

KOLABORASI EKONOMI DALAM UPAYA MENGGERAKKAN RODA PEREKONOMIAN UMKM INDONESIA MELALUI *STARTUP* BUKUWARUNG

Penulis 1 Nungky Satrina Pangestu, Penulis 2 Harmonis
Program Pascasarjana, Universitas Pasundan
Satrina.nungky@gmail.com

ABSTRACT

The role of financial technology (fintech) startups in empowering Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) has proven to be significant, particularly in financial management and digital technology adoption. This paper explores the contributions of fintech in enhancing the efficiency, accessibility, and growth of MSMEs. Fintech startups provide innovative solutions to address the challenges faced by MSMEs, including improved financial management, broader access to financial services, and support for financial inclusion. The focus of this paper is on the startup BukuWarung and its role in advancing the financial digitalization of MSMEs through its application. BukuWarung not only offers financial management tools but also facilitates business-to-business collaboration and crucial economic negotiations, such as pricing, contracts, partnerships, and financing. Effective negotiations in the integration of fintech technology ensure implementation that benefits all involved parties, including MSMEs, fintech providers, and other stakeholders. Through its innovation and services, BukuWarung helps MSMEs tackle various challenges, enhance their competitiveness, and achieve sustainable growth.

Keywords: *Fintech Startup, MSMEs, Economic Negotiation, Financial Digitalization, Business-to-Business Collaboration*

ABSTRAK

Peran startup financial technology (fintech) dalam pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) telah terbukti signifikan, terutama dalam hal pengelolaan keuangan dan adopsi teknologi digital. Makalah ini mengeksplorasi kontribusi fintech dalam meningkatkan efisiensi, aksesibilitas, dan pertumbuhan UMKM. Startup fintech menawarkan solusi inovatif untuk mengatasi tantangan yang dihadapi UMKM, termasuk pengelolaan keuangan yang lebih baik, akses yang lebih luas ke layanan keuangan, dan dukungan untuk inklusi keuangan. Fokus makalah ini adalah pada startup BukuWarung dan perannya dalam meningkatkan digitalisasi keuangan UMKM melalui aplikasi mereka. BukuWarung tidak hanya menyediakan alat pengelolaan keuangan, tetapi juga memfasilitasi kolaborasi business-to-business dan negosiasi ekonomi yang penting, seperti

Article History

Received: September 2024
Reviewed: September 2024
Published: September 2024

Plagirism Checker No 234
Prefix DOI : Prefix DOI :
10.8734/Musytari.v1i2.365

Copyright : Author
Publish by : Musytari



This work is licensed under
a [Creative Commons
Attribution-NonCommercial
4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)

harga, kontrak, kemitraan, dan pembiayaan. Negosiasi yang efektif dalam integrasi teknologi fintech memastikan implementasi yang menguntungkan semua pihak terkait, termasuk UMKM, penyedia fintech, dan pemangku kepentingan lainnya. Dengan inovasi dan layanan yang ditawarkan, BukuWarung membantu UMKM menghadapi berbagai tantangan, memperbaiki daya saing mereka, dan mencapai pertumbuhan berkelanjutan.

Kata Kunci: Startup Fintech, UMKM, Negosiasi Ekonomi, Digitalisasi Keuangan, Kolaborasi Business-to-Business

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan pilar fundamental dalam struktur ekonomi Indonesia, menyumbang lebih dari 99% dari total jumlah usaha dan berkontribusi signifikan terhadap penciptaan lapangan kerja dan pertumbuhan ekonomi. UMKM memainkan peran krusial dalam inovasi, penyediaan barang dan jasa, serta penguatan ekonomi lokal. Namun, meskipun kontribusinya yang besar, UMKM sering menghadapi berbagai tantangan yang membatasi potensi pertumbuhan dan keberlanjutan mereka. Di antara tantangan utama tersebut adalah rendahnya literasi keuangan, pengelolaan yang tidak efisien, dan keterbatasan dalam adopsi teknologi. Data menunjukkan bahwa banyak UMKM masih bergantung pada metode pembukuan manual yang rentan terhadap kesalahan, yang dapat menghambat kemampuan mereka untuk mengelola arus kas secara efektif, membuat keputusan keuangan yang tepat, dan mengakses pembiayaan.

Peran startup financial technology (fintech) dalam pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) sangat signifikan, terutama dalam konteks pengelolaan keuangan dan adopsi teknologi digital. Startup fintech, dengan inovasi dan pendekatannya yang berbasis teknologi, menawarkan berbagai solusi yang dapat mengatasi tantangan yang dihadapi oleh UMKM. Berikut adalah beberapa aspek penting mengenai peran fintech dalam konteks ini:

1. Peningkatan Akses ke Layanan Keuangan

Fintech menyediakan berbagai layanan keuangan yang sebelumnya sulit diakses oleh UMKM, seperti pembiayaan, manajemen arus kas, dan sistem pembayaran digital. Aplikasi fintech seperti BukuWarung memungkinkan UMKM untuk mengelola transaksi, pencatatan keuangan, dan akses ke pinjaman dengan cara yang lebih mudah dan efisien. Dengan menyediakan platform yang mudah diakses, fintech membuka peluang bagi UMKM untuk mendapatkan layanan keuangan yang sesuai dengan kebutuhan mereka tanpa harus bergantung pada institusi keuangan tradisional yang sering kali sulit diakses atau memiliki persyaratan yang ketat.

2. Digitalisasi dan Otomatisasi Proses Keuangan

Fintech berperan penting dalam mengotomatisasi dan mendigitalisasi proses keuangan UMKM. Proses seperti pembukuan, pelaporan pajak, dan pengelolaan utang/piutang dapat dilakukan dengan lebih akurat dan efisien melalui aplikasi fintech. Contohnya, aplikasi pembukuan digital memungkinkan UMKM untuk mencatat transaksi secara real-time, mengelola laporan keuangan, dan mengakses data keuangan dari mana saja. Hal ini mengurangi risiko kesalahan manusia dan meningkatkan transparansi serta akurasi dalam pengelolaan keuangan.

3. Pelatihan dan Edukasi Keuangan

Banyak startup fintech juga aktif dalam memberikan edukasi dan pelatihan kepada UMKM mengenai literasi keuangan dan penggunaan teknologi. Melalui workshop, seminar, atau materi edukasi yang tersedia di platform mereka, fintech membantu pelaku UMKM

memahami cara mengelola keuangan secara efektif dan memanfaatkan fitur teknologi untuk mempermudah bisnis mereka. Pendidikan ini penting untuk memastikan bahwa UMKM tidak hanya memiliki akses ke alat yang tepat tetapi juga memahami cara menggunakannya untuk memaksimalkan manfaatnya.

4. Fasilitasi Negosiasi dan Kolaborasi

Fintech sering terlibat dalam negosiasi dan kolaborasi dengan berbagai pihak, termasuk lembaga pemerintah, institusi keuangan, dan organisasi non-profit, untuk mengembangkan solusi yang sesuai untuk UMKM. Kerja sama ini dapat mencakup pengembangan produk yang disesuaikan dengan kebutuhan UMKM, penyediaan akses ke sumber daya tambahan, dan implementasi program-program pemberdayaan. Contohnya, kerjasama fintech dengan pemerintah untuk melaksanakan pelatihan literasi keuangan atau integrasi dengan program bantuan pemerintah dapat meningkatkan efektivitas program pemberdayaan UMKM.

Dalam konteks ini, teknologi digital menawarkan solusi potensial untuk mengatasi tantangan-tantangan tersebut. Pengenalan aplikasi digital seperti BukuWarung, yang dirancang untuk mempermudah proses pembukuan dan pengelolaan keuangan, menjadi langkah signifikan dalam meningkatkan efisiensi dan akurasi manajemen keuangan UMKM. Namun, implementasi teknologi ini tidak hanya melibatkan pengenalan alat baru tetapi juga memerlukan negosiasi dan kerjasama antara berbagai pihak terkait, termasuk penyedia teknologi, pelaku usaha, lembaga pemerintah, dan institusi pendidikan. Negosiasi dalam konteks ini melibatkan diskusi tentang kebutuhan spesifik UMKM, penyesuaian fitur teknologi, serta pelatihan yang diperlukan untuk memastikan penggunaan teknologi yang efektif.

Proses negosiasi ini seringkali mencakup berbagai aspek, mulai dari kesepakatan mengenai fitur yang relevan dan pengembangan aplikasi hingga pelatihan dan dukungan berkelanjutan. Misalnya, kolaborasi antara BukuWarung dan lembaga pemerintah seperti BAKTI Kominfo dalam program pelatihan literasi keuangan digital mencerminkan bagaimana negosiasi dan kerjasama dapat menciptakan solusi yang mendukung pemberdayaan UMKM. Dalam hal ini, negosiasi tidak hanya berkisar pada aspek teknis tetapi juga melibatkan pertimbangan mengenai bagaimana teknologi dapat diintegrasikan dengan kebutuhan spesifik pelaku usaha kecil, serta bagaimana pelatihan dapat dilakukan secara efektif untuk memaksimalkan manfaat dari teknologi tersebut.

Makalah ini bertujuan untuk mengeksplorasi bagaimana negosiasi ekonomi berperan dalam pemberdayaan UMKM melalui adopsi teknologi digital. Fokus utama akan diberikan pada dinamika negosiasi antara berbagai pihak terkait dalam memastikan implementasi teknologi yang efektif, serta bagaimana kerjasama dan kolaborasi dapat mendukung pengembangan UMKM. Dengan mengkaji proses ini, makalah ini bertujuan untuk memberikan wawasan yang lebih mendalam mengenai strategi-strategi yang dapat digunakan untuk mengoptimalkan pemberdayaan UMKM dan memperkuat kontribusi mereka terhadap pertumbuhan ekonomi nasional.

PEMBAHASAN

Definisi dan Prinsip Negosiasi

Istilah negosiasi berasal bahasa Inggris "negotiation", dalam pengertian secara umum negosiasi adalah proses tawar-menawar dengan cara berunding untuk mencapai kesepakatan kedua belah pihak (Ulinuha, 2013). Sedangkan Robbins (2003) mengartikan negosiasi adalah sebuah proses yang didalamnya dua pihak atau lebih bertukar barang dan jasa dan berupaya menyepakati tingkat kerjasama tersebut bagi mereka.

Menurut Jackman (2005) negosiasi adalah sebuah proses yang terjadi antara dua pihak atau lebih yang pada mulanya memiliki pemikiran berbeda, hingga akhirnya mencapai kesepakatan. Oliver (dalam Purwanto, 2006) menambahkan bahwa negosiasi adalah sebuah

transaksi dimana kedua belah pihak mempunyai hak atas hasil akhir. Untuk itu diperlukan persetujuan dari kedua belah pihak sehingga terjadi proses yang saling memberi dan menerima sesuatu untuk mencapai suatu kesepakatan bersama.

Negosiasi disebut pula sebagai proses interaktif yang dilakukan untuk mencapai persetujuan. Proses ini melibatkan dua orang atau lebih yang memiliki pandangan berbeda tetapi ingin mencapai beberapa resolusi bersama (McGuire, 2004). Sedangkan Modul Garuda Sales Institute mengartikan negosiasi adalah proses untuk mencapai kesepakatan dengan memperkecil perbedaan serta mengembangkan persamaan guna meraih tujuan bersama. yang saling menguntungkan. Negosiasi juga merupakan komunikasi dua arah, yaitu penjual sebagai komunikator dan pembeli sebagai komunikan atau saling bergantian. Proses komunikasi dalam negosiasi memiliki ciri-ciri sebagai berikut:

- a. Melibatkan dua pihak, pihak penjual dan pihak pembeli
- b. Adanya kesamaan tema masalah yang dinegosiasikan
- c. Kedua belah pihak menjalin kerja sama
- d. Adanya kesamaan tujuan kedua belah pihak
- e. Untuk mengkonkritkan masalah yang masih abstrak

Tim Hindle (dalam Rustono, 2008) dalam bukunya *Negotiation Skills* menyebutkan "The art of negotiation is based on attempting to reconcile what constitutes a good result for the other party". Negosiasi adalah keterampilan yang dapat dipelajari oleh setiap orang (Rustono, 2008). Sedangkan Jackman (2005) mengatakan negosiasi adalah satu proses, sebuah metode untuk mencapai kesepakatan mengenai suatu masalah yang sedang didiskusikan atau diperdebatkan.

Jenis-Jenis Negosiasi Ekonomi

Negosiasi ekonomi mencakup berbagai bentuk dan jenis interaksi yang bertujuan mencapai kesepakatan yang menguntungkan bagi semua pihak yang terlibat. Dalam konteks pemberdayaan UMKM dan kerjasama dengan startup fintech, beberapa jenis negosiasi ekonomi yang relevan adalah:

1. **Negosiasi Harga**, Negosiasi harga adalah proses di mana pihak-pihak yang terlibat berdiskusi untuk mencapai kesepakatan tentang harga barang atau jasa. Ini termasuk tawar-menawar mengenai harga produk, biaya layanan, atau tarif yang dikenakan.
2. **Negosiasi Kontrak**
Ini melibatkan diskusi dan kesepakatan tentang syarat dan ketentuan kontrak yang mengatur hubungan bisnis. Termasuk di dalamnya adalah perjanjian mengenai hak dan kewajiban, waktu pelaksanaan, dan mekanisme penyelesaian sengketa.
3. **Negosiasi Kemitraan dan Kolaborasi**
Negosiasi kemitraan dan kolaborasi berkisar pada penetapan kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk mencapai tujuan bersama. Ini dapat melibatkan pembagian sumber daya, tanggung jawab, dan keuntungan.
4. **Negosiasi Pembiayaan**
Jenis negosiasi ini berfokus pada pembicaraan mengenai syarat dan ketentuan pembiayaan, termasuk pinjaman, investasi, atau kredit. Ini melibatkan diskusi tentang jumlah pembiayaan, suku bunga, jangka waktu, dan syarat-syarat pembayaran.
5. **Negosiasi Alokasi Sumber Daya**
Negosiasi ini melibatkan pembagian sumber daya, baik itu fisik, finansial, atau manusia, untuk mencapai tujuan bersama. Ini bisa termasuk alokasi dana, tenaga kerja, atau teknologi.
6. **Negosiasi Regulasi dan Kepatuhan**
Negosiasi ini berfokus pada penyusunan atau penyesuaian kebijakan dan regulasi untuk memastikan bahwa semua pihak mematuhi hukum dan peraturan yang berlaku. Ini termasuk perizinan, standar kepatuhan, dan kebijakan privasi.

7. Negosiasi Penjualan dan Distribusi

Ini melibatkan pembicaraan tentang cara produk atau layanan didistribusikan, dijual. Termasuk dalamnya yaitu kesepakatan tentang saluran distribusi, strategi penjualan, dan target pasar.

Dalam konteks pemberdayaan UMKM, negosiasi ekonomi ini berperan penting dalam memastikan bahwa teknologi fintech diadopsi secara efektif dan menguntungkan bagi semua pihak yang terlibat. Dengan memahami berbagai jenis negosiasi, UMKM dapat lebih siap untuk berkolaborasi dengan fintech dan memanfaatkan teknologi untuk meningkatkan kinerja dan pertumbuhan bisnis mereka.

Cara BukuWarung Melawan Pandemi Usaha Kecil yang Tidak Sehat

Di Indonesia, UMKM menyumbang lebih dari 99% dari total usaha dan memainkan peran krusial dalam memacu inovasi, menciptakan lapangan kerja, dan mendukung ekonomi nasional. Namun, banyak UMKM menghadapi tantangan finansial yang serius, sering kali karena rendahnya literasi keuangan dan kurangnya disiplin dalam pengelolaan keuangan.

Studi dari OECD (2016) menunjukkan bahwa masalah ini mungkin berakar dari rendahnya tingkat literasi keuangan di kalangan UMKM, yang memerlukan perhatian khusus untuk meningkatkan kesehatan finansial mereka agar tetap dapat berkompetisi dan berkembang.

Untuk mengatasi masalah ini, BukuWarung, sebuah platform aplikasi keuangan all-in-one, mengambil inisiatif untuk mendukung UMKM dalam meningkatkan kesehatan finansial mereka. BukuWarung terlibat dalam pelatihan literasi keuangan yang diselenggarakan oleh Badan Aksesibilitas Telekomunikasi dan Informasi Kementerian Komunikasi dan Informatika (BAKTI Kominfo) di Kota Agats, Kabupaten Asmat, Papua Selatan. Pelatihan ini bertujuan untuk meningkatkan pemahaman masyarakat mengenai penggunaan teknologi digital secara efektif, aman, dan produktif.

Elisa Kambu, Bupati Kabupaten Asmat, menekankan pentingnya adaptasi terhadap teknologi digital dan mengapresiasi upaya BukuWarung dalam memberikan pelatihan kepada pelaku UMKM di daerah tersebut. Adi Harlim, Direktur Merchant Experience BukuWarung, menjelaskan pentingnya pengelolaan arus kas yang baik sebagai indikator kesehatan finansial sebuah usaha. Dia mengibaratkan pengelolaan arus kas dengan pemeriksaan kesehatan fisik, menggarisbawahi bagaimana pencatatan keuangan yang baik dapat membantu UMKM membuat keputusan yang lebih baik dan mengakses pembiayaan dengan lebih mudah.

BukuWarung juga mendapatkan dukungan dari BAKTI Kominfo dan berbagai lembaga seperti Bank Indonesia, BRI, dan LinkAja dalam pelatihan ini. Karina Mentari Putri, perwakilan BAKTI Kominfo, menyanjung upaya BukuWarung dalam membekali UMKM di Asmat dengan keterampilan untuk memanfaatkan teknologi digital dalam pengelolaan keuangan dan akses layanan keuangan. Haji Ahmad, seorang pengusaha lokal, menyatakan apresiasinya terhadap solusi digitalisasi yang ditawarkan BukuWarung, yang dianggapnya penting untuk meningkatkan daya saing UMKM di wilayah tersebut.

Bagaimana BukuWarung menjalin kerjasama negosiasi dalam mempengaruhi pemberdayaan UMKM?

Ini menunjukkan bagaimana negosiasi dan kerjasama dalam konteks ekonomi dapat mempengaruhi pemberdayaan UMKM dan pengembangan literasi keuangan. Kerjasama antara BukuWarung dan BAKTI Kominfo mencerminkan contoh konkret dari negosiasi yang menghasilkan kesepakatan untuk meningkatkan kesehatan finansial UMKM melalui pelatihan dan teknologi digital.

Dalam hal ini, negosiasi melibatkan berbagai pihak, termasuk penyedia teknologi, lembaga pemerintah, dan lembaga keuangan, yang sepakat untuk berkolaborasi dalam memberikan solusi yang mendukung UMKM. BukuWarung dan BAKTI Kominfo menyepakati program pelatihan untuk meningkatkan literasi keuangan dan penggunaan teknologi digital di kalangan UMKM, yang memerlukan pemahaman mendalam tentang kebutuhan dan tantangan masing-masing pihak.

Kolaborasi ini juga menunjukkan bagaimana negosiasi dalam sektor ekonomi dapat membantu memecahkan masalah finansial yang dihadapi oleh UMKM. Melalui kesepakatan tersebut, UMKM mendapatkan akses ke alat dan pengetahuan yang mereka butuhkan untuk mengelola keuangan mereka secara lebih efektif, yang pada akhirnya dapat meningkatkan daya saing mereka di pasar.

Negosiasi yang sukses dalam konteks ini bukan hanya mencakup penyusunan kesepakatan, tetapi juga melibatkan pengembangan strategi untuk implementasi yang efektif. Upaya BukuWarung untuk memperkenalkan teknologi dan pelatihan dalam pengelolaan keuangan adalah contoh bagaimana negosiasi dapat menghasilkan solusi yang menguntungkan bagi semua pihak yang terlibat, serta mendukung pertumbuhan dan keberlanjutan UMKM di Indonesia.

Kolaborasi *Business to Business*

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memegang peranan krusial dalam mempertahankan serta mendukung pertumbuhan ekonomi nasional. Dengan kemajuan teknologi digital, UMKM diharapkan dapat menyesuaikan diri dengan digitalisasi untuk meningkatkan efektivitas dan efisiensi operasional mereka. Hal ini bertujuan untuk memperkuat daya saing UMKM dan memfasilitasi mereka untuk berkembang ke tahap yang lebih tinggi.

Salah satu langkah strategis dalam digitalisasi UMKM dilakukan oleh perusahaan rintisan Privy, yang menawarkan layanan tanda tangan digital. Privy telah menjalin kemitraan dengan BukuWarung, sebuah aplikasi yang menyediakan berbagai layanan bagi pemilik warung dan UMKM. Kesepakatan ini, yang ditandatangani di Jakarta pada 23 Mei, melibatkan integrasi layanan verifikasi identitas online untuk pengguna BukuWarung.

Keberadaan verifikasi identitas online ini memungkinkan proses pendaftaran pengguna dilakukan dengan lebih cepat dari berbagai lokasi, serta menjamin keaslian identitas untuk mengurangi risiko pemalsuan dan kejahatan siber.

Menjadi mitra identitas digital bagi BukuWarung dan berharap kolaborasi ini akan memanfaatkan teknologi Privy untuk mengelola basis pengguna yang luas.

Hingga saat ini, BukuWarung telah melayani lebih dari delapan juta pengguna di Indonesia dengan tujuan mempercepat kesuksesan finansial UMKM melalui aplikasi keuangan yang menyederhanakan proses bisnis dan pembayaran serta memberikan akses ke pinjaman. BukuWarung tidak hanya menyediakan produk keuangan tetapi juga membangun komunitas untuk pertumbuhan bersama dan mendukung inklusi keuangan di Indonesia.

Kaitan Negosiasi dalam Ekonomi

Hal ini mencerminkan bagaimana negosiasi dalam konteks ekonomi dapat memengaruhi digitalisasi dan pemberdayaan UMKM. Kesepakatan antara Privy dan BukuWarung adalah contoh nyata dari negosiasi strategis yang dilakukan untuk mencapai tujuan bersama dalam pengembangan teknologi dan layanan keuangan. Negosiasi ini mencakup kesepakatan mengenai integrasi layanan, hak dan kewajiban masing-masing pihak, serta manfaat yang diharapkan dari kolaborasi tersebut.

Dalam konteks ekonomi, negosiasi seperti ini penting karena dapat menciptakan sinergi antara perusahaan teknologi dan UMKM, mempercepat adopsi teknologi digital, dan meningkatkan daya saing UMKM di pasar. Selain itu, proses negosiasi yang efektif memastikan

bahwa kedua belah pihak mendapatkan keuntungan maksimal dari kerja sama, seperti peningkatan efisiensi operasional dan pengurangan risiko terkait identitas dan keamanan.

Negosiasi dalam kasus ini juga menggambarkan bagaimana strategi dan kesepakatan dalam bisnis dapat mempengaruhi pertumbuhan ekonomi mikro dan kecil secara lebih luas, dengan dampak positif pada inklusi keuangan dan kemajuan teknologi di sektor UMKM.

Upaya Peningkatan Digitalisasi Keuangan UMKM Lewat Aplikasi BukuWarung

Di era digital saat ini, teknologi mempermudah banyak aspek kehidupan, termasuk pengelolaan keuangan. Peralihan dari sistem pembukuan manual ke digital membuat pengelolaan keuangan lebih praktis, akurat, dan efisien. Teknologi digital memungkinkan pelaku bisnis mengakses dan mengelola pembukuan mereka dengan cepat dan tepat.

UMKM Gula Semut Brown Sweet, milik Ibu Ratiyah di Desa Muneng, mengalami kesulitan dalam mencatat pemasukan dan pengeluaran karena menggunakan sistem pembukuan manual yang tidak rutin dan sering salah. Meskipun produk gula semutnya memiliki permintaan tinggi dan minim pesaing lokal, pencatatan yang tidak akurat menghambat proses pengelolaan keuangan.

Khalisa Putri Fadillah, mahasiswa KKN dari Universitas Diponegoro, memperkenalkan Aplikasi BukuWarung kepada Ibu Ratiyah untuk mempermudah pembukuan keuangan. Pada 4 Agustus 2024, Khalisa melaksanakan pendampingan di rumah Ibu Ratiyah, memperkenalkan aplikasi dan fitur-fiturnya seperti pencatatan utang, piutang, penerimaan, pengeluaran, serta pengelolaan toko online.

Ibu Ratiyah menyambut baik pelatihan ini dan merasa antusias untuk menggunakan Aplikasi BukuWarung. Dia berharap pencatatan keuangannya menjadi lebih sistematis, akurat, dan efisien, serta dapat membantu usahanya berkembang lebih pesat.

Informasi ini menunjukkan bagaimana negosiasi dan kolaborasi berperan dalam meningkatkan efisiensi dan efektivitas ekonomi, khususnya bagi UMKM. Khalisa Putri Fadillah melakukan negosiasi informal dengan Ibu Ratiyah untuk memperkenalkan solusi teknologi yang dapat memenuhi kebutuhan pembukuan keuangan.

Negosiasi ini melibatkan penentuan fitur aplikasi yang sesuai dan pelatihan untuk memastikan penggunaan aplikasi yang efektif. Kolaborasi antara mahasiswa dan pelaku usaha kecil ini menghasilkan solusi yang mendukung pertumbuhan usaha, mencerminkan bagaimana negosiasi dalam ekonomi dapat membantu UMKM memperbaiki manajemen keuangan dan mendorong perkembangan usaha yang lebih baik.

PENUTUP

Kesimpulan

Makalah ini telah membahas peran penting dari startup fintech dalam pemberdayaan UMKM serta jenis-jenis negosiasi ekonomi yang relevan dalam konteks tersebut. Dalam era digital yang berkembang pesat, teknologi fintech menawarkan berbagai solusi inovatif yang dapat meningkatkan efisiensi, aksesibilitas, dan pertumbuhan UMKM. Startup fintech berperan dalam memperbaiki pengelolaan keuangan UMKM, memperluas akses ke layanan keuangan, dan mendukung inklusi keuangan.

Jenis-jenis negosiasi ekonomi yang diidentifikasi, seperti negosiasi harga, kontrak, kemitraan, dan pembiayaan, memainkan peran krusial dalam proses integrasi teknologi fintech. Proses negosiasi ini memastikan bahwa teknologi diimplementasikan dengan cara yang menguntungkan semua pihak, termasuk UMKM, penyedia fintech, dan pemangku kepentingan lainnya. Negosiasi yang efektif dapat memperjelas syarat-syarat kerjasama, menetapkan harga yang adil, dan mengurangi risiko yang mungkin timbul selama penerapan teknologi.

Startup BukuWarung, dengan inovasi teknologi dan layanan yang mereka tawarkan, membantu UMKM mengatasi berbagai tantangan yang dihadapi, mulai dari pengelolaan keuangan hingga akses ke pembiayaan. Melalui kolaborasi yang solid dan negosiasi yang efektif, UMKM dapat memanfaatkan teknologi untuk meningkatkan daya saing dan mencapai pertumbuhan berkelanjutan.

DAFTAR PUSTAKA

- Elwardah, K. (2019). PENYELESAIAN PEMBIAYAAN BERMASALAH DALAM PRODUK PEMBIAYAAN MURABAHAH (STUDI PADA PT. BPRS MUAMALAT HARKAT SUKARAJA). *Jurnal BAABU AL-ILMI: Ekonomi Dan Perbankan Syariah*, 4(1), 75. <https://doi.org/10.29300/ba.v4i1.1859>
- Jackman, A. 2005. *How To Negotiate: Teknik Sukses Bernegosiasi*. Jakarta: Erlangga.
- Purwanto, Lantang. (2014). *Komunikasi Bisnis Perspektif Konseptual dan Kultural*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Dukung Kemajuan UMKM, Privy dan Buku Warung Berkolaborasi*. (n.d.). Investor.Id. Retrieved September 6, 2024, from <https://investor.id/umkm/330277/dukung-kemajuan-umkm-privy-dan-buku-warung-berkolaborasi>
- Redaksi. (2023, September 21). Cara BukuWarung Melawan Epidemii Usaha Kecil yang Tidak Sehat. *Warta Ekonomi*. <https://wartaekonomi.co.id/read514799/cara-bukuwarung-melawan-epidemi-usaha-kecil-yang-tidak-sehat>
- Upaya Peningkatan Digitalisasi Keuangan UMKM Lewat aplikasi bukuwarung*. (n.d.). Netralnews.Com. Retrieved September 6, 2024, from <https://www.netralnews.com/upaya-peningkatan-digitalisasi-keuangan-umkm-lewat-aplikasi-bukuwarung/MDBVU09XcG1Kd00vbmlHNk02b3kydz09>