

**Teknologi Digital dan Keuangan sebagai Pendukung
Pertumbuhan UMKM Pancong Lumer di Kota Bojonegoro**

***Digital and Financial Technology as a Support for the
Growth of the Pancong Lumer MSME in Bojonegoro City***

Melan Nuraini¹, Nanang Setiawan²

Institut Agama Islam Al-Fatimah Bojonegoro

Corresponding email: nanang.setiawan@iai-alfatimah.ac.id

ABSTRAK – Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi peran teknologi digital dan keuangan dalam mendukung pengembangan UMKM Pancong Lumer di Kota Bojonegoro. Sektor UMKM memiliki peran yang sangat penting dalam perekonomian daerah, dan penerapan teknologi digital dan keuangan diharapkan dapat memberikan solusi untuk mengatasi keterbatasan akses keuangan tradisional. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif deskriptif, dengan pengumpulan data melalui observasi langsung terhadap kegiatan operasional UMKM, wawancara dengan pemilik dan pelaku usaha, serta kajian literatur terkait. Hasil penelitian menunjukkan bahwa meskipun terdapat keterbatasan dalam hal akses digital, penerapan teknologi keuangan telah membantu UMKM dalam mengelola keuangan dengan lebih efektif, mempercepat transaksi, serta meningkatkan akses terhadap informasi dan pasar yang lebih luas. Kontribusi penelitian ini adalah memberikan wawasan yang mendalam tentang bagaimana teknologi digital dan keuangan dapat mempercepat pengembangan UMKM, khususnya di tengah era digital yang semakin berkembang.

Kata Kunci: Teknologi Digital, Teknologi Keuangan, UMKM, Pancong Lumer

ABSTRACT - This study aims to identify the role of digital and financial technology in supporting the development of the Pancong Lumer MSME in Bojonegoro City. The MSME sector plays a crucial role in the regional economy, and the application of Financial Technology is expected to provide solutions for overcoming the limitations of traditional financial access. The research employs a descriptive qualitative approach, collecting data through direct observation of the MSME operational activities, interviews with business owners and practitioners, and a review of relevant literature. The results indicate that, despite limitations in digital access, the implementation of Financial Technology has helped MSMEs manage finances more effectively, accelerate transactions, and improve access to information and broader markets. The contribution of this study is to provide deeper insights into how digital and financial technology can accelerate the development of MSMEs, particularly in the context of the increasingly evolving digital era.

Keywords: Digital Technology, Financial Technology, MSMEs, Pancong Lumer

PENDAHULUAN

Kemajuan era globalisasi saat ini sangat memengaruhi hampir seluruh aspek kehidupan masyarakat, terutama dengan dukungan teknologi yang terus berkembang pesat (Muntholip & Setiawan, 2025; Prabowo et al., 2023). Teknologi kini mempermudah masyarakat untuk memanfaatkan berbagai sumber daya secara lebih efisien, memungkinkan akses yang lebih luas terhadap informasi dan berbagai layanan yang sebelumnya tidak terjangkau. Perkembangan teknologi yang pesat ini mencerminkan dinamika ilmu pengetahuan yang terus maju, menghadirkan solusi yang inovatif dalam berbagai bidang (Dewi et al., 2024; Priyatna, 2024). Salah satu penerapan teknologi yang berkembang secara signifikan dalam beberapa tahun terakhir adalah di bidang bisnis, terutama melalui penggunaan *Financial Technology* (Fintech) (As-Salafiyah et al., 2022). Fintech telah membuka berbagai peluang baru bagi para pelaku usaha, khususnya di sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) (Ansori et al., 2024). Teknologi keuangan ini memungkinkan UMKM untuk mengakses layanan keuangan yang lebih cepat dan efisien, seperti sistem pembayaran digital, pinjaman online, dan manajemen keuangan berbasis aplikasi, yang sebelumnya sulit dijangkau oleh UMKM dengan keterbatasan sumber daya (Maghfiroh & Setiawan, 2024; Rahmawati & Setiawan, 2024; Resavita & Setiawan, 2024).

Di Indonesia, sektor bisnis teknologi telah mengalami pertumbuhan yang sangat signifikan, yang dapat dilihat dari munculnya berbagai startup besar seperti Bukalapak, Gojek, dan Traveloka, yang telah berhasil mengubah lanskap ekonomi digital di tanah air (Azzuhri et al., 2018; He et al., 2021). *Financial Technology* (Fintech), yang menawarkan berbagai solusi baru yang mengutamakan aksesibilitas, kepraktisan, dan biaya yang lebih ekonomis dibandingkan dengan metode konvensional. Fintech telah diterapkan di berbagai sektor, termasuk pembayaran digital, peminjaman, investasi ritel, dan crowdfunding, yang semuanya memberikan kemudahan bagi pengguna, termasuk pengusaha Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Dengan adanya Fintech, UMKM kini memiliki kesempatan untuk mengakses berbagai layanan berbasis digital yang sebelumnya sulit dijangkau, seperti sistem pembayaran yang lebih efisien, pinjaman modal yang lebih mudah, serta peluang investasi yang lebih terjangkau.

UMKM di Indonesia, termasuk di Kota Bojonegoro, memainkan peran yang sangat vital dalam perekonomian lokal dan nasional (Hastuti et al., 2020). Berdasarkan data dari Kementerian Koperasi dan UKM, sektor UMKM berkontribusi hingga 60% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) nasional dan menyerap lebih dari 97% tenaga kerja di Indonesia, menunjukkan betapa pentingnya sektor ini dalam menopang ekonomi negara (Herispon & Hendrayani, 2021). Salah satu contoh UMKM yang tengah berkembang di Bojonegoro adalah Pancong Lumer, sebuah usaha kuliner tradisional yang memberikan sentuhan inovasi pada makanan khas Indonesia, khususnya makanan ringan pancong. Dengan meningkatnya minat masyarakat terhadap makanan tradisional yang dikombinasikan dengan cita rasa modern, Pancong Lumer memiliki potensi yang sangat besar untuk berkembang lebih jauh, tidak hanya di pasar lokal, tetapi juga berpotensi untuk merambah pasar yang lebih luas.

Implementasi Fintech diharapkan dapat menjadi solusi yang efektif bagi UMKM seperti Pancong Lumer untuk mengatasi tantangan-tantangan yang mereka hadapi, seperti pemasaran yang terbatas dan pengelolaan keuangan yang belum optimal. Anggraeni & Laily (2023) menyatakan bahwa dengan Fintech, UMKM dapat memanfaatkan pembayaran non-tunai (*cashless*), mempromosikan produk melalui platform digital, serta mengelola keuangan dengan lebih efisien melalui pencatatan transaksi yang terintegrasi. Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji bagaimana implementasi Fintech dapat membantu mengembangkan UMKM Pancong Lumer di Bojonegoro, khususnya dalam meningkatkan efisiensi operasional dan memperluas pangsa pasar. Pentingnya penelitian ini terletak pada pemahaman lebih mendalam tentang bagaimana teknologi keuangan dapat mempercepat pengembangan UMKM, terutama di sektor kuliner yang semakin berkembang. Kontribusi penelitian ini adalah memberikan wawasan praktis bagi pelaku UMKM dalam memanfaatkan Fintech untuk meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha mereka di era digital.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif dengan sumber data primer yang diperoleh melalui observasi langsung dan wawancara dengan pelaku UMKM yang berlokasi di Kabupaten Bojonegoro dan Tuban. Menurut Sugiyono (2020) penelitian kualitatif deskriptif adalah pendekatan yang bertujuan untuk mendeskripsikan fenomena yang

terjadi secara detail dan mendalam berdasarkan pengamatan langsung, wawancara, atau analisis dokumen yang relevan. Dalam penelitian ini, observasi dan wawancara dilakukan untuk memperoleh informasi yang lebih akurat dan mendalam mengenai tantangan yang dihadapi oleh UMKM, serta bagaimana mereka memanfaatkan *Financial Technology* (Fintech) dalam pengelolaan bisnis mereka. Selain itu, penelitian ini juga didukung oleh kajian literatur yang relevan dan analisis dari berbagai referensi sumber bacaan jurnal yang membahas mengenai fenomena dan permasalahan yang terkait dengan teknologi keuangan dan literasi keuangan, terutama yang berkaitan dengan UMKM di Kota Bojonegoro.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Profil Usaha

UMKM Pancong Lumer terletak di Jalan M.H. Tamrin, Kota Bojonegoro, dan dimiliki oleh Raka, seorang pemuda yang lahir di Surabaya pada tanggal 25 April 1996. Raka melanjutkan pendidikan di Universitas Bojonegoro, di mana ia terinspirasi untuk membuka usaha sambil kuliah guna memperoleh penghasilan tambahan. Raka kemudian mendirikan Pancong Lumer sebagai salah satu bentuk usaha yang dapat memberikan kesempatan untuk belajar dan berkembang dalam dunia bisnis kuliner. Usaha ini dimulai dengan memanfaatkan peluang yang ada di sekitar lokasi yang jarang terdapat penjual pancong, serta berdekatan dengan tempat servis laptop yang memungkinkan pelanggan untuk mampir sambil menunggu layanan.

Melalui observasi yang dilakukan pada Kamis, 31 Oktober 2024, terlihat bahwa kafe Pancong Lumer tidak hanya berfungsi sebagai tempat makan, tetapi juga sebagai ruang sosial bagi pengunjung. Hal ini menunjukkan bagaimana pemilik UMKM ini mampu memanfaatkan kondisi sekitar dan memanfaatkan kesempatan dengan inovasi yang sesuai dengan minat pasar. Penambahan menu yang menarik dan fasilitas yang mendukung memberikan daya tarik lebih bagi pelanggan untuk mengunjungi Pancong Lumer, yang pada gilirannya turut mendukung pertumbuhan dan perkembangan usaha ini di Kota Bojonegoro.

UMKM Pancong Lumer di Kota Bojonegoro pada awalnya hanya mampu melakukan penjualan di sekitar pusat kota, dengan omset harian yang terbatas sekitar 400 ribu rupiah. Penjualan hanya dilakukan di satu *booth container* yang terletak di lokasi yang hanya dapat dijangkau oleh

konsumen yang kebetulan melintas di sekitar pusat kota Bojonegoro. Selain terbatasnya jangkauan pasar, sistem transaksi yang digunakan saat itu masih dilakukan secara cash atau tunai, yang mengharuskan konsumen membayar langsung di tempat. Pengelolaan keuangan yang diterapkan pun masih konvensional, tanpa adanya perencanaan keuangan yang jelas dan terstruktur, serta tanpa target keuntungan yang harus dicapai setiap bulannya, yang menghambat potensi pertumbuhan usaha yang lebih besar.

Penjualan Langsung Melalui Booth Container

Metode pertama yang digunakan oleh UMKM Pancong Lumer adalah penjualan langsung melalui booth container yang terletak di pusat Kota Bojonegoro. Lokasi yang strategis ini memungkinkan mereka untuk menjangkau pelanggan yang melintasi area tersebut, sehingga potensi penjualan lebih tinggi dibandingkan dengan lokasi yang kurang terlihat. Dalam metode ini, transaksi dilakukan secara konvensional, dengan pelanggan membeli produk dan membayar menggunakan uang tunai (cash). Kelebihan dari sistem penjualan ini adalah dapat membangun hubungan langsung dengan pelanggan. Interaksi personal yang terjadi saat transaksi tidak hanya membuat pelanggan merasa lebih diperhatikan, tetapi juga dapat meningkatkan loyalitas mereka terhadap produk yang ditawarkan. Hal ini penting untuk menciptakan pengalaman pelanggan yang positif dan menciptakan hubungan jangka panjang yang bermanfaat bagi perkembangan usaha.

Namun, meskipun sistem ini memiliki kelebihan dalam hal hubungan personal dengan pelanggan, terdapat beberapa keterbatasan yang perlu diperhatikan. Salah satu masalah utama adalah rentannya sistem ini terhadap kesalahan pencatatan keuangan. Karena transaksi dilakukan secara manual dan menggunakan uang tunai, proses pencatatan menjadi lebih sulit untuk diawasi dan rentan terhadap kesalahan manusia. Ini dapat menyebabkan kesulitan dalam mengelola arus kas dan pengelolaan keuangan yang tidak efisien. Selain itu, kemampuan untuk menjangkau pelanggan juga terbatas pada lokasi fisik booth tersebut. Hanya pelanggan yang kebetulan melintasi pusat Kota Bojonegoro yang dapat membeli produk, sementara pelanggan potensial di luar area tersebut tidak dapat mengakses produk tersebut.

Dengan melihat keterbatasan yang ada, pelaku UMKM Pancong Lumer mulai menyadari perlunya mengembangkan pendekatan yang lebih

modern untuk memperluas pangsa pasar mereka. Salah satu solusi yang ditemukan adalah dengan mengintegrasikan metode penjualan konvensional ini dengan penerapan teknologi digital, khususnya *Financial Technology* (Fintech). Dengan menggunakan platform digital, mereka dapat menjangkau pelanggan lebih luas, tidak terbatas pada area fisik booth tersebut, serta mempermudah proses transaksi dengan menggunakan sistem pembayaran non-tunai. Hal ini tidak hanya mempermudah pelanggan dalam melakukan pembayaran, tetapi juga meningkatkan efisiensi dalam pengelolaan keuangan, serta memberikan akses yang lebih baik untuk memperluas pemasaran dan menjangkau lebih banyak konsumen.

Pemanfaatan Media Sosial dan Platform Digital

Metode kedua yang diterapkan oleh UMKM Pancong Lumer adalah memanfaatkan media sosial dan platform digital untuk pemasaran dan penjualan produk. Melalui platform seperti Instagram, WhatsApp, GrabFood, dan ShopeeFood, pelaku UMKM dapat memperluas jangkauan pasar mereka, bahkan hingga ke luar wilayah Bojonegoro. Media sosial menjadi alat yang sangat efektif dalam promosi produk, di mana pelaku usaha dapat memposting foto menarik, video singkat, serta penawaran khusus yang dapat menarik perhatian pelanggan potensial. Dengan penggunaan media sosial yang tepat, kesadaran merek (brand awareness) dapat meningkat secara signifikan, yang pada gilirannya mendorong lebih banyak pelanggan untuk mencoba produk yang ditawarkan. Hal ini memberi peluang bagi UMKM untuk memperkenalkan produk mereka kepada audiens yang lebih luas dan lebih beragam.

Selain sebagai alat pemasaran, platform digital juga menawarkan kemudahan bagi pelanggan untuk melakukan pemesanan secara online, yang tentunya sangat relevan dengan kebutuhan pasar yang semakin digital. Dalam metode ini, pelanggan tidak hanya dapat memesan produk secara langsung melalui aplikasi, tetapi juga memilih metode pembayaran yang sesuai dengan preferensi mereka. Terdapat dua pilihan utama dalam transaksi ini: pembayaran tunai saat produk diterima (cash on delivery) atau melalui pembayaran digital yang lebih modern menggunakan aplikasi seperti QRIS (Quick Response Code Indonesian Standard), DANA, ShopeePay, dan GoPay. Dengan berbagai opsi ini, pelanggan dapat memilih cara yang paling nyaman dan aman untuk melakukan transaksi, yang tentu

saja meningkatkan kepuasan pelanggan dan mendorong pembelian berulang.

Setelah mengimplementasikan *Financial Technology* (Fintech), UMKM Pancong Lumer Bojonegoro mengalami peningkatan signifikan dalam pengelolaan keuangan dan strategi bisnis mereka. Penggunaan Fintech memberikan mereka pengetahuan baru tentang pengelolaan keuangan yang lebih efektif, sehingga memungkinkan mereka untuk merencanakan keuangan dengan lebih matang. Kini, UMKM ini telah memiliki target pendapatan yang lebih jelas, dengan perkiraan omset harian yang mencapai 800 ribu hingga 1 juta rupiah. Selain itu, dengan memanfaatkan platform digital untuk transaksi non-tunai dan promosi, Pancong Lumer dapat menjangkau konsumen yang lebih luas, tidak terbatas hanya pada area pusat kota, sehingga mampu memperluas pasar dan meningkatkan keuntungan.

Pemanfaatan teknologi Fintech dalam sistem transaksi online memberikan banyak keuntungan, baik bagi pelaku usaha maupun konsumen. Salah satunya adalah penggunaan QRIS, yang memungkinkan pelaku usaha untuk menerima pembayaran dari berbagai aplikasi digital hanya dengan satu kode QR. Sistem ini mengurangi kerumitan dalam mengelola berbagai metode pembayaran dan mempercepat proses transaksi, sehingga pelanggan merasa lebih mudah dan cepat dalam menyelesaikan pembayaran. Selain itu, dompet digital seperti DANA, ShopeePay, dan GoPay menawarkan kenyamanan tambahan bagi pelanggan yang ingin melakukan pembayaran tanpa harus membawa uang tunai. Kepraktisan dan kemudahan yang ditawarkan oleh metode pembayaran digital ini berkontribusi pada peningkatan loyalitas pelanggan, yang pada gilirannya dapat memperkuat keberlanjutan usaha.

Dengan memanfaatkan platform digital dan teknologi Fintech, UMKM Pancong Lumer dapat mengoptimalkan potensi bisnis mereka dan memperluas pasar mereka ke luar daerah. Keuntungan dari sistem ini bukan hanya berupa peningkatan penjualan, tetapi juga dalam hal efisiensi operasional. Pencatatan transaksi menjadi lebih terorganisir dan transparan, yang memungkinkan pelaku usaha untuk mengelola keuangan dengan lebih baik. Selain itu, mereka juga dapat lebih mudah memantau performa penjualan dan mengidentifikasi tren permintaan, yang pada gilirannya membantu dalam perencanaan strategi bisnis yang lebih matang dan berbasis data. Teknologi ini, apabila diterapkan dengan baik,

memiliki potensi untuk membawa UMKM Pancong Lumer ke level yang lebih tinggi, dengan memperkenalkan produk mereka kepada lebih banyak pelanggan dan meningkatkan pengalaman pelanggan secara keseluruhan.

Tabel 1. Platform Fintech yang Digunakan

Jenis Fintech	Nama Platform	Kegunaan
Dompot Digital	QRIS, GoPay, Dana, ShopeePay	Pembayaran non-tunai
Marketplace	ShopeeFood, GrabFood, Instagram, WhatsApp	Pemesanan dan pengantaran online

Penggunaan teknologi *Financial Technology* (Fintech) telah memberikan dampak yang sangat signifikan bagi UMKM Pancong Lumer di Bojonegoro. Sebelum memanfaatkan Fintech, omzet bulanan usaha ini hanya sekitar Rp 9.600.000,00, namun setelah menggunakan teknologi pembayaran digital seperti QRIS, GoPay, DANA, dan ShopeePay, omzet mereka meningkat lebih dari dua kali lipat, mencapai Rp 21.600.000,00. Peningkatan omzet ini jelas menunjukkan bahwa adopsi sistem pembayaran non-tunai dapat mendorong pertumbuhan pendapatan yang substansial. Selain itu, salah satu keuntungan utama dari penerapan Fintech adalah efisiensi waktu yang dihasilkan. Transaksi yang sebelumnya memakan waktu sekitar 3 menit kini hanya memerlukan waktu 1 menit saja. Hal ini memungkinkan pelaku usaha untuk melayani lebih banyak pelanggan dalam waktu yang lebih singkat, yang pada gilirannya meningkatkan produktivitas mereka.

Tidak hanya meningkatkan omzet dan efisiensi waktu, penggunaan Fintech juga telah memperluas jangkauan pasar UMKM Pancong Lumer. Sebelumnya, pasar mereka terbatas pada konsumen lokal di sekitar area pusat Kota Bojonegoro. Namun, dengan memanfaatkan media sosial dan platform digital seperti GrabFood dan ShopeeFood, mereka kini dapat menjangkau pelanggan yang lebih luas, bahkan hingga ke luar daerah. Pemanfaatan media sosial untuk promosi produk dan pemasaran online semakin memperkuat daya tarik Pancong Lumer, serta memperkenalkan produk mereka kepada audiens yang lebih besar dan lebih beragam. Jangkauan yang lebih luas ini membuka peluang besar bagi Pancong Lumer untuk memperkenalkan inovasi kuliner mereka kepada pelanggan baru yang sebelumnya tidak dapat dijangkau melalui penjualan langsung.

Peningkatan kepercayaan pelanggan juga menjadi salah satu dampak positif dari implementasi Fintech di Pancong Lumer. Sebelum

menggunakan sistem pembayaran digital, transaksi yang dilakukan secara tunai sering kali memunculkan ketidakpastian bagi pelanggan, baik terkait dengan pencatatan transaksi maupun ketepatan dalam proses pembayaran. Namun, dengan penerapan sistem pembayaran digital, seperti QRIS dan dompet digital lainnya, proses transaksi menjadi lebih cepat, aman, dan transparan. Hal ini tidak hanya memberikan kenyamanan bagi pelanggan, tetapi juga meningkatkan persepsi mereka terhadap profesionalisme dan kredibilitas Pancong Lumer sebagai pelaku usaha. Dengan kepercayaan yang lebih besar, pelanggan menjadi lebih loyal dan lebih cenderung untuk melakukan pembelian ulang atau merekomendasikan produk kepada orang lain.

Secara keseluruhan, penggunaan Fintech telah membantu UMKM Pancong Lumer untuk tidak hanya meningkatkan efisiensi operasional dan omzet, tetapi juga untuk beradaptasi dengan perubahan zaman dan mengembangkan usaha mereka lebih kompetitif di era digital. Dampak positif yang ditimbulkan dari implementasi Fintech ini menunjukkan bahwa teknologi bukan hanya mempermudah operasional bisnis, tetapi juga memberikan peluang bagi UMKM untuk berkembang lebih pesat, memperluas pangsa pasar, dan meningkatkan daya saing mereka. Dengan semakin berkembangnya teknologi digital, Pancong Lumer dan UMKM lainnya memiliki potensi besar untuk terus berkembang, tidak hanya dalam skala lokal tetapi juga di pasar yang lebih luas.

Tabel 2. Dampak Penggunaan *Fintech*

Aspek	Sebelum Penggunaan <i>Fintech</i>	Setelah Penggunaan <i>Fintech</i>
Omzet Bulanan	Rp. 9.600.000,00	Rp. 21.600.000,00
Waktu Transaksi	3 Menit	1 Menit
Jangkauan Pasar	Derah Lokal Tempat Penjualan	Luar Daerah Tempat Penjualan
Kepercayaan Pelanggan	Rendah	Tinggi

KESIMPULAN

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengkaji implementasi *Financial Technology* (Fintech) dalam mengembangkan UMKM Pancong Lumer di Kota Bojonegoro. Hasil penelitian menunjukkan bahwa UMKM Pancong Lumer yang belum mengimplementasikan Fintech memiliki jangkauan pasar yang terbatas dan pengelolaan keuangan yang kurang terencana, sehingga laba yang dihasilkan juga minim. Sebaliknya, UMKM Pancong

Lumer yang telah mengimplementasikan Fintech mengalami peningkatan laba yang signifikan serta pengelolaan keuangan yang lebih terstruktur dan terencana. Selain itu, penggunaan Fintech juga memberikan efisiensi dalam sistem pemasaran dan transaksi, yang menjadi lebih cepat, tepat, dan mudah.

Implikasi penelitian ini menunjukkan bahwa implementasi Fintech dapat meningkatkan performa UMKM dengan memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan pengelolaan keuangan. Keterbatasan penelitian ini terletak pada fokus yang hanya pada satu UMKM di Kota Bojonegoro dan tidak melibatkan UMKM di daerah lain untuk perbandingan. Penelitian selanjutnya disarankan untuk mencakup lebih banyak UMKM dari berbagai sektor dan daerah untuk melihat sejauh mana implementasi Fintech dapat berpengaruh secara lebih luas. Selain itu, penelitian selanjutnya dapat mengkaji faktor-faktor lain yang mempengaruhi adopsi Fintech di UMKM, seperti hambatan teknologi atau perbedaan dalam literasi keuangan

REFERENSI

- Anggraeni, S., & Muzdailfah Laily. (2023). The Role Of Trust In Digital Technology In Mediating Between Creativity And Innovative Behavior Towards Competitive Advantage Studies In The Coastal Area Of Sedati Sub-districtid 2 *Corresponding Author. *Management Studies and Entrepreneurship Journal*, 4(4), 4279–4289. <http://journal.yrpiiku.com/index.php/msej>
- Ansori, M. A. Z., Wahyudin, M. W., Nurbaet, N. I., Isagozi, M. R., Diva, S. A., Zahra, N. A., Nur, G., Yusuf, M., & Tabroni, M. (2024). Analisis Literasi Keuangan Penggunaan Fintech Payment bagi Pelaku Usaha UMKM. *Economic Reviews Journal*, 3(1), 204–219. <https://doi.org/10.56709/mrj.v3i1.130>
- As-Salafiyah, A., Aam, & Marlina, L. (2022). Mapping Research on Islamic Fintech Using Biblioshiny-R. *Journal of Islamic Economic Literatures*, 3(2). <https://doi.org/10.58968/jiel.v3i2.108>
- Azzuhri, A. A., Tanoto, F., Universitas, Y., Mada, G., & Amalia, R. (2018). A Creative, Innovative, and Solutive Transportation for Indonesia with Its Setbacks and How to Tackle Them: A Case Study of the Phenomenal GOJEK. *Review of Integrative Business and Economics Research*, 7(1), 59–67. <http://buscompress.com/journal-home.html>
- Dewi, I. O., Pusparini, Wahyudi, I., & Setiawan, N. (2024). Pemanfaatan Pemasaran Digital untuk Meningkatkan Pemasaran dan Penjualan

- Kain Batik Desa Klampar Pamekasan. *MITRA: Jurnal Pemberdayaan Masyarakat*, 8(2), 155–165.
- Hastuti, P., Nurofik, A., Purnomo, A., Hasibuan, A., Aribowo, H., Faried, A. I., Tasnim, Ta., Sudarso, A., Soetijono, I. K., & Saputra, D. H. (2020). *Kewirausahaan dan UMKM*. Medan: Yayasan Kita Menulis.
- He, W., Zhang, Z. (Justin), & Li, Wenzhuo. Information technology solutions, challenges, and suggestions for tackling the C.-19 pandemic. (2021). Information technology solutions, challenges, and suggestions for tackling the COVID-19 pandemic. *International Journal of Information Management*, 57(June 2020). <https://doi.org/10.1016/j.ijinfomgt.2020.102287>
- Herison, H., & Hendrayani, H. (2021). Kontribusi dan Eksistensi Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia. *Jurnal Daya Saing*, 7(1), 44–56. <https://doi.org/10.35446/dayasaing.v7i1.633>
- Maghfiroh, U., & Setiawan, N. (2024). The Influence of Creativity and Product Innovation on MSME's Business Sustainability: A Qualitative Study on Ummina Halal Food Bekasi. *Journal of Business Improvement*, 1(2), 106–114.
- Muntholip, A., & Setiawan, N. (2025). Sertifikasi Halal dan Daya Saing UMKM di Indonesia : Studi Systematic Literature Review. *JUMANSI: Jurnal Ilmiah Manajemen Dan Akuntansi Medan*, 7(1), 26–38. <https://doi.org/10.47709/jumansi.v7i1.5257>
- Prabowo, O. H., Merthayasa, A., & Saebah, N. (2023). Pemanfaatan Teknologi Informasi dan Manajemen Perubahan pada Kegiatan Bisnis di Era Globalisasi. *Syntax Idea*, 5(7), 883–892. <https://doi.org/10.46799/syntax-idea.v5i7.2522>
- Priyatna, N. M. (2024). Transformasi Digital: Efisiensi dan Inovasi dalam Manajemen Operasional. *Economic Reviews Journal*, 3(3), 2653–2662. <https://doi.org/10.56709/mrj.v3i3.525>
- Rahmawati, A., & Setiawan, N. (2024). The Influence of Entrepreneurial Motivation on MSME Business Success: A Literature Review. *Journal of Business Improvement*, 1(2), 115–128.
- Resavita, M., & Setiawan, N. (2024). Cash Flow Management Assistance for Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) in Bojonegoro and Tuban. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Al-Fatimah*, 1(1), 24–32.
- Sugiyono. (2020). *Metode Penelitian Kualitatif*. Alfabeta.