

UMKM Go Digital: Memanfaatkan Fintech dan Sumber Pendanaan untuk Ekspansi Bisnis

**Firsty Ramadhona Amalia Lubis^{*1}, Nurul Azizah Az zakiyyah², Lestari Sukarniati³,
Lusmino Basia⁴, Maya Nur Cholida⁵, Dwi Apriliana⁶, Altis Puspa Gatari⁷,
Indanazulfa Qurrota A'yun⁸, Muhammad Safar Nasir⁹**

^{1,2,3,5,6,7,8,9}Program Studi Ekonomi Pembangunan, Universitas Ahmad Dahlan, Yogyakarta, Indonesia

⁴Program Studi Akutansi, Universitas Mahakarya Asia, Yogyakarta, Indonesia

*e-mail: firsty.ramadhona@ep.uad.ac.id

Received:	Revised:	Accepted:	Available online:
11.05.2025	21.05.2025	19.06.2025	30.06.2025

Abstract: *The training themed "MSMEs Go Digital: Utilizing Fintech and Funding Sources for Business Expansion" aims to encourage digital transformation in micro, small and medium enterprises (MSMEs) through an integrated approach of financial literacy and technology utilization. The training activities involved a combination of theory and practice of social media management, as well as the use of Excel for financial recording. The results of this training showed that Toko Roti Marauleng successfully understood how to implement structured financial records. This transformation not only improves operational efficiency and separation of personal and business finances, but also contributes to strengthening MSME competitiveness and readiness to utilize fintech and access funding for sustainable business expansion*

Keywords: *Digital, Fintech, Finance*

Abstrak: Pelatihan bertema "UMKM Go Digital: Memanfaatkan Fintech dan Sumber Pendanaan untuk Ekspansi Bisnis bertujuan untuk mendorong transformasi digital pada pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) melalui pendekatan terpadu literasi keuangan dan pemanfaatan teknologi. Kegiatan pelatihan melibatkan kombinasi teori dan praktik pengelolaan media sosial, serta penggunaan Excel untuk pencatatan keuangan. Hasil dari pelatihan ini menunjukkan bahwa Toko Roti Marauleng berhasil memahami menerapkan pencatatan keuangan yang terstruktur. Transformasi ini tidak hanya meningkatkan efisiensi operasional dan pemisahan keuangan pribadi dan usaha, tetapi juga berkontribusi dalam memperkuat daya saing serta kesiapan UMKM dalam memanfaatkan fintech dan akses pendanaan untuk ekspansi bisnis yang berkelanjutan

Kata kunci: Digital, Fintech, Keuangan

1. PENDAHULUAN

Industri roti merupakan bagian dari industri makanan yang mengolah hasil pertanian, seperti tepung terigu, telur, mentega, dan susu, menjadi produk pangan siap konsumsi dengan nilai ekonomi tinggi (Rahmawati et al., 2019). Di Indonesia, industri ini memiliki prospek cerah dan menjadi peluang usaha yang menjanjikan bagi pelaku UMKM. Dalam menjalankan usaha tersebut, strategi pemasaran menjadi faktor krusial untuk memastikan keberlanjutan bisnis (Kotler & Keller, 2009). Seiring dengan perkembangan teknologi digital, pelaku industri roti skala UMKM kini didorong untuk mengadopsi pendekatan *UMKM Go Digital* dengan memanfaatkan platform *fintech* untuk mengakses pendanaan, serta memperluas jangkauan pasar secara daring, sehingga dapat mendukung ekspansi usaha secara lebih efisien dan berkelanjutan.

Perkembangan industri roti sebagai bagian dari subsektor makanan olahan berbasis hasil pertanian telah menunjukkan kontribusi signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi kreatif, khususnya di sektor UMKM. Di Indonesia, industri ini tidak hanya menjadi peluang bisnis yang menjanjikan, tetapi juga mampu menyerap tenaga kerja dalam jumlah besar serta mendorong inovasi produk sesuai dengan preferensi konsumen lokal. Keberhasilan dalam menjalankan usaha roti sangat dipengaruhi oleh strategi pemasaran yang tepat, mencakup bauran produk, harga, distribusi, dan promosi (Savira et al., 2022). Dalam konteks transformasi digital, UMKM di bidang ini mulai diarahkan untuk mengoptimalkan teknologi digital dalam proses produksi, promosi, dan penjualan, sehingga mampu bersaing di pasar yang semakin kompetitif. Pemanfaatan platform *fintech* tidak hanya memberikan akses terhadap pembiayaan alternatif, tetapi juga memperkuat pengelolaan keuangan dan memperluas kanal pemasaran melalui media digital (Yahya et al., 2020). Penggunaan digitalisasi juga memberikan dampak positif dari pandemi Covid-19 ialah beralihnya para pelaku bisnis terutama UMKM pada platform digital atau biasa disebut sebagai marketplace (Murti, 2023). Oleh karena itu, adopsi pendekatan *UMKM Go Digital* menjadi strategi kunci dalam meningkatkan daya saing dan keberlanjutan industri roti skala kecil dan menengah di era ekonomi digital.

Menurut (Rudiantoro & Siregar, 2012) mengungkapkan bahwa mayoritas pelaku UMKM masih terbatas dalam pencatatan keuangan, hanya sebatas mencatat pemasukan, pengeluaran, serta piutang dan utang. Permasalahan ini tidak lepas dari rendahnya tingkat self-efficacy yang dipengaruhi oleh faktor pendidikan, lingkungan sosial, dan kualitas tenaga kerja (Purnomo & Lestari, 2010). Kondisi ini juga berdampak pada rendahnya pemahaman UMKM terhadap teknologi finansial (fintech), yang sebenarnya dapat menjadi solusi strategis dalam mengakses pembiayaan dan memperbaiki tata kelola usaha. Sayangnya, keterbatasan literasi digital dan keuangan sering kali menjadi penghambat utama. Untuk itu, diperlukan intervensi aktif dari pemerintah melalui penyediaan bantuan teknis, pelatihan, dan pendampingan yang tidak hanya fokus pada manajemen keuangan konvensional, tetapi juga mencakup edukasi pemanfaatan fintech secara praktis dan aplikatif. Program kemitraan yang melibatkan lembaga keuangan digital, akademisi, dan pelaku industri dapat menjadi strategi efektif dalam meningkatkan kapasitas UMKM agar lebih adaptif dan kompetitif di era ekonomi digital (Widyani, 2013).

Berdasarkan data dari Kementerian Keuangan dan Kementerian Koperasi, porsi penyaluran kredit perbankan kepada UMKM masih tergolong rendah, yakni sekitar 20%, jauh dari target pemerintah sebesar 30% pada tahun 2024 (Finansial Kemenkeu.go.id). Kondisi ini mencerminkan masih adanya tantangan struktural dalam sistem pembiayaan bagi UMKM, terutama dalam konteks transformasi digital. Meskipun inisiatif seperti UMKM Go Digital: Memanfaatkan Fintech dan Sumber Pendanaan untuk Ekspansi Bisnis menawarkan potensi besar untuk mendorong pertumbuhan dan daya saing UMKM, rendahnya literasi terhadap teknologi finansial, kurangnya infrastruktur pendukung, serta belum optimalnya sinergi antara pelaku usaha, penyedia layanan fintech, dan kebijakan pemerintah, menghambat pemanfaatan fintech secara maksimal. Akibatnya, banyak UMKM yang belum mampu mengakses pembiayaan digital secara efektif, yang berdampak pada lambatnya ekspansi usaha dan lemahnya keberlanjutan bisnis di era ekonomi digital.

Toko Roti Marauleng merupakan UMKM yang bergerak di industri roti dan berlokasi di Jl. Nitipuran, Gang Klawu Bendho No. 311E RT 08, Ngestiharjo, Kasihan, Bantul, Daerah Istimewa Yogyakarta. Keterbatasan jumlah pegawai dan minimnya pemahaman terhadap teknologi digital menyebabkan usaha ini masih berjalan secara tradisional dan belum mampu memanfaatkan platform online secara optimal untuk meningkatkan pendapatan. Di tengah tingginya persaingan bisnis dengan banyaknya pelaku usaha serupa yang memiliki keunikan masing-masing, Toko Roti Marauleng menghadapi ketidakstabilan omzet yang bahkan berdampak pada pengurangan tenaga kerja. Kondisi tersebut menunjukkan pentingnya pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat dengan tema "UMKM Go Digital: Memanfaatkan Fintech dan Sumber Pendanaan untuk Ekspansi Bisnis", sebagai bentuk intervensi untuk membantu UMKM ini beradaptasi dengan era digital, meningkatkan kapasitas bisnis, dan memperluas akses pasar serta sumber pembiayaan secara berkelanjutan.

2. METODE

Sebagai bagian dari program UMKM Go Digital: Memanfaatkan Fintech dan Sumber Pendanaan untuk Ekspansi Bisnis, metode pelatihan diterapkan secara praktis dan interaktif, menggabungkan teori dan praktik untuk memberikan pemahaman yang komprehensif kepada pelaku usaha. Pada pelatihan pencatatan keuangan yang dilaksanakan pada Rabu, 25 Maret 2025, peserta termasuk pemilik Toko Roti Marauleng dibimbing dalam membuat laporan keuangan yang terstruktur menggunakan Excel, dengan pendampingan langsung dari pelatih berpengalaman. Kegiatan ini dilengkapi dengan sesi diskusi interaktif yang membahas kendala riil di lapangan, sehingga solusi yang dihasilkan dapat disesuaikan dengan kebutuhan masing-masing usaha. Selanjutnya, pelatihan mengenai strategi pencarian sumber pendanaan yang baru, yang dilaksanakan pada Jum'at 25 April 2025, memperkenalkan peserta pada pemanfaatan layanan fintech sebagai alternatif pembiayaan usaha. Melalui pendekatan ini, Toko Roti Marauleng tidak hanya memperoleh pemahaman teoritis tentang manajemen keuangan, tetapi juga dilatih untuk menerapkan solusi digital dalam mengelola keuangan dan menjangkau sumber pendanaan yang lebih luas. Praktik langsung dalam penggunaan aplikasi pencatatan keuangan melalui Excel diharapkan dapat mempercepat proses digitalisasi usaha dan meningkatkan daya saing toko roti di tengah pasar yang semakin kompetitif dan dinamis.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Memanfaatkan Fintech dan Sumber Pendanaan untuk Ekspansi Bisnis, Toko Roti Marauleng mendapatkan pendampingan strategis dalam mengatasi tantangan sebagai pelaku usaha yang masih tergolong unbankable. Kondisi ini menyulitkan pelaku usaha dalam meningkatkan kapasitas produksi maupun memperluas pasar. Untuk itu, dilakukan sosialisasi mengenai strategi pembiayaan yang aman dan bijak, termasuk pengenalan prinsip kehati-hatian dalam pengajuan kredit agar tidak terjatuh dalam beban keuangan pasca pencairan, serta pentingnya ketaatan pembayaran angsuran agar tidak tercatat dalam daftar hitam SLIK OJK. Selain akses pembiayaan perbankan, pelatihan juga mengarahkan Toko Roti Marauleng untuk menjelajahi alternatif pembiayaan non-bank seperti pegadaian, modal ventura, hingga peluang menjadi mitra BUMN guna memperoleh dana CSR. Sosialisasi ini juga mencakup informasi bantuan yang relevan selama masa pandemi, agar usaha tetap dapat bertahan di tengah tekanan ekonomi.

Akses pendanaan bagi pelaku UMKM dapat diperoleh melalui berbagai skema pembiayaan, baik dari lembaga perbankan maupun non-bank. Pendanaan perbankan dapat diakses melalui program kredit usaha rakyat (KUR) dan produk pinjaman komersial lainnya, dengan syarat kelayakan usaha dan administrasi keuangan yang baik. Sementara itu, alternatif pembiayaan non-bank seperti pegadaian dan modal ventura menawarkan fleksibilitas bagi pelaku usaha yang belum sepenuhnya memenuhi kriteria bankable. Selain itu, peluang untuk menjadi mitra BUMN juga dapat dimanfaatkan oleh UMKM guna mengakses dana tanggung jawab sosial perusahaan (CSR), yang umumnya disalurkan untuk mendukung penguatan kapasitas usaha kecil dalam rangka meningkatkan daya saing dan kontribusinya terhadap perekonomian nasional. Untuk dapat mengakses dan memperoleh pendanaan dari lembaga perbankan, non-bank, maupun program CSR BUMN, pelaku UMKM perlu menyiapkan dokumen legalitas usaha, laporan keuangan yang tertata, serta proposal usaha yang mencerminkan potensi bisnis, di samping mengikuti proses seleksi dan evaluasi kelayakan yang ditetapkan oleh masing-masing lembaga pemberi dana.



Foto Kegiatan Pengabdian 1

Pada foto kegiatan pengabdian 1 merupakan pemaparan mengenai bagian dari program pemberdayaan UMKM melalui pendekatan edukatif yang bertujuan untuk meningkatkan literasi keuangan dan akses pendanaan alternatif bagi pelaku usaha mikro. Kegiatan ini mengangkat tema “Strategi Akses Pendanaan dan Pemanfaatan Fintech untuk UMKM” yang difokuskan pada pelatihan pemahaman pendanaan bank dan non-bank, termasuk pengenalan terhadap fintech, pegadaian, modal ventura, serta peluang dana CSR dari BUMN. Selama kegiatan berlangsung, peserta menunjukkan partisipasi aktif dalam menyimak paparan materi yang ditampilkan melalui media visual, serta berdiskusi terkait pengalaman dan tantangan dalam mengakses pembiayaan usaha. Selain penyampaian materi, sesi ini juga mendorong peserta untuk menyusun profil usaha yang baik, menyusun laporan keuangan sederhana, dan menyiapkan proposal bisnis sebagai bagian dari kesiapan administratif dalam pengajuan pendanaan.

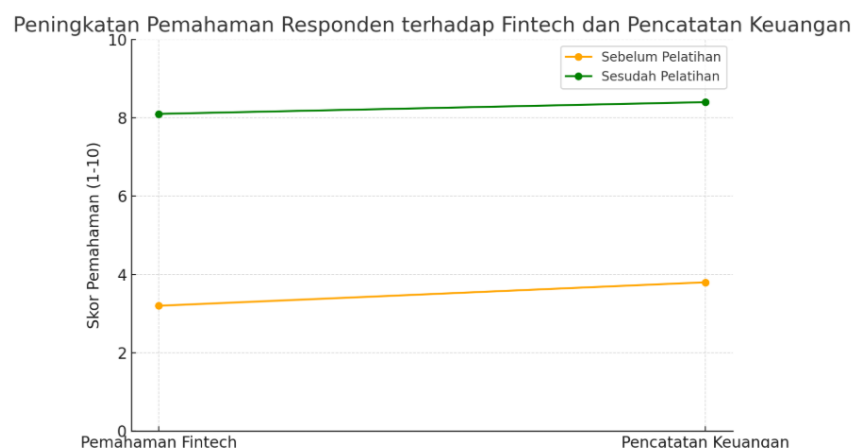
Untuk dapat mengakses dan memperoleh pendanaan dari lembaga perbankan, non-bank, maupun program CSR BUMN, pelaku UMKM perlu menyiapkan dokumen legalitas usaha, laporan keuangan yang tertata, serta proposal usaha yang mencerminkan potensi dan kelayakan bisnis, sesuai dengan persyaratan evaluasi dari masing-masing lembaga pendanaan. Dalam hal ini, tim pengabdian memberikan dukungan konkret melalui pelatihan dan praktik penyusunan proposal pendanaan, guna meningkatkan kapasitas pelaku UMKM dalam mengajukan pembiayaan yang kredibel dan kompetitif.



Foto Kegiatan Pengabdian 2

Dalam foto kegiatan pengabdian 2 merupakan sesi diskusi yang dimana membahas sejauh mana Toko Roti Marauleng mengetahui tentang fintech dan pencatatan keuangan berbasis digital. Selain itu, terdapat diskusi mengenai pemasaran digital yang dilakukan untuk memperluas jaringan pasar toko roti tersebut seperti melalui media online *live streaming* tiktok yang sekarang sedang banyak dilakukan dikalangan para penjual. Diskusi tersebut juga membahas terkait masalah – masalah yang dihadapi dalam menjalankan usahanya.

Masalah lain yang dihadapi adalah pembukuan dan perencanaan keuangan yang masih bersifat tradisional. Toko Roti Marauleng sebelumnya belum memiliki pencatatan arus kas yang jelas, sehingga kesulitan mengukur keuntungan dan kapasitas usahanya secara akurat. Oleh karena itu, tim pelatih memberikan pelatihan dan pendampingan dalam pencatatan keuangan menggunakan aplikasi berbasis Excel serta memperkenalkan teknologi pencatatan keuangan digital berbasis fintech dengan memanfaatkan Aplikasi BukuWarung yang tersedia gratis di aplikasi. Pemanfaatan aplikasi Buku Warung dan Excel dalam konteks fintech menjadi langkah awal yang strategis bagi pelaku UMKM dalam membangun literasi keuangan digital, di mana kedua platform ini dapat digunakan untuk mencatat arus kas harian, menyusun laporan keuangan secara otomatis, serta memantau kondisi finansial usaha secara real-time, sehingga mempermudah pelaku usaha dalam menyusun dokumen pembiayaan yang dibutuhkan saat mengakses layanan fintech seperti pinjaman digital, pendanaan peer-to-peer lending, maupun kredit usaha mikro berbasis aplikasi Dengan memiliki pembukuan dan perencanaan keuangan yang rapi dan terdigitalisasi, diharapkan Toko Roti Marauleng mampu mengukur kapasitas bisnis, melakukan penetrasi pasar secara strategis, dan lebih siap mengakses pendanaan untuk ekspansi usaha secara berkelanjutan.



Gambar Hasil pemahaman responden terhadap Fintech dan Pencatatan Keuangan

Berdasarkan hasil evaluasi pelatihan, terjadi peningkatan signifikan dalam pemahaman peserta terhadap akses pendanaan dan penggunaan aplikasi fintech. Sebelum pelatihan, hanya 28% peserta yang memahami jenis-jenis pembiayaan non-bank dan risiko kredit, sementara setelah pelatihan angka ini meningkat menjadi 82%. Selain itu, 67% peserta mulai aktif menggunakan aplikasi fintech untuk transaksi usaha, dibandingkan hanya 15% sebelum pelatihan. Dalam kurun waktu satu bulan pasca pelatihan, sebanyak 40% peserta mencatatkan peningkatan omzet rata-rata sebesar 18%, serta tercatat peningkatan jumlah transaksi digital sebesar 35%. Temuan ini menunjukkan bahwa pelatihan yang diberikan berdampak positif terhadap peningkatan literasi keuangan dan aktivitas usaha peserta UMKM secara nyata.

4. KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian masyarakat bertema *UMKM Go Digital: Memanfaatkan Fintech dan Sumber Pendanaan untuk Ekspansi Bisnis* memberikan dampak yang nyata terhadap peningkatan kapasitas pelaku UMKM, khususnya pada Toko Roti Marauleng, dalam menghadapi tantangan era transformasi digital. Melalui pendampingan intensif dalam penggunaan aplikasi keuangan digital seperti BukuWarung dan Microsoft Excel, pelaku usaha tidak hanya dibekali dengan kemampuan teknis pencatatan dan pengelolaan keuangan secara sistematis, tetapi juga mulai memahami pentingnya akuntabilitas dan transparansi dalam laporan keuangan sebagai prasyarat utama dalam mengakses pembiayaan. Pelatihan penyusunan proposal pembiayaan yang disertakan dalam program ini memberikan pemahaman menyeluruh mengenai struktur, isi, dan strategi penyusunan dokumen pendanaan yang kredibel dan sesuai dengan standar lembaga pembiayaan, baik dari sektor perbankan, non-bank, maupun program CSR BUMN. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa literasi keuangan pelaku usaha meningkat signifikan, ditandai dengan kemampuannya menyusun laporan keuangan dasar dan proposal bisnis yang terstruktur, sehingga memperbesar peluang untuk memperoleh dukungan pembiayaan. Selain itu, kegiatan ini mendorong transformasi mindset pelaku UMKM dari sekadar bertahan menjadi mampu berpikir strategis untuk ekspansi pasar dan peningkatan daya saing usaha. Dengan adanya pendampingan berkelanjutan dari tim pengabdian dan dukungan kolaboratif dari berbagai pihak, diharapkan Toko Roti Marauleng mampu menjadi contoh praktik baik (best practice) dalam digitalisasi UMKM yang tidak hanya melek teknologi, tetapi juga tangguh secara administratif, finansial, dan adaptif terhadap perubahan ekonomi digital yang terus berkembang.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih disampaikan kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (LPPM) Universitas Ahmad Dahlan yang telah memfasilitasi dan memberikan dukungan pendanaan sehingga kegiatan pengabdian masyarakat ini dapat terlaksana dengan baik. Dukungan ini tidak hanya memungkinkan pelaksanaan program secara optimal, tetapi juga memperkuat sinergi antara perguruan tinggi dan masyarakat dalam upaya pemberdayaan UMKM. Ucapan terima kasih juga ditujukan kepada Toko Roti Marauleng sebagai mitra pelaksana yang telah terbuka dan kooperatif selama proses pendampingan berlangsung. Kontribusi aktif dari pihak mitra menjadi bagian penting dalam keberhasilan pelatihan dan implementasi kegiatan. Tak lupa, apresiasi diberikan kepada rekan-rekan mahasiswa yang turut terlibat secara langsung dalam perencanaan hingga pelaksanaan kegiatan, menunjukkan semangat kolaboratif dan dedikasi tinggi dalam mendukung penguatan kapasitas UMKM. Semoga kolaborasi ini dapat terus berlanjut dalam bentuk program pemberdayaan lainnya yang lebih luas dan berkelanjutan.

DAFTAR PUSTAKA

- Kotler, P., & Keller, K. L. (2009). *Marketing management* (13th ed). Pearson Prentice Hall.
- Murti, H. W. (2023). DIGITALISASI SEBAGAI UPAYA REKONSTRUKSI EKONOMI PASCA PANDEMI PADA SEKTOR UMKM(LITERATUR REVIEW). *Open Journals System*, 18(2), 329–336.
- Purnomo, R., & Lestari, S. (2010). Pengaruh Kepribadian, Self-Efficacy, Dan Locus of Control Terhadap Persepsi Kinerja Usaha Skala Kecil Dan Menengah. *Jurnal Bisnis Dan Ekonomi (JBE)*, 17(2), 144–160.
- Rahmawati, D. ... Fauzzia, W. (2019). Pengembangan Pemasaran Produk Roti Dan Pastry Dengan

- Bauran Pemasaran 4p Di Sari Good Bakery. *Jurnal ABDIMAS BSI*, 2(1), 233–243.
- Rudiantoro, & Siregar, S. V. (2012). Kualitas laporan keuangan UMKM serta prospek implementasi SAK ETAP. *Jurnal Akuntansi Dan Keuangan Indonesia*, 9(1), 1–21.
- Savira, S. A. ... Sisbintari, I. (2022). Strategi Bauran Pemasaran pada Toko Roti Maulana Genteng Banyuwangi. *Jurnal Strategi Dan Bisnis*, 10(1), 37. <https://doi.org/10.19184/jsb.v10i1.29744>
- Widyani, W. M. (2013). Pentingnya Pola Kemitraan Dalam Rangka Meningkatkan Peran dan Kinerja Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah di Jawa Timur Periode 2006 – 2011. *Calyptra: Jurnal Ilmiah Mahasiswa Universitas Surabaya*, 2(2), 1–12.
- Yahya, A. ... Narimawati, U. (2020). Pengembangan UMKM Melalui Pemanfaatan Model Layanan Fintech Syariah Ammana.id. *Is The Best Accounting Information Systems and Information Technology Business Enterprise This Is Link for OJS Us*, 5(2), 106–120. <https://doi.org/10.34010/aisthebest.v5i2.3049>
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2009). *Marketing management* (13th ed). Pearson Prentice Hall.
- Murti, H. W. (2023). DIGITALISASI SEBAGAI UPAYA REKONSTRUKSI EKONOMI PASCA PANDEMI PADA SEKTOR UMKM(LITERATUR REVIEW). *Open Journals System*, 18(2), 329–336.
- Purnomo, R., & Lestari, S. (2010). Pengaruh Kepribadian, Self-Efficacy, Dan Locus of Control Terhadap Persepsi Kinerja Usaha Skala Kecil Dan Menengah. *Jurnal Bisnis Dan Ekonomi (JBE)*, 17(2), 144–160.
- Rahmawati, D. ... Fauzzia, W. (2019). Pengembangan Pemasaran Produk Roti Dan Pastry Dengan Bauran Pemasaran 4p Di Sari Good Bakery. *Jurnal ABDIMAS BSI*, 2(1), 233–243.
- Rudiantoro, & Siregar, S. V. (2012). Kualitas laporan keuangan UMKM serta prospek implementasi SAK ETAP. *Jurnal Akuntansi Dan Keuangan Indonesia*, 9(1), 1–21.
- Savira, S. A. ... Sisbintari, I. (2022). Strategi Bauran Pemasaran pada Toko Roti Maulana Genteng Banyuwangi. *Jurnal Strategi Dan Bisnis*, 10(1), 37. <https://doi.org/10.19184/jsb.v10i1.29744>
- Widyani, W. M. (2013). Pentingnya Pola Kemitraan Dalam Rangka Meningkatkan Peran dan Kinerja Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah di Jawa Timur Periode 2006 – 2011. *Calyptra: Jurnal Ilmiah Mahasiswa Universitas Surabaya*, 2(2), 1–12.
- Yahya, A. ... Narimawati, U. (2020). Pengembangan UMKM Melalui Pemanfaatan Model Layanan Fintech Syariah Ammana.id. *Is The Best Accounting Information Systems and Information Technology Business Enterprise This Is Link for OJS Us*, 5(2), 106–120. <https://doi.org/10.34010/aisthebest.v5i2.3049>