya pada keterbatasan teknis seperti logistik dan digitalisasi, tetapi juga pada lemahnya struktur kelembagaan komunitas dan ekosistem pendukung usaha. Oleh karena itu, intervensi tidak cukup dilakukan secara sektoral atau proyek per proyek, melainkan membutuhkan pendekatan transformasional yang menasar fondasi sistemik—dari cara berjejaring hingga cara membangun kepercayaan antar pelaku usaha.

Fintech Berbasis Komunitas: Solusi Kontekstual

Salah satu rekomendasi kunci adalah menghadirkan **fintech lokal berbasis komunitas**, seperti QRIS mikro yang disesuaikan dengan kemampuan dan kebutuhan pelaku UKM. Penggunaan QRS harus diikuti dengan pelatihan yang dikemas dalam bahasa lokal dan pendekatan informal, misalnya melalui kelompok ibu-ibu usaha atau forum desa. Pendekatan ini akan lebih efektif dibandingkan program nasional yang bersifat seragam dan tidak memperhatikan konteks lokal Mentawai yang memiliki budaya kolektif dan religius yang kuat.

Jejak Kolaborasi Sudah Ada, tapi Belum Terlembagakan

Sebagian pelaku UKM telah menunjukkan praktik kolaboratif seperti berbagi lokasi produksi, saling membantu dalam pengadaan bahan baku, atau promosi bersama di media sosial. Namun, semua ini masih bersifat informal dan berbasis relasi personal. Ketiadaan asosiasi formal atau koperasi digital yang menaungi dan mengonsolidasikan kekuatan kolektif menyebabkan peluang efisiensi dan skala ekonomi tidak tercapai. Fragmentasi ini membuat UKM rentan terhadap kompetisi eksternal dan krisis internal.

Koperasi Digital Tematik sebagai Solusi Institusional

Untuk menjawab persoalan ini, perlu dibentuk **platform koperasi digital tematik** yang berbasis sektor usaha: misalnya koperasi kuliner, koperasi kerajinan (craft), dan koperasi homestay. Koperasi digital ini bukan hanya sebagai wadah simpan pinjam, tetapi juga

sebagai pengelola rantai pasok, distributor kolektif, dan manajer branding bersama. Dengan model ini, pelaku UKM tidak hanya menjadi individu yang bersaing, tetapi bagian dari jaringan ekonomi gotong royong yang lebih tangguh.

Manfaat Ekosistem Digital Komunal

Jika koperasi digital berjalan optimal, akan tercipta ekosistem yang terintegrasi antara produksi, distribusi, dan pemasaran. Produk UKM bisa dijual dalam bundling paket (misalnya keripik + batik + voucher homestay), pengiriman bisa dilakukan dalam satu jalur logistik kolektif, dan promosi bisa dikemas dalam satu narasi budaya bersama. Ekosistem seperti ini akan mempermudah akses ke pasar, meningkatkan efisiensi biaya, dan memperkuat identitas kolektif UKM Mentawai di mata konsumen luar.

Rekomendasi Implementasi: Inisiatif Inklusif dan Inkubasi Komunitas

Langkah awal implementasi bisa dimulai dari pembentukan *pilot project* koperasi digital di sektor dengan jejaring kuat, seperti homestay atau kerajinan. Pemerintah daerah dan perguruan tinggi bisa menjadi fasilitator inkubasi komunitas, melibatkan tokoh adat dan pemuda lokal sebagai motor penggerak. Dengan intervensi yang inklusif dan berakar pada kekuatan sosial yang sudah ada, transformasi kelembagaan UKM dapat berjalan secara bertahap namun berkelanjutan, menciptakan daya saing yang I

Inovasi kemasan dan branding produk khas: Pelibatan mahasiswa desain dan tim UMKM daerah dalam *product revamp clinic*.

Ekosistem wisata budaya-terintegrasi: Sinkronkan pengusaha batik, kuliner, dan homestay dalam *paket wisata budaya digital (Mentawai Culture Experience)*.

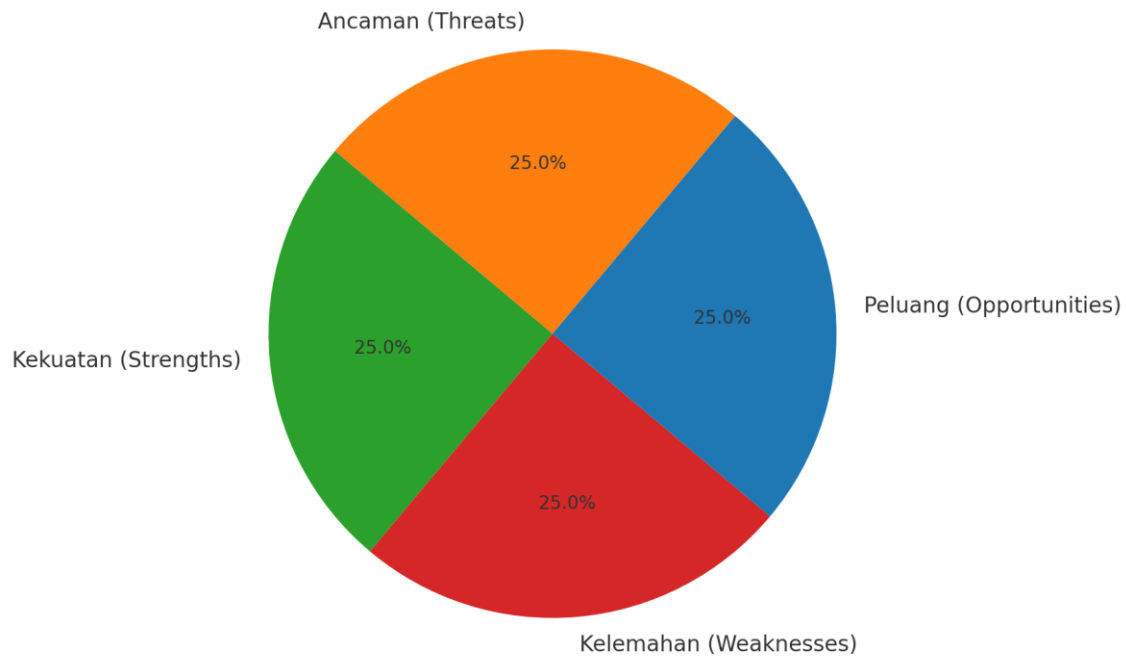
Dana bergulir tanpa bunga berbasis sosial trust: Gunakan model *peer-lending* berbasis komunitas adat atau gereja/masjid lokal.

Jejaring lintas pulau melalui e-marketplace daerah: Kolaborasi antara pemerintah daerah Sumbar dengan marketplace nasional untuk *UKM cross-region selling*.

Analisis SWOT

Berikut adalah visualisasi **Analisis SWOT UMKM Mentawai**, yang menggambarkan secara seimbang keempat dimensi utama yang muncul dari wawancara mendalam:

Analisis SWOT UMKM Mentawai (Berbasis Hasil Wawancara Kualitatif)



Rangkuman Konten SWOT:

Kekuatan (Strengths):

- Produk berbasis kearifan lokal (batik tato, olahan ikan, bahan alami)
- Akses izin usaha, PIRT, sertifikasi halal, kemasan higienis, dan akses internet yang stabil
- Beberapa sudah menggunakan QRIS/fintech dengan baik
- Jaringan sosial dan komunitas lokal
- Modal awal yang relatif stabil serta akses birokrasi yang baik.

Kelemahan (Weaknesses):

- Rendahnya adopsi literasi fintech dan ketakutan terhadap pinjaman digital
- Ketergantungan terhadap cuaca dan mood produksi
- Masalah kemasan dan branding
- Distribusi terhambat biaya logistik dan keterbatasan transportasi yang tersedia

Peluang (Opportunities):

- Pengembangan ekowisata dan wisata budaya
- Potensi kolaborasi lintas sektor (kuliner + craft + homestay)
- Pelatihan digital dan program inkubasi lokal
- Digitalisasi koperasi dan pembentukan marketplace lokal
- **Dukungan kemitraan dari dinas koperasi, perbankan, dan swasta**
- Promosi secara digital untuk membuka akses pasar yang lebih luas.

Ancaman (Threats):

- Cuaca ekstrem, gangguan transportasi, serta letak geografis Kepulauan Mentawai
- Dominasi produk luar yang lebih murah dan dikemas profesional
- Risiko pembatalan pada aplikasi booking
- Fragmentasi dan isolasi antar pelaku UKM

- Kurangnya pemahaman terkait fintech dan manajemen usaha

]

H. DAFTAR PUSTAKA

Sitasi disusun dan ditulis berdasarkan sistem nomor sesuai dengan urutan pengutipan. Hanya pustaka yang disitasi pada usulan penelitian yang dicantumkan dalam Daftar Pustaka.

- [1] H. Jati, P. E. De Rosary, A. H.J.Fanggidae, and R. F. Makatita, "the Importance of Financial Literacy and Technological Literacy for the Sustainability of the Culinary Business in Kota Kupang During the Covid -19 Pandemic," *Int. J. Econ. Bus. Manag. Res.*, vol. 5, no. 01, pp. 15–41, 2021.
- [2] W. W. A. Winarto, "Peran Fintech Dalam Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM)," *Jesya (Jurnal Ekon. Ekon. Syariah)*, vol. 3, no. 1, pp. 61–73, 2020, doi: 10.36778/jesya.v3i1.132.
- [3] H. H. Andreas and A. S. Wibowo, "Pengaruh Literasi Keuangan Berbasis SAK EMKM Terhadap Kinerja Dan Keberlangsungan Usaha Pada UMKM Di Kota Salatiga," *Perspekt. Akunt.*, vol. 6, no. 3, pp. 22–38, 2023, doi: 10.24246/persi.v6i3.p22-38.
- [4] 2023 Dinas Perindagkop dan UMKM Kabupaten Kepulauan Mentawai, "Data UKM." 2023.
- [5] Anggio Novian, "data umkm perempuan.pdf," 2021.
- [6] B. M. Wibawa, N. G. Made, G. W. Bramanti, and I. Baihaqi, "Meningkatkan Daya Saing Pengusaha Perempuan Melalui Pelatihan Mindset Kewirausahaan Dan Literasi Digital," *Jurpikat (Jurnal Pengabd. Kpd. Masyarakat)*, vol. 4, no. 3, pp. 354–366, 2023, doi: 10.37339/jurpikat.v4i3.1480.
- [7] L. M. T. Yulia Rahman Eka; Ferizzaldi; Hermawati Istiana, Ajeng Wijayanti, *Pemberdayaan Masyarakat*. 2024.
- [8] R. Varadarajan, "Customer information resources advantage, marketing strategy and business performance: A market resources based view," *Ind. Mark. Manag.*, vol. 89, no. March, pp. 89–97, 2020, doi: 10.1016/j.indmarman.2020.03.003.
- [9] Y. Kong, A. Antwi-Adjei, and J. Bawuah, "A systematic review of the business case for corporate social responsibility and firm performance," *Corp. Soc. Responsib. Environ. Manag.*, vol. 27, no. 2, pp. 444–454, 2020, doi: 10.1002/csr.1838.
- [10] M. Setiawan, N. Effendi, T. Santoso, V. I. Dewi, and M. S. Sapulette, "Digital financial literacy, current behavior of saving and spending and its future foresight," *Econ. Innov. New Technol.*, vol. 0, no. 0, pp. 1–19, 2020, doi: 10.1080/10438599.2020.1799142.
- [11] K. Cowan and F. Guzman, "How CSR reputation, sustainability signals, and country-of-origin sustainability reputation contribute to corporate brand performance: An exploratory study," *J. Bus. Res.*, vol. 117, no. December 2017, pp. 683–693, 2020, doi: 10.1016/j.jbusres.2018.11.017.
- [12] S. Ahmad, S. T. Urus, and S. N. F. S. M. Nazri, "Technology Acceptance of Financial Technology (Fintech) for Payment Services Among Employed Fresh Graduates," *Asia-Pacific Manag. Account. J.*, vol. 16, no. 2, pp. 27–58, 2021, doi: 10.24191/apmaj.v16i2-02.
- [13] M. Haseeb, H. I. Hussain, S. Kot, A. Androniceanu, and K. Jermisittiparsert, "Role of Social and Technological Challenges in Achieving a Sustainable Competitive Advantage and Sustainable Business Performance," *Sustainability*, vol. 11, no. 14, p. 3811, 2019, doi: 10.3390/su11143811.
- [14] J. Xie, L. Ye, W. Huang, and M. Ye, "Understanding FinTech Platform Adoption: Impacts of Perceived Value and Perceived Risk," *J. Theor. Appl. Electron. Commer. Res.*, vol. 16, no. 5, pp. 1893–1911, 2021, doi: 10.3390/jtaer16050106.
- [15] S. Bhujel, "Factors Driving the Adoption of Fintech Services: An Empirical

- Analysis of Customers of Commercial Banks in Kathmandu,” *Ajbm*, vol. 3, no. 2, pp. 67–85, 2024, doi: 10.61274/apxc.2024.v03i02.007.
- [16] F. Z. Ayoungman, N. H. Chowdhury, N. Hussain, and P. Tanchangya, “User Attitude and Intentions Towards FinTech in Bangladesh,” *Int. J. Asian Bus. Inf. Manag.*, vol. 12, no. 3, pp. 1–19, 2021, doi: 10.4018/ijabim.20210701.0a30.
- [17] A. F. Alkhwaldi, E. E. Alharasis, M. Shehadeh, I. A. Abu-AlSondos, M. S. Oudat, and A. A. B. Atta, “Towards an Understanding of FinTech Users’ Adoption: Intention and E-Loyalty Post-Covid-19 From a Developing Country Perspective,” *Sustainability*, vol. 14, no. 19, p. 12616, 2022, doi: 10.3390/su141912616.
- [18] H. Stewart and J. Jürjens, “Data Security and Consumer Trust in FinTech Innovation in Germany,” *Inf. Comput. Secur.*, vol. 26, no. 1, pp. 109–128, 2018, doi: 10.1108/ics-06-2017-0039.
- [19] Shadrack Obeng, Toluwalase Vanessa Iyelolu, Adetola Adewale Akinsulire, and Courage Idemudia, “The Transformative Impact of Financial Technology (FinTech) on Regulatory Compliance in the Banking Sector,” *World J. Adv. Res. Rev.*, vol. 23, no. 1, pp. 2008–2018, 2024, doi: 10.30574/wjarr.2024.23.1.2184.
- [20] T. Yigitcanlar, N. Kankanamge, and K. Vella, “How Are Smart City Concepts and Technologies Perceived and Utilized? A Systematic Geo-Twitter Analysis of Smart Cities in Australia,” *J. Urban Technol.*, vol. 28, no. 1–2, pp. 135–154, 2021, doi: 10.1080/10630732.2020.1753483.
- [21] A. P. Nugroho, “Qualitative Investigation: Exploring the Challenges Faced by Indonesian SMEs in Accessing Financial Services in Sukabumi City,” *West Sci. Interdiscip. Stud.*, vol. 1, no. 05, pp. 41–50, 2023, doi: 10.58812/wsis.v1i05.72.
- [22] J. Dura and D. Wardana, “The Sustainability Role of Women Entrepreneurs Through the Digital Financial Literacy Movement,” *Popul. Econ.*, vol. 8, no. 3, pp. 108–129, 2024, doi: 10.3897/popecon.8.e116923.
- [23] X. Xu, “Explore the Impact of China Fintech Loans on the Financing of SMEs,” *Adv. Econ. Manag. Polit. Sci.*, vol. 30, no. 1, pp. 8–13, 2023, doi: 10.54254/2754-1169/30/20231412.
- [24] Q. Chen, “Fintech Innovation in Micro and Small Business Financing,” *Ijgem*, vol. 2, no. 1, pp. 284–290, 2024, doi: 10.62051/ijgem.v2n1.36.
- [25] H. Babar, “Fintech- A Solution for Financial Inclusion and Women’s Economic Empowerment?,” *Qeios*, 2023, doi: 10.32388/af1eu0.
- [26] S. Singh, M. M. Sahni, and R. K. Kovid, “What Drives FinTech Adoption? A Multi-Method Evaluation Using an Adapted Technology Acceptance Model,” *Manag. Decis.*, vol. 58, no. 8, pp. 1675–1697, 2020, doi: 10.1108/md-09-2019-1318.
- [27] A. W. Perwitasari, “The Effect of Perceived Usefulness and Perceived Easeiness Towards Behavioral Intention to Use Fintech by Indonesian MSMEs,” *The Winners*, vol. 23, no. 1, pp. 1–9, 2022, doi: 10.21512/tw.v23i1.7078.
- [28] M. A. Yoma and R. Desiyanti, “The Role of Perceived Ease of Use and Cashback Promotions on Impulsive Purchases of ShopeePAY Users,” *J. Teknol. dan Manaj.*, vol. 22, no. 2, pp. 57–64, 2024, doi: 10.52330/jtm.v22i2.287.
- [29] R. Ravi and N. N. Pandey, “Intention to Use Fintech Services: An Investigation Into the Moderation Effects of Quality of Internet Access and Digital Skills,” *Humanit. Soc. Sci. Lett.*, vol. 12, no. 3, pp. 543–555, 2024, doi: 10.18488/73.v12i3.3803.
- [30] M. Meyliana, E. Fernando, and S. Surjandy, “The Influence of Perceived Risk and Trust in Adoption of FinTech Services in Indonesia,” *Commit (Communication Inf. Technol. J.)*, vol. 13, no. 1, p. 31, 2019, doi: 10.21512/commit.v13i1.5708.
- [31] I. A. Rubaiai and S. Pria, “Customer Usage Behavior of FinTech Products in Sultanate of Oman,” *Int. J. Res. Entrep. Bus. Stud.*, vol. 3, no. 3, pp. 11–24, 2022, doi: 10.47259/ijrebs.332.
- [32] D. T. Huong and N. T. Anh, “Factors Affecting Access to Finance for Small and Medium-Sized Agricultural Enterprises in Vietnam,” *Asian Econ. Financ. Rev.*, vol. 14, no. 6, pp. 437–455, 2024, doi: 10.55493/5002.v14i6.5079.

- [33] A. Hidayat, L. Liliana, A. Bashir, Y. Yunisvita, S. Andaiyani, and N. Adnan, "Fintech 4.0 Training to Increase Capital and Business Income for Sme in Ulak Banding Village, Indralaya," *Abdi Dosen J. Pengabdi. Pada Masy.*, vol. 7, no. 1, p. 197, 2023, doi: 10.32832/abdidos.v7i1.1548.
- [34] F. S. Rahayu, A. Risman, I. Firdaus, and L. Haningsih, "The Behavioral Finance of MSME in Indonesia: Financial Literacy, Financial Technology (Fintech), and Financial Attitudes," *Int. J. Digit. Entrep. Bus.*, vol. 4, no. 2, pp. 95–107, 2023, doi: 10.52238/ideb.v4i2.127.
- [35] N. Huda and A. Risman, "The Behavioral Finance of MSMEs: Financial Inclusion and Financial Technology," *Indik. J. Ilm. Manaj. dan Bisnis*, vol. 8, no. 2, p. 19, 2024, doi: 10.22441/indikator.v8i2.26780.
- [36] M. N. Innayah and N. Tubastuvi, "Factors Affecting Financial Behavior of Micro , Small and Medium Enterprises (MSMEs): The Role of Financial Inclusion , Financial Literacy and Financial Technology Factors Affecting Financial Behavior of Micro , Small and Medium Enterprises (MSMEs): T," no. March, 2025, doi: 10.30741/adv.v8i2.1333.
- [37] K. M. Rosacker and R. E. Rosacker, "An exploratory study of financial literacy training for accounting and business majors," *Int. J. Manag. Educ.*, vol. 14, no. 1, pp. 1–7, 2016, doi: 10.1016/j.ijme.2015.11.002.
- [38] C. Larasati S, D; Betharia, "Profitability: Capital structure and firm growth on firm value," vol. 2, pp. 848–856, 2024.
- [39] D. D. Bergh, D. J. Ketchen, I. Orlandi, P. P. M. A. R. Heugens, and B. K. Boyd, "Information Asymmetry in Management Research: Past Accomplishments and Future Opportunities," *J. Manage.*, vol. 45, no. 1, pp. 122–158, 2019, doi: 10.1177/0149206318798026.
- [40] M. B. S. Gitayuda and M. Z. Kurniawan, "Financial Management Behavior Analysis of MSMEs as Suporting Advancement Coastal Tourism in Madura," *J. Ekon.*, vol. 12, no. 02, p. 2023, 2023, [Online]. Available: <http://ejournal.seaninstitute.or.id/index.php/Ekonomi>
- [41] M. Asif, M. N. Khan, S. Tiwari, S. K. Wani, and F. Alam, "The Impact of Fintech and Digital Financial Services on Financial Inclusion in India," *J. Risk Financ. Manag.*, vol. 16, no. 2, 2023, doi: 10.3390/jrfm16020122.
- [42] H. Li, Z. Lu, and Q. Yin, "The Development of Fintech and SME Innovation: Empirical Evidence from China," *Sustain.*, vol. 15, no. 3, 2023, doi: 10.3390/su15032541.
- [43] O. I. Fatoki and N. N. Awinja, "Effect of Digital Financial Services on the Growth of Smes in Kenya," *African J. Empir. Res.*, vol. 2, no. Heeks 2017, pp. 79–94, 2021, [Online]. Available: <https://doi.org/10.51867/ajer.v2i1.16>
- [44] D. Wicaksana, "Fintech for Sdgs: Driving Economic Development Through Financial Innovation," *J. Digit. Bus. Innov. Manag.*, vol. 2, no. 2, pp. 126–138, 2023, doi: 10.26740/jdbim.v2i2.57960.
- [45] C. F. Dharmastuti and J. Laurentxius, "Factors and Benefits That Affect Lender's Interest in Giving Loans in Peer to Peer (P2P) Lending Platform," *Binus Bus. Rev.*, vol. 12, no. 2, pp. 121–130, 2021, doi: 10.21512/bbr.v12i2.6359.
- [46] K. A. Effendi and V. W. Widajatun, "Growth of Islamic Fintech in Indonesia," *J. Econ. Financ. Manag. Stud.*, vol. 07, no. 06, 2024, doi: 10.47191/jefms/v7-i6-53.
- [47] N. Utami and M. L. Sitanggang, "The Effect of Fintech Implementation on the Performance of SMEs," *J. Int. Conf. Proc.*, vol. 4, no. 3, 2021, doi: 10.32535/jicp.v4i3.1342.
- [48] C. Shi and J. Lu, "Unlocking Economic Resilience: A New Methodological Approach and Empirical Examination Under Digital Transformation," *Land*, vol. 13, no. 5, p. 621, 2024, doi: 10.3390/land13050621.
- [49] D. Kumalasari and A. Farida, "Utilizing Financial Technology (Fintech) to Drive Increased Economic Growth," *J. Ilm. Manaj. Kesatuan*, vol. 12, no. 1, pp. 9–16,

- 2024, doi: 10.37641/jimkes.v12i1.2339.
- [50] C. A. Mbate, W. Windjiarto, F. Halawa, and H. E. Sinaga, "Understanding the Impacts of Financial Technology in the Society 5.0 Era," *Financ. J. Akunt.*, vol. 9, no. 1, pp. 97–111, 2023, doi: 10.37403/financial.v9i1.519.
- [51] N. Sadiq, U. Baneen, and S. F. Abbas, "Fintech Adoption and Its Impact on Sustainability: Risk Benefit Analysis of an Emerging Economy," *Audit Account. Rev.*, vol. 3, no. 2, pp. 95–126, 2023, doi: 10.32350/aar.32.05.
- [52] E. Junarsin *et al.*, "Can Technological Innovation Spur Economic Development? The Case of Indonesia," *J. Sci. Technol. Policy Manag.*, vol. 14, no. 1, pp. 25–52, 2021, doi: 10.1108/jstpm-12-2020-0169.
- [53] K. I. Obiora and P. K. Ozili, "Benefits of Digital-Only Financial Inclusion," pp. 261–269, 2024, doi: 10.4018/979-8-3693-0082-4.ch015.]

Lampiran 1. Surat dari kampus dan surat Mitra Penelitian dari Bappeda Mentawai


UNIVERSITAS BUNG HATTA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

No : 350.a/UM-FEB/VI-2025
Lamp : -
Hal : **Surat Pengantar PKM**

3 Juni 2025

Kepada Yth,
Kepala Badan Perencanaan Pembangunan Daerah
Kabupaten Kepulauan Mentawai
WHWG+G4F, Sipora Jaya, Sipora Utara,
Kabupaten Kepulauan Mentawai, Sumatera Barat 25932
Di Tempat

Dengan hormat.

Dengan ini disampaikan kepada Saudara, dalam rangka kegiatan Tridarma Perguruan Tinggi, dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bung Hatta, akan melaksanakan kegiatan Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat, yang merupakan bagian dari **Program Hibah Kemendikbudristek RI Tahun 2025**.

Sehubungan dengan itu, kami mohon kepada Saudara agar dapat mengizinkan dosen dan Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bung Hatta:

NO	NAMA	KETERANGAN
1	Rika Desiyanti, S.E., M.Si., Ph.D	Dosen
2	Ice Kamela, S.E., M.M	Dosen
3	Tyara Dwi Putri, S.E., M.Sc	Dosen
4	Muhammad Asad Jundurrahman	Mahasiswa

untuk melaksanakan kegiatan Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat dengan Judul Penelitian " **Model Pengembangan Kinerja Usaha Berkelanjutan UKM Perempuan Mentawai melalui Penggunaan Fintech/Financial Technology untuk Ketahanan Ekonomi**".

Demikian hal ini disampaikan, atas perhatian dan bantuan Saudara diucapkan terimakasih.

Dikeluarkan di : Padang
Tanggal : 3 Juni 2025
Dekan

Dr. Feni Febrina Barahap, S.E., M.Si.



Tembusan Yth.
1. Rektor Universitas Bung Hatta (sebagai Laporan)

KampusProklamator I : Jl. Sumatera UluKarang Padang, 25133, Telp. (0751) 7051678-7052096 , Fax. (0751)7055475
KampusProklamator II : Jl. Ragindo Aziz Chan Sy Pass AiePacah Padang, Telp.(0751)483250
KampusProklamator III : Jl. GajahMada No.19, OloNanggalo, Padang 25143, Telp.(0751)7054257, Fax. (0751)7051341
E-mail : sekretariat.rektor@bunghatta.ac.id, rektorat@bunghatta.ac.id, humas@bunghatta.ac.id

www.bunghatta.ac.id



PEMERINTAH KABUPATEN KEPULAUAN MENTAWAI
BADAN PERENCANAAN PEMBANGUNAN DAERAH
Jl. Raya Tuapejat Km. 4 Telp. 0759-320050, 320053, 320211 Fax. (0759) 320211
TUAPEJAT- MENTAWAI

SURAT IZIN

NOMOR : 000.9/163/DATA-BAPPEDA/VI-2025

TENTANG
PENELITIAN

KEPALA BADAN PERENCANAAN PEMBANGUNAN DAERAH,

- Dasar : 1. Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 18 Tahun 2002 tentang Sistem Nasional Penelitian, Pengembangan dan Penerapan Ilmu Pengetahuan dan Teknologi;
2. Peraturan Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia Nomor 64 Tahun 2011 Tentang Pedoman Penerbitan Rekomendasi Penelitian yang telah Dirubah dengan Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 7 Tahun 2014 tentang Penerbitan Rekomendasi Penelitian;
3. Peraturan Bupati Kepulauan Mentawai Nomor : 68 Tahun 2017 tentang Izin Kuliah Kerja Nyata (KKN), Praktek Kerja Lapangan (PKL) dan Penelitian di Kabupaten Kepulauan Mentawai, sebagaimana telah diubah dengan Peraturan Bupati Kepulauan Mentawai Nomor : 35 Tahun 2021 tentang Perubahan atas Peraturan Bupati Nomor 68 Tahun 2017 tentang Pemberian Izin Kuliah Kerja Nyata, Praktek Kerja Lapangan, dan Penelitian di Kabupaten Kepulauan Mentawai
- Menunjuk : Surat dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bung Hatta Nomor : 350.a/UM-FEB/VI-2025 Perihal Surat Pengantar PKM tanggal 3 Juni 2025

MENGIZINKAN :

Kepada :

No.	Nama	Keterangan
1.	Rika Desiyanti, S.E., M.Si., Ph.D	Dosen
2.	Ice Kamela, S.E., M.M	Dosen
3.	Tyara Dwi Putri, S.E., M.Sc	Dosen
4.	Muhammad Asad Jundurrahman	Mahasiswa

- Program : Hibah Kemendikbudristek RI Tahun 2025
- Perguruan Tinggi : Universitas Bung Hatta
- Alamat : Jl. Sumatera Ulak Karang Padang
Jl. Bagindo Aziz Chan By Pass Aie Pacah Padang
Jl. Gajah Mada No. 19 Olo Nanggalo Padang

- Untuk : Melakukan Observasi Pengambilan/Pengumpulan Data Penelitian dengan Judul :
"Model Pengembangan Kinerja Usaha Berkelanjutan UKM Perempuan Mentawai
melalui Penggunaan *Fintech/Financial Technology* untuk Ketahanan Ekonomi".
- Lokasi : 10 Kecamatan Kabupaten Kepulauan Mentawai
- Waktu : Selama 2 (dua) tahun (5 Mei 2025 s.d 5 Mei 2027) dengan ketentuan sebagai berikut :
1. Wajib melaporkan diri kepada pejabat pemerintah setempat (camat/desa) dan atau kepala instansi untuk mendapat petunjuk seperlunya;
 2. Wajib menjaga tata tertib dan mentaati ketentuan-ketentuan setempat yang berlaku;
 3. Wajib menyampaikan laporan pelaksanaan KKN, PKL, Penelitian sebanyak 1 (satu) eksemplar kepada Bupati melalui kepala Bappeda;
 4. Izin tidak disalahgunakan untuk kepentingan-kepentingan diluar yang direkomendasikan;
 5. Izin ini dapat dibatalkan sewaktu-waktu apabila tidak dipenuhi ketentuan-ketentuan diatas.

Demikian izin ini dikeluarkan untuk digunakan sebagaimana mestinya, diharapkan pejabat pemerintah / non pemerintah setempat memberikan bantuan seperlunya.

Setelah selesai pelaksanaan KKN, PKL, Penelitian, Saudara wajib menyampaikan laporan kepada kami 1 (satu) bulan setelah berakhirnya KKN, PKL, Penelitian.

Dikeluarkan di Taspejat
Pada tanggal, 4 Juni 2025

KEPALA,



SAHAD PARDAMAIAN, S.T., M.A.P
NIP. 19730616 200112 1 003

Tembusan surat izin ini disampaikan kepada :

1. Bupati Kepulauan Mentawai (sebagai laporan)
2. Kepala Kantor Kesatuan Kesejahteraan dan Politik Kabupaten Kepulauan Mentawai
3. Rektor Universitas Bung Hatta
4. Camat Sikakap
5. Camat Pagai Utara
6. Camat Pagai Selatan
7. Camat Sipora Selatan
8. Camat Sipora Utara
9. Camat Siberut Barat Daya
10. Camat Siberut Selatan
11. Camat Siberut Tengah
12. Camat Siberut Utara
13. Camat Siberut Barat

Dokumen ini telah ditandatangani secara elektronik menggunakan sertifikat elektronik yang diterbitkan oleh Balai Besar Sertifikasi Elektronik (BSrE), Badan Siber dan Sandi Negara

Lampiran 2. Surat dari kampus dan surat Mitra Penelitian dari Dinas Koperasi dan UKM Provinsi Sumbar



UNIVERSITAS BUNG HATTA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

No : 350/UM-FEB/V1-2025
Lamp : -
Hal : Surat Pengantar PKM

3 Juni 2025

Kepada Yth,
Kepala Dinas Koperasi dan UKM
Provinsi Sumatera Barat.
Jl. Khatib Sulaiman No.11, Lolong Belanti,
Kec. Padang Utara, Kota Padang,
Sumatera Barat 25135
Di Tempat

Dengan hormat,

Dengan ini disampaikan kepada Saudara, dalam rangka kegiatan Tridarma Perguruan Tinggi, dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bung Hatta, akan melaksanakan kegiatan Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat, yang merupakan bagian dari **Program Hibah Kemendikbudristek RI Tahun 2025**,

Sehubungan dengan itu, kami mohon kepada Saudara agar dapat mengizinkan dosen dan Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bung Hatta:

NO	NAMA	KETERANGAN
1	Rika Desiyanti, S.E., M.Si., Ph.D	Dosen
2	Ice Kamela, S.E., M.M	Dosen
3	Tyara Dwi Putri, S.E., M.Sc	Dosen
4	Muhammad Asad Jundurrahman	Mahasiswa

untuk melaksanakan kegiatan Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat dengan Judul Penelitian " **Model Pengembangan Kinerja Usaha Berkelanjutan UKM Perempuan Mentawai melalui Penggunaan Fintech/Financial Technology untuk Ketahanan Ekonomi**".

Demikian hal ini disampaikan, atas perhatian dan bantuan Saudara diucapkan terimakasih.



Dikeluarkan di : Padang
Tanggal : 3 Juni 2025

Dr. Isma Febriana Harahap, S.E., M.Si.

Tembusan Yth.

1. Rektor Universitas Bung Hatta (sebagai Laporan)

Kampus Proklamator I : Jl. Sumatera Ulak Karang Padang, 25133, Telp. (0751) 7051678-7052096, Fax. (0751) 7055475
Kampus Proklamator II : Jl. Bagindo Aziz Chan By Pass Aie Pacah Padang, Telp. (0751) 463250
Kampus Proklamator III : Jl. Gajah Mada No.19, Olo Nanggalo, Padang 25143, Telp. (0751) 7054267, Fax. (0751) 7051341
E-mail : sekretariat.rektor@bunghatta.ac.id, rektoran@bunghatta.ac.id, humas@bunghatta.ac.id

www.bunghatta.ac.id





PEMERINTAH PROVINSI SUMATERA
DINAS KOPERASI, USAHA KECIL DAN MENENGAH
Jl. Khatib Sulaiman No. 11 PADANG
Telepon Kepala Dinas : (0751) 443.200 : Tata Usaha : (0751) 7055288 Fax : (0751) 7052701 Padang

Nomor : 895/ 317 / Sekre/VI/2025
Lampiran : -
Perihal : Balasan Surat Pengantar PKM

Padang, 10 Juni 2025

Kepada Yth,
Dekan
Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Bung Hatta
di -
tempat

Sehubungan dengan surat Saudara Nomor 350/UM-FEB/VI-2025 tanggal 3 Juni 2025 perihal Pengantar PKM, pada prinsipnya kami bersedia mengizinkan Dosen dan Mahasiswa Saudara, dengan nama:

No.	NAMA	PROGRAM STUDI
1.	Rika Desiyanti, SE., MSI., Ph.D	Dosen
2.	Ice Kamela, SE., MM	Dosen
3.	Tyara Dwi Putri, SE., M.Sc	Dosen
4.	Muhammad Asad Jundumahan	Mahasiswa

Untuk melaksanakan Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat dengan Judul "Model Pengembangan Kinerja Usaha Berkelanjutan UKM Perempuan Mentawai melalui Penggunaan Fintech/Financial Technology untuk Ketahanan Ekonomi" di Dinas Koperasi, Usaha Kecil dan Menengah Provinsi Sumatera Barat dengan ketentuan selama melaksanakan Penelitian bersedia mengikuti peraturan dan tata tertib kedinasan yang berlaku

Demikian disampaikan, atas perhatiannya diucapkan terima kasih.

An. KEPALA DINAS
SEKRETARIS,

Nik. Arifin, M.Si
09803 2 004