

Dr. Lina mauidiana, S.H., M.H.
Ade Sandra Dewi, S.E., M.S.Ak.
Ani Pujiati, S.E., M.E.Sy.



Buku Referensi

KEBERLANJUTAN TAPIS CORAK INUH

Strategi Pendanaan Berbasis Fintech



BUKU REFERENSI

KEBERLANJUTAN TAPIS CORAK INUH

STRATEGI PENDANAAN BERBASIS FINTECH

**Dr. Lina maulidiana, S.H., M.H.
Ade Sandra Dewi, S.E., M.S.Ak.
Ani Pujiati, S.E., M.E.Sy.**



KEBERLANJUTAN TAPIS CORAK INUH

STRATEGI PENDANAAN BERBASIS FINTECH

Ditulis oleh:

Dr. Lina Maulidiana, S.H., M.H.
Ade Sandra Dewi, S.E., M.S.Ak.
Ani Pujiati, S.E., M.E.Sy.

Hak Cipta dilindungi oleh undang-undang. Dilarang keras memperbanyak, menerjemahkan atau mengutip baik sebagian ataupun keseluruhan isi buku tanpa izin tertulis dari penerbit.



ISBN: 978-634-7184-67-2
III + 197 hlm; 18,2 x 25,7 cm.
Cetakan I, Juni 2025

Desain Cover dan Tata Letak:
Ajrina Putri Hawari, S.AB.

Diterbitkan, dicetak, dan didistribusikan oleh
PT Media Penerbit Indonesia
Royal Suite No. 6C, Jalan Sedap Malam IX, Sempakata
Kecamatan Medan Selayang, Kota Medan 20131
Telp: 081362150605
Email: ptmediapenerbitindonesia@gmail.com
Web: <https://mediapenerbitindonesia.com>
Anggota IKAPI No.088/SUT/2024

KATA PENGANTAR

Tapis Corak Inuh merupakan salah satu warisan budaya tak benda dari Lampung yang memiliki nilai historis, estetika, dan filosofi tinggi. Namun, berbagai kendala, seperti keterbatasan akses modal, biaya bahan baku yang tinggi, serta minimnya regenerasi pengrajin, menjadi ancaman bagi keberlanjutannya. Oleh karena itu, pemanfaatan teknologi keuangan atau *financial technology* (fintech) menjadi solusi yang dapat membantu pengrajin dalam memperoleh pendanaan yang lebih fleksibel dan inklusif, sekaligus membuka peluang pemasaran yang lebih luas melalui digitalisasi.

Buku referensi ini membahas sejarah dan makna filosofis Tapis Corak Inuh, tantangan yang dihadapi dalam pelestariannya, serta strategi pemanfaatan fintech sebagai alternatif pembiayaan bagi industri kreatif. Melalui berbagai studi kasus, pembahasan regulasi, dan rekomendasi implementasi, buku referensi ini diharapkan dapat menjadi referensi yang bermanfaat bagi para pengrajin, akademisi, serta pemangku kepentingan lainnya dalam mengembangkan ekosistem pendanaan berbasis fintech untuk industri kreatif.

Semoga buku referensi ini dapat menjadi inspirasi dan mendorong aksi nyata bagi pelestarian warisan budaya serta pengembangan ekonomi kreatif di Indonesia.

Salam Hangat

Penulis

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	i
DAFTAR ISI	ii

BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Tujuan Buku	3
C. Manfaat Buku	5

BAB II KAIN TAPIS CORAK INUH SEBAGAI WARISAN	
BUDAYA	7
A. Sejarah dan Makna Filosofis Tapis Corak Inuh	7
B. Teknik Pembuatan dan Corak Tradisional	12
C. Tantangan dalam Pelestarian Kain Tapis	18
D. Peran Masyarakat dan Pemerintah dalam Pelestarian	26

BAB III FINTECH SEBAGAI INOVASI PEMBIAYAAN	33
A. Definisi dan Konsep <i>Financial Technology</i> (Fintech)	33
B. Peran Fintech dalam UMKM dan Industri Kreatif.....	43
C. Jenis-jenis Fintech Pendanaan (<i>Crowdfunding, Peer-to-Peer Lending, Digital Banking</i>).....	47
D. Regulasi dan Kebijakan Fintech di Indonesia	52

BAB IV PEMANFAATAN FINTECH DALAM PEMBIAYAAN	
TAPIS CORAK INUH	59
A. Model Pembiayaan Tradisional vs. Fintech untuk Pengrajin Tapis	59
B. Keunggulan dan Tantangan Pembiayaan Berbasis Fintech	64
C. Strategi Implementasi Fintech bagi Komunitas Pengrajin	68
D. Faktor Keberhasilan dan Kendala dalam Akses Pendanaan	76

BAB V STUDI KASUS PEMANFAATAN FINTECH DALAM	
INDUSTRI TAPIS.....	83
A. Studi Kasus: Pemberdayaan UMKM Tapis Corak Inuh Melalui Fintech di Kabupaten Lampung Selatan	83
B. Pembelajaran dari Studi Kasus	85
C. Rekomendasi untuk Keberlanjutan Tapis Corak Inuh.....	90
BAB VI STRATEGI PENGEMBANGAN TAPIS BERBASIS	
KEUANGAN DIGITAL.....	97
A. Optimalisasi Platform Fintech untuk Pembiayaan UMKM Kreatif.....	97
B. Kolaborasi Fintech dengan Lembaga Keuangan dan Pemerintah	106
C. Peningkatan Literasi Digital dan Keuangan bagi Pengrajin	114
D. Inovasi Pemasaran Digital dan E-Commerce untuk Produk Tapis	125
BAB VII IMPLIKASI DAN REKOMENDASI KEBIJAKAN	135
A. Dampak Sosial dan Ekonomi dari Fintech terhadap Industri Tapis	135
B. Peran Stakeholder dalam Mendukung Pembiayaan Berbasis Fintech	144
C. Kebijakan yang Mendukung Keberlanjutan Tapis Corak Inuh	159
D. Rekomendasi untuk Pengrajin, Pemerintah dan Pelaku Industri.....	177
BAB VIII KESIMPULAN	181
DAFTAR PUSTAKA	183
GLOSARIUM.....	193
INDEKS	195
BIOGRAFI PENULIS.....	197

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Tapis Corak Inuh merupakan salah satu warisan budaya tak benda dari Lampung, khususnya dalam budaya Sai Batin yang berada di wilayah pesisir. Kain ini memiliki nilai filosofis dan sosial yang tinggi, tidak hanya sebagai pakaian adat tetapi juga sebagai simbol status sosial dan identitas budaya yang diwariskan dari generasi ke generasi. Namun, kelanjutan produksi kain tapis Corak Inuh menghadapi berbagai tantangan, terutama dalam aspek produksi, pemasaran, dan permodalan. Industri kecil menengah (IKM) yang bergerak dalam produksi kain tapis Corak Inuh di Kabupaten Lampung Selatan memiliki peran penting dalam mempertahankan warisan budaya ini, salah satunya adalah CV Sebage Helau, yang telah memproduksi kain tapis sejak tahun 2019. Usaha ini masih bergantung pada bantuan umur berkala dari Dewan Kerajinan Tangan Nasional (DEKRANASDA), namun bantuan tersebut belum cukup untuk meningkatkan produksi dalam skala yang lebih besar dan memenuhi permintaan pasar yang semakin meningkat.

Sejumlah tantangan utama yang dihadapi dalam pelestarian tapis Corak Inuh, salah satunya adalah keterbatasan modal. Banyak pengrajin mengalami kesulitan memperoleh modal usaha yang cukup untuk meningkatkan produksi, sementara bantuan dari DEKRANASDA yang diberikan setiap tiga bulan sekali tidak mencukupi untuk memenuhi kebutuhan bahan baku dan tenaga kerja. Selain itu, pasokan bahan baku seperti benang emas dan kapas masih terbatas, serta biaya tenaga ahli untuk produksi kain tapis cukup tinggi. Hal ini menyebabkan pengrajin harus membeli bahan baku dari luar Lampung, yang berujung pada meningkatnya biaya produksi dan keterlambatan dalam memenuhi permintaan pasar. Dari sisi manajemen usaha, banyak pengrajin masih mengalami kendala dalam pengelolaan bisnis, termasuk pencatatan

keuangan dan strategi pemasaran yang efektif. Selain itu, pemasaran tapis Corak Inuh masih dilakukan secara tradisional, seperti melalui pameran atau menitipkan produk di galeri lokal, sehingga jangkauan pasar menjadi terbatas dan kurang mampu bersaing di pasar yang lebih luas.

Untuk mengatasi tantangan tersebut, pemanfaatan teknologi keuangan atau *financial technology* (fintech) menjadi salah satu solusi potensial dalam mendukung keberlangsungan industri tapis Corak Inuh. Fintech telah berkembang pesat dan memberikan alternatif pembiayaan yang lebih mudah diakses bagi pelaku UMKM dibandingkan metode konvensional, seperti pinjaman perbankan yang sering kali membutuhkan jaminan aset dan prosedur yang panjang. Beberapa platform fintech berbasis peer-to-peer lending dan *crowdfunding* terbukti membantu pelaku usaha kecil dalam memperoleh akses pembiayaan. Di Indonesia, beberapa platform fintech yang dapat dimanfaatkan oleh pengrajin tapis antara lain Modalku, yang menghubungkan pemilik usaha dengan investor; Investree, yang menyediakan pinjaman berbasis *invoice financing*; serta Amarnya, yang mendukung pembiayaan UMKM berbasis komunitas. Melalui fintech, pengrajin dapat memperoleh modal kerja yang lebih fleksibel, mempercepat produksi, serta meningkatkan daya saing produk di pasar digital.

Fintech juga dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan strategi pemasaran tapis Corak Inuh melalui digitalisasi. Penggunaan marketplace seperti Shopee, Tokopedia, dan TikTok Shop dapat memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan daya saing pengrajin di era digital. Dengan pemanfaatan platform e-commerce, produk tapis dapat menjangkau konsumen di luar daerah bahkan hingga pasar internasional. Selain itu, pemasaran berbasis media sosial dan digital marketing juga menjadi aspek penting dalam memperkenalkan produk tapis kepada khalayak yang lebih luas. Oleh karena itu, pengrajin tapis perlu diberikan edukasi dan pendampingan dalam mengakses serta mengelola pembiayaan berbasis fintech, agar dapat memanfaatkan layanan ini secara optimal dan terhindar dari risiko pinjaman online ilegal.

Strategi keingintahuan industri tapis Corak Inuh melalui fintech dapat dilakukan melalui beberapa langkah strategis. Pertama, edukasi dan pendampingan fintech bagi pengrajin tapis, agar memahami cara mengakses dan memanfaatkan layanan pembiayaan digital dengan

aman. Kedua, digitalisasi pemasaran dengan memanfaatkan platform e-commerce dan media sosial untuk memperluas jaringan penjualan. Ketiga, kolaborasi dengan berbagai pemangku kepentingan, termasuk pemerintah daerah, Otoritas Jasa Keuangan (OJK), serta fintech berbasis syariah, untuk menciptakan ekosistem pembiayaan yang lebih berkelanjutan. Keempat, inovasi produk dan diversifikasi, di mana pengrajin tidak hanya fokus pada kain tapis tradisional tetapi juga mengembangkan produk turunannya, seperti aksesoris dan dekorasi rumah berbasis kain tapis, sehingga dapat menjangkau segmen pasar yang lebih luas.

Buku ini hadir sebagai panduan bagi akademisi, pelaku industri kreatif, dan pengambil kebijakan dalam memahami strategi kemiskinan tapis Corak Inuh melalui fintech. Dengan mengkaji potensi, tantangan, serta solusi berbasis teknologi keuangan, buku ini diharapkan dapat memberikan kontribusi nyata dalam pelestarian budaya lokal sekaligus memperkuat ekonomi masyarakat. Pendekatan berbasis fintech tidak hanya sekedar solusi dalam memperoleh pembiayaan, tetapi juga menjadi bagian dari transformasi digital dalam industri kreatif, yang memungkinkan pengrajin beradaptasi dengan perkembangan teknologi dan meningkatkan kesejahteraan melalui inovasi finansial. Dengan demikian, diharapkan tapis Corak Inuh tidak hanya bertahan sebagai warisan budaya, tetapi juga berkembang menjadi produk ekonomi kreatif yang memiliki daya saing tinggi di tingkat nasional maupun internasional.

B. Tujuan Buku

Buku referensi ini bertujuan untuk memberikan pemahaman komprehensif mengenai keberlanjutan kain Tapis Corak Inuh sebagai warisan budaya serta bagaimana teknologi keuangan berbasis fintech dapat menjadi solusi dalam menjaga eksistensinya. Tapis Corak Inuh bukan hanya kain tradisional dengan nilai estetika tinggi, tetapi juga bagian dari identitas budaya masyarakat Lampung yang diwariskan secara turun-temurun. Namun, dalam perkembangannya, keberlanjutan produksi kain ini menghadapi berbagai tantangan, mulai dari keterbatasan modal, kesulitan mendapatkan bahan baku berkualitas, hingga minimnya regenerasi pengrajin. Oleh karena itu, buku ini hadir untuk membahas secara mendalam bagaimana inovasi dalam sistem

pendanaan dapat membantu para pengrajin Tapis Corak Inuh agar tetap dapat berkarya dan mempertahankan warisan budaya ini di era modern.

Buku referensi ini bertujuan untuk mengidentifikasi dan menganalisis tantangan yang dihadapi oleh pengrajin dalam mempertahankan produksi Tapis Corak Inuh. Dalam banyak kasus, para pengrajin menghadapi kendala permodalan akibat keterbatasan akses ke pembiayaan konvensional seperti pinjaman perbankan yang sering kali memerlukan jaminan dan prosedur yang kompleks. Oleh karena itu, pemanfaatan fintech menjadi alternatif solusi yang lebih inklusif dan fleksibel. Buku ini membahas berbagai jenis fintech yang dapat dimanfaatkan oleh pengrajin, seperti *peer-to-peer lending*, *crowdfunding*, dan perbankan digital, yang memungkinkan memperoleh pendanaan dengan cara yang lebih mudah dan cepat. Dengan memahami mekanisme pendanaan berbasis fintech, para pengrajin diharapkan dapat meningkatkan kapasitas produksi dan memperluas akses pasar ke ranah digital.

Buku referensi ini bertujuan untuk memberikan rekomendasi praktis dalam implementasi fintech bagi komunitas pengrajin Tapis Corak Inuh. Melalui berbagai studi kasus dan analisis kebijakan, pembaca akan memperoleh wawasan mengenai bagaimana fintech dapat diadaptasi dalam industri kreatif, khususnya dalam konteks pelestarian warisan budaya. Tidak hanya itu, buku ini juga membahas pentingnya kolaborasi antara pengrajin, pemerintah, dan sektor swasta dalam menciptakan ekosistem pembiayaan yang berkelanjutan. Pemerintah dan lembaga keuangan diharapkan dapat mendukung kebijakan yang memungkinkan pengrajin lebih mudah mengakses modal, sementara sektor swasta dapat berperan dalam memperkuat jaringan pemasaran digital dan e-commerce bagi produk Tapis Corak Inuh.

Tujuan lain dari buku referensi ini adalah untuk meningkatkan kesadaran masyarakat akan pentingnya menjaga keberlanjutan warisan budaya melalui inovasi dan adaptasi teknologi. Digitalisasi dan integrasi fintech dalam industri kreatif bukan hanya tentang aspek finansial, tetapi juga membuka peluang bagi pengrajin untuk mengembangkan strategi pemasaran yang lebih modern dan menjangkau pasar global. Oleh karena itu, edukasi mengenai literasi keuangan digital menjadi salah satu aspek penting yang dibahas dalam buku ini agar para pelaku industri kreatif dapat memanfaatkan teknologi dengan bijak dan terhindar dari risiko keuangan yang tidak diinginkan.

C. Manfaat Buku

Buku referensi ini memiliki manfaat yang luas bagi berbagai kalangan, termasuk pengrajin, akademisi, pemerintah, serta masyarakat umum yang tertarik dalam pelestarian budaya dan pengembangan ekonomi kreatif berbasis teknologi keuangan. Salah satu manfaat utama dari buku ini adalah sebagai referensi yang komprehensif dalam memahami tantangan serta strategi keberlanjutan Tapis Corak Inuh melalui inovasi finansial. Dalam konteks ini, buku ini memberikan wawasan mendalam mengenai sejarah, makna filosofis, serta tantangan yang dihadapi dalam pelestarian Tapis Corak Inuh, termasuk aspek produksi, pemasaran, dan pendanaan. Dengan memahami akar permasalahan yang ada, pengrajin dan pemangku kepentingan lainnya dapat menyusun strategi yang lebih efektif untuk menjaga kelangsungan industri kreatif berbasis kain tapis.

Bagi pengrajin, buku referensi ini memberikan manfaat berupa panduan praktis dalam memanfaatkan fintech sebagai alternatif pembiayaan. Selama ini, akses terhadap modal usaha sering menjadi kendala utama bagi industri kecil dan menengah (IKM), terutama dalam industri kerajinan tradisional yang tidak memiliki jaminan aset atau rekam jejak keuangan yang kuat. Oleh karena itu, pemanfaatan fintech seperti *peer-to-peer lending*, *crowdfunding*, dan perbankan digital menjadi solusi yang dapat diakses dengan lebih mudah. Dengan adanya pembahasan mengenai mekanisme fintech serta studi kasus dari pengrajin yang telah sukses mengadopsi teknologi ini, buku ini dapat menjadi panduan bagi pelaku usaha untuk mengembangkan bisnis secara lebih inovatif dan berkelanjutan.

Manfaat lain dari buku ini adalah memberikan rekomendasi kebijakan bagi pemerintah dan lembaga keuangan dalam mendukung industri kreatif berbasis budaya. Regulasi yang mendukung akses ke pembiayaan berbasis fintech sangat diperlukan agar industri kerajinan tradisional dapat berkembang tanpa terkendala oleh birokrasi yang kompleks. Dengan adanya kajian tentang regulasi fintech di Indonesia serta contoh kebijakan yang telah diterapkan di negara lain, buku ini dapat menjadi sumber inspirasi bagi para pembuat kebijakan dalam merancang regulasi yang lebih inklusif dan berpihak pada pelaku industri kreatif. Selain itu, buku ini juga membahas pentingnya kolaborasi antara

pemerintah, sektor swasta, dan komunitas pengrajin dalam menciptakan ekosistem pembiayaan yang berkelanjutan.

Buku ini juga bermanfaat dalam meningkatkan kesadaran masyarakat akan pentingnya menjaga warisan budaya di era digital. Melalui pemanfaatan teknologi dan strategi pemasaran berbasis digital, produk-produk budaya seperti Tapis Corak Inuh dapat lebih dikenal oleh generasi muda dan pasar internasional. Literasi digital dan keuangan yang diperkenalkan dalam buku ini juga dapat membantu pengrajin dalam mengelola bisnis secara lebih profesional, termasuk dalam pencatatan keuangan, strategi pemasaran, serta pengelolaan risiko. Dengan meningkatnya pemahaman ini, diharapkan industri Tapis Corak Inuh tidak hanya bertahan tetapi juga berkembang menjadi produk unggulan dalam industri kreatif nasional.

Buku referensi ini memberikan manfaat bagi akademisi dan peneliti yang tertarik dalam kajian ekonomi kreatif, teknologi keuangan, dan pelestarian budaya. Dengan menyajikan data, studi kasus, serta analisis mendalam mengenai hubungan antara fintech dan industri kreatif berbasis budaya, buku ini dapat menjadi referensi bagi penelitian lebih lanjut di bidang ekonomi digital dan kebijakan publik. Secara keseluruhan, buku ini diharapkan dapat menjadi inspirasi dan panduan bagi berbagai pihak dalam mendukung keberlanjutan Tapis Corak Inuh, sekaligus memperkuat ekonomi kreatif berbasis budaya di Indonesia.

BAB II

KAIN TAPIS CORAK INUH SEBAGAI WARISAN BUDAYA

Kain Tapis Corak Inuh merupakan salah satu warisan budaya Lampung yang memiliki nilai historis, estetika, dan filosofi mendalam. Corak ini mencerminkan identitas masyarakat Lampung melalui motif simbolis yang merepresentasikan kehidupan spiritual, status sosial, dan alam sekitar. Dibuat dengan teknik tradisional, kain ini menghadapi tantangan dari globalisasi dan produk tekstil modern. Oleh karena itu, pelestarian dan inovasi menjadi kunci agar Kain Tapis Corak Inuh tetap lestari dan memiliki nilai ekonomi bagi masyarakat setempat.

A. Sejarah dan Makna Filosofis Tapis Corak Inuh

1. Sejarah Tapis Corak Inuh

Tapis Corak Inuh adalah salah satu warisan budaya tekstil yang khas dari masyarakat Lampung, Indonesia. Kain ini tidak hanya berfungsi sebagai pakaian adat, tetapi juga sebagai simbol status sosial, identitas budaya, dan ekspresi seni yang kaya akan makna filosofis. Sejarah panjang dan proses pembuatannya yang rumit secara mendalam mencerminkan nilai-nilai budaya dan spiritualitas masyarakat Lampung.

a. Asal Usul dan Perkembangan Tapis Corak Inuh

Tapis Corak Inuh, sering disebut sebagai "Inuh", merupakan salah satu jenis kain tapis yang berkembang di kalangan masyarakat adat Sai Batin yang umumnya tinggal di pesisir Lampung. Menurut penelitian yang dipublikasikan dalam Jurnal Cilpa, Inuh adalah produk seni kerajinan yang menjadi bukti penting dalam jejak sejarah budaya Lampung (Sasmito &

Susanto, 2022)¹. Beberapa sumber menyebutkan bahwa kain Inuh pertama kali ditemukan di daerah Lampung Barat sekitar akhir abad ke-19. Namun, ada juga yang berpendapat bahwa kain ini sudah ada sejak abad ke-17 dan dikembangkan oleh seniman Suku Komering. Uji karbon yang dilakukan menunjukkan bahwa usia kain Inuh diperkirakan antara 300 hingga 400 tahun.

b. Teknik Pembuatan dan Material

Pembuatan Tapis Corak Inuh melibatkan teknik tenun ikat, di mana benang-benang diwarnai menggunakan teknik celup tradisional sebelum ditenun. Bahan utama yang digunakan adalah benang sutera, yang memberikan tekstur halus dan kilau alami pada kain. Setelah proses penenunan selesai, kain dihiasi dengan sulaman benang emas atau perak untuk menambahkan motif-motif khas yang sarat makna simbolis. Proses pembuatan kain tapis diawali dengan pemintalan kapas menjadi benang katun dan pemintalan kepompong ulat sutera menjadi benang emas. Selanjutnya benang-benang tersebut melalui proses pengawetan dengan merendam dalam air yang sudah ditambahkan daun sirih wangi. Setelah kain jadi, tahapan yang paling penting adalah pembuatan motif yang disesuaikan dari alam sekitar, yakni flora dan fauna menggunakan benang-benang berwarna. Penyulaman motif disulam menggunakan sistem cucuk dengan benang emas dan perak.

c. Makna dan Nilai Budaya

Tapis Corak Inuh tidak hanya berfungsi sebagai pakaian, tetapi juga sebagai media ekspresi nilai-nilai budaya dan spiritualitas masyarakat Lampung. Motif-motif yang terdapat pada kain ini sering kali mencerminkan hubungan manusia dengan alam, kepercayaan terhadap kekuatan supranatural, serta harapan dan doa bagi kesejahteraan. Penelitian yang dipublikasikan dalam Jurnal Cilpa menunjukkan bahwa ikonografi pada kain Inuh memiliki makna mendalam yang merepresentasikan identitas dan filosofi kehidupan masyarakat Lampung.

d. Peran dalam Masyarakat dan Upacara Adat

¹ Sasmito, W & Susanto, M.R (2023). Ikonografi Kain Inuh di Museum Daerah Provinsi Lampung. Cilpa: Jurnal Pendidikan Seni Rupa, 8 (1).

Pada struktur sosial masyarakat Lampung, Tapis Corak Inuh memiliki peran penting sebagai penanda status sosial dan identitas budaya. Kain ini umumnya dikenakan oleh wanita dalam berbagai upacara adat, seperti pernikahan, upacara keagamaan, dan acara-acara penting lainnya. Penggunaan kain ini dalam konteks tersebut tidak hanya menambah keindahan visual, tetapi juga memperkuat rasa kebersamaan dan identitas kolektif masyarakat (Budiman, 2013)².

e. Pelestarian dan Tantangan

Meskipun memiliki nilai budaya yang tinggi, Tapis Corak Inuh menghadapi tantangan dalam hal pelestarian dan regenerasi pengrajin. Penelitian yang dipublikasikan dalam Jurnal *Abdimas Bina Bangsa* membahas pentingnya pembiayaan melalui fintech sebagai salah satu solusi untuk mendukung keberlanjutan produksi kain ini. Pendanaan yang mumpuni dapat membantu para pengrajin untuk terus berkarya dan mentransfer keterampilan kepada generasi muda (Maulidiana, *et al*, 2024)³.

f. Inovasi dan Adaptasi

Untuk menjaga relevansi dan menarik minat generasi muda, beberapa inovasi telah dilakukan dalam desain dan penggunaan Tapis Corak Inuh. Misalnya, menggabungkan motif tradisional dengan desain kontemporer atau penggunaan kain ini dalam produk fashion modern seperti tas, sepatu, dan aksesoris lainnya. Inovasi semacam ini diharapkan dapat memperluas pasar dan meningkatkan apresiasi terhadap warisan budaya ini.

2. Makna Filosofis Tapis Corak Inuh

Tapis Corak Inuh bukan sekadar kain tradisional yang digunakan dalam upacara adat masyarakat Lampung, tetapi juga memiliki nilai filosofis yang dalam. Setiap motif dan warna yang terdapat dalam kain ini menyimpan simbolisme yang menggambarkan status sosial, kesucian, keagungan, serta nilai-nilai luhur yang dianut oleh masyarakat Lampung. Sebagai salah satu warisan budaya, Tapis Corak Inuh juga

² Budiman, Hary Ganjar. (2013). Makna dan Nilai Budaya Tapis Inuh pada Masyarakat Pesisir di Lampung Selatan. *Jurnal Kebudayaan dan Warisan*, 2(1).

³ Maulidiana, L., Dewi, AS, Pujiati, A., Setia, WD, & Pramudita, R. (2024). Pelestarian Tapis Corak Inuh melalui Pembiayaan Fintech di Kabupaten Lampung Selatan. *Jurnal Akuntansi dan Bisnis Bangsa*, 5(2).

berperan dalam menjaga identitas masyarakat di tengah arus modernisasi yang semakin berkembang.

a. Simbol Status Sosial

Pada masyarakat Lampung, kain tapis memiliki fungsi utama sebagai simbol status sosial. Tapis Corak Inuh pada zaman dahulu hanya dikenakan oleh kaum bangsawan atau yang memiliki kedudukan penting dalam struktur adat. Semakin rumit motif dan semakin banyak benang emas yang digunakan dalam pembuatannya, semakin tinggi pula status sosial pemakainya. Penelitian yang dilakukan oleh Hasanuddin (2018) menunjukkan bahwa keberadaan kain tapis sebagai simbol status sosial masih tetap bertahan hingga saat ini, terutama dalam acara-acara adat yang melibatkan tokoh adat dan keluarga kerajaan Lampung⁴.

Bentuk visual dari Tapis Corak Inuh mencerminkan tingkat sosial seseorang. Misalnya, motif-motif yang lebih kompleks dan detail menunjukkan seseorang berasal dari keluarga terpandang. Penelitian lainnya oleh Rahmawati dan Syamsul (2020) membahas bahwa pemakaian Tapis Corak Inuh pada upacara adat masih dipertahankan sebagai bentuk penghormatan terhadap nilai-nilai tradisional dan sebagai bentuk penegasan identitas sosial dalam masyarakat Lampung⁵.

b. Lambang Kesucian dan Keagungan

Tapis Corak Inuh juga mengandung makna kesucian dan keagungan yang tercermin dari warna serta pola-pola yang digunakan. Warna emas yang dominan dalam kain tapis sering dikaitkan dengan kemuliaan, keberlimpahan, dan kebesaran. Penelitian oleh Sari (2019) menyebutkan bahwa penggunaan warna emas dalam kain tapis memiliki hubungan erat dengan sistem kepercayaan masyarakat Lampung, yang menganggap emas sebagai simbol kemakmuran dan perlindungan spiritual⁶.

Pola simetris dalam Tapis Corak Inuh juga memiliki makna filosofis yang mendalam. Simetri dalam motif

⁴ Hasanuddin. (2018). Simbolisme dalam Kain Tapis Lampung: Kajian Sosial dan Budaya. *Jurnal Budaya Nusantara*, 10(2), 45-58.

⁵ Rahmawati, A., & Syamsul, B. (2020). Tapis Lampung dalam Perspektif Sosial dan Sejarah. *Jurnal Sejarah dan Budaya*, 15(1), 87-102.

⁶ Sari, R. (2019). Makna Warna dan Motif pada Kain Tapis Lampung. *Jurnal Estetika*, 7(3), 112-124.

mencerminkan keseimbangan dalam kehidupan manusia, baik dalam hubungan sosial maupun dalam hubungan dengan alam. Studi oleh Wibowo (2021) mengungkapkan bahwa keseimbangan dalam desain tapis tidak hanya memiliki nilai estetika tetapi juga mencerminkan ajaran-ajaran leluhur tentang kehidupan yang harmonis⁷.

c. Perwujudan Nilai-Nilai Luhur

Tapis Corak Inuh juga menggambarkan berbagai nilai luhur yang dianut oleh masyarakat Lampung, seperti kebijaksanaan, keberanian, dan persatuan. Banyak motif tapis yang mengambil inspirasi dari flora dan fauna khas daerah Lampung, yang melambangkan hubungan erat antara manusia dengan alam. Beberapa motif yang umum ditemukan dalam Tapis Corak Inuh antara lain motif gajah dan pohon hayat. Gajah dalam kebudayaan Lampung melambangkan kekuatan dan kebijaksanaan, sedangkan pohon hayat melambangkan kehidupan yang berkesinambungan. Menurut studi oleh Nurhayati (2022), keberadaan motif-motif ini menunjukkan bagaimana masyarakat Lampung memandang pentingnya keseimbangan dalam hidup serta penghormatan terhadap alam sebagai sumber kehidupan⁸.

Filosofi yang terkandung dalam kain ini juga berkaitan dengan ajaran tentang kebersamaan dan gotong royong. Dalam penelitian yang dilakukan oleh Santoso (2023), disebutkan bahwa pembuatan kain tapis sendiri merupakan hasil dari kerja sama komunitas perempuan dalam suatu kelompok tenun, yang mencerminkan nilai solidaritas dalam masyarakat Lampung⁹.

d. Identitas Budaya dan Warisan Leluhur

Tapis Corak Inuh merupakan salah satu bentuk warisan budaya yang diwariskan dari generasi ke generasi. Keberadaannya menjadi bagian dari identitas budaya masyarakat Lampung dan terus dijaga agar tidak punah di tengah arus

⁷ Wibowo, T. (2021). Simetri dan Estetika dalam Kain Tapis Tradisional Lampung. *Jurnal Seni dan Desain*, 5(2), 77-90.

⁸ Nurhayati, L. (2022). Filosofi Flora dan Fauna dalam Kain Tapis Lampung. *Jurnal Kebudayaan Indonesia*, 12(4), 132-146.

⁹ Santoso, D. (2023). Peran Perempuan dalam Tradisi Tenun Tapis Lampung. *Jurnal Gender dan Budaya*, 9(1), 56-70.

globalisasi. Pemakaian kain tapis dalam berbagai upacara adat merupakan bentuk penghormatan kepada leluhur serta upaya memperkuat jati diri budaya. Studi yang dilakukan oleh Prasetyo (2021) membahas bahwa generasi muda Lampung masih tertarik untuk mengenakan kain tapis dalam acara-acara khusus, seperti pernikahan dan festival budaya¹⁰. Hal ini menunjukkan bahwa meskipun zaman telah berubah, makna filosofis yang terkandung dalam Tapis Corak Inuh tetap relevan dalam kehidupan modern.

Upaya pelestarian kain tapis juga semakin berkembang, dengan adanya inovasi dalam desain dan penggunaan teknologi dalam pembuatannya, tanpa menghilangkan nilai-nilai tradisional yang telah melekat. Menurut penelitian oleh Yulianti (2024), kain tapis juga mulai diperkenalkan dalam sektor ekonomi kreatif, seperti industri fashion dan pariwisata budaya. Hal ini menjadi salah satu strategi untuk melestarikan warisan budaya sekaligus meningkatkan kesejahteraan masyarakat pengrajin tapis¹¹.

B. Teknik Pembuatan dan Corak Tradisional

1. Teknik Pembuatan Kain Tapis Corak Inuh

Kain Tapis merupakan salah satu warisan budaya khas masyarakat Lampung yang memiliki keunikan tersendiri dalam teknik pembuatan serta motif yang digunakannya. Salah satu jenis kain Tapis yang cukup terkenal adalah kain Tapis corak Inuh. Proses pembuatan kain ini dilakukan dengan teknik tradisional menggunakan alat tenun bukan mesin (ATBM), yang membutuhkan ketelitian dan keterampilan tinggi. Keunikan corak Inuh terletak pada teknik penyulaman dengan benang emas atau perak yang membentuk motif khas penuh makna. Proses pembuatan kain tapis corak inuh sebagai berikut:

a. Pemilihan Bahan

Proses pembuatan kain Tapis corak Inuh diawali dengan pemilihan bahan baku, yaitu benang yang akan digunakan untuk menenun kain dasar. Benang yang sering dipilih adalah benang

¹⁰ Prasetyo, H. (2021). Pelestarian Kain Tapis di Era Modernisasi. *Jurnal Warisan Budaya*, 14(2), 98-110.

¹¹ Yulianti, M. (2024). Kain Tapis dalam Ekonomi Kreatif dan Pariwisata Budaya. *Jurnal Ekonomi Kreatif*, 6(1), 45-60.

katun atau sutra karena sifatnya yang kuat dan fleksibel. Benang ini kemudian diproses menjadi kain dasar dengan warna gelap seperti hitam, cokelat, atau merah tua, yang berfungsi sebagai latar untuk motif yang akan disulam.

b. **Penyiapan Kain Dasar**

Setelah benang dipilih, langkah selanjutnya adalah menenun kain dasar menggunakan alat tenun bukan mesin (ATBM). Teknik menenun ini dilakukan secara manual dengan pola tenunan yang khas, menghasilkan tekstur kain yang kuat dan fleksibel. Tenunan yang digunakan biasanya memiliki pola yang sederhana agar dapat mendukung proses penyulaman dengan benang emas atau perak.

c. **Penyulaman Motif**

Setelah kain dasar selesai dibuat, tahap berikutnya adalah proses penyulaman dengan benang emas atau perak. Teknik penyulaman yang digunakan dalam pembuatan kain Tapis corak Inuh disebut teknik sulam tindas. Teknik ini memastikan bahwa benang logam melekat kuat pada kain, membentuk pola yang kokoh dan tahan lama. Penyulaman dilakukan dengan tangan oleh perajin yang telah memiliki pengalaman bertahun-tahun dalam mengolah kain Tapis. Setiap motif yang disulam memiliki makna filosofis yang mendalam, mencerminkan nilai-nilai budaya dan tradisi masyarakat Lampung. Keunikan dari kain Tapis corak Inuh juga terletak pada perbedaan kecil dalam teknik penyulaman yang dilakukan oleh masing-masing perajin, membuat setiap kain memiliki ciri khas tersendiri meskipun menggunakan motif yang sama.

d. **Motif dan Makna Filosofis**

Motif-motif yang digunakan pada kain Tapis corak Inuh umumnya berbentuk geometris, flora, atau fauna yang memiliki arti khusus dalam kehidupan masyarakat Lampung. Motif-motif ini tidak hanya bersifat estetis tetapi juga melambangkan nilai-nilai sosial, kepercayaan, serta status sosial pemakainya. Beberapa motif yang umum ditemukan pada kain Tapis corak Inuh antara lain:

- 1) **Motif Perahu:** Melambangkan perjalanan hidup manusia yang penuh dengan tantangan.

- 2) Motif Burung: Mencerminkan kebebasan dan kearifan dalam mengambil keputusan.
- 3) Motif Pohon Hayat: Melambangkan kehidupan dan keseimbangan dalam masyarakat.
- 4) Motif Geometris: Simbol dari keteraturan dan keharmonisan dalam kehidupan bermasyarakat.

e. Penyelesaian dan Finishing

Setelah proses penyulaman selesai, kain Tapis corak Inuh melalui tahap akhir, yaitu perapihan dan penyelesaian. Kain diperiksa dengan teliti untuk memastikan tidak ada benang yang longgar atau motif yang tidak sempurna. Proses penyelesaian ini meliputi pemotongan benang yang berlebih, penyetricaan dengan suhu rendah agar benang emas atau perak tidak rusak, serta pengecekan keseluruhan kain sebelum siap digunakan.

f. Penggunaan Kain Tapis Corak Inuh

Kain Tapis corak Inuh biasanya digunakan dalam berbagai upacara adat dan acara resmi masyarakat Lampung. Pakaian ini melambangkan status sosial dan kehormatan bagi pemakainya. Selain itu, kain Tapis juga sering dijadikan sebagai hadiah dalam acara pernikahan, pertunangan, atau acara adat lainnya. Saat ini, kain Tapis tidak hanya digunakan dalam bentuk sarung tradisional tetapi juga telah dikreasikan menjadi pakaian modern seperti kebaya, gaun, dan aksesoris fesyen lainnya.

g. Tantangan dan Pelestarian Kain Tapis

Meskipun memiliki nilai budaya yang tinggi, pembuatan kain Tapis corak Inuh menghadapi berbagai tantangan, seperti semakin berkurangnya jumlah perajin yang menguasai teknik tradisional ini. Dibutuhkan regenerasi dan pelatihan bagi generasi muda agar keterampilan ini tidak punah. Selain itu, persaingan dengan produk tekstil modern yang diproduksi secara massal juga menjadi tantangan tersendiri bagi keberlangsungan kain Tapis. Untuk menjaga kelestarian kain Tapis, berbagai upaya telah dilakukan, seperti pelatihan keterampilan bagi generasi muda, promosi di tingkat nasional dan internasional, serta inovasi dalam desain dan penggunaannya agar tetap relevan dengan perkembangan zaman. Pemerintah daerah dan berbagai komunitas budaya juga berperan aktif dalam mengenalkan kain

Tapis sebagai bagian dari identitas budaya Lampung yang harus dijaga dan dilestarikan.

Pembuatan kain Tapis corak Inuh merupakan proses yang memerlukan ketelitian tinggi dan keterampilan khusus. Teknik tenun tradisional yang dipadukan dengan penyulaman benang emas atau perak menghasilkan kain yang tidak hanya indah secara visual tetapi juga memiliki makna mendalam dalam budaya Lampung. Meskipun menghadapi berbagai tantangan, upaya pelestarian kain Tapis terus dilakukan agar warisan budaya ini tetap lestari dan dapat dinikmati oleh generasi mendatang. Dengan semakin berkembangnya minat terhadap kain tradisional, diharapkan kain Tapis corak Inuh dapat terus dikenal dan diapresiasi baik di tingkat nasional maupun internasional.

2. Corak Tradisional pada Kain Tapis Corak Inuh

Kain Tapis corak Inuh merupakan salah satu warisan budaya dari masyarakat Lampung yang memiliki nilai seni tinggi dan makna filosofis mendalam. Kain ini dikenal dengan keindahan motifnya yang beragam dan penuh simbolisme, mencerminkan kehidupan sosial, spiritual, dan budaya masyarakat Lampung. Dalam setiap helai kain Tapis corak Inuh, tersimpan kisah tentang identitas, status sosial, dan harapan masyarakat setempat. Corak Inuh sendiri merupakan salah satu variasi dari kain Tapis yang memiliki karakteristik unik, terutama dalam motif-motif yang digunakan, seperti motif perahu, pucuk rebung, burung garuda, dan tumpal.

- a. Motif perahu dalam kain Tapis corak Inuh memiliki makna yang sangat mendalam bagi masyarakat Lampung. Motif ini melambangkan perjalanan hidup manusia, baik dalam kehidupan duniawi maupun spiritual. Dalam tradisi masyarakat Lampung, perahu sering kali menjadi simbol perjalanan menuju kehidupan yang lebih baik, baik secara fisik dalam hal merantau untuk mencari kehidupan yang lebih layak maupun secara spiritual dalam perjalanan menuju keseimbangan dan kebijaksanaan. Perahu juga mencerminkan hubungan antara manusia dengan alam, mengingat masyarakat Lampung banyak bergantung pada sumber daya alam untuk kehidupan sehari-hari. Oleh karena itu, motif perahu dalam kain Tapis corak Inuh tidak hanya menjadi elemen dekoratif, tetapi juga memiliki makna filosofis yang mendalam tentang kehidupan dan eksistensi manusia.

- b. Motif pucuk rebung juga menjadi elemen penting dalam corak Inuh. Pucuk rebung melambangkan pertumbuhan, regenerasi, dan kebijaksanaan. Rebung atau tunas bambu merupakan simbol yang sering digunakan dalam berbagai tradisi budaya di Nusantara, termasuk di Lampung. Pucuk rebung mencerminkan harapan akan pertumbuhan yang berkelanjutan serta kemampuan manusia untuk terus belajar dan berkembang. Dalam kehidupan sosial masyarakat Lampung, nilai kebijaksanaan dan regenerasi ini sangat penting, terutama dalam sistem kekerabatan yang menjunjung tinggi adat dan tradisi. Oleh karena itu, penggunaan motif pucuk rebung dalam kain Tapis corak Inuh menggambarkan harapan agar pemakainya senantiasa memperoleh kebijaksanaan dan keberkahan dalam kehidupan.
- c. Motif burung garuda dalam kain Tapis corak Inuh juga memiliki makna yang kuat. Burung garuda dikenal sebagai simbol kekuatan, keberanian, dan perlindungan. Dalam banyak budaya, burung garuda melambangkan keberanian dan kejayaan, yang juga tercermin dalam kain Tapis corak Inuh. Masyarakat Lampung meyakini bahwa motif burung garuda memberikan perlindungan bagi pemakainya serta mencerminkan kebanggaan terhadap identitas budaya dan warisan leluhur. Selain itu, motif ini juga menggambarkan keterkaitan masyarakat Lampung dengan kekuatan alam dan spiritualitas. Keberadaan motif burung garuda dalam kain Tapis corak Inuh mempertegas posisi kain ini sebagai simbol kebesaran dan status sosial dalam masyarakat.
- d. Motif tumpal dalam kain Tapis corak Inuh berbentuk segitiga dan memiliki makna keseimbangan antara manusia, alam, dan Sang Pencipta. Dalam filosofi masyarakat Lampung, keseimbangan ini merupakan prinsip dasar dalam kehidupan. Manusia harus senantiasa menjaga harmoni dengan alam serta menjalankan kehidupan yang seimbang antara aspek spiritual dan material. Motif tumpal juga mencerminkan kekuatan dan stabilitas, sehingga sering digunakan dalam berbagai desain kain tradisional, termasuk dalam corak Inuh. Keberadaan motif tumpal dalam kain Tapis tidak hanya menambah keindahan estetika kain, tetapi juga mengingatkan pemakainya akan pentingnya menjaga keseimbangan dalam kehidupan.

- e. Kain Tapis corak Inuh juga sering dihiasi dengan kombinasi benang emas dan perak yang menciptakan efek kilauan yang indah. Penggunaan benang emas dan perak ini tidak hanya memperindah tampilan kain, tetapi juga menambah nilai simbolis sebagai lambang kemewahan dan status sosial. Warna dasar kain yang cenderung gelap, seperti hitam atau merah tua, semakin mempertegas keindahan motif yang ada, menciptakan kontras yang elegan dan menawan. Kombinasi warna ini membuat kain Tapis corak Inuh menjadi salah satu kain yang sangat dihargai, terutama dalam acara adat dan upacara resmi.

Kain Tapis corak Inuh bukan hanya sekadar kain tradisional, tetapi juga merupakan bagian dari identitas budaya yang diwariskan secara turun-temurun. Proses pembuatan kain ini melibatkan teknik tenun yang rumit dan membutuhkan keterampilan tinggi dari para perajin. Setiap helai kain dikerjakan dengan teliti, mengikuti pola dan teknik yang telah diwariskan dari generasi ke generasi. Proses ini tidak hanya mempertahankan keaslian motif tradisional, tetapi juga memastikan bahwa nilai-nilai budaya yang terkandung dalam kain tetap terjaga.

Keberlanjutan kain Tapis corak Inuh sebagai bagian dari warisan budaya sangat bergantung pada upaya pelestarian dan pengembangan yang dilakukan oleh masyarakat dan pemerintah. Dalam beberapa tahun terakhir, berbagai upaya telah dilakukan untuk menjaga keberadaan kain Tapis, termasuk pelatihan bagi perajin muda, promosi di tingkat nasional dan internasional, serta inovasi dalam desain untuk menarik minat generasi muda. Dengan demikian, kain Tapis corak Inuh tidak hanya bertahan sebagai warisan budaya, tetapi juga terus berkembang dan beradaptasi dengan zaman.

Di dunia mode, kain Tapis corak Inuh juga mulai mendapat perhatian sebagai bagian dari busana kontemporer. Desainer lokal dan nasional mulai mengadaptasi motif tradisional ini dalam berbagai bentuk busana modern, seperti gaun, blus, dan aksesoris. Langkah ini tidak hanya memperkenalkan kain Tapis kepada khalayak yang lebih luas, tetapi juga memberikan peluang ekonomi bagi para perajin. Dengan meningkatnya kesadaran akan pentingnya melestarikan kain tradisional, kain Tapis corak Inuh semakin mendapatkan tempat di hati masyarakat, baik sebagai busana maupun sebagai simbol kebanggaan budaya.

C. Tantangan dalam Pelestarian Kain Tapis

Kain Tapis merupakan warisan budaya yang memiliki nilai historis dan estetika tinggi, khususnya bagi masyarakat Lampung. Namun, dalam upaya pelestariannya, terdapat berbagai tantangan yang perlu diatasi agar kain ini tetap eksis dan berkembang di tengah perubahan zaman. Berikut adalah beberapa tantangan utama dalam pelestarian Kain Tapis:

1. Kurangnya Regenerasi Pengrajin

Kurangnya regenerasi pengrajin menjadi tantangan utama dalam pelestarian Kain Tapis, kain tradisional khas Lampung yang memiliki nilai budaya tinggi. Generasi muda semakin enggan untuk menekuni keterampilan menyulam Kain Tapis karena menganggap profesi ini kurang menjanjikan secara ekonomi serta membutuhkan waktu dan ketelitian tinggi. Padahal, Kain Tapis memiliki nilai seni yang tinggi dan menjadi bagian penting dari identitas budaya masyarakat Lampung. Menurut penelitian Primantara (2022), banyak motif kain yang kini mulai langka karena pengrajin hanya membuat desain berdasarkan pesanan pembeli. Hal ini menunjukkan bahwa produksi Kain Tapis tidak lagi berbasis pada pelestarian budaya, melainkan lebih bersifat komersial¹².

Salah satu penyebab utama gagalnya regenerasi adalah minimnya pengetahuan dan kesadaran masyarakat mengenai pentingnya melestarikan kain tradisional ini. Banyak generasi muda yang lebih tertarik pada pekerjaan yang dianggap lebih modern dan memiliki penghasilan yang lebih stabil. Selain itu, pemberian dukungan dari pemerintah dan lembaga terkait dalam memberikan pelatihan serta insentif bagi calon pengrajin turut serta dalam pemberian bantuan keadaan. Jika kondisi ini terus berlanjut, bukan tidak mungkin suatu saat Kain Tapis akan semakin langka dan kehilangan eksistensinya di tengah masyarakat. Oleh karena itu, upaya konkret perlu dilakukan untuk menarik minat generasi muda, seperti melalui program pelatihan, inovasi dalam desain, serta promosi yang lebih luas mengenai nilai ekonomi dan

¹² Primantara, B.O. (2022). Upaya Dekranasda Provinsi Lampung Dalam Pengembangan Usaha Kerajinan Tapis Lampung (Studi Pada Industri Kerajinan Kain Tapis Di Kota Bandar Lampung). Skripsi. Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung.

budaya dari Kain Tapis. Dengan adanya perhatian lebih terhadap regenerasi pengrajin, diharapkan warisan budaya ini tetap lestari dan dapat berkembang sesuai dengan zaman tanpa kehilangan esensi tradisionalnya.

2. Persaingan dengan Produk Tekstil Modern

Kain Tapis, sebagai warisan budaya yang memiliki nilai seni tinggi, kini menghadapi tantangan besar dalam persaingan dengan produk tekstil modern. Tekstil modern yang diproduksi secara massal memiliki harga yang lebih terjangkau dan mudah diperoleh oleh masyarakat luas. Faktor ini menyebabkan perubahan preferensi konsumen, di mana banyak yang lebih memilih produk tekstil modern karena ketersediaan dan harganya yang lebih ekonomis dibandingkan dengan Kain Tapis yang memerlukan proses produksi lebih lama dan biaya lebih tinggi. Selain itu, perkembangan teknologi memungkinkan terciptanya kain dengan motif yang menyerupai Kain Tapis, tetapi berbahan sintetis dan diproduksi secara cepat dalam jumlah besar. Keberadaan produk-produk imitasi ini semakin memperlemah posisi Kain Tapis di pasar, karena konsumen yang mengutamakan aspek estetika sering kali memilih alternatif yang lebih murah tanpa mempertimbangkan keaslian dan nilai budaya yang terkandung dalam produk tradisional.

Hartono (2021) dalam penelitiannya menekankan pentingnya inovasi produk sebagai strategi utama dalam menghadapi persaingan ini¹³. Inovasi dapat mencakup pengembangan desain yang lebih modern tanpa meninggalkan ciri khas Kain Tapis, penggunaan teknologi dalam proses produksi untuk meningkatkan efisiensi, serta strategi pemasaran yang lebih luas, termasuk pemanfaatan platform digital untuk menjangkau konsumen global. Selain itu, kolaborasi dengan desainer atau industri fashion dapat menjadi langkah strategi untuk meningkatkan daya saing Kain Tapis di pasar yang lebih luas. Dengan upaya inovasi nasional yang tepat, Kain Tapis dapat mempertahankan eksistensinya dan tetap diminati masyarakat, baik di tingkat maupun internasional, tanpa kehilangan nilai-nilai budaya yang melekat di dalamnya.

¹³ Hartono, L. (2021). *Inovasi Produk Kain Tapis: Upaya Masyarakat Lampung dalam Melestarikan Warisan Budaya*. Laporan Akhir Penelitian Disertasi Doktor. Universitas Sebelas Maret.

3. Kurangnya Dukungan Kebijakan Pemerintah

Kurangnya dukungan kebijakan pemerintah menjadi salah satu faktor utama yang menghambat pelestarian dan perkembangan Kain Tapis. Meskipun telah diakui sebagai warisan budaya, kebijakan yang ada masih belum optimal dalam memberikan perlindungan serta dukungan bagi para pengrajin. Minimnya insentif ekonomi bagi pengrajin tradisional menyebabkan banyak di antara kesulitan dalam mempertahankan usaha, terutama dalam menghadapi persaingan dengan produk tekstil modern yang lebih murah dan mudah diproduksi secara massal. Selain itu, kurangnya program pelatihan yang berkelanjutan bagi generasi muda turut mengancam keberlanjutan produksi Kain Tapis. Tanpa regenerasi yang baik, keterampilan menenun yang diwariskan secara turun-temurun berisiko punah, seiring dengan semakin berkurangnya jumlah pengrajin yang bertahan di industri ini.

Perlindungan hukum terhadap hak cipta dan indikasi geografis Kain Tapis masih perlu diperkuat. Banyak pihak yang tidak bertanggung jawab memanfaatkan popularitas kain ini dengan memproduksi versi imitasi tanpa memberikan penghargaan yang layak kepada pengrajin asli. Hal ini tidak hanya merugikan para pengrajin, tetapi juga mengancam nilai budaya dan autentisitas Kain Tapis itu sendiri. Menurut penelitian Ariani & Roisah (2016), pemberdayaan pelaku usaha mikro Kain Tapis masih memerlukan perhatian lebih dari pemerintah daerah, terutama dalam hal fasilitasi pemasaran, dukungan permodalan, dan perlindungan hukum¹⁴. Tanpa intervensi yang lebih serius dari pemerintah, keberlangsungan Kain Tapis sebagai identitas budaya lokal dapat semakin terancam. Oleh karena itu, diperlukan kebijakan yang lebih konkret dan komprehensif, seperti pemberian subsidi, penguatan hak kekayaan intelektual, serta program edukasi dan promosi yang lebih luas, agar Kain Tapis dapat tetap lestari dan berkembang di tengah tantangan globalisasi.

4. Keterbatasan Akses Pemasaran dan Promosi

Keterbatasan akses pemasaran dan promosi menjadi salah satu tantangan utama dalam upaya meningkatkan daya saing Kain Tapis di

¹⁴ Ariani, N.D & Roisah, K. (2016). Upaya Pemerintah Dalam Melindungi Kain Tapis Dan Siger Lampung Sebagai Ekspresi Budaya Tradisional. *Jurnal Law Reform*. Vol. 12. No. 1.

pasar domestik maupun internasional. Produk ini masih kurang dikenal secara luas karena belum adanya strategi pemasaran yang optimal, terutama dalam pemanfaatan platform digital. Di era digital saat ini, pemasaran berbasis e-commerce dan media sosial menjadi faktor penting dalam memperluas jangkauan produk, namun banyak pengrajin Kain Tapis yang belum memiliki akses atau keterampilan dalam menggunakan teknologi ini secara efektif. Akibatnya, pemasaran Kain Tapis masih terbatas pada jaringan lokal atau pameran tertentu yang tidak berlangsung secara berkelanjutan.

Harga Kain Tapis yang relatif tinggi juga menjadi kendala dalam menarik konsumen yang lebih luas. Proses pembuatannya yang rumit dan memerlukan waktu lama membuat harga produk ini lebih mahal dibandingkan dengan kain-kain modern yang diproduksi secara massal. Hal ini menyebabkan keterbatasan pasar, di mana hanya segmen tertentu yang mampu dan bersedia membeli produk ini. Padahal, dengan strategi promosi yang tepat, Kain Tapis dapat memiliki daya tarik lebih luas, baik sebagai produk fashion eksklusif maupun sebagai bagian dari industri kreatif.

Kurniawan (2024) dalam penelitiannya menekankan bahwa dokumentasi dan inventarisasi Kain Tapis merupakan langkah penting dalam pelestarian sekaligus promosi produk ini¹⁵. Dokumentasi yang baik, seperti katalog digital, museum virtual, dan cerita budaya di balik setiap motif Kain Tapis, dapat meningkatkan apresiasi masyarakat terhadap produk ini. Oleh karena itu, diperlukan dukungan dari berbagai pihak, termasuk pemerintah dan pelaku industri kreatif, untuk menciptakan strategi pemasaran yang lebih inovatif dan memanfaatkan teknologi digital agar Kain Tapis dapat lebih dikenal dan diminati secara luas.

5. Memuaskan dalam Mendapatkan Bahan Baku Berkualitas

Kesulitan dalam mendapatkan bahan baku berkualitas tinggi menjadi salah satu tantangan utama dalam produksi Kain Tapis. Kain ini membutuhkan bahan baku seperti benang emas dan kapas alami yang tidak hanya sulit didapatkan tetapi juga mengalami kenaikan harga

¹⁵ Kurniawan, Hadi. (2024). Kajian Pengembangan Ekosistem IKM Tapis Lampung Melalui Penerapan Design Thinking. Jurnal Fakultas Desain. Institut Informatika Indonesia Surabaya. Vol. 8. No. 1.

secara signifikan. Keterbatasan ini berdampak langsung pada biaya produksi yang tinggi, sehingga pengrajin kesulitan untuk menjual produk dengan harga yang bersaing di pasar. Mahalnya bahan baku juga memaksa pengrajin untuk mengurangi produksi atau mengganti bahan dengan alternatif yang lebih murah, yang pada akhirnya dapat mempengaruhi kualitas dan keaslian Kain Tapis.

Ketersediaan motif kain juga semakin berkurang. Menurut penelitian Primantara (2022), saat ini jumlah motif kain yang dibuat sudah langka karena pengrajin cenderung hanya memproduksi kain berdasarkan pesanan khusus¹⁶. Hal ini mengurangi keberagaman desain yang seharusnya menjadi kekayaan budaya dan daya tarik utama Kain Tapis. Faktor lain yang memperburuk keadaan ini adalah minimnya pengetahuan masyarakat mengenai pentingnya bahan baku asli dan proses pembuatan kain secara tradisional. Banyak konsumen yang lebih memilih kain dengan harga lebih murah tanpa memahami nilai seni dan proses panjang di balik pembuatannya.

Untuk mengatasi masalah ini, diperlukan upaya bersama dari berbagai pihak, termasuk pemerintah dan komunitas pengrajin, dalam memastikan ketersediaan bahan baku berkualitas dengan harga yang lebih stabil. Program pelatihan dan edukasi bagi masyarakat mengenai nilai dan keunikan Kain Tapis juga penting untuk meningkatkan apresiasi terhadap produk ini. Dengan dukungan yang tepat, baik dari segi bahan baku maupun kesadaran masyarakat, Kain Tapis dapat terus berkembang tanpa kehilangan esensi budayanya.

6. Perubahan Gaya Hidup dan Preferensi Konsumen

Perubahan gaya hidup modern telah membawa dampak signifikan terhadap preferensi konsumen dalam memilih busana. Di era yang serba praktis, banyak orang lebih mengutamakan pakaian yang nyaman, ringan, dan mudah digunakan dalam aktivitas sehari-hari. Hal ini menyebabkan menurunnya permintaan terhadap Kain Tapis sebagai busana tradisional, karena kain ini dianggap kurang praktis dibandingkan dengan pakaian modern yang diproduksi secara massal. Selain itu, tren

¹⁶ Primantara, B.O. (2022). Upaya Dekranasda Provinsi Lampung Dalam Pengembangan Usaha Kerajinan Tapis Lampung (Studi Pada Industri Kerajinan Kain Tapis Di Kota Bandar Lampung). Skripsi. Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung

mode global yang lebih mengedepankan gaya minimalis dan fungsional juga turut memengaruhi minat masyarakat terhadap kain tradisional.

Perubahan preferensi konsumen ini menjadi tantangan bagi keberlangsungan Kain Tapis. Jika tidak ada inovasi dalam desain dan fungsionalitasnya, kain ini berisiko semakin tergeser oleh produk tekstil lain yang lebih sesuai dengan kebutuhan pasar. Oleh karena itu, penting bagi para pengrajin dan desainer untuk menghadirkan inovasi yang memungkinkan Kain Tapis tetap relevan dengan tren mode masa kini. Misalnya, mengadaptasi Kain Tapis ke dalam desain pakaian modern seperti gaun, kemeja, atau aksesoris fesyen yang lebih mudah digunakan dalam berbagai kesempatan.

Hartono (2021) menekankan bahwa inovasi produk merupakan langkah strategis dalam menghadapi dan mengantisipasi perubahan pasar di masa mendatang¹⁷. Selain desain yang lebih fleksibel, pemanfaatan teknologi dalam proses produksi juga dapat membantu meningkatkan daya saing Kain Tapis. Dengan perpaduan antara tradisi dan inovasi, Kain Tapis tidak hanya dapat bertahan sebagai simbol budaya, tetapi juga memiliki peluang untuk berkembang di pasar fesyen yang lebih luas. Dukungan dari pemerintah dan industri kreatif dalam memperkenalkan Kain Tapis kepada generasi muda juga menjadi faktor penting agar kain tradisional ini tetap diminati dan digunakan dalam berbagai aspek kehidupan modern.

7. Kurangnya Kesadaran dan Apresiasi Masyarakat

Kurangnya kesadaran dan apresiasi masyarakat terhadap Kain Tapis menjadi salah satu faktor yang menghambat pelestariannya. Banyak orang belum memahami nilai sejarah, filosofi, serta makna budaya yang terkandung dalam setiap motif dan proses pembuatannya. Akibatnya, minat untuk menggunakan dan melestarikan kain tradisional ini cenderung rendah, terutama di kalangan generasi muda yang lebih tertarik pada tren mode modern. Padahal, Kain Tapis bukan sekadar produk tekstil, tetapi juga simbol identitas dan warisan budaya yang telah diwariskan secara turun-temurun.

¹⁷ Hartono, L. (2021). *Inovasi Produk Kain Tapis: Upaya Masyarakat Lampung dalam Melestarikan Warisan Budaya*. Laporan Akhir Penelitian Disertasi Doktor. Universitas Sebelas Maret

Salah satu penyebab rendahnya apresiasi masyarakat adalah minimnya pendidikan budaya sejak dini. Kurikulum pendidikan di sekolah masih kurang memberikan penekanan pada warisan budaya lokal, sehingga generasi muda tidak memiliki pemahaman yang kuat tentang pentingnya menjaga keberlanjutan tradisi ini. Selain itu, kurangnya kampanye pelestarian dan promosi yang efektif juga membuat Kain Tapis kurang dikenal oleh masyarakat luas. Upaya sosialisasi yang lebih intensif diperlukan agar masyarakat menyadari bahwa kain ini memiliki nilai ekonomi, sosial, dan budaya yang tinggi.

Penelitian oleh Isbandiyah & Supriyanto (2019) menunjukkan bahwa Kain Tapis mengandung nilai-nilai kehidupan seperti moral, sosial, dan keagamaan yang dapat menjadi sarana edukasi bagi masyarakat¹⁸. Oleh karena itu, strategi pelestarian harus mencakup program edukasi yang melibatkan sekolah, komunitas budaya, dan media sosial agar informasi tentang Kain Tapis lebih mudah diakses. Selain itu, festival budaya, pameran seni, serta kolaborasi dengan industri kreatif dapat menjadi langkah strategis untuk meningkatkan daya tarik kain ini. Dengan meningkatnya kesadaran dan apresiasi masyarakat, Kain Tapis tidak hanya akan bertahan sebagai simbol budaya, tetapi juga memiliki peluang lebih besar untuk berkembang di era modern.

Upaya Mengatasi Tantangan

Upaya mengatasi tantangan dalam pelestarian Kain Tapis memerlukan kerja sama dari berbagai pihak, termasuk pemerintah, pengrajin, akademisi, serta pelaku industri kreatif. Langkah-langkah strategis perlu diterapkan untuk memastikan bahwa Kain Tapis tetap relevan dan berdaya saing di tengah perubahan zaman. Salah satu langkah utama adalah melalui pelatihan dan pendidikan. Memberikan pelatihan kepada generasi muda dapat meningkatkan minatnya untuk menjadi pengrajin Kain Tapis. Pelatihan ini tidak hanya mencakup teknik menenun, tetapi juga aspek kewirausahaan agar mampu mengelola usaha secara mandiri. Selain itu, memasukkan materi tentang Kain Tapis dalam kurikulum pendidikan dapat meningkatkan kesadaran

¹⁸ Isbandiyah & Supriyanto. (2019). Pendidikan Karakter Berbasis Budaya Lokal Tapis Lampung Sebagai Upaya Memperkuat Identitas Bangsa. *Jurnal Pendidikan Sejarah dan Riset Sosial Humaniora*. Vol. 2. No. 1

sejak dini mengenai pentingnya melestarikan warisan budaya. Dengan demikian, generasi muda tidak hanya mengenal Kain Tapis sebagai kain tradisional, tetapi juga memahami nilai sejarah, filosofi, dan potensinya sebagai produk bernilai ekonomi tinggi.

Inovasi produk menjadi kunci dalam menarik minat pasar modern. Memperkenalkan desain yang lebih sesuai dengan tren mode tanpa menghilangkan nilai-nilai tradisional akan memperluas pasar Kain Tapis. Hartono (2021) menekankan bahwa inovasi produk sangat diperlukan untuk menghadapi perubahan pasar dan meningkatkan daya saing produk tradisional. Misalnya, Kain Tapis dapat diaplikasikan pada pakaian modern, aksesoris, dan dekorasi rumah agar lebih diminati oleh masyarakat luas. Selanjutnya, penguatan pemasaran dan promosi juga harus diperhatikan. Pemanfaatan teknologi digital, seperti media sosial dan platform e-commerce, dapat memperluas jangkauan pemasaran Kain Tapis. Dengan strategi pemasaran yang efektif, Kain Tapis tidak hanya dikenal di dalam negeri tetapi juga berpeluang menembus pasar internasional. Selain itu, kolaborasi dengan desainer dan selebritas dapat meningkatkan daya tarik kain ini di kalangan anak muda.

Dari sisi dukungan kebijakan pemerintah, perlu adanya regulasi yang melindungi Kain Tapis, baik dari aspek hak cipta maupun indikasi geografis. Perlindungan hukum ini bertujuan untuk mencegah eksploitasi oleh pihak-pihak yang tidak bertanggung jawab serta memastikan bahwa para pengrajin mendapatkan manfaat ekonomi dari karyanya. Pemerintah juga dapat memberikan insentif bagi pengrajin dan pelaku usaha Kain Tapis, seperti bantuan modal, akses bahan baku berkualitas, serta program pendampingan usaha. Peningkatan apresiasi masyarakat terhadap Kain Tapis harus terus dilakukan. Kampanye budaya melalui festival, pameran seni, serta media digital dapat membantu meningkatkan kesadaran masyarakat akan nilai dan keunikan kain ini. Menurut Sari dkk. (2024), Kain Tapis mengandung nilai moral, sosial, dan keagamaan yang perlu disosialisasikan kepada masyarakat luas. Dengan meningkatnya kesadaran dan apresiasi, penggunaan Kain Tapis tidak hanya terbatas pada acara adat, tetapi juga dalam kehidupan sehari-hari.

Penguatan komunitas pengrajin dapat membantu menjaga keberlanjutan produksi Kain Tapis. Pembentukan koperasi atau asosiasi pengrajin dapat memudahkan akses terhadap bahan baku, memperkuat jaringan pemasaran, serta meningkatkan daya tawar pengrajin dalam

industri tekstil. Dengan adanya komunitas yang solid, pengrajin dapat saling berbagi pengetahuan dan pengalaman, sehingga Kain Tapis dapat terus berkembang dan beradaptasi dengan kebutuhan pasar. Dengan menerapkan langkah-langkah ini, diharapkan tantangan dalam pelestarian Kain Tapis dapat diatasi, sehingga kain tradisional ini tetap menjadi bagian penting dari identitas budaya dan ekonomi kreatif Indonesia.

D. Peran Masyarakat dan Pemerintah dalam Pelestarian

Pelestarian Kain Tapis Corak Inuh sebagai warisan budaya memerlukan sinergi antara masyarakat dan pemerintah. Kedua pihak memiliki peran yang saling melengkapi dalam menjaga kelangsungan tradisi ini agar tetap lestari dan dikenal oleh generasi mendatang.

1. Peran Masyarakat

Kain Tapis Corak Inuh merupakan salah satu warisan budaya dari Lampung yang memiliki nilai estetika dan filosofi tinggi. Keberlangsungan tradisi ini sangat bergantung pada peran aktif masyarakat, baik pengrajin, komunitas, maupun masyarakat luas dalam mendukung keberlanjutannya. Melestarikan Kain Tapis Corak Inuh tidak hanya berarti menjaga teknik pembuatannya, tetapi juga memastikan bahwa kain ini tetap relevan dan memiliki nilai ekonomi bagi masyarakat setempat.

a. Peran Pengrajin dalam Pelestarian Kain Tapis Corak Inuh

Para pengrajin memiliki peran utama dalam menjaga tradisi pembuatan Kain Tapis Corak Inuh. Teknik tenun yang telah diwariskan secara turun-temurun harus tetap dipertahankan agar kualitas dan keasliannya tidak hilang. Menurut penelitian yang dilakukan oleh Sari dan Wijayanti (2018), pengrajin tradisional menghadapi tantangan dalam regenerasi keterampilan karena semakin sedikitnya generasi muda yang tertarik untuk menekuni profesi ini¹⁹. Oleh karena itu, dibutuhkan upaya strategis dalam mengedukasi dan melibatkan anak muda agar tetap tertarik pada warisan budaya ini.

¹⁹ Sari, N., & Wijayanti, T. (2018). Tantangan Regenerasi Pengrajin Tradisional dalam Era Modernisasi. *Jurnal Ekonomi Kreatif*, 10(4), 144-158.

Pengrajin dapat membentuk kelompok atau koperasi untuk meningkatkan efisiensi produksi, berbagi keterampilan, serta memperluas akses pasar. Penelitian dari Suharto et al. (2021) menunjukkan bahwa koperasi berbasis komunitas dapat meningkatkan kesejahteraan pengrajin melalui akses permodalan dan pemasaran yang lebih luas²⁰. Dengan adanya koperasi, para pengrajin tidak hanya dapat meningkatkan produksi tetapi juga dapat memperoleh harga yang lebih adil untuk hasil tenunannya.

b. Masyarakat sebagai Konsumen dan Pengguna Kain Tapis Corak Inuh

Masyarakat luas juga memiliki peran penting dalam mempertahankan eksistensi Kain Tapis Corak Inuh. Salah satu cara yang efektif adalah dengan meningkatkan penggunaan kain ini dalam berbagai acara adat maupun modern. Jika kain ini lebih sering digunakan, maka permintaannya akan meningkat, sehingga para pengrajin memiliki insentif ekonomi untuk terus memproduksinya. Penelitian oleh Yulia dan Prasetyo (2017) menunjukkan bahwa promosi produk budaya melalui media sosial dapat meningkatkan minat masyarakat terhadap kain tradisional²¹. Kampanye digital yang menggambarkan keindahan dan makna filosofi Kain Tapis dapat memperluas jangkauan pemasaran dan menarik minat generasi muda. Selain itu, keterlibatan desainer dan industri fashion dalam mengadaptasi Kain Tapis ke dalam desain yang lebih modern juga menjadi strategi efektif untuk meningkatkan daya tariknya di pasar domestik maupun internasional (Putri et al., 2020)²².

c. Pentingnya Edukasi dalam Pelestarian Kain Tapis Corak Inuh

Edukasi menjadi aspek penting dalam melestarikan Kain Tapis Corak Inuh. Masyarakat perlu memahami sejarah, makna filosofi, dan teknik pembuatan kain ini agar nilai budayanya tetap terjaga. Program edukasi bisa dilakukan melalui sekolah, sanggar budaya, serta workshop yang melibatkan pengrajin sebagai

²⁰ Suharto, B., et al. (2021). Peran Koperasi dalam Meningkatkan Kesejahteraan Pengrajin. *Jurnal Ekonomi dan Kewirausahaan*, 18(2), 78-95.

²¹ Yulia, D., & Prasetyo, A. (2017). Pemanfaatan Media Sosial dalam Mempromosikan Produk Budaya Tradisional. *Jurnal Komunikasi Digital*, 8(3), 65-80.

²² Putri, M., et al. (2020). Adaptasi Kain Tradisional dalam Industri Fashion Modern. *Jurnal Desain dan Kreativitas*, 12(1), 55-72.

instruktur. Menurut penelitian dari Nugraha dan Ramadhani (2019), partisipasi aktif generasi muda dalam kegiatan edukasi budaya berkontribusi signifikan dalam pelestarian warisan budaya lokal²³. Program sekolah yang mengajarkan keterampilan menenun atau sejarah tekstil tradisional dapat menanamkan rasa bangga terhadap budaya sendiri dan meningkatkan jumlah generasi penerus yang akan melanjutkan tradisi ini.

d. Peran Lembaga Adat dan Tokoh Masyarakat dalam Melestarikan Kain Tapis Corak Inuh

Lembaga adat dan tokoh masyarakat juga memiliki peran kunci dalam menjaga eksistensi Kain Tapis Corak Inuh, dapat berperan sebagai penjaga nilai budaya dan tradisi yang melekat pada kain ini. Melalui perannya, masyarakat dapat lebih memahami pentingnya kain ini sebagai simbol identitas budaya Lampung. Studi yang dilakukan oleh Hakim dan Susanto (2022) menunjukkan bahwa keterlibatan tokoh adat dalam kegiatan budaya dapat meningkatkan partisipasi masyarakat dalam pelestarian warisan budaya²⁴, dapat mengadakan acara yang menampilkan Kain Tapis, seperti festival budaya atau pameran tekstil, yang dapat menarik perhatian generasi muda dan wisatawan. Selain itu, pemerintah daerah juga dapat berkolaborasi dengan lembaga adat dalam menyusun kebijakan yang mendukung pengrajin lokal. Misalnya, program pelatihan bagi pengrajin, bantuan permodalan, serta fasilitasi pemasaran produk secara lebih luas.

2. Peran Pemerintah

Pemerintah memiliki peran strategis dalam mendukung pelestarian Kain Tapis Corak Inuh melalui kebijakan, regulasi, dan program pemberdayaan yang bertujuan untuk memastikan kelangsungan budaya sekaligus meningkatkan kesejahteraan pengrajin. Berbagai langkah dapat diambil pemerintah, mulai dari perlindungan hukum, fasilitasi pemasaran, hingga integrasi dalam sistem pendidikan dan penelitian.

²³ Nugraha, A., & Ramadhani, S. (2019). Edukasi Budaya dalam Menjaga Warisan Tekstil Tradisional. *Jurnal Pendidikan dan Kebudayaan*, 21(3), 87-101.

²⁴ Hakim, R., & Susanto, D. (2022). Peran Tokoh Adat dalam Pelestarian Budaya Lokal. *Jurnal Budaya Indonesia*, 15(2), 112-130.

a. Perlindungan Hukum dan Regulasi

Salah satu langkah krusial dalam pelestarian Kain Tapis Corak Inuh adalah perlindungan hukum terhadap hak cipta dan indikasi geografis. Menurut penelitian dari WIPO (*World Intellectual Property Organization*), perlindungan hak kekayaan intelektual sangat penting dalam mencegah eksploitasi budaya oleh pihak yang tidak bertanggung jawab (WIPO, 2019)²⁵. Dengan adanya perlindungan hak cipta, para pengrajin dan masyarakat adat dapat memperoleh manfaat ekonomi yang lebih adil dari produk budayanya. Di Indonesia, Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2014 tentang Hak Cipta dan Peraturan Pemerintah Nomor 51 Tahun 2007 tentang Indikasi Geografis telah memberikan landasan hukum bagi perlindungan karya budaya. Pendaftaran indikasi geografis untuk Kain Tapis Corak Inuh dapat menjadi langkah strategis guna memastikan bahwa produksi kain ini tetap berada di bawah kendali komunitas adat yang memiliki warisan tersebut.

b. Bantuan Pemerintah dalam Produksi dan Pemberdayaan Pengrajin

Dukungan pemerintah dalam bentuk bantuan subsidi bahan baku, pelatihan keterampilan, serta akses permodalan sangat dibutuhkan oleh para pengrajin. Studi yang dilakukan oleh Setiawan et al. (2021) menunjukkan bahwa program bantuan permodalan dari pemerintah secara signifikan meningkatkan produktivitas dan kesejahteraan pengrajin batik di Jawa Tengah²⁶. Hal serupa dapat diterapkan pada pengrajin Kain Tapis Corak Inuh di Lampung. Pelatihan keterampilan juga penting agar pengrajin dapat mengembangkan teknik produksi yang lebih efisien dan inovatif. Pemerintah dapat bekerja sama dengan lembaga pelatihan vokasional maupun perguruan tinggi untuk menyediakan pelatihan khusus bagi pengrajin, seperti teknik

²⁵ WIPO. (2019). *Intellectual Property and Traditional Cultural Expressions: Legal Frameworks and Best Practices*. Geneva: World Intellectual Property Organization.

²⁶ Setiawan, R., et al. (2021). "The Impact of Government Subsidies on Small-scale Textile Industries in Indonesia." *Economic Development Review*, 18(4), 90-110.

pewarnaan alami, motif kontemporer, dan penggunaan alat tenun modern.

c. **Fasilitasi Pemasaran dan Ekspansi Pasar**

Pemerintah memiliki peran dalam memperluas pasar Kain Tapis Corak Inuh melalui pameran seni dan budaya baik di tingkat nasional maupun internasional. Studi oleh Kusuma et al. (2020) menunjukkan bahwa partisipasi dalam pameran internasional dapat meningkatkan penjualan produk budaya lokal hingga 35% dalam satu tahun²⁷. Oleh karena itu, dukungan terhadap festival budaya, pameran, dan kerja sama dengan desainer internasional menjadi langkah penting untuk meningkatkan daya saing Kain Tapis di pasar global.

Pemanfaatan teknologi digital juga perlu diperkuat dalam pemasaran Kain Tapis Corak Inuh. Program pelatihan pemasaran digital bagi pengrajin dapat meningkatkan daya jual produknya melalui platform e-commerce seperti Tokopedia, Shopee, atau bahkan Etsy untuk menjangkau pasar internasional. Studi dari Li & Chen (2022) mengungkapkan bahwa UMKM yang memanfaatkan e-commerce mengalami peningkatan penjualan rata-rata sebesar 50% dibandingkan dengan UMKM yang hanya mengandalkan penjualan konvensional²⁸.

d. **Integrasi dalam Dunia Mode**

Integrasi Kain Tapis dalam dunia mode modern dapat meningkatkan nilai ekonomi dan daya tariknya. Pemerintah dapat menjalin kerja sama dengan desainer ternama untuk menciptakan koleksi busana berbasis kain tradisional. Contoh keberhasilan strategi ini dapat dilihat dari kasus Batik yang telah digunakan oleh berbagai rumah mode internasional seperti Dior dan Louis Vuitton (Susanto, 2021)²⁹. Jika langkah serupa diterapkan pada Kain Tapis Corak Inuh, tidak hanya pelestarian

²⁷ Kusuma, A., et al. (2020). "The Role of Cultural Exhibitions in Promoting Traditional Fabrics." *Journal of Cultural Economics*, 12(3), 45-60.

²⁸ Li, X., & Chen, Y. (2022). "E-Commerce and Small Business Growth: A Case Study of Traditional Craft Industries." *International Journal of Business and Economics*, 15(2), 78-95.

²⁹ Susanto, H. (2021). *Batik Goes Global: The Role of Fashion in Cultural Preservation*. Yogyakarta: Universitas Gadjah Mada Press.

budaya yang terjamin, tetapi juga peningkatan nilai ekonomi bagi pengrajin.

e. Peran Pendidikan dalam Pelestarian Budaya

Pendidikan berperan penting dalam pelestarian Kain Tapis Corak Inuh. Pemerintah dapat memasukkan materi tentang kain ini dalam kurikulum sekolah agar generasi muda mengenal dan menghargai warisan budaya sejak dini. Menurut penelitian oleh Wulandari et al. (2021), integrasi budaya lokal dalam pendidikan formal meningkatkan kesadaran generasi muda terhadap nilai budaya dan warisan leluhur³⁰. Selain itu, dukungan terhadap penelitian dan pengembangan (R&D) dapat mendorong inovasi dalam desain, teknik produksi, serta diversifikasi produk berbasis Kain Tapis. Pemerintah dapat menyediakan dana hibah bagi perguruan tinggi atau pusat penelitian budaya untuk mengembangkan teknologi pewarnaan alami, inovasi motif, serta eksplorasi material baru yang lebih ramah lingkungan.

f. Kolaborasi antara Pemerintah dan Masyarakat

Kolaborasi antara pemerintah dan masyarakat sangat penting dalam pelestarian Kain Tapis Corak Inuh. Pemerintah dapat membentuk kemitraan dengan komunitas adat, lembaga swadaya masyarakat (LSM), dan sektor swasta untuk memastikan bahwa kebijakan pelestarian budaya berjalan efektif. Model kemitraan serupa telah diterapkan dalam program pelestarian Tenun Ikat di Nusa Tenggara Timur yang berhasil meningkatkan jumlah pengrajin aktif hingga 40% dalam kurun waktu lima tahun (Hartono, 2020)³¹. Dukungan pemerintah yang berkelanjutan terhadap Kain Tapis Corak Inuh akan memastikan bahwa kain tradisional ini tetap menjadi bagian dari identitas budaya yang hidup dan berkembang. Dengan strategi yang tepat, Kain Tapis tidak hanya bertahan sebagai warisan budaya, tetapi juga memiliki nilai ekonomi yang tinggi bagi masyarakat Lampung dan Indonesia secara keseluruhan.

³⁰ Wulandari, D., et al. (2021). "Integrating Local Culture in Education: The Case of Batik and Traditional Weaving in Indonesia." *Education and Cultural Studies Journal*, 9(1), 25-39.

³¹ Hartono, B. (2020). *Pelestarian Tenun Ikat NTT: Model Kemitraan Pemerintah dan Masyarakat*. Jakarta: Gramedia.

BAB III

FINTECH SEBAGAI INOVASI PEMBIAYAAN

Fintech (*financial technology*) telah menjadi salah satu inovasi utama dalam sektor keuangan, menawarkan solusi pembiayaan yang lebih cepat, efisien, dan inklusif dibandingkan dengan sistem keuangan tradisional. Kemajuan teknologi digital telah mendorong perkembangan berbagai model pembiayaan baru, seperti *peer-to-peer lending*, *crowdfunding*, dan layanan kredit berbasis digital, yang semakin mempermudah akses pendanaan bagi individu maupun pelaku usaha. Bab ini akan membahas bagaimana fintech berperan sebagai inovasi dalam pembiayaan, manfaat yang ditawarkan, serta tantangan yang dihadapi dalam implementasinya.

A. Definisi dan Konsep *Financial Technology* (Fintech)

Financial Technology (fintech) merupakan inovasi di sektor keuangan yang memanfaatkan teknologi digital untuk meningkatkan efisiensi, aksesibilitas, dan kenyamanan layanan keuangan. Fintech mencakup berbagai layanan seperti pembayaran digital, pinjaman online, investasi berbasis platform, serta asuransi digital. Menurut Bank Indonesia (BI), fintech adalah penggunaan teknologi dalam sistem keuangan yang menghasilkan produk, layanan, dan model bisnis baru serta dapat berdampak pada stabilitas sistem keuangan dan efisiensi ekonomi³². Otoritas Jasa Keuangan (OJK) juga menyatakan bahwa

³² Bank Indonesia. (2023). *Teknologi Finansial dan Perannya dalam Sistem Keuangan*. Jakarta: BI.

fintech adalah inovasi dalam industri jasa keuangan yang mengoptimalkan teknologi modern³³.

Menurut Arner, Barberis, dan Buckley (2016), fintech telah berkembang dalam tiga gelombang utama, yakni fintech 1.0 yang fokus pada infrastruktur keuangan, fintech 2.0 dengan digitalisasi layanan perbankan, dan fintech 3.0 yang menciptakan ekosistem keuangan berbasis teknologi³⁴. Perkembangan fintech membawa dampak positif dalam keuangan inklusif, memungkinkan masyarakat yang sebelumnya tidak terjangkau oleh layanan keuangan konvensional untuk mengakses layanan perbankan dan kredit dengan lebih mudah. Namun, tantangan seperti perlindungan data, regulasi, dan risiko keamanan siber juga perlu menjadi perhatian. Oleh karena itu, diperlukan kebijakan yang seimbang antara inovasi dan regulasi agar fintech dapat berkembang secara berkelanjutan.

1. Sejarah dan Perkembangan Fintech

Financial Technology (fintech) telah mengalami perkembangan pesat sejak era digitalisasi layanan keuangan pada akhir abad ke-20. Perkembangan fintech dapat dibagi ke dalam beberapa fase yang mencerminkan evolusi teknologi dalam sistem keuangan. Menurut Arner, Barberis, dan Buckley (2016), perkembangan fintech terdiri dari tiga era utama, yaitu Fintech 1.0, Fintech 2.0, dan Fintech 3.0³⁵.

- a. Fintech 1.0 (1886–1967) merupakan fase awal yang ditandai dengan pengembangan infrastruktur keuangan tradisional. Pada era ini, sistem perbankan mulai berkembang dengan adanya telegraf dan mesin penghitung elektronik. Salah satu inovasi utama dalam fase ini adalah pengenalan kartu kredit pertama oleh Diners Club pada tahun 1950, yang menjadi langkah awal dalam sistem pembayaran non-tunai. Selain itu, sistem perbankan mulai menggunakan teknologi komputer untuk mempermudah pencatatan transaksi dan operasional keuangan.

³³ Otoritas Jasa Keuangan. (2023). *Regulasi dan Pengawasan Fintech di Indonesia*. Jakarta: OJK.

³⁴ Arner, DW, Barberis, J., & Buckley, RP (2016). *Evolusi Fintech: Paradigma Baru Pasca-Krisis?* *Georgetown Journal of International Law*, 47(4), 1271–1319.

³⁵ Arner, DW, Barberis, J., & Buckley, RP (2016). *Evolusi Fintech: Paradigma Baru Pasca-Krisis?* *Georgetown Journal of International Law*, 47(4), 1271–1319

- b. Fintech 2.0 (1967–2008) menandai era digitalisasi layanan keuangan dengan kemunculan berbagai teknologi yang meningkatkan efisiensi dan aksesibilitas sistem keuangan. Peristiwa penting dalam era ini adalah penemuan *Automated Teller Machine* (ATM) pertama oleh Barclays Bank pada tahun 1967, yang memungkinkan nasabah melakukan transaksi perbankan secara mandiri. Selain itu, diperkenalkannya sistem pembayaran elektronik seperti SWIFT (*Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication*) pada tahun 1973 mempermudah transaksi keuangan internasional. Pada akhir 1990-an dan awal 2000-an, internet banking mulai diperkenalkan oleh berbagai lembaga keuangan, memungkinkan pelanggan untuk mengakses rekening dan melakukan transaksi tanpa perlu mengunjungi kantor cabang bank. Menurut penelitian yang dilakukan oleh Philippon (2016), digitalisasi sektor keuangan pada era ini telah meningkatkan efisiensi dan mengurangi biaya transaksi³⁶.
- c. Fintech 3.0 (2008-sekarang) merupakan era yang ditandai dengan kemunculan startup fintech serta pemanfaatan teknologi mutakhir seperti blockchain, artificial intelligence (AI), dan big data dalam layanan keuangan. Krisis keuangan global tahun 2008 berperan penting dalam mendorong inovasi di sektor keuangan, karena banyak masyarakat yang kehilangan kepercayaan terhadap sistem perbankan konvensional. Hal ini membuka peluang bagi perusahaan fintech untuk menawarkan alternatif layanan keuangan yang lebih cepat, transparan, dan efisien. Salah satu contoh inovasi besar dalam era ini adalah munculnya Bitcoin pada tahun 2009, yang memperkenalkan konsep mata uang kripto berbasis blockchain. Menurut penelitian yang dilakukan oleh Zalan dan Toufaily (2017), teknologi blockchain memiliki potensi besar dalam meningkatkan transparansi dan keamanan transaksi keuangan³⁷.
- d. Perkembangan teknologi mobile dan meningkatnya penetrasi internet turut mempercepat pertumbuhan fintech. Aplikasi

³⁶Philippon, T. (2016). The FinTech Opportunity. NBER Working Paper No. 22476

³⁷Zalan, T., & Toufaily, E. (2017). The Promise of Fintech in Emerging Markets: Not as Disruptive. *Contemporary Economics*, 11(4), 415–430.

keuangan berbasis mobile seperti e-wallet (contohnya GoPay dan OVO di Indonesia) telah mengubah cara masyarakat dalam melakukan transaksi keuangan. Penelitian yang dilakukan oleh Gomber et al. (2018) membahas bahwa fintech berbasis aplikasi mobile mampu meningkatkan inklusi keuangan dengan memberikan akses kepada masyarakat yang sebelumnya tidak memiliki rekening bank³⁸. Layanan *peer-to-peer (P2P) lending* juga berkembang pesat dalam dekade terakhir, memungkinkan individu dan UMKM untuk mendapatkan pinjaman tanpa harus melalui institusi perbankan tradisional. Hal ini sejalan dengan studi yang dilakukan oleh Lee dan Shin (2018), yang menunjukkan bahwa fintech telah mengurangi ketergantungan masyarakat terhadap sistem perbankan konvensional dan memperluas akses ke layanan keuangan³⁹.

Di Indonesia, perkembangan fintech semakin pesat dengan dukungan dari regulator seperti Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dan Bank Indonesia (BI). Berdasarkan laporan BI (2023), jumlah transaksi digital di Indonesia mengalami peningkatan signifikan setiap tahunnya, didorong oleh meningkatnya penggunaan e-wallet dan layanan pembayaran digital lainnya. OJK juga terus mengembangkan regulasi untuk memastikan keamanan dan stabilitas sektor fintech, termasuk regulasi mengenai pinjaman online dan perlindungan data konsumen.

Meskipun fintech membawa banyak manfaat, tantangan yang dihadapi dalam perkembangannya juga tidak sedikit. Isu utama yang menjadi perhatian adalah perlindungan data pengguna, risiko keamanan siber, serta regulasi yang harus mengikuti kecepatan inovasi teknologi. Oleh karena itu, penting bagi pemerintah dan pelaku industri untuk menciptakan ekosistem yang seimbang antara inovasi dan regulasi agar fintech dapat berkembang secara berkelanjutan dan memberikan manfaat maksimal bagi masyarakat.

³⁸ Gomber, P., Koch, J. A., & Siering, M. (2018). Digital Finance and Fintech: Current Research and Future Research Directions. *Journal of Business Economics*, 87(5), 537–580.

³⁹ Lee, I., & Shin, Y. J. (2018). Fintech: Ecosystem, Business Models, Investment Decisions, and Challenges. *Business Horizons*, 61(1), 35–46.

2. Karakteristik Utama Fintech

Karakteristik utama fintech mencerminkan transformasi signifikan dalam industri keuangan dengan menggabungkan inovasi teknologi untuk meningkatkan efisiensi, aksesibilitas, dan kemudahan dalam layanan keuangan. Fintech tidak hanya mengubah cara individu dan bisnis mengakses serta menggunakan layanan keuangan, tetapi juga memberikan dampak luas pada stabilitas dan dinamika pasar keuangan global. Berikut adalah beberapa karakteristik utama fintech:

a. Berbasis Teknologi Digital

Fintech sangat bergantung pada perkembangan teknologi digital untuk memberikan layanan keuangan yang lebih efisien. Teknologi seperti kecerdasan buatan (*Artificial Intelligence/AI*), big data, blockchain, dan komputasi awan telah memungkinkan otomatisasi proses, peningkatan analisis data, serta keamanan yang lebih baik dalam transaksi keuangan. Menurut penelitian Chen et al. (2019), penggunaan AI dalam fintech telah membantu dalam pengelolaan risiko kredit serta peningkatan pengalaman pengguna melalui personalisasi layanan⁴⁰. Sementara itu, studi yang dilakukan oleh Zetzsche et al. (2017) membahas bahwa blockchain berperan penting dalam meningkatkan transparansi dan keamanan dalam transaksi keuangan, terutama dalam sistem pembayaran dan kontrak pintar⁴¹.

b. Inklusivitas Keuangan

Salah satu keunggulan utama fintech adalah kemampuannya dalam meningkatkan inklusivitas keuangan dengan menjangkau kelompok masyarakat yang sebelumnya sulit mengakses layanan keuangan tradisional, termasuk kelompok unbanked dan underbanked. Teknologi mobile banking dan platform keuangan digital memungkinkan masyarakat di daerah terpencil untuk melakukan transaksi keuangan tanpa harus bergantung pada infrastruktur perbankan konvensional. Menurut penelitian Demirgüç-Kunt et al. (2020),

⁴⁰ Chen, Y., Kock, C. J., Liu, S., & Schniederjans, D. (2019). FinTech and AI: Transforming the Financial Services Industry. *Business Horizons*, 62(6), 715-723.

⁴¹ Zetzsche, D. A., Buckley, R. P., Arner, D. W., & Barberis, J. (2017). From FinTech to TechFin: The Regulatory Challenges of Data-Driven Finance. *New York University Journal of Law & Business*, 14(2), 393-446.

fintech telah membantu mengurangi kesenjangan akses keuangan di berbagai negara berkembang melalui layanan pembayaran digital, pinjaman berbasis *peer-to-peer* (P2P), serta investasi berbasis digital⁴². Studi lain oleh Arner et al. (2020) juga menegaskan bahwa fintech berperan sebagai pendorong utama dalam pertumbuhan ekonomi inklusif dengan menyediakan akses ke layanan keuangan yang lebih fleksibel dan terjangkau⁴³.

c. Kecepatan dan Kemudahan

Dibandingkan dengan layanan keuangan tradisional, fintech menawarkan proses transaksi yang lebih cepat dan lebih mudah, termasuk dalam hal verifikasi identitas, pengajuan pinjaman, dan pembayaran digital. Fintech mengurangi birokrasi yang sering kali menjadi kendala dalam sistem keuangan tradisional. Studi dari Philippon (2019) menunjukkan bahwa teknologi finansial telah menekan biaya transaksi dan meningkatkan efisiensi dengan menghilangkan hambatan administratif yang sering ditemukan dalam perbankan konvensional⁴⁴. Selain itu, penelitian oleh Gomber et al. (2018) mengungkapkan bahwa adopsi fintech oleh perusahaan dan individu memungkinkan akses keuangan yang lebih responsif terhadap kebutuhan pengguna, terutama dalam hal pembayaran dan layanan kredit⁴⁵.

d. Model Bisnis Berbasis Platform

Fintech umumnya beroperasi melalui platform digital yang memungkinkan interaksi langsung antara penyedia layanan dan pengguna tanpa perantara konvensional. Model bisnis ini meningkatkan efisiensi dan transparansi, serta memungkinkan pengguna mendapatkan layanan dengan biaya yang lebih rendah. Contoh yang menonjol adalah platform pembayaran digital

⁴² Demirgüç-Kunt, A., Klapper, L., Singer, D., Ansar, S., & Hess, J. (2020). The Global Findex Database 2017: Measuring Financial Inclusion and the Fintech Revolution. World Bank Publications.

⁴³ Arner, D. W., Barberis, J., & Buckley, R. P. (2020). The Evolution of FinTech: A New Post-Crisis Paradigm?. *Georgetown Journal of International Law*, 47(4), 1271-1319.

⁴⁴ Philippon, T. (2019). The FinTech Opportunity. NBER Working Paper No. 22476.

⁴⁵ Gomber, P., Koch, J. A., & Siering, M. (2018). Digital Finance and FinTech: Current Research and Future Research Directions. *Journal of Business Economics*, 87(5), 537-580.

seperti PayPal, Alipay, dan GoPay yang memungkinkan transaksi keuangan tanpa memerlukan infrastruktur perbankan fisik. Menurut penelitian oleh Lee dan Shin (2018), model bisnis berbasis platform telah menjadi salah satu faktor utama dalam pertumbuhan ekosistem fintech global, terutama dalam hal pembayaran digital, pembiayaan alternatif, dan manajemen aset berbasis teknologi⁴⁶.

Fintech merupakan fenomena yang merevolusi industri keuangan melalui penerapan teknologi digital, peningkatan inklusivitas keuangan, kecepatan dan kemudahan dalam transaksi, serta model bisnis berbasis platform. Berbagai penelitian dalam satu dekade terakhir menunjukkan bahwa fintech tidak hanya membawa efisiensi dan transparansi dalam layanan keuangan, tetapi juga berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi yang lebih inklusif. Oleh karena itu, perkembangan fintech di masa depan diharapkan semakin mendorong inovasi dan memperluas akses ke layanan keuangan bagi lebih banyak individu dan bisnis di seluruh dunia.

3. Kategori dan Jenis Fintech

Financial technology atau yang lebih dikenal sebagai fintech merupakan inovasi dalam sektor keuangan yang menggabungkan teknologi dengan layanan keuangan. Fintech mencakup berbagai kategori dan jenis layanan yang terus berkembang seiring dengan kemajuan teknologi digital. Beberapa kategori utama fintech yang umum ditemukan antara lain pembayaran digital, pinjaman online, investasi digital, asuransi digital, serta blockchain dan cryptocurrency:

- a. Salah satu kategori utama dalam fintech adalah pembayaran digital atau payment. Layanan ini memungkinkan transaksi keuangan dilakukan secara elektronik tanpa memerlukan uang tunai atau kartu fisik. Contoh dari layanan pembayaran digital termasuk e-wallet (dompet digital) seperti GoPay, OVO, dan Dana, yang memungkinkan pengguna menyimpan dana secara elektronik untuk berbagai transaksi. Selain itu, penggunaan QR code semakin populer sebagai metode pembayaran yang praktis dan efisien. Payment gateway juga merupakan bagian dari fintech pembayaran, yang berfungsi sebagai perantara antara

⁴⁶ Lee, I., & Shin, Y. J. (2018). Fintech: Ecosystem, Business Models, Investment Decisions, and Challenges. *Business Horizons*, 61(1), 35-46.

pedagang dan pelanggan dalam transaksi online, memastikan keamanan dan kelancaran proses pembayaran.

- b. Kategori fintech lainnya adalah pinjaman online atau lending. Salah satu model bisnis utama dalam kategori ini adalah *peer-to-peer (P2P) lending*, di mana platform fintech menghubungkan peminjam dengan investor atau pemberi pinjaman tanpa melalui lembaga keuangan tradisional seperti bank. P2P lending memberikan akses pinjaman yang lebih cepat dan fleksibel bagi individu maupun usaha kecil yang kesulitan mendapatkan kredit dari bank. Namun, risiko dalam P2P lending tetap ada, termasuk kemungkinan gagal bayar dari peminjam, sehingga regulasi dan pengawasan yang ketat diperlukan dalam industri ini.
- c. Investasi digital juga merupakan kategori fintech yang berkembang pesat. Dengan adanya teknologi digital, investasi menjadi lebih mudah diakses oleh masyarakat luas tanpa harus melalui lembaga keuangan konvensional. Salah satu contoh investasi digital adalah *robo-advisory*, yaitu layanan investasi yang menggunakan algoritma dan kecerdasan buatan (AI) untuk memberikan rekomendasi investasi berdasarkan profil risiko pengguna. Selain itu, *equity crowdfunding* juga menjadi solusi bagi startup dan bisnis kecil untuk mendapatkan pendanaan dari masyarakat luas dengan sistem kepemilikan saham.
- d. Fintech juga telah merambah ke sektor asuransi melalui kategori insurtech atau asuransi digital. Insurtech memanfaatkan teknologi seperti kecerdasan buatan (AI), big data, dan machine learning dalam mengelola risiko serta meningkatkan efisiensi layanan asuransi. Beberapa perusahaan insurtech menawarkan layanan seperti penyesuaian premi berdasarkan data real-time dari perilaku pengguna, otomatisasi klaim asuransi, serta integrasi dengan layanan kesehatan digital. Inovasi dalam insurtech diharapkan dapat meningkatkan aksesibilitas asuransi bagi masyarakat yang sebelumnya kurang terlayani oleh industri asuransi tradisional.
- e. Kategori fintech yang tidak kalah penting adalah blockchain dan cryptocurrency. Blockchain merupakan teknologi desentralisasi yang memungkinkan transaksi keuangan dilakukan secara aman tanpa perantara. Salah satu aplikasi utama dari blockchain adalah cryptocurrency atau mata uang digital, seperti Bitcoin dan

Ethereum. Cryptocurrency menawarkan alternatif baru dalam sistem pembayaran dan investasi, meskipun masih menghadapi tantangan regulasi dan adopsi di berbagai negara. Selain itu, teknologi blockchain juga digunakan dalam berbagai aspek keuangan lainnya, seperti smart contracts dan pencatatan transaksi yang lebih transparan.

Kategori dan jenis fintech terus berkembang seiring dengan adopsi teknologi digital dalam layanan keuangan. Dengan berbagai inovasi yang ditawarkan, fintech memberikan kemudahan, efisiensi, dan aksesibilitas yang lebih luas dalam berbagai aspek keuangan. Namun, tantangan dalam hal regulasi, keamanan, dan perlindungan konsumen tetap menjadi aspek penting yang perlu diperhatikan dalam perkembangan industri fintech di masa depan.

4. Manfaat dan Tantangan Fintech

Financial technology (fintech) telah membawa perubahan besar dalam industri keuangan dengan berbagai manfaat dan tantangan yang menyertainya. Fintech mengacu pada penggunaan teknologi untuk menyediakan layanan keuangan yang lebih efisien, transparan, dan mudah diakses oleh masyarakat luas. Dalam perkembangannya, fintech memberikan berbagai manfaat signifikan bagi pengguna, pelaku usaha, serta industri keuangan secara keseluruhan. Namun, di sisi lain, fintech juga menghadapi berbagai tantangan yang perlu diatasi agar dapat terus berkembang secara berkelanjutan.

Salah satu manfaat utama fintech adalah meningkatkan efisiensi dan transparansi dalam layanan keuangan. Dengan memanfaatkan teknologi digital, berbagai transaksi keuangan dapat dilakukan secara cepat, mudah, dan minim kesalahan. Misalnya, sistem pembayaran digital memungkinkan pengguna untuk melakukan transfer dana dalam hitungan detik tanpa harus melalui prosedur yang rumit. Selain itu, pencatatan transaksi yang otomatis dan terdokumentasi dengan baik meningkatkan transparansi, sehingga meminimalkan risiko kesalahan maupun penyalahgunaan data keuangan.

Fintech juga berperan dalam memperluas akses keuangan bagi masyarakat luas. Inovasi seperti layanan pinjaman online, dompet digital, dan sistem pembayaran elektronik memungkinkan individu yang sebelumnya sulit mengakses layanan perbankan tradisional untuk tetap mendapatkan layanan keuangan. Di banyak negara berkembang, fintech

telah menjadi solusi bagi masyarakat yang tidak memiliki akses ke bank konvensional, sehingga meningkatkan inklusi keuangan dan mendorong pertumbuhan ekonomi.

Fintech membantu mengurangi biaya transaksi dan meningkatkan inklusi keuangan. Dengan menghilangkan kebutuhan akan infrastruktur fisik seperti kantor cabang dan tenaga kerja yang besar, layanan keuangan berbasis teknologi dapat menawarkan biaya transaksi yang lebih rendah dibandingkan dengan layanan keuangan tradisional. Contohnya, aplikasi pembayaran digital memungkinkan pengguna untuk bertransaksi tanpa harus membayar biaya administrasi yang tinggi seperti pada bank konvensional. Hal ini tentunya memberikan keuntungan bagi masyarakat, khususnya usaha kecil dan menengah (UKM) yang membutuhkan layanan keuangan dengan biaya yang lebih efisien.

Keuntungan lain dari fintech adalah meningkatkan daya saing industri keuangan melalui inovasi teknologi. Dengan terus berkembangnya teknologi seperti kecerdasan buatan (AI), blockchain, dan big data, fintech dapat menghadirkan produk dan layanan keuangan yang lebih personal dan sesuai dengan kebutuhan pengguna. Persaingan di industri ini juga mendorong lembaga keuangan tradisional untuk beradaptasi dan mengembangkan layanan berbasis teknologi agar tetap relevan di pasar yang semakin digital.

Di balik berbagai manfaatnya, fintech juga menghadapi tantangan yang tidak bisa diabaikan. Salah satu tantangan terbesar adalah regulasi dan kepatuhan terhadap kebijakan pemerintah. Karena fintech berkembang dengan cepat, regulasi yang mengatur industri ini sering kali tertinggal. Banyak negara masih mencari cara untuk menetapkan kebijakan yang seimbang antara mendukung inovasi dan melindungi konsumen. Ketidakpastian regulasi dapat menjadi hambatan bagi perusahaan fintech untuk berkembang dan menarik investasi.

Keamanan data dan risiko siber menjadi tantangan utama dalam industri fintech. Dengan semakin banyaknya transaksi yang dilakukan secara digital, ancaman terhadap keamanan data pribadi dan risiko serangan siber semakin meningkat. Pelanggaran data dapat berdampak buruk bagi kepercayaan masyarakat terhadap layanan fintech. Oleh karena itu, perusahaan fintech harus terus meningkatkan sistem keamanan untuk melindungi informasi sensitif pengguna dari serangan peretas dan kebocoran data.

Edukasi dan literasi keuangan bagi pengguna juga menjadi tantangan yang harus diatasi. Banyak masyarakat yang masih belum sepenuhnya memahami cara menggunakan layanan fintech dengan aman dan efektif. Kurangnya pemahaman mengenai cara kerja fintech dapat menyebabkan pengguna rentan terhadap penipuan, penyalahgunaan data, atau keputusan finansial yang kurang tepat. Oleh karena itu, penting bagi perusahaan fintech dan pemerintah untuk meningkatkan edukasi keuangan agar masyarakat dapat memanfaatkan layanan fintech dengan lebih bijak.

Persaingan dengan layanan keuangan tradisional juga menjadi tantangan yang dihadapi oleh industri fintech. Meskipun fintech menawarkan berbagai inovasi, lembaga keuangan konvensional masih memiliki basis pelanggan yang kuat serta kepercayaan yang telah dibangun selama bertahun-tahun. Untuk tetap kompetitif, perusahaan fintech harus terus berinovasi dan memberikan layanan yang lebih baik serta lebih menarik bagi pengguna. Fintech memiliki potensi besar untuk meningkatkan efisiensi, inklusi keuangan, dan daya saing industri keuangan. Namun, tantangan seperti regulasi, keamanan data, literasi keuangan, dan persaingan dengan layanan tradisional perlu diatasi agar fintech dapat berkembang secara berkelanjutan. Dengan pendekatan yang tepat, fintech dapat terus menjadi pendorong utama dalam transformasi industri keuangan global.

B. Peran Fintech dalam UMKM dan Industri Kreatif

Perkembangan fintech telah membawa dampak signifikan bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) serta industri kreatif, terutama dalam aspek pembiayaan dan akses pasar. Sektor UMKM dan industri kreatif sering kali menghadapi kendala dalam mendapatkan modal kerja akibat keterbatasan agunan, rendahnya literasi keuangan, serta prosedur perbankan yang kompleks. Fintech hadir sebagai solusi inovatif yang mampu menjembatani kesenjangan akses keuangan dan mendorong pertumbuhan bisnis secara lebih inklusif.

1. Akses Pembiayaan yang Lebih Mudah dan Cepat

Financial technology (fintech) telah berperan signifikan dalam mempermudah akses pembiayaan bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) serta industri kreatif. Melalui platform digital

seperti *peer-to-peer (P2P) lending*, pelaku usaha dapat memperoleh pinjaman dengan proses yang lebih sederhana dibandingkan perbankan tradisional. Fintech menilai kelayakan kredit menggunakan data alternatif, seperti riwayat transaksi digital, sehingga lebih banyak UMKM dapat mengakses pendanaan. Penelitian oleh Wahyuni et al. (2025) menunjukkan bahwa adopsi fintech berkontribusi terhadap peningkatan inklusi keuangan di Indonesia⁴⁷. Studi tersebut mencatat bahwa pertumbuhan fintech, terutama P2P lending, telah memberikan kemudahan akses permodalan bagi UMKM yang sebelumnya mengalami keterbatasan dalam memperoleh pinjaman dari perbankan.

Fintech juga memungkinkan proses pencairan dana yang lebih cepat dan fleksibel, sehingga UMKM dapat menyesuaikan pendanaan dengan kebutuhan bisnis. Meskipun memberikan banyak manfaat, fintech juga menghadapi tantangan, terutama dalam hal literasi keuangan dan keamanan data. Banyak pelaku UMKM yang belum sepenuhnya memahami mekanisme pinjaman digital dan manajemen risiko keuangan yang terkait. Oleh karena itu, diperlukan edukasi lebih lanjut agar dapat memanfaatkan fintech secara optimal tanpa terjebak dalam risiko pinjaman yang tidak terkendali.

2. Meningkatkan Efisiensi dan Transparansi Keuangan

Financial technology (fintech) telah berperan signifikan dalam meningkatkan efisiensi dan transparansi keuangan bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Melalui berbagai aplikasi keuangan digital, seperti e-wallet dan sistem pencatatan digital, pelaku usaha dapat memonitor arus kas, mengelola pengeluaran, dan melakukan transaksi tanpa harus bergantung pada metode manual. Hal ini tidak hanya meningkatkan akuntabilitas bisnis tetapi juga memperkuat kepercayaan investor dan pemberi pinjaman. Penelitian oleh Supatmin (2024) menunjukkan bahwa penggunaan fintech dalam UMKM memungkinkan pengelolaan keuangan yang lebih efisien, mengurangi beban administrasi, serta membuka peluang bagi UMKM untuk berkembang lebih cepat dan berkelanjutan dengan memanfaatkan kemajuan

⁴⁷ Wahyuni, S. R., Ulfa, M., Maisyarah, J., & Hendra K, J. (2025). Analisis Dampak Financial Technology (Fintech) Terhadap Inklusi Keuangan dan Perkembangan UMKM di Indonesia. JAMPARING: Jurnal Akuntansi Manajemen Pariwisata dan Pembelajaran Konseling.

teknologi.⁴⁸ Dengan adopsi teknologi ini, UMKM dapat mengotomatisasi proses pencatatan transaksi, mempermudah perencanaan anggaran, dan mendapatkan akses pendanaan yang lebih fleksibel.

Fintech menyediakan platform yang memungkinkan UMKM untuk memantau arus kas secara real-time, menganalisis kinerja keuangan, dan membuat rencana keuangan yang lebih baik untuk masa depan. Dengan data yang akurat dan transparan, UMKM dapat membuat keputusan bisnis yang lebih tepat, meningkatkan efisiensi operasional, dan membangun kepercayaan dengan mitra bisnis serta lembaga keuangan. Namun, adopsi fintech juga menghadapi tantangan, terutama terkait literasi digital dan keamanan data. Banyak pelaku UMKM yang belum familiar dengan teknologi ini, sehingga diperlukan edukasi dan pelatihan untuk memaksimalkan manfaatnya. Selain itu, isu keamanan data menjadi perhatian utama, mengingat risiko kebocoran informasi sensitif yang dapat merugikan bisnis.

3. Mendorong Ekspansi Pasar dan Digitalisasi

Industri kreatif semakin bergantung pada teknologi digital untuk memperluas pasar dan meningkatkan daya saing. *Financial technology* (fintech) berperan penting dalam mendukung sektor ini melalui layanan pembayaran digital yang mempermudah transaksi online, baik di tingkat domestik maupun internasional. Berbagai inovasi seperti QR code, dompet digital, dan integrasi dengan marketplace memungkinkan pelaku industri kreatif menjangkau pelanggan yang lebih luas dengan cara yang lebih praktis dan aman. Penelitian oleh Setiawan et al. (2021) menemukan bahwa adopsi fintech berkontribusi terhadap pertumbuhan industri kreatif, terutama dalam hal akses pasar dan peningkatan transaksi online⁴⁹. Studi tersebut menunjukkan bahwa pelaku industri kreatif yang menggunakan layanan fintech mengalami peningkatan penjualan hingga 30% dibandingkan dengan yang masih mengandalkan metode pembayaran konvensional. Dengan adanya fintech, transaksi

⁴⁸ Supatmin. (2024). Analisis Implementasi Manajemen Keuangan Berbasis Teknologi Pada Umkm Di Kota Tangerang Selatan. *Indonesian Journal of Economy, Business, Entrepreneurship and Finance*. Vol 4. No. 3.

⁴⁹ Setiawan, B., Rachmawati, D., & Putri, S. (2021). Peran Fintech dalam Mendukung Ekspansi Pasar Industri Kreatif di Era Digital. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Digital*, 5(2), 120-135.

menjadi lebih cepat, aman, dan transparan, sehingga meningkatkan kepercayaan konsumen.

Fintech juga mendorong digitalisasi dalam sistem keuangan bisnis. Pelaku industri kreatif dapat dengan mudah memantau transaksi, mengelola pendapatan, dan mengakses data keuangan secara real-time. Hal ini memberikan keunggulan kompetitif dalam menghadapi dinamika pasar yang terus berubah. Tidak hanya itu, kemudahan pembayaran lintas negara memungkinkan produk-produk industri kreatif Indonesia lebih mudah menembus pasar global, meningkatkan daya saing di kancah internasional. Namun, tantangan dalam pemanfaatan fintech tetap ada, terutama terkait literasi digital dan kesiapan infrastruktur. Oleh karena itu, kolaborasi antara pemerintah, fintech, dan pelaku industri kreatif diperlukan untuk menciptakan ekosistem yang lebih inklusif dan berkelanjutan. Dengan pendekatan yang tepat, fintech dapat menjadi motor penggerak utama dalam mempercepat digitalisasi dan ekspansi pasar industri kreatif.

4. Meningkatkan Inklusi Keuangan dan Literasi Digital

Financial technology (fintech) telah berperan penting dalam meningkatkan inklusi keuangan bagi pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) serta industri kreatif yang sebelumnya sulit mengakses layanan keuangan formal. Melalui platform digital seperti aplikasi keuangan, dompet digital, dan layanan peer-to-peer (P2P) lending, fintech membuka peluang bagi pelaku usaha untuk memperoleh pembiayaan, mengelola keuangan, dan mengembangkan bisnis dengan lebih efisien.

Fintech juga berkontribusi dalam meningkatkan literasi keuangan digital dengan menyediakan edukasi tentang manajemen keuangan, investasi, dan perencanaan bisnis yang berkelanjutan. Menurut penelitian oleh Ozili (2022), penggunaan fintech berhubungan erat dengan peningkatan literasi keuangan karena platform digital sering kali dilengkapi dengan fitur edukatif yang membantu pengguna memahami konsep keuangan secara lebih mendalam⁵⁰. Studi tersebut juga menunjukkan bahwa masyarakat yang aktif menggunakan layanan

⁵⁰ Ozili, P. K. (2022). Financial inclusion and fintech during crises: A systematic review of financial inclusion and fintech research. *Journal of Financial Regulation and Compliance*, 30(2), 225-240.

fintech cenderung memiliki pemahaman lebih baik mengenai pengelolaan risiko keuangan dan strategi investasi.

Dengan berbagai manfaat yang ditawarkan, fintech tidak hanya berfungsi sebagai sumber pembiayaan alternatif bagi UMKM dan industri kreatif, tetapi juga sebagai katalisator transformasi digital yang mempercepat pertumbuhan dan daya saing bisnis di era ekonomi digital. Namun, tantangan dalam pemanfaatan fintech masih ada, terutama terkait regulasi, keamanan data, serta perlindungan konsumen. Oleh karena itu, sinergi antara pemerintah, penyedia layanan fintech, dan pelaku usaha sangat dibutuhkan untuk menciptakan ekosistem keuangan digital yang inklusif, aman, dan berkelanjutan. Dengan pendekatan yang tepat, fintech dapat terus menjadi instrumen utama dalam memberdayakan UMKM dan industri kreatif menuju ekonomi digital yang lebih maju.

C. Jenis-jenis Fintech Pendanaan (*Crowdfunding, Peer-to-Peer Lending, Digital Banking*)

Fintech telah menghadirkan berbagai model pendanaan inovatif yang memberikan solusi alternatif bagi individu dan pelaku usaha dalam memperoleh akses keuangan. Beberapa jenis fintech pendanaan yang umum digunakan adalah *crowdfunding*, *peer-to-peer (P2P) lending*, dan *digital banking*. Masing-masing memiliki karakteristik tersendiri dalam membantu masyarakat dan bisnis mendapatkan pendanaan dengan cara yang lebih cepat, transparan, dan efisien.

1. *Crowdfunding*

Crowdfunding adalah metode pendanaan yang memanfaatkan kontribusi banyak individu melalui platform digital untuk mendukung berbagai proyek atau bisnis. Metode ini semakin populer karena memberikan akses pendanaan yang lebih luas bagi individu, startup, maupun organisasi yang membutuhkan modal tanpa harus mengandalkan pinjaman bank atau investor institusional. *Crowdfunding* sering digunakan dalam berbagai sektor, mulai dari proyek kreatif seperti film dan musik, inovasi teknologi seperti pengembangan perangkat keras dan perangkat lunak, hingga kegiatan sosial seperti bantuan bencana atau penggalangan dana untuk pendidikan. Dengan menggunakan internet sebagai perantara, *crowdfunding* menghubungkan pemilik proyek

dengan calon pendukung yang tertarik untuk berkontribusi. Terdapat beberapa jenis *crowdfunding* yang umum digunakan.

- a. *Donation-based crowdfunding*, yaitu penggalangan dana berbasis donasi tanpa adanya imbalan finansial bagi pemberi dana. Jenis ini umumnya digunakan dalam kampanye amal, bantuan sosial, atau proyek non-profit.
- b. *Reward-based crowdfunding*, di mana para pendukung diberikan imbalan dalam bentuk barang atau layanan sebagai apresiasi atas kontribusinya. Contohnya adalah kampanye untuk mendanai produk inovatif, di mana pendukung bisa mendapatkan produk lebih awal atau dalam versi eksklusif sebelum dirilis ke publik.
- c. *Equity crowdfunding*, yaitu bentuk pendanaan di mana investor mendapatkan saham atau kepemilikan dalam bisnis yang didanai. Ini menjadi alternatif bagi startup yang ingin mendapatkan modal dengan menawarkan kepemilikan bisnis kepada banyak investor kecil.
- d. *Debt crowdfunding*, yang juga dikenal sebagai *peer-to-peer lending*, yaitu model di mana dana yang diberikan bersifat pinjaman yang harus dikembalikan dengan bunga dalam jangka waktu tertentu. Model ini menjadi solusi bagi bisnis yang membutuhkan modal tanpa harus melalui prosedur perbankan yang kompleks.

Keunggulan utama *crowdfunding* adalah kemampuannya dalam mendemokratisasi akses ke pendanaan. Bisnis rintisan dan usaha kreatif yang mungkin sulit mendapatkan pinjaman dari bank kini bisa memperoleh modal langsung dari masyarakat yang percaya pada idenya. Selain itu, *crowdfunding* juga menjadi alat pemasaran yang efektif karena membantu membangun komunitas pendukung yang loyal terhadap produk atau layanan yang ditawarkan. Dengan melibatkan publik sejak awal, pemilik proyek dapat menguji minat pasar sebelum produk benar-benar diluncurkan. Namun, tantangan dalam *crowdfunding* juga cukup besar, seperti persaingan yang ketat di platform *crowdfunding*, risiko tidak tercapainya target pendanaan, serta kewajiban untuk memenuhi janji kepada para pendukung. Oleh karena itu, strategi pemasaran yang baik, transparansi dalam komunikasi, dan manajemen keuangan yang cermat sangat diperlukan untuk memastikan keberhasilan sebuah kampanye *crowdfunding*.

Dengan berkembangnya teknologi dan meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap model pendanaan alternatif, *crowdfunding* semakin menjadi solusi yang relevan bagi berbagai industri. Banyak platform *crowdfunding* terkenal seperti Kickstarter, Indiegogo, dan GoFundMe yang telah membantu ribuan proyek mendapatkan dukungan finansial dari publik. Regulasi di berbagai negara juga mulai beradaptasi untuk mendukung perkembangan *crowdfunding*, terutama dalam aspek perlindungan investor dan transparansi pendanaan. Di masa depan, *crowdfunding* diprediksi akan terus berkembang dan semakin berperan dalam mendorong inovasi serta memperkuat ekonomi berbasis komunitas.

2. Peer-to-Peer (P2P) Lending

Peer-to-Peer (P2P) lending merupakan model pendanaan inovatif yang mempertemukan peminjam dan pemberi pinjaman secara langsung melalui platform digital, tanpa melalui lembaga keuangan tradisional seperti bank. Model ini berkembang pesat seiring dengan kemajuan teknologi keuangan (*fintech*) yang memungkinkan akses kredit menjadi lebih mudah dan efisien. P2P lending menjadi solusi bagi individu serta usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) yang sering mengalami kesulitan dalam memperoleh pinjaman dari bank akibat keterbatasan agunan atau riwayat kredit yang belum memadai. Dengan sistem yang lebih inklusif, P2P lending membuka peluang pendanaan bagi banyak pihak yang sebelumnya tidak terjangkau oleh layanan keuangan konvensional.

Keunggulan utama dari P2P lending adalah kemudahannya dalam memberikan akses kredit. Melalui platform digital, peminjam dapat mengajukan pinjaman dengan proses yang lebih cepat dan persyaratan yang lebih fleksibel dibandingkan dengan bank konvensional. Hal ini sangat bermanfaat bagi UMKM yang membutuhkan dana dalam waktu singkat untuk operasional atau ekspansi bisnis. Selain itu, dari sisi pemberi pinjaman atau investor, P2P lending menawarkan peluang investasi dengan tingkat bunga yang lebih kompetitif dibandingkan instrumen keuangan tradisional. Para investor dapat memilih berbagai profil peminjam berdasarkan tingkat risiko yang dianggap sesuai, sehingga memiliki kendali lebih dalam mengelola investasinya.

Salah satu faktor yang membuat P2P lending semakin berkembang adalah penggunaan analisis data alternatif dalam menilai kelayakan kredit peminjam. Tidak seperti perbankan tradisional yang mengandalkan riwayat kredit formal dan jaminan fisik, platform P2P lending menggunakan berbagai indikator digital, seperti riwayat transaksi online, pola pembayaran tagihan, serta perilaku keuangan lainnya. Dengan pendekatan ini, peminjam yang sebelumnya tidak memiliki riwayat kredit formal tetap bisa mendapatkan akses pendanaan berdasarkan analisis risiko yang lebih luas.

Meskipun menawarkan banyak keuntungan, P2P lending juga memiliki beberapa risiko yang perlu diperhatikan. Salah satu risiko utama adalah kemungkinan gagal bayar dari peminjam. Tanpa adanya jaminan seperti di bank, investor menghadapi risiko kehilangan dana jika peminjam tidak mampu mengembalikan pinjaman. Untuk mengurangi risiko ini, platform P2P lending biasanya menerapkan sistem scoring kredit yang ketat serta diversifikasi investasi agar dana tidak hanya terpusat pada satu peminjam. Selain itu, regulasi di sektor ini masih terus berkembang untuk memastikan keamanan transaksi dan perlindungan bagi investor maupun peminjam. Pemerintah di berbagai negara mulai memberlakukan aturan yang lebih ketat untuk mengawasi operasional platform P2P lending, termasuk batasan suku bunga dan mekanisme perlindungan dana.

Dengan perkembangan teknologi keuangan yang semakin pesat, P2P lending diprediksi akan terus berperan penting dalam ekosistem pendanaan global. Model ini tidak hanya memberikan solusi alternatif bagi individu dan UMKM yang membutuhkan dana, tetapi juga menjadi instrumen investasi menarik bagi masyarakat yang ingin mendapatkan imbal hasil kompetitif. Agar tetap berkelanjutan, inovasi dalam manajemen risiko serta kepatuhan terhadap regulasi yang berlaku menjadi kunci utama dalam menjaga kredibilitas dan pertumbuhan industri P2P lending di masa depan.

3. Digital Banking

Digital banking, atau yang sering disebut sebagai neobank, merupakan bentuk inovasi perbankan yang sepenuhnya berbasis digital tanpa kantor fisik. Berbeda dengan perbankan konvensional yang masih mengandalkan jaringan dan layanan tatap muka, *digital banking* menawarkan pengalaman perbankan yang lebih efisien melalui teknologi

canggih seperti kecerdasan buatan (AI), big data, dan otomatis. Dengan model operasional yang menghilangkan kebutuhan akan infrastruktur fisik, perbankan digital mampu memberikan layanan keuangan yang lebih cepat, fleksibel, dan berbiaya rendah bagi masyarakat. Layanan yang ditawarkan oleh *digital banking* meliputi tabungan, pinjaman, pembayaran digital, investasi, dan berbagai produk keuangan lainnya yang dapat diakses langsung melalui aplikasi seluler atau platform berbasis web.

Salah satu keunggulan utama perbankan digital adalah aksesibilitas tinggi. Pengguna dapat melakukan transaksi kapan saja dan di mana saja tanpa harus mengunjungi kantor cabang. Hal ini sangat membantu individu dan pelaku usaha yang membutuhkan layanan perbankan dengan cepat dan efisien. Selain itu, proses transaksi lebih cepat dibandingkan dengan bank konvensional. Pembukaan rekening, pengajuan pinjaman, serta transfer dana dapat dilakukan hanya dalam hitungan menit berkat sistem otomatis yang menghilangkan birokrasi yang panjang. Keuntungan lainnya adalah biaya operasional yang lebih rendah, karena *digital banking* tidak memerlukan kantor cabang fisik dan dapat mengurangi biaya tenaga kerja, sehingga layanan yang diberikan kepada pelanggan menjadi lebih terjangkau.

Digital banking juga memiliki keunggulan dalam integrasi dengan ekosistem fintech lainnya. Banyak layanan *digital banking* yang sudah terkoneksi dengan dompet digital, platform investasi, hingga marketplace, sehingga pengguna dapat dengan mudah mengelola keuangan dalam satu ekosistem terintegrasi. Misalnya, pengguna dapat langsung mengakses layanan pinjaman online, membayar tagihan, atau bahkan melakukan investasi hanya melalui satu aplikasi. Dengan kemudahan ini, perbankan digital semakin menarik bagi generasi muda dan pelaku usaha yang penasaran dalam mengelola keuangan.

Meskipun memiliki berbagai manfaat, perbankan digital juga menghadapi sejumlah tantangan. Salah satu tantangan utama adalah keamanan data dan perlindungan privasi pengguna. Dengan semua layanan berbasis digital, risiko kebocoran data dan serangan siber menjadi perhatian utama. Oleh karena itu, bank digital harus menerapkan sistem keamanan yang ketat, seperti enkripsi data, autentikasi dua faktor, serta pemantauan transaksi secara real-time untuk mencegah penipuan dan akses ilegal. Selain itu, literasi masyarakat digital juga menjadi tantangan, terutama bagi yang belum terbiasa menggunakan layanan

keuangan berbasis digital. Beberapa orang masih merasa lebih nyaman dengan transaksi konvensional karena kurangnya pemahaman tentang cara kerja *digital banking* dan kekhawatiran terhadap keamanan dana.

Ke depan, perkembangan perbankan digital diprediksi akan terus meningkat seiring dengan kemajuan teknologi dan meningkatnya adopsi layanan keuangan digital. Regulasi yang lebih ketat dan sistem keamanan yang lebih canggih akan membantu meningkatkan kepercayaan masyarakat terhadap layanan perbankan digital. Dengan inovasi yang terus berkembang, perbankan digital tidak hanya menjadi solusi keuangan yang efisien, tetapi juga berpotensi mengubah lanskap industri perbankan secara keseluruhan.

D. Regulasi dan Kebijakan Fintech di Indonesia

Pesatnya industri teknologi keuangan (*fintech*) di Indonesia telah mendorong pemerintah dan otoritas keuangan untuk mengembangkan regulasi dan kebijakan guna memastikan ekosistem yang sehat, transparan, dan aman bagi semua pemangku kepentingan. Regulasi yang jelas sangat diperlukan untuk melindungi konsumen, mencegah risiko keuangan, serta memastikan inovasi *fintech* tetap selaras dengan stabilitas sistem keuangan nasional.

1. Otoritas Pengawas Fintech di Indonesia

Fintech (financial technology) telah berkembang pesat di Indonesia dan menghadirkan berbagai inovasi dalam sektor keuangan. Namun, pertumbuhan yang cepat ini juga memerlukan pengawasan dan regulasi yang ketat untuk memastikan keamanan, stabilitas, serta perlindungan konsumen. Di Indonesia, terdapat dua lembaga utama yang bertanggung jawab dalam mengawasi dan mengatur industri *fintech*, yaitu Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dan Bank Indonesia (BI). Kedua lembaga ini memiliki peran yang berbeda tetapi saling melengkapi dalam memastikan bahwa ekosistem *fintech* beroperasi secara legal, aman, dan sesuai dengan regulasi yang berlaku.

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) memiliki peran penting dalam mengawasi *fintech* yang bergerak di sektor layanan keuangan non-perbankan. Beberapa jenis *fintech* yang berada di bawah pengawasan OJK meliputi *peer-to-peer (P2P) lending*, *equity crowdfunding*, dan *insurtech* (teknologi asuransi). OJK menetapkan berbagai regulasi yang

bertujuan untuk memastikan bahwa perusahaan fintech menerapkan prinsip kehati-hatian, transparansi, dan perlindungan konsumen. Salah satu peraturan penting yang dikeluarkan oleh OJK adalah kewajiban bagi penyelenggara fintech untuk terdaftar dan memiliki izin operasional sebelum dapat menjalankan layanan. Selain itu, OJK juga mewajibkan perusahaan fintech untuk menerapkan manajemen risiko dan menjaga transparansi informasi, sehingga pengguna layanan dapat memahami dengan jelas risiko serta manfaat dari produk atau layanan yang digunakan.

Bank Indonesia (BI) bertanggung jawab atas pengawasan fintech yang berkaitan dengan sistem pembayaran, seperti e-wallet, *digital banking*, payment gateway, dan teknologi finansial lainnya yang memfasilitasi transaksi pembayaran. BI memastikan bahwa layanan keuangan digital memenuhi standar keamanan dan stabilitas sistem pembayaran nasional. Salah satu regulasi utama yang diterapkan oleh BI adalah kebijakan sandbox regulasi, di mana perusahaan fintech dapat menguji layanan atau produk baru dalam lingkungan yang terkendali sebelum mendapatkan izin resmi. Selain itu, BI juga menetapkan aturan mengenai interkoneksi antar penyedia layanan pembayaran agar ekosistem keuangan digital tetap inklusif dan efisien.

Meskipun memiliki tugas dan kewenangan yang berbeda, OJK dan BI sering bekerja sama dalam memastikan bahwa industri fintech berkembang dengan sehat dan berkelanjutan. Misalnya, dalam menangani kasus-kasus penyalahgunaan layanan fintech atau potensi risiko sistemik, kedua lembaga ini dapat berbagi informasi dan mengambil langkah-langkah yang diperlukan untuk melindungi masyarakat. Selain pengawasan dari OJK dan BI, pemerintah Indonesia juga terus memperkuat regulasi di sektor fintech dengan melibatkan berbagai pemangku kepentingan, termasuk Kementerian Komunikasi dan Informatika (Kominfo) yang berperan dalam pengawasan aspek teknologi dan perlindungan data pengguna. Hal ini menunjukkan bahwa pengawasan fintech di Indonesia dilakukan secara komprehensif untuk mendukung inovasi keuangan digital yang aman, terpercaya, dan memberikan manfaat bagi masyarakat luas. Ke depan, regulasi fintech di Indonesia kemungkinan akan terus berkembang seiring dengan kemajuan teknologi dan meningkatnya adopsi layanan keuangan digital.

2. Regulasi Utama Fintech di Indonesia

Seiring dengan pesatnya perkembangan industri fintech di Indonesia, pemerintah dan otoritas keuangan telah menetapkan berbagai regulasi untuk memastikan ekosistem fintech yang aman, sehat, dan berkelanjutan. Regulasi ini bertujuan untuk melindungi konsumen, menjaga stabilitas sistem keuangan, serta mendorong inovasi yang bertanggung jawab dalam layanan keuangan berbasis teknologi. Beberapa regulasi utama yang mengatur sektor fintech di Indonesia mencakup peraturan yang dikeluarkan oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dan Bank Indonesia (BI), serta undang-undang yang mengatur perlindungan data pengguna.

Salah satu regulasi penting dalam sektor fintech adalah Peraturan OJK No. 10/POJK.05/2022 tentang Layanan Pendanaan Bersama Berbasis Teknologi Informasi (P2P Lending)⁵¹. Peraturan ini mengatur berbagai aspek dalam industri *peer-to-peer (P2P) lending*, termasuk proses perizinan, operasional, batasan pinjaman, modal minimal, serta perlindungan konsumen. Salah satu ketentuan dalam regulasi ini adalah kewajiban bagi penyelenggara P2P lending untuk memiliki modal minimum tertentu guna memastikan kelangsungan bisnis. Selain itu, OJK juga mengatur batas maksimal pendanaan bagi setiap peminjam untuk mencegah risiko gagal bayar yang tinggi. Regulasi ini bertujuan untuk menciptakan ekosistem P2P lending yang transparan dan aman bagi investor serta peminjam.

Terdapat Peraturan OJK No. 57/POJK.04/2020 tentang *Securities Crowdfunding (SCF)* yang mengatur *crowdfunding* berbasis ekuitas (*equity crowdfunding*)⁵². Regulasi ini memberikan pedoman mengenai persyaratan bagi penyelenggara platform, tata cara penawaran saham, serta perlindungan bagi investor. *Securities crowdfunding* memungkinkan pelaku usaha, terutama usaha kecil dan menengah (UKM), untuk mendapatkan pendanaan dari masyarakat melalui penerbitan saham dalam skala kecil. Dengan adanya regulasi ini, diharapkan transparansi dan keamanan investasi dalam skema *equity crowdfunding* dapat lebih terjamin.

⁵¹ Otoritas Jasa Keuangan. (2022). Peraturan OJK No. 10/POJK.05/2022 tentang Layanan Pendanaan Bersama Berbasis Teknologi Informasi (P2P Lending). Jakarta: Otoritas Jasa Keuangan.

⁵² Otoritas Jasa Keuangan. (2020). Peraturan OJK No. 57/POJK.04/2020 tentang Securities Crowdfunding (SCF). Jakarta: Otoritas Jasa Keuangan.

Di sektor sistem pembayaran, Bank Indonesia telah menerbitkan Peraturan Bank Indonesia No. 22/23/PBI/2020 tentang Sistem Pembayaran yang mengatur fintech yang menyediakan layanan pembayaran digital, seperti e-wallet, payment gateway, dan *digital banking*⁵³. Regulasi ini bertujuan untuk memastikan bahwa semua transaksi keuangan yang dilakukan melalui platform digital memenuhi standar keamanan, stabilitas sistem keuangan, dan kebijakan moneter nasional. Dalam peraturan ini, BI mewajibkan penyelenggara layanan pembayaran digital untuk terdaftar dan memperoleh izin operasional sebelum beroperasi, serta mengikuti ketentuan teknis terkait interoperabilitas, perlindungan konsumen, dan pengelolaan risiko.

Pemerintah Indonesia juga telah mengesahkan Undang-Undang Perlindungan Data Pribadi (UU PDP) No. 27 Tahun 2022, yang menjadi landasan hukum bagi perlindungan data pengguna dalam layanan fintech⁵⁴. UU ini mengatur hak-hak pengguna terkait data pribadi, kewajiban penyelenggara fintech dalam mengelola data, serta sanksi bagi pelanggaran perlindungan data. Dengan adanya regulasi ini, penyedia layanan fintech wajib memastikan bahwa data pribadi pengguna tidak disalahgunakan, baik untuk kepentingan bisnis maupun tujuan lainnya yang melanggar hukum.

Regulasi-regulasi tersebut menunjukkan bahwa pemerintah Indonesia terus berupaya menciptakan ekosistem fintech yang seimbang antara inovasi dan perlindungan konsumen. Dengan pengawasan yang ketat dan regulasi yang terus diperbarui, industri fintech di Indonesia diharapkan dapat berkembang secara berkelanjutan dan memberikan manfaat bagi masyarakat serta perekonomian nasional.

3. Kebijakan Perlindungan Konsumen dan Keamanan Data

Pada perkembangan pesat industri teknologi finansial (fintech), aspek perlindungan konsumen dan keamanan data menjadi prioritas utama bagi regulator di Indonesia. Dengan semakin banyaknya masyarakat yang menggunakan layanan fintech untuk transaksi keuangan, investasi, hingga pinjaman berani, risiko terhadap keamanan data dan perlindungan hak konsumen juga meningkat. Oleh karena itu,

⁵³ Bank Indonesia. (2020). Peraturan Bank Indonesia No. 22/23/PBI/2020 tentang Sistem Pembayaran. Jakarta: Bank Indonesia.

⁵⁴ Republik Indonesia. (2022). Undang-Undang No. 27 Tahun 2022 tentang Perlindungan Data Pribadi. Jakarta: Sekretariat Negara.

pemerintah melalui Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dan Bank Indonesia (BI) telah menetapkan berbagai kebijakan untuk memastikan bahwa layanan fintech berjalan secara transparan, aman, dan bertanggung jawab.

Salah satu kebijakan utama dalam perlindungan konsumen adalah transparansi. Penyedia layanan fintech diwajibkan memberikan informasi yang jelas dan mudah dipahami oleh pengguna, termasuk mengenai suku bunga, biaya administrasi, dan risiko yang mungkin timbul dari layanan yang digunakan. Hal ini bertujuan untuk mencegah praktik bisnis yang tidak adil, seperti suku bunga tinggi yang tidak dijelaskan di awal atau biaya tersembunyi yang dapat merugikan konsumen. Dengan adanya transparansi ini, pengguna dapat mengambil keputusan finansial yang lebih bijak dan terhindar dari potensi penipuan atau praktik bisnis yang merugikan.

Kebijakan lain yang diterapkan dalam sektor fintech adalah penerapan *Know Your Customer* (KYC) dan Anti Pencucian Uang (APU-PPT). KYC merupakan proses verifikasi identitas yang harus dilakukan oleh pengguna sebelum dapat menggunakan layanan fintech secara penuh. Proses ini bertujuan untuk mencegah adanya aktivitas keuangan ilegal, seperti pencucian uang dan pendanaan terorisme. Dalam penerapan KYC, fintech umumnya menggunakan teknologi verifikasi digital seperti pengenalan wajah (*facial recognition*) dan pemindaian dokumen identitas secara otomatis. Sementara itu, kebijakan APU-PPT mewajibkan perusahaan fintech untuk melindungi transaksi mencurigakan dan melaporkannya kepada otoritas terkait jika ditemukan indikasi aktivitas yang melanggar hukum.

Keamanan data juga menjadi aspek penting dalam regulasi fintech di Indonesia. Penyimpanan dan pengelolaan data yang aman menjadi tanggung jawab utama penyedia layanan fintech untuk memastikan bahwa informasi pribadi pengguna tidak disalahgunakan. Undang-Undang Perlindungan Data Pribadi (UU PDP) No. 27 Tahun 2022 mengatur bahwa data pengguna harus disimpan dengan sistem enkripsi yang kuat serta tidak boleh dibagikan kepada pihak ketiga tanpa izin. Selain itu, penyedia fintech wajib memiliki sistem keamanan siber yang mampu mencegah bocornya data akibat serangan hacker atau kesalahan sistem.

Tantangan dalam penerapan kebijakan perlindungan konsumen dan keamanan data di industri fintech masih cukup besar. Salah satu

tantangan utama adalah kurangnya literasi digital di kalangan pengguna, yang sering kali tidak menyadari pentingnya menjaga keamanan data pribadinya sendiri. Selain itu, pertumbuhan fintech yang sangat cepat juga memerlukan pembaruan regulasi yang lebih adaptif agar dapat mengimbangi perkembangan teknologi dan modus kejahatan siber yang semakin canggih. Dengan adanya regulasi yang ketat serta peningkatan kesadaran pengguna mengenai perlindungan data dan hak-haknya sebagai konsumen, diharapkan industri fintech di Indonesia dapat terus berkembang secara berkelanjutan. Regulasi yang kuat dalam aspek transparansi, KYC, APU-PPT, serta perlindungan data tidak hanya akan meningkatkan kepercayaan masyarakat terhadap layanan fintech, tetapi juga menciptakan ekosistem keuangan digital yang lebih aman dan terpercaya.

4. Tantangan Regulasi Fintech di Indonesia

Industri teknologi finansial (fintech) di Indonesia berkembang dengan pesat, menghadirkan berbagai inovasi yang memberikan kemudahan akses ke layanan keuangan bagi masyarakat. Namun, pertumbuhan yang cepat ini juga membawa sejumlah tantangan dalam hal regulasi dan pengawasan. Meskipun pemerintah melalui Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dan Bank Indonesia (BI) telah menerapkan berbagai peraturan untuk mengatur ekosistem fintech, masih terdapat beberapa kendala yang perlu diatasi agar regulasi dapat berjalan efektif dan tetap relevan dengan perkembangan industri.

Salah satu tantangan utama dalam regulasi fintech di Indonesia adalah perkembangan inovasi teknologi yang lebih cepat dari regulasi. Fintech terus menghadirkan layanan baru, seperti penggunaan blockchain, aset kripto, dan kecerdasan buatan dalam sistem keuangan, yang sering kali belum tercakup dalam regulasi yang ada. Proses perumusan kebijakan memerlukan waktu panjang untuk kajian mendalam dan penyesuaian terhadap kerangka hukum yang ada, sementara teknologi terus berevolusi dengan cepat. Akibatnya, terjadi kesenjangan antara regulasi dan inovasi, yang berpotensi menciptakan ketidakpastian hukum bagi para pelaku industri fintech dan pengguna layanan keuangan digital. Untuk mengatasi tantangan ini, diperlukan regulasi yang lebih fleksibel dan responsif agar dapat mengakomodasi dinamika teknologi tanpa menghambat inovasi.

Maraknya fintech ilegal juga menjadi tantangan besar bagi regulasi di Indonesia. Banyak platform fintech yang beroperasi tanpa izin resmi dari OJK atau BI, yang sering kali menawarkan layanan pinjaman daring dengan bunga yang tidak wajar, praktik penagihan yang kasar, serta kurangnya perlindungan terhadap data pengguna. Keberadaan fintech ilegal ini dapat menimbulkan risiko keuangan yang besar bagi masyarakat, terutama bagi yang kurang memiliki literasi keuangan yang memadai. Untuk menekan penyebaran fintech ilegal, OJK dan BI terus meningkatkan upaya pengawasan, termasuk dengan melakukan pemblokiran platform ilegal serta edukasi kepada masyarakat agar lebih waspada terhadap layanan keuangan digital yang tidak memiliki izin resmi.

Tantangan lainnya adalah keamanan siber dan perlindungan data, yang menjadi aspek krusial dalam ekosistem fintech. Ancaman kejahatan siber, seperti peretasan sistem, pencurian data pribadi, dan penyalahgunaan informasi pengguna, semakin meningkat seiring dengan meningkatnya adopsi layanan digital. Fintech mengelola data finansial pengguna dalam jumlah besar, sehingga menjadi target utama bagi para peretas. Untuk menghadapi tantangan ini, regulator mengharuskan penyelenggara fintech untuk menerapkan sistem keamanan yang kuat, seperti enkripsi data, autentikasi ganda, serta pemantauan transaksi secara real-time. Selain itu, keberadaan Undang-Undang Perlindungan Data Pribadi (UU PDP) No. 27 Tahun 2022 diharapkan dapat memberikan kepastian hukum terkait perlindungan data pengguna dalam layanan fintech.

Meskipun regulasi fintech di Indonesia terus berkembang, masih diperlukan berbagai upaya untuk meningkatkan efektivitasnya dalam menghadapi tantangan yang ada. Kolaborasi antara regulator, pelaku industri, serta masyarakat menjadi kunci dalam menciptakan ekosistem fintech yang aman, inovatif, dan berkelanjutan. Pemerintah juga perlu terus menyesuaikan regulasi agar tetap relevan dengan perkembangan teknologi dan tren global, sehingga fintech dapat terus berkembang tanpa mengorbankan perlindungan konsumen dan stabilitas sistem keuangan.

BAB IV

PEMANFAATAN FINTECH DALAM PEMBIAYAAN TAPIS CORAK INUH

Industri kreatif di Indonesia terus berkembang seiring dengan kemajuan teknologi, termasuk dalam sektor tekstil dan kerajinan tradisional. Salah satu produk unggulan dari Lampung adalah Tapis Corak Inuh, kain tradisional yang memiliki nilai budaya tinggi serta potensi ekonomi yang besar. Namun, pelaku usaha di industri ini sering menghadapi kendala dalam hal akses permodalan untuk meningkatkan produksi, inovasi desain, dan pemasaran. Dalam menghadapi tantangan tersebut, pemanfaatan *financial technology* (fintech) menjadi solusi yang inovatif dan efektif. Fintech memungkinkan pelaku usaha Tapis Corak Inuh untuk mendapatkan pembiayaan melalui berbagai platform, seperti *crowdfunding*, *peer-to-peer (P2P) lending*, dan *digital banking*, yang lebih fleksibel dibandingkan dengan lembaga keuangan konvensional. Selain itu, fintech juga membuka peluang bagi pelaku usaha untuk memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan efisiensi transaksi keuangan.

A. Model Pembiayaan Tradisional vs. Fintech untuk Pengrajin Tapis

Pembiayaan merupakan faktor penting dalam pengembangan usaha pengrajin Tapis Corak Inuh di Lampung. Selama ini, banyak pengrajin menghadapi kendala dalam mendapatkan modal, baik untuk produksi, inovasi desain, pemasaran, maupun ekspansi usaha. Secara umum, terdapat dua model pembiayaan yang dapat diakses oleh

pengrajin, yaitu pembiayaan tradisional dan pembiayaan berbasis fintech.

1. Model Pembiayaan Tradisional

Pembiayaan tradisional merupakan salah satu bentuk pendanaan yang telah lama digunakan oleh pelaku usaha, termasuk pengrajin Tapis, dalam mengembangkan usahanya. Model ini umumnya diperoleh melalui lembaga keuangan konvensional seperti bank, koperasi, dan lembaga keuangan mikro. Meskipun memiliki keunggulan dari sisi kestabilan dan sistem yang telah terstruktur, model pembiayaan tradisional juga menghadapi sejumlah tantangan yang sering kali menyulitkan pelaku usaha kecil dalam mengaksesnya.

Salah satu bentuk pembiayaan tradisional yang umum digunakan adalah kredit perbankan. Melalui skema seperti Kredit Usaha Rakyat (KUR), pengrajin Tapis dapat memperoleh modal usaha dengan bunga yang relatif rendah. Namun, proses pengajuan pinjaman perbankan sering kali membutuhkan persyaratan administratif yang ketat, seperti legalitas usaha, laporan keuangan, dan riwayat kredit yang baik. Selain itu, bank juga mensyaratkan adanya agunan sebagai jaminan pinjaman, yang sering kali menjadi kendala bagi pelaku usaha kecil yang belum memiliki aset yang dapat dijadikan jaminan. Menurut penelitian oleh Setyowati dan Nugroho (2020), keterbatasan akses terhadap pinjaman bank menjadi salah satu hambatan utama bagi usaha mikro dan kecil dalam meningkatkan skala bisnisnya⁵⁵.

Koperasi juga menjadi sumber pembiayaan bagi pengrajin Tapis. Koperasi memberikan alternatif pendanaan dengan persyaratan yang lebih fleksibel dibandingkan bank, terutama dalam hal jaminan. Keanggotaan dalam koperasi memungkinkan pengrajin untuk mendapatkan pinjaman dengan bunga yang lebih rendah, serta akses ke pelatihan dan pendampingan usaha. Namun, keterbatasan modal yang dimiliki koperasi sering kali menjadi kendala dalam memenuhi kebutuhan pendanaan skala besar. Penelitian yang dilakukan oleh Handayani dan Santoso (2019) menunjukkan bahwa meskipun koperasi berperan penting dalam mendukung usaha kecil, ketergantungan

⁵⁵ Setyowati, R., & Nugroho, H. (2020). "Hambatan Akses Kredit Perbankan bagi UMKM di Indonesia: Sebuah Analisis Kualitatif." *Jurnal Keuangan dan Perbankan*, 17(1), 78-95.

terhadap simpanan anggota membuat kapasitas pembiayaan koperasi menjadi terbatas⁵⁶.

Dukungan pemerintah dan lembaga swasta juga turut membantu dalam pembiayaan pengrajin Tapis. Program bantuan modal atau hibah dari pemerintah sering kali diberikan kepada sektor industri kreatif sebagai bentuk dorongan untuk meningkatkan daya saing produk lokal. Namun, akses terhadap program ini cukup kompetitif dan bergantung pada kebijakan pemerintah yang bisa berubah setiap tahunnya. Lembaga swasta dan organisasi non-pemerintah juga kerap memberikan pendanaan dalam bentuk hibah atau program kemitraan bagi usaha mikro dan kecil.

Meskipun model pembiayaan tradisional memiliki keunggulan dari sisi kestabilan dan keteraturan sistem, terdapat beberapa kelemahan yang sering dihadapi oleh pengrajin Tapis. Salah satunya adalah proses pengajuan yang rumit dan memakan waktu. Birokrasi yang panjang dalam pengajuan pinjaman, terutama di perbankan, sering kali menjadi kendala bagi pelaku usaha kecil yang membutuhkan modal cepat untuk mendukung produksi. Selain itu, persyaratan agunan yang sulit dipenuhi juga menjadi hambatan utama dalam mendapatkan pembiayaan dari bank. Banyak pengrajin tidak memiliki aset tetap yang dapat dijadikan jaminan, sehingga sulit memenuhi kriteria perbankan. Terakhir, akses yang terbatas bagi usaha kecil yang belum memiliki legalitas lengkap juga menjadi tantangan, karena banyak pelaku usaha mikro belum memiliki badan hukum atau perizinan usaha yang diperlukan untuk mengakses pembiayaan formal.

2. Model Pembiayaan Berbasis Fintech

Perkembangan *financial technology* (fintech) telah membawa perubahan signifikan dalam ekosistem pembiayaan bagi pelaku usaha kecil dan menengah, termasuk pengrajin Tapis. Berbeda dengan model pembiayaan tradisional yang sering kali memiliki kendala dalam aksesibilitas, fintech menawarkan alternatif pendanaan yang lebih cepat, fleksibel, dan berbasis digital. Menurut penelitian yang dilakukan oleh Chen et al. (2021), fintech telah berkontribusi dalam meningkatkan inklusi keuangan dengan memberikan akses modal bagi usaha kecil yang

⁵⁶ Handayani, S., & Santoso, B. (2019). "Peran Koperasi dalam Mendukung Usaha Mikro dan Kecil di Indonesia." *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 12(2), 45-60.

sebelumnya sulit mendapatkan pendanaan dari lembaga keuangan konvensional⁵⁷.

Salah satu model pembiayaan fintech yang paling populer adalah *Peer-to-Peer (P2P) Lending*. Melalui platform P2P lending, pengrajin Tapis dapat memperoleh pinjaman langsung dari investor atau lembaga keuangan tanpa harus melalui perantara bank. Model ini memungkinkan pencairan dana yang lebih cepat dengan syarat yang lebih fleksibel dibandingkan kredit perbankan. Selain itu, proses penilaian kredit pada P2P lending sering kali menggunakan data alternatif, seperti riwayat transaksi digital, sehingga pelaku usaha yang belum memiliki riwayat kredit perbankan tetap memiliki kesempatan untuk mendapatkan pendanaan. Menurut penelitian yang dilakukan oleh Suryono et al. (2020), P2P lending telah menjadi solusi bagi usaha kecil di Indonesia dalam memperoleh modal usaha tanpa persyaratan agunan yang memberatkan⁵⁸.

Crowdfunding juga menjadi model pembiayaan fintech yang semakin populer. Melalui platform *crowdfunding*, pengrajin dapat menggalang dana dari masyarakat dengan berbagai skema, seperti berbasis donasi, investasi, atau pre-order. Model ini sangat cocok bagi pengrajin yang ingin memasarkan produk baru atau memperluas usaha tanpa harus berutang. *Crowdfunding* berbasis investasi juga memungkinkan pengrajin untuk mendapatkan modal dari investor dengan skema bagi hasil, sehingga beban keuangan lebih ringan dibandingkan pinjaman berbunga tetap.

Digital banking juga berperan penting dalam pembiayaan berbasis fintech. Beberapa bank digital menawarkan layanan pinjaman dan pembiayaan berbasis teknologi dengan persyaratan yang lebih mudah dibandingkan bank konvensional. Keunggulan bank digital terletak pada proses verifikasi dan pencairan dana yang lebih cepat, serta integrasi layanan dengan berbagai ekosistem digital, seperti e-commerce dan sistem pembayaran online.

⁵⁷ Chen, Y., Liu, J., & Wang, Y. (2021). "The Role of Fintech in Enhancing Financial Inclusion: Evidence from Emerging Markets." *Journal of Financial Services Research*, 59(3), 345-362.

⁵⁸ Suryono, R. R., Purwandari, B., & Budi, I. (2020). "Impact of Peer-to-Peer Lending on MSMEs: A Case Study in Indonesia." *International Journal of Business and Economics*, 25(1), 56-71.

Model pembiayaan fintech memiliki beberapa keunggulan utama bagi pengrajin Tapis, di antaranya:

- a. Akses modal yang lebih mudah dan cepat dibandingkan perbankan tradisional, karena proses pengajuan dilakukan secara online dengan persyaratan yang lebih sederhana.
- b. Tanpa persyaratan agunan fisik, sehingga lebih cocok bagi pelaku usaha kecil yang tidak memiliki aset berharga untuk dijadikan jaminan.
- c. Bunga dan biaya administrasi yang lebih kompetitif, terutama pada platform P2P lending yang menawarkan suku bunga lebih rendah dibandingkan pinjaman informal.
- d. Pemanfaatan teknologi digital untuk memperluas akses pasar, di mana fintech sering kali terintegrasi dengan platform e-commerce, pembayaran digital, dan layanan keuangan lainnya.

Di balik keunggulannya, pembiayaan berbasis fintech juga memiliki beberapa tantangan, seperti risiko keamanan data dan potensi penyalahgunaan informasi pribadi. Selain itu, tingkat bunga pada beberapa platform fintech bisa sangat bervariasi, tergantung pada penilaian risiko yang dilakukan oleh penyedia layanan. Oleh karena itu, literasi keuangan digital menjadi hal yang sangat penting bagi pengrajin Tapis agar dapat memilih layanan fintech yang terpercaya dan sesuai dengan kebutuhan usahanya. Dengan meningkatnya adopsi fintech di Indonesia, regulasi dan pengawasan dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) serta Bank Indonesia (BI) menjadi faktor kunci dalam memastikan bahwa layanan fintech tetap memberikan manfaat bagi pelaku usaha kecil tanpa menimbulkan risiko yang merugikan.

3. Perbandingan Model Pembiayaan Tradisional vs. Fintech

Aspek	Pembiayaan Tradisional	Pembiayaan Fintech
Proses Pengajuan	Rumit dan memerlukan banyak dokumen	Lebih cepat dan sederhana
Persyaratan	Agunan dan riwayat kredit diperlukan	Tidak selalu membutuhkan agunan

Aksesibilitas	Terbatas bagi usaha kecil yang belum formal	Lebih inklusif, dapat diakses melalui platform digital
Kecepatan Pencairan	Relatif lama, bisa berminggu-minggu	Cepat, bisa dalam hitungan jam atau hari
Biaya dan Bunga	Bunga cenderung lebih rendah tetapi banyak biaya administrasi	Bunga bervariasi, bisa lebih tinggi jika risiko tinggi
Fleksibilitas	Kurang fleksibel, dengan batasan pinjaman yang ketat	Fleksibel, bisa disesuaikan dengan kebutuhan usaha
Keamanan	Lebih stabil karena diawasi ketat oleh regulator	Harus selektif memilih platform yang legal dan diawasi OJK

B. Keunggulan dan Tantangan Pembiayaan Berbasis Fintech

Pemanfaatan *financial technology* (fintech) dalam perbankan telah membawa perubahan signifikan bagi para pelaku usaha, termasuk pengrajin Tapis Corak Inuh. Dibandingkan dengan model pembiayaan tradisional, fintech menawarkan berbagai keunggulan yang membuat akses modal menjadi lebih mudah dan efisien. Namun, dibalik keunggulan tersebut, terdapat pula tantangan yang perlu diatasi agar pembiayaan fintech dapat dimanfaatkan secara optimal.

1. Keunggulan Pembiayaan Berbasis Fintech

Perkembangan teknologi keuangan atau *financial technology* (fintech) telah menghadirkan solusi pembiayaan yang lebih inklusif dan efisien bagi berbagai sektor usaha, termasuk pengrajin Tapis. Fintech menawarkan kemudahan akses, fleksibilitas, serta efisiensi biaya yang lebih baik dibandingkan dengan model pembiayaan tradisional. Dengan adanya inovasi dalam layanan keuangan digital, pengrajin Tapis kini memiliki lebih banyak pilihan untuk memperoleh modal usaha tanpa harus bergantung pada perbankan konvensional.

Salah satu keunggulan utama fintech adalah akses modal yang lebih mudah dan cepat. Melalui platform fintech, pengrajin dapat mengajukan pinjaman secara daring tanpa perlu datang ke kantor bank

atau mengurus prosedur yang rumit. Proses verifikasi data dilakukan secara digital dengan bantuan kecerdasan buatan dan analisis data, sehingga pencairan dana bisa dilakukan dalam hitungan jam atau hari, jauh lebih cepat dibandingkan perbankan tradisional yang biasanya memerlukan waktu berminggu-minggu. Penelitian oleh Tang (2019) menunjukkan bahwa P2P lending dan layanan fintech lainnya telah mempercepat akses modal bagi usaha kecil, terutama di negara berkembang⁵⁹.

Fintech juga menawarkan pinjaman tanpa atau dengan agunan yang minimal. Berbeda dengan bank yang umumnya mensyaratkan jaminan aset seperti properti atau kendaraan, banyak platform fintech memungkinkan pinjaman tanpa agunan atau dengan persyaratan yang lebih fleksibel, seperti laporan transaksi usaha. Hal ini sangat menguntungkan bagi pengrajin kecil yang tidak memiliki aset berharga untuk dijadikan jaminan. Sebuah studi oleh Chen et al. (2020) menemukan bahwa keberadaan fintech telah meningkatkan jumlah wirausaha yang bisa mendapatkan pendanaan tanpa hambatan kepemilikan aset⁶⁰.

Keunggulan lainnya adalah proses pembiayaan yang lebih fleksibel. Fintech memungkinkan pengrajin memilih skema pembiayaan yang sesuai dengan kebutuhan, mulai dari jumlah pinjaman, tenor, hingga metode pembayaran. Beberapa platform bahkan menawarkan pembayaran berbasis pendapatan, di mana cicilan akan disesuaikan dengan omzet usaha. Dengan demikian, pengrajin memiliki keleluasaan dalam mengelola keuangan tanpa terbebani oleh jadwal pembayaran tetap yang kaku. Dari segi biaya, fintech menawarkan suku bunga yang lebih kompetitif dan transparan dibandingkan bank tradisional. Platform fintech umumnya memiliki struktur biaya yang lebih sederhana, dengan transparansi penuh terhadap bunga dan biaya administrasi. Hal ini membantu pengrajin mengelola keuangan dengan lebih baik tanpa khawatir akan biaya tersembunyi.

Keunggulan fintech juga terlihat dari dukungan teknologi digital yang ditawarkan. Selain layanan pembiayaan, banyak platform fintech menyediakan fitur tambahan seperti manajemen keuangan, analisis data

⁵⁹ Tang, H. (2019). "Peer-to-Peer Lending and Small Business Financing: Evidence from China." *Journal of Financial Economics*, 133(1), 175-197.

⁶⁰ Chen, Y., Huang, Q., & Zhang, Y. (2020). "The Role of Fintech in Alleviating Financing Constraints for SMEs." *Finance Research Letters*, 35, 101310.

usaha, dan pemasaran digital. Hal ini memungkinkan pengrajin untuk tidak hanya mendapatkan modal, tetapi juga meningkatkan efisiensi dan daya saing bisnis melalui strategi berbasis teknologi. Fintech berperan penting dalam mendukung inklusi keuangan. Banyak pengrajin Tapis yang belum memiliki akses ke layanan perbankan formal karena keterbatasan dokumen atau legalitas usaha. Fintech menjembatani kesenjangan ini dengan memberikan solusi keuangan berbasis teknologi yang lebih inklusif, sehingga pelaku usaha kecil tetap bisa memperoleh pendanaan untuk mengembangkan bisnis. Dengan demikian, fintech berkontribusi dalam mempercepat pertumbuhan ekonomi kreatif di Indonesia.

2. Tantangan Pembiayaan Berbasis Fintech

Meskipun pembiayaan berbasis financial technology (fintech) menawarkan kemudahan akses dan fleksibilitas bagi pengrajin Tapis, terdapat beberapa tantangan yang perlu dihadapi. Tantangan ini berkaitan dengan aspek keamanan, tingkat bunga, literasi keuangan, infrastruktur digital, serta risiko ketergantungan pada pinjaman. Memahami tantangan ini sangat penting agar pengrajin dapat memanfaatkan fintech secara optimal tanpa menimbulkan risiko keuangan yang tidak terkendali.

Salah satu tantangan utama adalah risiko keamanan dan penipuan. Tidak semua platform fintech memiliki regulasi yang ketat, sehingga membuka celah bagi praktik penipuan, pencurian data, atau pinjaman ilegal dari fintech abal-abal. Pengrajin yang kurang memahami sistem fintech bisa saja tertipu oleh platform yang tidak terdaftar di Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Studi oleh Chen et al. (2021) menemukan bahwa regulasi yang belum seragam di beberapa negara meningkatkan risiko kejahatan siber dalam sektor fintech. Oleh karena itu, pengrajin harus memastikan bahwa platform yang digunakan sudah memiliki izin resmi dan transparansi dalam operasionalnya⁶¹.

Tingkat bunga yang beragam menjadi tantangan lain dalam pembiayaan berbasis fintech. Beberapa layanan *Peer-to-Peer (P2P) lending* menawarkan suku bunga yang lebih tinggi dibandingkan

⁶¹ Chen, Y., Huang, Q., & Zhang, Y. (2021). "Cybersecurity Risks in Fintech: Regulatory Challenges and Policy Responses." *Journal of Financial Regulation and Compliance*, 29(4), 512-530.

perbankan tradisional, terutama bagi peminjam dengan risiko tinggi. Jika tidak dikelola dengan baik, pengrajin dapat mengalami beban keuangan yang besar akibat pembayaran bunga yang tinggi. Menurut penelitian oleh Liu & Zhang (2022), meskipun fintech memberikan akses modal yang lebih luas, tingginya suku bunga dapat menjadi hambatan bagi usaha kecil untuk berkembang secara berkelanjutan⁶². Oleh karena itu, pengrajin perlu melakukan analisis mendalam sebelum memilih platform fintech yang sesuai dengan kemampuan finansial.

Tantangan berikutnya adalah kurangnya literasi keuangan digital di kalangan pengrajin Tapis. Banyak pengrajin yang masih terbiasa dengan sistem keuangan konvensional dan belum memiliki pemahaman yang cukup mengenai teknologi keuangan digital. Kurangnya literasi ini dapat menyebabkan kesalahan dalam memilih platform, kurangnya pemahaman terhadap syarat dan ketentuan pinjaman, serta potensi penyalahgunaan dana pinjaman. Oleh karena itu, diperlukan edukasi dan pendampingan bagi pengrajin agar bisa menggunakan layanan fintech dengan lebih bijak dan aman.

Fintech sangat bergantung pada koneksi internet. Karena layanan ini berbasis teknologi digital, penggunaannya harus memiliki akses internet yang stabil. Tantangan ini lebih terasa bagi pengrajin yang tinggal di daerah dengan infrastruktur digital yang masih terbatas. Jika jaringan internet tidak stabil, proses pengajuan pinjaman, transaksi, atau pemantauan keuangan bisa menjadi lebih sulit. Hal ini menunjukkan bahwa pemerataan infrastruktur digital juga menjadi faktor penting dalam keberhasilan pemanfaatan fintech oleh pelaku usaha kecil.

Potensi ketergantungan pada pinjaman juga perlu diwaspadai. Kemudahan akses modal melalui fintech bisa menjadi pedang bermata dua. Jika pengrajin tidak memiliki strategi pengelolaan keuangan yang baik, dapat terjebak dalam siklus utang yang berkelanjutan. Kemudahan memperoleh pinjaman sering kali membuat pelaku usaha tergoda untuk terus meminjam tanpa memperhitungkan kapasitas pembayaran. Oleh karena itu, penting bagi pengrajin untuk memiliki rencana keuangan yang matang agar pinjaman dari fintech dapat digunakan secara produktif dan tidak membebani keuangan dalam jangka panjang. Dengan

⁶² Liu, X., & Zhang, W. (2022). "The Impact of High-Interest Fintech Loans on SME Growth: A Double-Edged Sword?" *Small Business Economics*, 59(2), 385-402.

memahami tantangan-tantangan ini, pengrajin Tapis dapat lebih berhati-hati dalam memanfaatkan layanan fintech dan mengoptimalkan manfaatnya bagi perkembangan usahanya.

C. Strategi Implementasi Fintech bagi Komunitas Pengrajin

Agar komunitas pengrajin Tapis Corak Inuh dapat memanfaatkan fintech secara optimal dalam pembiayaan dan pengembangan usaha, diperlukan implementasi strategi yang tepat. Strategi tersebut mencakup peningkatan literasi keuangan digital, pemilihan platform fintech yang sesuai, serta kolaborasi dengan berbagai pemangku kepentingan.

1. Meningkatkan Literasi Keuangan dan Digital

Meningkatkan literasi keuangan dan digital menjadi langkah penting dalam mendukung komunitas pengrajin agar mampu memanfaatkan teknologi finansial (fintech) secara optimal. Salah satu tantangan utama yang dihadapi oleh para pengrajin adalah kurangnya pemahaman tentang sistem keuangan digital, yang sering kali menghambatnya dalam mengakses layanan keuangan modern. Oleh karena itu, langkah pertama yang perlu dilakukan adalah meningkatkan edukasi keuangan digital melalui berbagai program pelatihan dan workshop. Program ini bertujuan untuk memberikan pemahaman mendalam tentang cara kerja fintech, manfaat yang ditawarkan, serta risiko yang perlu diantisipasi. Dengan pemahaman yang lebih baik, pengrajin dapat mengoptimalkan penggunaan fintech untuk mendukung pertumbuhan usahanya tanpa terjebak dalam risiko yang merugikan.

Pendampingan dalam pengelolaan keuangan usaha juga sangat diperlukan. Banyak pengrajin yang mengalami kesulitan dalam mengatur arus kas, memahami suku bunga, serta mengelola pinjaman secara efektif. Pendampingan ini dapat dilakukan dengan memberikan pelatihan mengenai strategi manajemen keuangan yang sehat, seperti bagaimana mencatat pemasukan dan pengeluaran secara sistematis, mengalokasikan dana untuk investasi, serta mengelola utang agar tidak menimbulkan beban finansial yang berlebihan. Dengan adanya bimbingan yang tepat, para pengrajin dapat meningkatkan stabilitas keuangan usaha dan menghindari masalah finansial yang dapat menghambat perkembangan bisnis.

Sosialisasi penggunaan aplikasi fintech juga menjadi faktor krusial dalam meningkatkan literasi keuangan dan digital di kalangan pengrajin. Banyak pengrajin yang masih belum familiar dengan aplikasi fintech, sehingga merasa ragu untuk menggunakannya. Oleh karena itu, diperlukan sosialisasi yang komprehensif mengenai cara mengajukan pinjaman, melakukan transaksi digital, serta memanfaatkan fitur-fitur lain yang dapat mendukung kelangsungan usaha. Sosialisasi ini dapat dilakukan melalui berbagai media, seperti seminar, tutorial online, atau kolaborasi dengan penyedia layanan fintech untuk memberikan panduan langsung kepada para pengrajin.

Keuntungan dari peningkatan literasi keuangan dan digital bagi komunitas pengrajin sangat signifikan. Dengan memahami cara kerja fintech, dapat mengakses modal usaha dengan lebih mudah, mengelola transaksi secara lebih efisien, serta meningkatkan daya saing di era digital. Selain itu, pemanfaatan fintech juga dapat membantu pengrajin dalam memperluas pasar melalui platform digital, yang memungkinkan menjangkau pelanggan lebih luas tanpa terbatas oleh lokasi geografis.

Pada penerapan literasi keuangan dan digital, terdapat beberapa tantangan yang perlu diatasi, seperti keterbatasan akses internet, resistensi terhadap perubahan teknologi, serta kurangnya kepercayaan terhadap sistem keuangan digital. Oleh karena itu, strategi implementasi yang efektif harus mencakup pendekatan yang inklusif dan berbasis kebutuhan komunitas pengrajin. Pemerintah, lembaga keuangan, dan penyedia fintech perlu bekerja sama dalam menciptakan solusi yang ramah pengguna serta memberikan jaminan keamanan bagi pengrajin yang baru mulai beradaptasi dengan teknologi finansial.

2. Pemilihan Platform Fintech yang Tepat

Di era digital yang semakin berkembang, pemanfaatan teknologi finansial (fintech) menjadi solusi yang efektif bagi komunitas pengrajin dalam mengakses layanan keuangan. Pemilihan platform fintech yang tepat sangat penting agar para pengrajin dapat memperoleh manfaat maksimal, baik dalam bentuk akses permodalan, kemudahan transaksi, maupun pengelolaan keuangan yang lebih efisien. Untuk memastikan platform yang dipilih sesuai dengan kebutuhan, ada beberapa kriteria utama yang perlu diperhatikan.

- a. Legalitas dan keamanan menjadi aspek fundamental yang harus dipertimbangkan. Pengrajin harus memastikan bahwa platform

fintech yang digunakan telah terdaftar dan dilindungi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Keberadaan regulasi ini memberikan perlindungan hukum kepada pengguna dan mencegah risiko penipuan yang terjadi di dunia digital. Dengan memilih fintech yang legal dan terpercaya, pengrajin dapat bertransaksi dengan lebih aman dan memiliki jaminan jika terjadi permasalahan terkait dana atau layanan yang diberikan oleh platform tersebut.

- b. Skema pembiayaan yang fleksibel juga menjadi faktor penting dalam memilih platform fintech. Banyak pengrajin yang membutuhkan modal usaha tetapi sering kali terkendala dengan persyaratan perbankan yang ketat. Fintech menawarkan berbagai skema pembiayaan yang lebih fleksibel, seperti *Peer-to-Peer (P2P) lending*, *crowdfunding*, dan *digital banking*. P2P lending memungkinkan pengrajin mendapatkan pinjaman langsung dari investor tanpa melalui proses perbankan yang rumit, sementara *crowdfunding* memungkinkan penggalangan dana secara kolektif dari berbagai pihak yang tertarik mendukung usaha kreatif. *Digital banking* juga menawarkan layanan perbankan yang lebih mudah diakses tanpa harus bergantung pada kantor fisik, sehingga lebih efisien bagi pengrajin yang berada di daerah terpencil.
- c. Bunga dan biaya layanan yang transparan merupakan aspek yang tidak boleh diabaikan. Pengrajin harus memilih platform yang secara jelas mencantumkan bunga pinjaman, biaya administrasi, serta ketentuan lain yang berkaitan dengan penggunaan layanan fintech. Transparansi ini sangat penting agar dapat mengelola keuangan dengan lebih baik, menghindari pinjaman berbunga tinggi, serta memastikan bahwa keuntungan usaha tidak terkikis oleh biaya layanan yang tidak jelas. Dengan memilih fintech yang memiliki struktur biaya yang transparan, Pengrajin dapat membuat keputusan keuangan yang lebih cerdas dan berkelanjutan.

Penting bagi komunitas pengrajin untuk memilih platform yang mendukung usaha kecil dan industri kreatif. Tidak semua fintech memiliki program khusus untuk UMKM berbasis budaya atau industri kerajinan tangan. Oleh karena itu, pengrajin perlu mencari platform yang menawarkan program pembiayaan, pelatihan, atau dukungan lain yang

secara khusus ditujukan untuk sektor kreatif. Beberapa fintech bahkan menyediakan ekosistem bisnis yang mencakup pemasaran digital dan jaringan distribusi, yang dapat membantu produsen memperluas pasar.

Pemilihan platform fintech yang tepat dapat memberikan dampak besar bagi kunjungan usaha komunitas pengrajin. Dengan mempertimbangkan legalitas, transmisi keuangan, transparansi biaya, serta dukungan terhadap industri kreatif, pengrajin dapat memperoleh akses ke layanan keuangan yang lebih inklusif dan sesuai dengan kebutuhan. Dengan demikian, fintech tidak hanya menjadi alat untuk memperoleh modal, tetapi juga menjadi mitra strategis dalam pengembangan usaha berbasis kerajinan dan budaya.

3. Membangun Kemitraan dengan Lembaga Keuangan dan Pemerintah

Agar implementasi teknologi finansial (fintech) berjalan lebih efektif dan memberikan manfaat yang maksimal, komunitas pengrajin perlu menjalin kemitraan dengan berbagai pihak yang dapat mendukung keberlangsungan usahanya. Kemitraan ini tidak hanya bertujuan untuk mempermudah akses keuangan, tetapi juga untuk memastikan bahwa pemanfaatan fintech dapat berkontribusi pada pengembangan industri kerajinan secara berkelanjutan. Beberapa pihak yang dapat diajak bekerja sama dalam hal ini antara lain lembaga keuangan, pemerintah, serta institusi pendidikan dan organisasi sosial.

- a. Kemitraan dengan lembaga keuangan dan penyedia fintech sangat penting bagi komunitas pengrajin agar mendapatkan akses pinjaman yang lebih mudah dan sesuai dengan karakteristik usahanya. Banyak pengrajin kesulitan mendapatkan modal usaha dari perbankan konvensional karena kendala administratif atau kurangnya agunan. Oleh karena itu, kerja sama dengan fintech yang menawarkan skema pembiayaan fleksibel seperti *Peer-to-Peer (P2P) lending*, *crowdfunding*, atau *digital banking* dapat menjadi solusi. Melalui kemitraan ini, komunitas pengrajin bisa memperoleh modal usaha dengan persyaratan yang lebih ringan, serta mendapatkan fasilitas pembayaran yang lebih sesuai dengan pola pendapatan. Selain itu, fintech yang memiliki layanan khusus bagi UMKM kreatif juga dapat membantu dalam pengelolaan keuangan dan mempercepat pertumbuhan bisnis pengrajin.

- b. Pemerintah daerah dan kementerian terkait, seperti Kementerian Koperasi dan UKM, berperan penting dalam mendukung pengrajin melalui berbagai kebijakan dan program insentif. Pemerintah dapat memberikan pendampingan dalam pemanfaatan fintech, terutama dalam hal edukasi dan peningkatan literasi keuangan digital. Selain itu, ada beberapa bentuk dukungan lain yang bisa diberikan, seperti subsidi bunga pinjaman, jaminan kredit bagi UMKM, serta pendanaan hibah bagi komunitas pengrajin yang memanfaatkan fintech untuk mengembangkan usaha. Pemerintah daerah juga bisa membantu dengan menyediakan regulasi yang lebih ramah bagi UMKM, sehingga pemanfaatan fintech bisa lebih luas dan memberikan dampak positif bagi sektor kerajinan tradisional.
- c. Lembaga pendidikan dan organisasi sosial juga merupakan mitra strategis dalam memperkuat implementasi fintech bagi komunitas pengrajin. Salah satu tantangan terbesar dalam pemanfaatan fintech adalah rendahnya literasi keuangan digital di kalangan pengrajin, terutama yang terbiasa dengan sistem konvensional. Melalui kerja sama dengan universitas, lembaga pelatihan, dan organisasi sosial, komunitas pengrajin bisa mendapatkan pelatihan literasi keuangan digital, manajemen keuangan usaha, serta strategi pemasaran berbasis teknologi. Program-program edukasi ini tidak hanya membantu pengrajin memahami cara menggunakan fintech dengan aman dan efektif, tetapi juga meningkatkan daya saing di pasar digital.

Membangun kemitraan dengan lembaga keuangan, pemerintah, dan institusi pendidikan merupakan langkah strategis bagi komunitas pengrajin dalam memanfaatkan fintech secara optimal. Dengan akses pembiayaan yang lebih mudah, dukungan kebijakan yang berpihak pada pengrajin, serta peningkatan literasi digital, fintech dapat menjadi alat yang tidak hanya membantu pengrajin dalam memperoleh modal, tetapi juga dalam meningkatkan efisiensi usaha dan memperluas jangkauan pasar. Dengan demikian, kolaborasi antara berbagai pihak ini akan mendorong pertumbuhan industri kerajinan yang lebih inklusif dan berkelanjutan di era digital.

4. Pemanfaatan Fintech untuk Pemasaran dan Ekspansi Pasar

Fintech tidak hanya berperan dalam aspek pembiayaan bagi komunitas pengrajin, tetapi juga dapat dimanfaatkan sebagai alat strategi dalam pemasaran dan perluasan pasar. Dengan berkembangnya teknologi digital, pengrajin memiliki kesempatan lebih besar untuk menjangkau pelanggan di dalam maupun luar negeri. Pemanfaatan fintech dalam pemasaran memberikan solusi yang lebih efisien dalam hal transaksi, akses modal, serta pengelolaan keuangan usaha. Beberapa cara utama yang dapat diterapkan oleh pengrajin dalam memanfaatkan fintech untuk pemasaran dan ekspansi pasar meliputi membangun toko online dengan integrasi dompet digital, menggunakan layanan *invoice financing*, serta memanfaatkan platform *crowdfunding* untuk ekspansi usaha.

- a. Membangun toko online dan mengintegrasikannya dengan dompet digital menjadi langkah penting dalam mempermudah transaksi dan meningkatkan daya saing pengrajin di pasar digital. Dengan memiliki toko online, baik melalui marketplace besar maupun website sendiri, pengrajin dapat menjangkau pelanggan yang lebih luas tanpa batasan geografis. Integrasi dengan dompet digital memungkinkan pembeli melakukan transaksi secara cashless, yang tidak hanya meningkatkan kenyamanan pelanggan, tetapi juga mengurangi risiko terkait transaksi tunai, seperti kehilangan uang atau keterlambatan pembayaran. Selain itu, dompet digital sering kali menawarkan fitur tambahan seperti pencatatan transaksi otomatis dan program loyalitas, yang dapat membantu pengrajin mengelola bisnis dengan lebih efisien.
- b. Pengrajin dapat memanfaatkan layanan *invoice financing* untuk mengatasi permasalahan arus kas yang sering terjadi dalam bisnis kerajinan. *Invoice financing* adalah skema pembiayaan di mana pengrajin dapat memperoleh dana dengan menjaminkan faktur atau pesanan yang belum dibayar. Hal ini sangat berguna bagi pengrajin yang sering menerima pesanan dalam jumlah besar dari pelanggan atau distributor, tetapi mengalami keterlambatan dalam pembayaran. Dengan menggunakan fintech yang menyediakan layanan ini, pengrajin tidak perlu menunggu pembayaran penuh untuk melanjutkan produksi, sehingga operasional bisnis dapat berjalan lebih lancar. *Invoice financing* juga membantu mengurangi ketergantungan pada pinjaman

berbunga tinggi karena pembiayaan didasarkan pada pendapatan yang sudah pasti diterima.

- c. Memanfaatkan platform *crowdfunding* untuk ekspansi usaha merupakan strategi yang efektif bagi pengrajin yang ingin mengembangkan bisnisnya tetapi memiliki keterbatasan modal. *Crowdfunding* memungkinkan masyarakat untuk ikut serta dalam pendanaan produksi atau inovasi produk melalui kontribusi finansial. Model ini tidak hanya memberikan modal akses tanpa harus bergantung pada pinjaman bank, tetapi juga berfungsi sebagai sarana pemasaran karena melibatkan calon pelanggan dalam pengembangan produk. Dengan adanya dukungan dari komunitas, pengrajin dapat mengukur minat pasar terhadap produk baru sebelum benar-benar diproduksi dalam skala besar. Beberapa platform *crowdfunding* bahkan menawarkan fitur pemasaran otomatis yang dapat membantu produsen mempromosikan produknya ke audiens yang lebih luas.

Pemanfaatan fintech dalam pemasaran dan ekspansi pasar memberikan berbagai keuntungan bagi komunitas pengrajin. Dengan membangun toko online yang terintegrasi dengan dompet digital, pengrajin dapat meningkatkan kemudahan transaksi bagi pelanggan. Layanan invoice financing membantu memastikan kelangsungan operasional usaha dengan mengatasi keterlambatan pembayaran, sementara *crowdfunding* membuka peluang bagi pengrajin untuk memperluas bisnis tanpa memerlukan modal besar. Dengan strategi ini, fintech tidak hanya menjadi alat pendanaan, tetapi juga motor penggerak pertumbuhan bisnis kerajinan di era digital.

5. Monitoring dan Evaluasi Penggunaan Fintech

Agar implementasi fintech dalam komunitas pengrajin berjalan secara berkelanjutan dan memberikan manfaat maksimal, diperlukan sistem monitoring dan evaluasi yang terstruktur. Pemanfaatan fintech bukan sekadar mengakses modal atau menggunakan layanan keuangan digital, tetapi juga bagaimana pengrajin dapat terus meningkatkan efektivitas penggunaannya untuk mendukung pertumbuhan bisnis. Oleh karena itu, ada beberapa langkah penting yang perlu dilakukan dalam proses pemantauan dan evaluasi, seperti menilai dampak penggunaan fintech, menyediakan forum diskusi dan komunitas berbagi pengalaman,

serta menyesuaikan strategi berdasarkan perkembangan teknologi dan regulasi.

Langkah pertama adalah melakukan evaluasi terhadap dampak penggunaan fintech, baik dari segi peningkatan modal kerja maupun pertumbuhan bisnis pengrajin. Evaluasi ini penting untuk mengukur apakah penggunaan fintech benar-benar memberikan hasil yang diharapkan, seperti kemudahan akses modal, peningkatan omzet, atau efisiensi dalam manajemen keuangan. Pengrajin dapat menggunakan beberapa indikator untuk mengukur keberhasilan ini, misalnya dengan membandingkan kondisi keuangan sebelum dan setelah menggunakan fintech, melihat seberapa cepat dapat mengakses modal, atau bertanya apakah sistem pembayaran digital meningkatkan jumlah transaksi pelanggan. Dengan adanya evaluasi yang berkelanjutan, Pengrajin dapat mengidentifikasi area yang masih memerlukan perbaikan serta menghindari risiko seperti ketergantungan pada pinjaman berbunga tinggi.

Menyediakan forum diskusi dan komunitas berbagi pengalaman juga menjadi langkah penting dalam pemantauan dan evaluasi penggunaan fintech. Dengan adanya forum ini, pengrajin dapat saling mendukung, bertukar pengalaman, serta berbagi strategi terbaik dalam memanfaatkan fintech untuk bisnis. Komunitas ini bisa berbentuk diskusi berani melalui media sosial atau aplikasi pesan instan, hingga pertemuan tatap muka yang difasilitasi oleh asosiasi pengrajin atau lembaga terkait. Melalui interaksi ini, pengrajin dapat memperoleh wawasan baru, menghindari kesalahan yang pernah dialami orang lain, serta mendapatkan rekomendasi platform fintech yang paling sesuai dengan kebutuhan. Forum ini juga dapat menjadi sarana untuk memberikan masukan kepada penyedia layanan fintech agar dapat menyesuaikan produk dan layanan sesuai dengan kebutuhan komunitas pengrajin.

Penyesuaian strategi berdasarkan perkembangan teknologi dan regulasi menjadi faktor kunci dalam memastikan bahwa komunitas pengrajin tetap berada dalam ekosistem finansial yang aman dan menguntungkan. Teknologi keuangan terus berkembang dengan cepat, dan regulasi dari pemerintah maupun Otoritas Jasa Keuangan (OJK) sering mengalami perubahan untuk menyesuaikan dengan dinamika pasar. Oleh karena itu, pengrajin perlu selalu mengikuti perkembangan terbaru agar tidak tertinggal atau mengalami kendala hukum.

Pemahaman terhadap regulasi juga penting untuk menghindari risiko penipuan atau perlindungan data yang dapat terjadi dalam layanan fintech. Jika diperlukan, komunitas pengrajin dapat bekerja sama dengan lembaga keuangan, pengajar, atau konsultan bisnis untuk mendapatkan pendampingan dalam menyesuaikan strategi dengan perubahan yang terjadi.

D. Faktor Keberhasilan dan Kendala dalam Akses Pendanaan

Akses pendanaan melalui fintech bagi komunitas pengrajin Tapis Corak Inuh bergantung pada berbagai faktor yang menentukan keberhasilannya. Selain itu, terdapat kendala yang dapat menghambat pemanfaatan fintech sebagai sumber pembiayaan. Untuk memahami lebih dalam, bab ini akan membahas faktor keberhasilan dan kendala yang dihadapi dalam mengakses pendanaan berbasis fintech.

1. Faktor Keberhasilan dalam Akses Danaan Fintech

Keberhasilan komunitas pengrajin dalam memperoleh dan memanfaatkan pendanaan dari fintech sangat dipengaruhi oleh beberapa faktor utama. Dengan memahami dan mengoptimalkan faktor-faktor ini, pengrajin dapat meningkatkan peluang mendapatkan pembiayaan yang sesuai dengan kebutuhan usahanya serta mengelola dana dengan lebih efektif. Beberapa faktor utama yang menentukan keberhasilan akses dana fintech antara lain literasi keuangan dan pemahaman digital, legalitas dan formalisasi usaha, reputasi dan kredibilitas usaha, kemitraan dengan ekosistem fintech dan lembaga keuangan, serta keberagaman sumber dana.

Faktor pertama yang sangat penting adalah literasi keuangan dan pemahaman digital. Pengrajin yang memiliki pengetahuan baik tentang pengelolaan keuangan serta teknologi keuangan digital cenderung lebih sukses dalam mengakses pendanaan fintech. Literasi keuangan membantu pengrajin dalam memahami skema pembiayaan, menghitung kemampuan pembayaran, serta menghindari risiko utang yang berlebihan. Sementara itu, pemahaman digital memungkinkan memanfaatkan berbagai layanan fintech, mulai dari aplikasi pinjaman digital, dompet elektronik, hingga sistem pembayaran online. Tanpa literasi yang memadai, pengrajin mungkin mengalami kesulitan dalam

mengajukan pembiayaan atau bahkan terjebak dalam pinjaman dengan suku bunga tinggi.

Legalitas dan formalisasi usaha juga menjadi faktor penting dalam meningkatkan peluang mendapatkan pembiayaan fintech. Usaha yang memiliki kelengkapan administratif, seperti Nomor Induk Berusaha (NIB), Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP), dan laporan keuangan sederhana akan lebih mudah dipercaya oleh penyedia layanan fintech. Platform fintech biasanya memiliki kebijakan ketat dalam menilai kelayakan kredit, dan legalitas usaha menjadi salah satu indikator utama. Pengrajin yang telah memiliki status usaha yang resmi akan lebih mudah mendapatkan akses ke modal dengan syarat yang lebih menguntungkan dibandingkan dengan yang masih beroperasi secara informal.

Faktor berikutnya adalah reputasi dan kredibilitas usaha. Banyak platform fintech, terutama yang berbasis *Peer-to-Peer (P2P) lending* dan *crowdfunding*, mempertimbangkan rekam jejak peminjaman sebelum memberikan pendanaan. Pengrajin yang memiliki sejarah kredit yang baik, transaksi usaha yang sehat, serta citra positif di komunitas atau marketplace digital akan lebih mudah memperoleh pendanaan. Selain itu, juga lebih mungkin mendapatkan suku bunga yang lebih rendah dibandingkan dengan peminjam yang memiliki rekam jejak buruk. Oleh karena itu, menjaga reputasi usaha, mencatat transaksi dengan baik, dan memenuhi kewajiban pembayaran tepat waktu menjadi langkah yang sangat penting.

Keberhasilan dalam mengakses dana fintech juga dipengaruhi oleh kemitraan dengan ekosistem fintech dan lembaga keuangan. Dukungan dari berbagai pemangku kepentingan, seperti pemerintah, asosiasi usaha, dan lembaga keuangan, dapat membuka peluang pendanaan dengan kondisi yang lebih ringan. Pemerintah dan organisasi terkait sering kali memiliki pendampingan program, subsidi bunga, atau jaminan kredit bagi usaha kecil dan menengah yang ingin memanfaatkan fintech. Dengan menjalin kemitraan yang kuat, Pengrajin dapat lebih mudah mengakses layanan fintech yang terpercaya dan menghindari platform yang berisiko.

Keberagaman sumber dana menjadi strategi yang efektif dalam mengoptimalkan akses pendanaan fintech. Dengan mengkombinasikan beberapa jenis fintech pendanaan, seperti P2P lending, *crowdfunding*, dan *digital banking*, pengrajin dapat memilih opsi yang paling sesuai

dengan kebutuhannya. Misalnya, bisa menggunakan *crowdfunding* untuk menggalang dana bagi produk baru, sementara P2P lending bisa dimanfaatkan untuk modal kerja jangka pendek. Dengan pendekatan yang fleksibel, pengrajin dapat lebih leluasa dalam mengatur sumber pembiayaan tanpa terlalu bergantung pada satu platform tertentu. Dengan memperhatikan faktor-faktor ini, komunitas pengrajin dapat lebih mudah mengakses dan mengoptimalkan pembiayaan dari fintech. Literasi keuangan yang baik, legalitas usaha yang jelas, reputasi yang positif, kemitraan yang kuat, serta diversifikasi sumber dana adalah kunci utama dalam memastikan bahwa penggunaan fintech memberikan manfaat yang berkelanjutan bagi pertumbuhan pengrajin bisnis.

2. Kendala dalam Akses Pendanaan Fintech

Meskipun fintech menawarkan akses pendanaan yang lebih mudah dibandingkan perbankan konvensional, terdapat berbagai kendala yang dapat menghambat komunitas pengrajin dalam memanfaatkannya secara optimal. Kendala ini mencakup kurangnya literasi digital dan keuangan, tingkat suku bunga yang relatif tinggi, risiko keamanan dan penipuan, jaminan atau aset sebagai agunan, serta ketidakstabilan pendapatan pengrajin. Tanpa pemahaman dan strategi yang tepat, penggunaan fintech bisa menjadi tantangan yang justru berpotensi menimbulkan risiko finansial bagi pengrajin.

Salah satu kendala utama adalah kurangnya literasi digital dan keuangan di kalangan pengrajin. Banyak pengrajin yang belum memahami cara mengakses dan mengelola pendanaan melalui fintech. Minimnya pemahaman ini bisa menyebabkan berbagai masalah, seperti kesalahan dalam pengajuan pinjaman, penggunaan dana yang tidak tepat, atau bahkan terjebak dalam layanan fintech ilegal. Beberapa pengrajin mungkin tidak memahami syarat dan ketentuan yang berlaku, seperti skema bunga atau konsekuensi keterlambatan pembayaran, yang pada akhirnya dapat merugikannya dalam jangka panjang. Oleh karena itu, peningkatan edukasi mengenai fintech dan pengelolaan keuangan menjadi hal yang sangat penting untuk mengurangi risiko ini.

Kendala lainnya adalah tingkat suku bunga dan biaya layanan yang relatif tinggi. Beberapa platform fintech, terutama yang berbasis *Peer-to-Peer (P2P) lending*, sering kali menerapkan suku bunga yang lebih tinggi dibandingkan bank konvensional. Hal ini disebabkan oleh risiko pinjaman yang lebih besar karena tidak adanya jaminan atau

jaminan yang kuat. Pengrajin yang memiliki margin keuntungan kecil bisa kesulitan untuk membayar cicilan dalam jangka waktu yang ditentukan, sehingga meningkatkan risiko gagal bayar. Biaya layanan tambahan seperti biaya administrasi atau denda keterlambatan juga bisa menjadi beban tambahan bagi pengrajin yang belum memiliki arus kas yang stabil.

Risiko lain yang perlu diwaspadai adalah keamanan dan ancaman penipuan dalam layanan fintech. Tidak semua platform fintech beroperasi secara legal, dan masih banyak kasus fintech ilegal atau pinjaman online (pinjol) ilegal yang menjerat peminjaman dengan bunga sangat tinggi serta praktik pengumpulan yang tidak etis. Beberapa pengrajin mungkin tergiur dengan pinjaman cepat tanpa memahami risiko tersembunyi di baliknya. Oleh karena itu, penting bagi pengrajin untuk memilih fintech yang telah terdaftar dan dilindungi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) untuk memastikan bahwa mendapatkan layanan yang aman dan transparan.

Kurangnya jaminan atau aset yang bisa dijadikan agunan juga menjadi kendala bagi pengrajin dalam mendapatkan pendanaan fintech. Meskipun fintech lebih fleksibel dibandingkan bank, beberapa platform tetap mensyaratkan rekam jejak kredit yang baik atau jaminan tertentu sebagai syarat persetujuan pinjaman. Pengrajin kecil yang belum memiliki aset berharga atau catatan kredit yang kuat sering mengalami kesulitan dalam memenuhi persyaratan ini. Akibatnya, bisa mendapatkan pinjaman dengan bunga yang lebih tinggi atau bahkan ditolak oleh platform fintech.

Ketidakstabilan pendapatan pengrajin menjadi faktor yang turut menghambat akses ke pendanaan fintech. Sebagai bagian dari industri kreatif, pendapatan pengrajin Tapis Corak Inuh dan sektor kerajinan lainnya sering kali berfluktuasi tergantung pada permintaan pasar. Ketidakpastian ini bisa membuat fintech lebih berhati-hati dalam memberikan pendanaan kepada pengrajin, karena ada risiko bahwa ia tidak bisa membayar pinjaman tepat waktu. Akibatnya, pengrajin yang memiliki arus kas tidak stabil mungkin mengalami kesulitan dalam memenuhi kewajiban pembayaran pinjaman secara rutin. Untuk mengatasi berbagai kendala ini, diperlukan strategi yang komprehensif, seperti peningkatan literasi keuangan, penguatan regulasi untuk fintech, serta penyediaan skema pembiayaan lebih inklusif bagi pengusaha kecil. Dengan langkah-langkah yang tepat, komunitas pengrajin dapat lebih

mudah memanfaatkan fintech sebagai alat untuk mendukung pertumbuhan usahanya tanpa terjebak dalam risiko keuangan yang merugikan.

3. Strategi Mengatasi Kendala dalam Akses Pendanaan Fintech

Untuk mengatasi berbagai kendala yang dihadapi pengusaha dalam mengakses pendanaan fintech, diperlukan strategi yang tepat agar dapat memperoleh pembiayaan secara lebih mudah dan aman. Dengan pendekatan yang terencana, pengrajin dapat meningkatkan peluang mendapatkan pendanaan yang sesuai dengan kebutuhan usahanya tanpa menghadapi risiko yang berlebihan. Beberapa strategi yang dapat diterapkan meliputi peningkatan literasi keuangan dan digital, pemanfaatan program pendanaan pemerintah, pemilihan fintech yang dijamin oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK), pencatatan keuangan yang lebih baik, serta penguatan model bisnis yang lebih stabil.

Salah satu langkah utama adalah meningkatkan literasi keuangan dan digital. Banyak pengrajin yang masih menghadapi kendala dalam memahami cara kerja fintech, termasuk skema bunga, tenor pinjaman, serta risiko yang terkait dengan pembiayaan digital. Oleh karena itu, pelatihan rutin mengenai pengelolaan keuangan, pemanfaatan teknologi finansial, serta cara memilih fintech yang aman menjadi sangat penting. Edukasi ini dapat diberikan oleh pemerintah, asosiasi usaha, maupun lembaga keuangan untuk membantu pengrajin memahami sistem pembiayaan digital secara lebih baik. Dengan literasi keuangan yang lebih baik, pengrajin dapat mengelola dana yang diperoleh dengan lebih bijak, menghindari pinjaman dengan skema yang merugikan, serta memanfaatkan fintech secara optimal untuk mendukung kelangsungan usahanya.

Pengrajin juga dapat memanfaatkan program pendanaan dari pemerintah dan lembaga keuangan. Pemerintah sering kali menyediakan skema pembiayaan khusus bagi UMKM dan pengrajin dalam bentuk kredit berbunga rendah atau subsidi pembiayaan. Lembaga keuangan juga memiliki program yang mendukung usaha kecil dengan persyaratan yang lebih fleksibel dibandingkan pinjaman komersial biasa. Program berikutnya dapat membantu mengurangi beban bunga yang tinggi dan kondisi pinjaman yang terlalu berat. Dengan adanya dukungan dari pihak eksternal, pengrajin dapat memperoleh akses pendanaan yang lebih terjangkau dan sesuai dengan kondisi usahanya.

Langkah lain yang tidak kalah pentingnya adalah menggunakan fintech yang diiklankan oleh OJK. Tidak semua platform fintech beroperasi secara transparan, dan banyak kasus pinjaman online ilegal yang merugikan penggunanya. Oleh karena itu, pengrajin harus lebih memilih layanan fintech dengan memastikan bahwa platform yang digunakan telah terdaftar dan dilindungi oleh OJK. Fintech yang telah mendapatkan izin resmi memiliki regulasi yang lebih ketat, termasuk batasan suku bunga dan perlindungan bagi konsumen. Dengan memilih fintech yang legal, pengrajin dapat mengurangi risiko terjebak dalam pinjaman dengan skema yang tidak jelas atau melakukan pengumpulan yang tidak etis.

Membangun catatan keuangan yang baik juga menjadi strategi penting dalam meningkatkan akses ke pendanaan fintech. Banyak pengrajin yang masih memadukan keuangan pribadi dengan keuangan usaha, sehingga sulit bagi penyedia fintech untuk menilai kelayakan kredit. Dengan membuat laporan keuangan sederhana dan menggunakan rekening bisnis yang terpisah, pengrajin dapat meningkatkan kredibilitas usahanya di mata penyedia pendanaan fintech. Catatan keuangan yang baik juga akan membantu pengrajin dalam mengajukan pinjaman dengan suku bunga yang lebih rendah dan persyaratan yang lebih ringan.

Menjelaskan model bisnis yang lebih stabil dapat meningkatkan peluang pedagang dalam memperoleh pembiayaan fintech. Banyak pengrajin mengalami ketidakstabilan pendapatan akibat lonjakan permintaan pasar. Untuk mengatasi hal ini, perlu melakukan diversifikasi produk, meningkatkan pemasaran digital, serta mengoptimalkan rantai pasok agar bisnis lebih berkelanjutan. Dengan pendapatan yang lebih stabil, fintech akan lebih percaya memberikan pendanaan dengan risiko kredit yang lebih rendah. Dengan menerapkan strategi-strategi ini, komunitas pengrajin dapat lebih mudah mengakses pendanaan fintech secara aman dan efektif. Tidak hanya itu, juga dapat memanfaatkan teknologi finansial untuk mengembangkan usahanya tanpa terbebani oleh risiko yang berlebihan.

BAB V

STUDI KASUS PEMANFAATAN FINTECH DALAM INDUSTRI TAPIS

A. Studi Kasus: Pemberdayaan UMKM Tapis Corak Inuh Melalui Fintech di Kabupaten Lampung Selatan

Untuk mengatasi berbagai kendala yang dihadapi pengusaha dalam mengakses pendanaan fintech, diperlukan strategi yang tepat agar dapat memperoleh pembiayaan secara lebih mudah dan aman. Dengan pendekatan yang terencana, pengrajin dapat meningkatkan peluang mendapatkan pendanaan yang sesuai dengan kebutuhan usahanya tanpa menghadapi risiko yang berlebihan. Beberapa strategi yang dapat diterapkan meliputi peningkatan literasi keuangan dan digital, pemanfaatan program pendanaan pemerintah, pemilihan fintech yang dijamin oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK), pencatatan keuangan yang lebih baik, serta penguatan model bisnis yang lebih stabil.

Salah satu langkah utama adalah meningkatkan literasi keuangan dan digital. Banyak pengrajin yang masih menghadapi kendala dalam memahami cara kerja fintech, termasuk skema bunga, tenor pinjaman, serta risiko yang terkait dengan pembiayaan digital. Oleh karena itu, pelatihan rutin mengenai pengelolaan keuangan, pemanfaatan teknologi finansial, serta cara memilih fintech yang aman menjadi sangat penting. Edukasi ini dapat diberikan oleh pemerintah, asosiasi usaha, maupun lembaga keuangan untuk membantu pengrajin memahami sistem pembiayaan digital secara lebih baik. Dengan literasi keuangan yang lebih baik, pengrajin dapat mengelola dana yang diperoleh dengan lebih bijak, menghindari pinjaman dengan skema yang merugikan, serta

memanfaatkan fintech secara optimal untuk mendukung kelangsungan usahanya.

Pengrajin juga dapat memanfaatkan program pendanaan dari pemerintah dan lembaga keuangan. Pemerintah sering kali menyediakan skema pembiayaan khusus bagi UMKM dan pengrajin dalam bentuk kredit berbunga rendah atau subsidi pembiayaan. Lembaga keuangan juga memiliki program yang mendukung usaha kecil dengan persyaratan yang lebih fleksibel dibandingkan pinjaman komersial biasa. Program berikutnya dapat membantu mengurangi beban bunga yang tinggi dan kondisi pinjaman yang terlalu berat. Dengan adanya dukungan dari pihak eksternal, pengrajin dapat memperoleh akses pendanaan yang lebih terjangkau dan sesuai dengan kondisi usahanya.

Langkah lain yang tidak kalah pentingnya adalah menggunakan fintech yang diiklankan oleh OJK. Tidak semua platform fintech beroperasi secara transparan, dan banyak kasus pinjaman online ilegal yang merugikan penggunaannya. Oleh karena itu, pengrajin harus lebih memilih layanan fintech dengan memastikan bahwa platform yang digunakan telah terdaftar dan dilindungi oleh OJK. Fintech yang telah mendapatkan izin resmi memiliki regulasi yang lebih ketat, termasuk batasan suku bunga dan perlindungan bagi konsumen. Dengan memilih fintech yang legal, pengrajin dapat mengurangi risiko terjebak dalam pinjaman dengan skema yang tidak jelas atau melakukan pengumpulan yang tidak etis.

Membangun catatan keuangan yang baik juga menjadi strategi penting dalam meningkatkan akses ke pendanaan fintech. Banyak pengrajin yang masih memadukan keuangan pribadi dengan keuangan usaha, sehingga sulit bagi penyedia fintech untuk menilai kelayakan kredit. Dengan membuat laporan keuangan sederhana dan menggunakan rekening bisnis yang terpisah, pengrajin dapat meningkatkan kredibilitas usahanya di mata penyedia pendanaan fintech. Catatan keuangan yang baik juga akan membantu pengrajin dalam mengajukan pinjaman dengan suku bunga yang lebih rendah dan persyaratan yang lebih ringan.

Menjelaskan model bisnis yang lebih stabil dapat meningkatkan peluang pedagang dalam memperoleh pembiayaan fintech. Banyak pengrajin mengalami ketidakstabilan pendapatan akibat lonjakan permintaan pasar. Untuk mengatasi hal ini, perlu melakukan diversifikasi produk, meningkatkan pemasaran digital, serta mengoptimalkan rantai pasok agar bisnis lebih berkelanjutan. Dengan

pendapatan yang lebih stabil, fintech akan lebih percaya memberikan pendanaan dengan risiko kredit yang lebih rendah.

Dengan menerapkan strategi-strategi ini, komunitas pengrajin dapat lebih mudah mengakses pendanaan fintech secara aman dan efektif. Tidak hanya itu, juga dapat memanfaatkan teknologi finansial untuk mengembangkan usahanya tanpa terbebani oleh risiko yang berlebihan. Melalui pendekatan yang tepat, fintech dapat menjadi solusi yang mendukung pertumbuhan UMKM dan pengrajin, sehingga mendorong perekonomian yang lebih inklusif dan berkelanjutan di Indonesia.

B. Pembelajaran dari Studi Kasus

Di era digital yang semakin berkembang, literasi keuangan menjadi aspek yang krusial bagi pengrajin, terutama dalam mengelola pendanaan usaha. Teknologi finansial (fintech) telah menawarkan berbagai solusi pembiayaan yang lebih mudah diakses dibandingkan dengan sistem perbankan konvensional. Namun, kurangnya pemahaman mengenai konsep keuangan digital dan fintech dapat menimbulkan risiko bagi para pengrajin. Studi kasus ini membahas pentingnya literasi keuangan, pemanfaatan program pemerintah, pemilihan fintech yang legal, manajemen keuangan yang baik, serta stabilitas model bisnis sebagai kunci keberlanjutan usaha pengrajin.

1. Pentingnya Literasi Keuangan

Literasi keuangan memiliki peran penting dalam meningkatkan kesejahteraan individu dan keinginan usaha, terutama bagi para pengrajin yang bergantung pada kelangsungan bisnis. Pemahaman terhadap konsep keuangan dasar, seperti perencanaan keuangan, pengelolaan arus kas, investasi, serta pengelolaan utang dan kredit, menjadi kunci utama dalam pengambilan keputusan yang cerdas. Tanpa literasi keuangan yang mampu, pengrajin rentan terhadap berbagai risiko finansial, termasuk terjatuh pinjaman berbunga tinggi yang dapat menghambat perkembangan usahanya.

Salah satu tantangan utama yang dihadapi pengrajin adalah minimnya pemahaman terhadap struktur pinjaman, suku bunga, biaya tersembunyi, dan konsekuensi dari keterlambatan pembayaran. Kurangnya wawasan ini sering kali menyebabkannya memilih opsi

pembiayaan yang kurang menguntungkan, sehingga menambah beban keuangan dalam jangka panjang. Oleh karena itu, meningkatkan literasi keuangan dapat membantu pengrajin dalam menganalisis berbagai alternatif pembiayaan, memahami implementasi keuangan dari setiap keputusan, serta mengelola risiko dengan lebih bijaksana.

Di era digital saat ini, literasi keuangan juga mencakup pemahaman terhadap layanan keuangan berbasis teknologi, seperti dompet digital, pinjaman online, serta platform investasi berbasis fintech. Pemanfaatan teknologi keuangan yang tepat dapat memberikan kemudahan akses terhadap modal usaha dengan biaya yang lebih kompetitif. Oleh karena itu, edukasi mengenai keuangan digital harus menjadi bagian integral dari program pengembangan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Dengan demikian, pengrajin tidak hanya mampu menjaga stabilitas keuangan, tetapi juga dapat mengembangkan usahanya secara lebih berkelanjutan.

2. Pemanfaatan Program Pemerintah

Pemanfaatan program pemerintah menjadi salah satu strategi penting dalam mendukung keberlangsungan usaha para pengrajin. Pemerintah, bersama dengan berbagai lembaga keuangan, telah menyediakan berbagai bentuk bantuan dan pendanaan yang dirancang khusus untuk usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Program-program ini bertujuan untuk memberikan akses pembiayaan dengan bunga rendah, persyaratan yang lebih ringan, serta pendampingan agar para pengrajin dapat mengembangkan usahanya dengan lebih baik. Namun, tantangan utama yang dihadapi adalah kurangnya pemahaman di kalangan pengrajin mengenai prosedur serta manfaat dari program-program tersebut.

Salah satu program yang dapat dimanfaatkan adalah Kredit Usaha Rakyat (KUR), yang menawarkan pinjaman dengan bunga rendah bagi pelaku UMKM. Sayangnya, banyak pengrajin yang belum mengetahui persyaratan dan cara mengakses fasilitas ini, sehingga cenderung mencari pinjaman dari sumber lain dengan bunga yang lebih tinggi. Oleh karena itu, penting bagi pengrajin untuk meningkatkan pemahaman mengenai mekanisme dan regulasi KUR agar dapat memanfaatkan peluang ini secara maksimal.

Pemerintah juga menyediakan berbagai bentuk dukungan lain, seperti subsidi, pelatihan manajemen keuangan, serta pendampingan

usaha. Program pelatihan ini bertujuan untuk meningkatkan kapasitas pengrajin dalam mengelola bisnis, baik dari bidang keuangan, produksi, maupun pemasaran. Pemerintah juga membuka akses pasar yang lebih luas bagi pengrajin melalui platform digital dan pameran produk lokal, sehingga dapat menjangkau lebih banyak konsumen. Dengan memanfaatkan program-program ini secara optimal, para pengrajin dapat meningkatkan daya saing dan keinginan usahanya. Oleh karena itu, perlu adanya sinergi antara pemerintah, lembaga keuangan, dan pengrajin dalam memastikan informasi mengenai program-program tersebut dapat tersampaikan dengan baik serta dapat diakses oleh yang membutuhkan.

3. Pentingnya Memilih Fintech yang Legal

Di era digital, fintech telah menjadi solusi pembiayaan alternatif bagi banyak pengrajin yang membutuhkan modal usaha. Dengan proses yang cepat dan persyaratan yang lebih fleksibel dibandingkan lembaga keuangan konvensional, fintech menawarkan kemudahan akses terhadap pinjaman. Namun, di balik kemudahan tersebut, risiko besar jika pengrajin tidak berhati-hati dalam memilih platform yang legal dan terpercaya. Pinjaman online ilegal sering kali menjerat penggunanya dengan bunga yang sangat tinggi, biaya tersembunyi, serta mekanisme pemindaian yang tidak etis. Hal ini dapat menyebabkan beban keuangan yang semakin berat dan berisiko menghambat perkembangan usaha. Untuk menghindari jebakan fintech ilegal, pengrajin harus memastikan bahwa platform yang digunakan telah memiliki izin resmi dan dilindungi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Fintech yang legal menawarkan transparansi biaya, skema pembayaran yang jelas, serta perlindungan hukum bagi penggunanya. Dengan memilih fintech yang telah terdaftar di OJK, pengrajin dapat lebih tenang dalam mengakses pembiayaan tanpa takut terlibat dalam praktik keuangan yang merugikan.

Salah satu langkah penting yang harus dilakukan sebelum mengajukan pinjaman adalah memeriksa daftar fintech yang terdaftar melalui situs resmi OJK atau kanal informasi terpercaya lainnya. Selain itu, pengrajin juga harus membaca dengan cermat syarat dan ketentuan yang berlaku, termasuk besaran bunga, tenor pinjaman, serta konsekuensi penundaan pembayaran. Pemahaman yang baik terhadap hal ini akan membantu pengrajin dalam mengambil keputusan finansial yang lebih bijak dan menghindari risiko yang tidak diinginkan. Dengan

memilih fintech yang legal, pengrajin tidak hanya dapat memperoleh akses pembiayaan yang lebih aman tetapi juga mendukung ekosistem keuangan digital yang sehat dan berkelanjutan. Oleh karena itu, kesadaran akan pentingnya memilih fintech yang berizin harus terus ditingkatkan demi perlindungan dan keinginan pengrajin.

4. Manajemen Keuangan yang Baik

Manajemen keuangan yang baik merupakan kunci keberhasilan bagi pengrajin dalam menjalankan dan mengembangkan usahanya. Salah satu tantangan utama yang sering dihadapi adalah kegagalan pencatatan keuangan yang sistematis. Banyak pengrajin yang masih mencampurkan keuangan pribadi dengan keuangan usaha, sehingga sulit untuk memahami kondisi keuangan bisnis secara akurat. Hal ini dapat menyebabkan kesulitan dalam mengalokasikan modal, menentukan keuntungan, serta mengelola utang dan arus kas secara efektif. Pentingnya manajemen keuangan juga berkaitan dengan keaslian pengrajin di mata penyedia layanan keuangan, termasuk fintech. Dengan memiliki laporan keuangan yang tertata dengan baik, pengrajin akan lebih mudah mendapatkan akses pembiayaan dengan kondisi yang lebih ringan dan bunga yang lebih kompetitif. Selain itu, pencatatan yang jelas membantunya dalam mengantisipasi kendala finansial serta membuat perencanaan keuangan yang lebih strategis.

Untuk meningkatkan manajemen keuangan, ada beberapa langkah praktis yang dapat diterapkan oleh pengrajin. Pertama, memisahkan rekening pribadi dan rekening usaha agar lebih mudah melacak pemasukan dan pengeluaran bisnis. Kedua, mencatat setiap transaksi keuangan secara rutin, baik secara manual maupun menggunakan aplikasi akuntansi sederhana, guna memantau arus kas secara lebih efektif. Ketiga, membuat anggaran usaha yang jelas serta mengontrol pengeluaran agar tetap sesuai dengan rencana bisnis yang telah ditetapkan. Keempat, melakukan evaluasi keuangan secara berkala untuk mengidentifikasi potensi masalah dan mengambil langkah perbaikan lebih awal. Dengan menerapkan manajemen keuangan yang baik, Pengrajin dapat mengoptimalkan penggunaan modal, mengurangi risiko gagal bayar, serta meningkatkan peluang keberhasilan usahanya. Selain itu, keterampilan dalam mengelola keuangan juga memberikan manfaat jangka panjang, seperti stabilitas bisnis dan peluang ekspansi yang lebih besar.

5. Model Bisnis yang Stabil

Memiliki model bisnis yang stabil adalah kunci utama dalam mendorong usaha pengrajin. Sebuah model bisnis yang terstruktur dengan baik tidak hanya membantu pengrajin dalam menjalankan operasional usaha, tetapi juga meningkatkan peluang mendapatkan pendanaan dari berbagai lembaga keuangan, termasuk fintech dan program pemerintah. Pengrajin yang memiliki strategi bisnis yang jelas cenderung lebih mudah bertahan di tengah persaingan pasar dan menghadapi tantangan ekonomi. Stabilitas model bisnis dapat dicapai dengan memperhatikan beberapa aspek penting. Pertama, keunggulan produk menjadi faktor utama dalam menarik pelanggan. Produk yang berkualitas tinggi dan memiliki daya saing akan lebih mudah mendapatkan tempat di pasar, meningkatkan loyalitas pelanggan, serta mendorong pertumbuhan pendapatan. Kedua, segmentasi pasar yang jelas membantu pengrajin menyusun strategi pemasaran yang lebih efektif. Dengan memahami target konsumennya, pengrajin dapat menyesuaikan produk dan layanan sesuai dengan kebutuhan pasar yang spesifik.

Diversifikasi sumber pendapatan juga menjadi langkah strategi dalam memperkuat stabilitas bisnis. Bergantung pada satu jenis produk atau layanan dapat meningkatkan risiko usaha, terutama jika terjadi perubahan tren pasar. Oleh karena itu, pengrajin perlu mencari peluang usaha tambahan yang masih relevan dengan bisnis inti. Misalnya, selain menjual produk secara langsung, juga bisa memanfaatkan platform digital untuk memperluas jangkauan pasar. Efisiensi operasional juga berperan dalam menjaga stabilitas model bisnis. Pengrajin harus mampu mengelola biaya produksi, distribusi, dan pemasaran dengan baik agar dapat meningkatkan margin keuntungan. Mengoptimalkan penggunaan bahan baku, mengurangi pemborosan, serta menerapkan strategi produksi yang lebih efisien dapat membantu bisnis tetap kompetitif. Dengan model bisnis yang stabil, pengrajin tidak hanya memiliki daya tahan yang lebih baik dalam menghadapi tantangan pasar, tetapi juga meningkatkan peluang ekspansi usaha di masa depan.

6. Kesimpulan

Dari studi kasus ini, dapat disimpulkan bahwa literasi keuangan merupakan faktor kunci dalam keberhasilan pengrajin dalam mengelola usahanya. Pemanfaatan program pemerintah, pemilihan fintech yang

legal, manajemen keuangan yang baik, serta model bisnis yang stabil menjadi elemen penting dalam menciptakan ekosistem bisnis yang sehat dan berkelanjutan. Dengan meningkatkan literasi keuangan dan menerapkan strategi yang tepat, pengrajin dapat menghindari risiko keuangan yang tidak sehat serta memanfaatkan fintech sebagai alat yang mendukung pertumbuhan usahanya. Oleh karena itu, edukasi dan pendampingan terkait keuangan digital perlu terus ditingkatkan agar pengrajin dapat lebih siap menghadapi tantangan finansial di masa depan.

C. Rekomendasi untuk Keberlanjutan Tapis Corak Inuh

1. Pemanfaatan Fintech untuk Pembiayaan

Pemanfaatan fintech untuk pembiayaan menjadi solusi inovatif bagi pengrajin tapis dalam mengatasi keterbatasan modal usaha. Salah satu pendekatan yang dapat digunakan adalah *Peer-to-Peer (P2P) Lending*, di mana pengrajin dapat mengakses pinjaman langsung dari investor melalui platform seperti Modalku, Investree, atau Amarnya. Dibandingkan dengan perbankan konvensional yang sering mensyaratkan agunan dan proses administrasi yang kompleks, P2P lending menawarkan kemudahan akses, fleksibilitas pembayaran, serta suku bunga yang lebih kompetitif. Dengan modal yang lebih mudah diperoleh, pengrajin dapat meningkatkan kapasitas produksi, membeli bahan baku berkualitas, serta memperluas pasar.

Crowdfunding menjadi alternatif lain yang efektif dalam memperoleh dana melalui dukungan komunitas. Platform seperti Kitabisa dan Sociolla Funding memungkinkan pengrajin untuk menggalang dana dari masyarakat yang memiliki ketertarikan terhadap pelestarian budaya dan produk lokal. Pendekatan ini tidak hanya memberikan modal usaha tanpa beban bunga, tetapi juga membangun kesadaran dan keterlibatan publik terhadap keberlanjutan tapis. Kampanye *crowdfunding* yang menarik dan informatif dapat menginspirasi lebih banyak orang untuk mendukung industri kreatif berbasis warisan budaya.

Digital banking memberikan kemudahan dalam pengelolaan keuangan dan transaksi bisnis. Dengan layanan perbankan digital, pengrajin dapat dengan mudah melakukan pencatatan keuangan, mengakses pinjaman mikro, serta memanfaatkan fitur pembayaran

online untuk menjangkau pasar yang lebih luas. Bank digital juga menawarkan berbagai layanan keuangan tanpa biaya administrasi tinggi, sehingga lebih efisien bagi usaha kecil. Pemanfaatan fintech secara optimal memungkinkan pengrajin tapis untuk meningkatkan daya saing dan beradaptasi dengan ekosistem bisnis digital, sehingga keberlanjutan produksi dan pemasaran tapis dapat terus berkembang.

2. Inovasi dan Diversifikasi Produk

Inovasi dan diversifikasi produk menjadi langkah strategis bagi pengrajin tapis dalam menghadapi persaingan di industri kreatif. Salah satu cara untuk meningkatkan daya tarik dan nilai ekonomis tapis adalah melalui pengembangan produk turunan. Selain kain tapis tradisional yang digunakan dalam pakaian adat, pengrajin dapat menciptakan berbagai produk berbasis tapis seperti aksesoris (tas, dompet, syal), dekorasi rumah (sarung bantal, taplak meja, hiasan dinding), serta fashion modern seperti jaket, outerwear, dan sepatu. Produk-produk ini tidak hanya memperluas segmentasi pasar tetapi juga membuat tapis lebih relevan dengan gaya hidup modern, sehingga menarik minat generasi muda. Dengan demikian, inovasi produk dapat meningkatkan permintaan sekaligus membantu pelestarian budaya lokal.

Kolaborasi dengan desainer menjadi strategi efektif untuk menghadirkan tapis dalam kreasi yang lebih inovatif dan sesuai dengan tren fashion masa kini. Desainer lokal dan nasional dapat membantu mengembangkan desain yang menggabungkan unsur tradisional dan modern, sehingga menghasilkan koleksi yang lebih eksklusif dan bernilai tinggi. Kolaborasi ini juga dapat membuka peluang pemasaran yang lebih luas, termasuk masuk ke industri fashion kelas atas atau pasar internasional. Misalnya, penggunaan tapis dalam busana kontemporer seperti gaun malam atau blazer dapat memperkenalkan tapis sebagai bagian dari tren fashion global.

Dengan adanya inovasi dan diversifikasi produk, tapis tidak hanya dipertahankan sebagai warisan budaya tetapi juga dapat berkembang menjadi produk ekonomi kreatif yang kompetitif. Pengrajin yang mampu beradaptasi dengan perubahan pasar melalui inovasi dan kolaborasi akan lebih mudah memperluas jaringan bisnis, meningkatkan pendapatan, serta menarik perhatian konsumen yang lebih luas. Hal ini pada akhirnya akan mendukung keberlanjutan industri tapis serta meningkatkan kesejahteraan para pengrajinnya.

3. Digitalisasi Pemasaran

Digitalisasi pemasaran menjadi elemen kunci bagi pengrajin tapis dalam memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan daya saing produk. Salah satu strategi yang dapat diterapkan adalah pemanfaatan e-commerce dan marketplace seperti Shopee, Tokopedia, TikTok Shop, dan Etsy. Platform ini memungkinkan pengrajin untuk menjual produk secara online tanpa terbatas oleh lokasi geografis, sehingga tapis dapat dikenal oleh konsumen di berbagai daerah bahkan hingga ke pasar internasional. Dengan fitur seperti iklan berbayar, promo diskon, dan gratis ongkir, pengrajin dapat menarik lebih banyak pelanggan dan meningkatkan volume penjualan secara signifikan.

Media sosial dan digital marketing berperan penting dalam membangun kesadaran merek dan meningkatkan interaksi dengan konsumen. Platform seperti Instagram, Facebook, dan TikTok dapat dimanfaatkan untuk mempromosikan tapis melalui konten visual yang menarik, seperti video proses pembuatan tapis, kisah budaya di balik motifnya, serta testimoni pelanggan. Strategi pemasaran berbasis influencer juga dapat membantu meningkatkan eksposur produk, terutama jika melibatkan tokoh yang memiliki pengaruh di industri fashion atau budaya. Storytelling budaya menjadi elemen tambahan yang memperkuat daya tarik tapis, dengan menampilkan sejarah dan filosofi di balik kain tersebut sehingga lebih bernilai di mata konsumen.

Website dan branding yang profesional akan meningkatkan kredibilitas pengrajin tapis di pasar digital. Membangun website resmi atau blog yang berisi katalog produk, profil pengrajin, serta informasi edukatif tentang tapis dapat membantu menciptakan identitas merek yang kuat. Website ini juga dapat diintegrasikan dengan sistem pembayaran online dan fitur customer service untuk meningkatkan pengalaman belanja pelanggan. Dengan digitalisasi pemasaran yang optimal, pengrajin tapis tidak hanya dapat meningkatkan penjualan, tetapi juga memastikan bahwa warisan budaya ini tetap relevan dan diminati oleh berbagai kalangan.

4. Peningkatan Literasi Digital dan Keuangan

Peningkatan literasi digital dan keuangan menjadi aspek penting bagi pengrajin tapis dalam menghadapi era bisnis modern yang berbasis teknologi. Salah satu langkah utama adalah pelatihan keuangan digital, yang mencakup edukasi mengenai manajemen keuangan, pencatatan

transaksi, dan pemanfaatan fintech secara aman. Banyak pengrajin yang masih menjalankan bisnis secara tradisional, dengan pencatatan manual yang rentan terhadap kesalahan dan kurang efisien. Dengan memahami cara menggunakan aplikasi pencatatan keuangan digital seperti BukuWarung, Akuntansi UKM, atau Jurnal, pengrajin dapat mengelola pemasukan dan pengeluaran dengan lebih terstruktur. Selain itu, pelatihan mengenai pemanfaatan fintech, seperti P2P lending dan *digital banking*, dapat membantunya mendapatkan akses pendanaan yang lebih fleksibel dan mengurangi ketergantungan pada pinjaman konvensional yang sering kali memiliki persyaratan ketat.

Pelatihan pemasaran digital juga sangat diperlukan untuk meningkatkan daya saing produk tapis di pasar online. Pengrajin perlu memahami dasar-dasar fotografi produk, yang mencakup pencahayaan, sudut, dan editing untuk menghasilkan gambar yang menarik bagi konsumen. Selain itu, keterampilan copywriting juga penting dalam membuat deskripsi produk yang informatif dan persuasif, sehingga dapat meningkatkan minat pembeli. Tidak kalah pentingnya, pengelolaan media sosial dan pasar menjadi kunci dalam memperluas jangkauan pemasaran. Pengrajin perlu memahami cara menggunakan fitur-fitur promosi seperti iklan berbayar di Instagram dan Facebook Ads, serta optimalisasi penggunaan hashtag dan algoritma TikTok untuk meningkatkan interaksi dengan calon pelanggan.

Dengan peningkatan literasi digital dan keuangan, pengrajin tapis dapat mengelola bisnis secara lebih modern, efisien, dan kompetitif. Pemanfaatan teknologi tidak hanya membantu pencatatan dan akses pendanaan, tetapi juga memperluas peluang pemasaran dan meningkatkan visibilitas produk di pasar yang lebih luas. Hal ini akan berkontribusi pada keinginan industri tapis serta meningkatkan kesejahteraan para pengrajinnya.

5. Kolaborasi dengan Pemerintah dan Lembaga Keuangan

Kolaborasi dengan pemerintah dan lembaga keuangan menjadi faktor kunci dalam memastikan keberlanjutan industri tapis, baik dalam aspek perlindungan hukum, akses pendanaan, maupun peningkatan daya saing produk. Salah satu langkah strategis yang perlu dilakukan adalah dukungan kebijakan dan regulasi yang melindungi hak kekayaan intelektual pengrajin tapis. Dengan adanya sertifikasi hak kekayaan intelektual (HKI) dan indikasi geografis, tapis tidak hanya diakui sebagai

produk budaya khas Lampung, tetapi juga terlindungi dari klaim pihak lain serta produksi massal yang tidak memperhatikan aspek keaslian. Kebijakan ini dapat memperkuat posisi pengrajin tapis di pasar nasional maupun internasional serta memastikan bahwa ia memperoleh manfaat ekonomi yang layak dari karyanya.

Pendampingan dan inkubasi bisnis dari pemerintah daerah, DEKRANASDA, dan lembaga keuangan menjadi langkah krusial dalam mendukung pengrajin tapis agar lebih mandiri secara finansial dan mampu berkembang. Program pendampingan ini dapat mencakup pelatihan manajemen usaha, literasi keuangan, serta akses ke pendanaan berbunga rendah atau hibah usaha. Lembaga keuangan seperti bank syariah dan fintech berbasis komunitas juga dapat berperan dalam memberikan pembiayaan yang lebih inklusif dan mudah diakses oleh pengrajin kecil. Dengan dukungan ini, pengrajin tapis dapat memperluas produksi, meningkatkan kualitas produk, serta memperbaiki strategi pemasaran.

Sertifikasi dan standarisasi produk menjadi faktor penting dalam meningkatkan daya saing tapis di pasar yang lebih luas. Dengan memperoleh sertifikasi produk lokal seperti Standar Nasional Indonesia (SNI) atau sertifikasi produk halal, tapis akan lebih mudah diterima di berbagai segmen pasar, termasuk ekspor. Standarisasi ini juga memastikan bahwa produk tapis memenuhi kualitas yang diharapkan oleh konsumen. Dengan sinergi antara pengrajin, pemerintah, dan lembaga keuangan, industri tapis tidak hanya bertahan tetapi juga berkembang sebagai bagian dari ekonomi kreatif berbasis budaya yang berkelanjutan.

6. Optimalisasi Produksi dan Efisiensi Bahan Baku

Optimalisasi produksi dan efisiensi bahan baku menjadi langkah penting dalam meningkatkan keracunan industri, terutama dalam menghadapi tantangan ketersediaan dan biaya bahan baku. Salah satu strategi utama adalah memperkuat akses bahan baku lokal dengan menjalin kemitraan dengan pemasok lokal. Banyak pengrajin tapi masih bergantung pada bahan baku impor, seperti benang emas dan kapas berkualitas tinggi, yang menyebabkan biaya produksi meningkat dan ketergantungan terhadap harga pasar global. Dengan membangun jaringan kerja yang sama dengan petani kapas dan produsen benang lokal, pengrajin dapat memperoleh pasokan yang lebih stabil, harga yang

lebih terjangkau, serta mendukung pertumbuhan ekonomi berbasis komunitas. Selain itu, penggunaan bahan baku lokal juga dapat menjadi nilai jual tersendiri, terutama bagi konsumen yang semakin peduli terhadap konsep keberlanjutan dan produk berbasis kearifan lokal.

Penggunaan teknologi produksi juga berperan penting dalam meningkatkan efisiensi dan kualitas tapis. Inovasi dalam alat tenun bukan mesin (ATBM) modern dapat membantu mempercepat proses produksi tanpa menghilangkan nilai tapis tradisional. Teknologi ini memungkinkan pengrajin menghasilkan lebih banyak kain dalam waktu yang lebih singkat, sehingga dapat memenuhi permintaan pasar yang semakin luas. Selain itu, inovasi dalam pewarnaan alami berbasis tumbuhan dan mineral juga menjadi solusi untuk mengurangi ketergantungan pada pewarna kimia impor yang mahal dan kurang ramah lingkungan. Teknik pewarnaan alami tidak hanya meningkatkan daya tahan dan estetika kain tapis, tetapi juga dapat menarik minat pasar global yang mengutamakan produk ramah lingkungan.

Dengan menerapkan strategi akses bahan baku lokal dan inovasi teknologi produksi, pengrajin tapis dapat meningkatkan efisiensi operasional, menekan biaya produksi, dan memperkuat daya saing produk di tingkat nasional maupun internasional. Langkah ini tidak hanya menjamin kelangsungan industri tetapi juga meningkatkan kesejahteraan pengrajin dalam jangka panjang.

BAB VI

STRATEGI PENGEMBANGAN TAPIS BERBASIS KEUANGAN DIGITAL

Perkembangan teknologi keuangan digital (fintech) telah membuka peluang baru bagi pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM), termasuk industri kreatif seperti pengrajin Tapis Corak Inuh. Digitalisasi dalam sektor keuangan tidak hanya mempermudah akses pendanaan tetapi juga membantu meningkatkan efisiensi transaksi, pemasaran, serta pengelolaan keuangan. Dalam menghadapi tantangan globalisasi dan persaingan industri kreatif, pengembangan tapis berbasis keuangan digital menjadi langkah strategi untuk meningkatkan daya saing dan keinginan para pengrajin.

Pada bab ini, akan dibahas berbagai strategi yang dapat diterapkan dalam pengembangan Tapis Corak Inuh dengan memanfaatkan layanan keuangan digital. Fokus utama mencakup pemanfaatan fintech dalam pembiayaan, digitalisasi sistem transaksi, optimalisasi pemasaran berbasis e-commerce, serta upaya meningkatkan literasi keuangan digital bagi pengrajin. Dengan pendekatan yang tepat, integrasi keuangan digital dapat menjadi solusi efektif untuk memperluas jangkauan pasar, meningkatkan efisiensi produksi, dan menciptakan ekosistem bisnis yang lebih modern dan berkelanjutan.

A. Optimalisasi Platform Fintech untuk Pembiayaan UMKM Kreatif

Fintech telah menjadi solusi inovatif bagi pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di sektor kreatif, termasuk pengrajin Tapis Corak Inuh, untuk mendapatkan akses pembiayaan yang lebih

mudah dan fleksibel. Berbeda dengan perbankan konvensional yang seringkali memiliki persyaratan ketat, fintech menawarkan skema pendanaan yang lebih inklusif melalui *peer-to-peer (P2P) lending*, *crowdfunding*, dan *digital banking*. Optimalisasi platform fintech dalam pembiayaan UMKM secara kreatif bertujuan untuk meningkatkan kapasitas produksi, memperluas akses pasar, dan mendukung keinginan bisnis.

1. Manfaat Fintech dalam Pembiayaan UMKM Kreatif

Financial technology (fintech) telah menjadi solusi utama dalam mendukung pembiayaan bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di sektor kreatif, termasuk pengrajin tapis. Keberadaan fintech membantu UMKM kreatif yang sering menghadapi keterbatasan modal dalam mengembangkan usahanya. Berbagai platform fintech menawarkan solusi inovatif yang lebih fleksibel, cepat, dan efisien dibandingkan dengan layanan keuangan konvensional. Menurut penelitian Beck dkk. (2022), fintech telah meningkatkan inklusi keuangan dengan memperluas akses pembiayaan bagi UMKM yang sebelumnya sulit mendapatkan pinjaman dari bank tradisional⁶³. Seiring dengan perkembangan teknologi digital, fintech menjadi alternatif pembiayaan yang lebih mudah diakses, terutama bagi para pelaku UMKM kreatif yang belum memiliki rekam jejak kredit yang kuat atau agunan yang cukup.

a. Akses Dana yang Lebih Mudah

Salah satu manfaat utama fintech adalah kemudahan akses pendanaan bagi UMKM kreatif. Banyak pengrajin tapis dan pelaku usaha kecil lainnya kesulitan memperoleh pinjaman dari bank karena persyaratan agunan yang tinggi dan riwayat kredit yang belum mapan. Fintech menawarkan berbagai model pendanaan yang lebih fleksibel, seperti *peer-to-peer (P2P) lending*, *crowdfunding* berbasis donasi atau investasi, serta *invoice financing*. Model pembiayaan ini memungkinkan pengrajin mendapatkan dana dengan persyaratan yang lebih longgar dibandingkan dengan bank tradisional.

⁶³ Beck, T., Chen, T., Lin, C., & Song, F. (2022). Fintech, Inklusi Keuangan, dan Pertumbuhan: Bukti dari Pasar Berkembang. *Jurnal Ekonomi Keuangan*, 144 (2), 345-370.

Pada penelitian yang dilakukan oleh Chen et al. (2021), menemukan bahwa P2P lending menjadi solusi yang paling banyak digunakan oleh UMKM di berbagai negara berkembang karena prosesnya yang sederhana dan tidak memerlukan jaminan aset⁶⁴. Beberapa platform fintech seperti Modalku, Investree, dan Amarnya telah membantu UMKM mendapatkan modal usaha dengan skema pinjaman berbasis komunitas. Selain itu, *crowdfunding* berbasis donasi melalui platform seperti Kitabisa atau berbasis ekuitas melalui *Sociolla Funding* juga memberikan kesempatan bagi pengrajin untuk menggalang dana dari masyarakat yang tertarik mendukung produk berbasis budaya seperti tapis.

b. Proses Pengajuan yang Cepat dan Praktis

Keunggulan lain dari fintech adalah kecepatan dan kemudahan dalam proses pengajuan dana. Dibandingkan dengan bank konvensional yang sering kali memakan waktu berminggu-minggu untuk menyetujui pinjaman, platform fintech menggunakan teknologi digital dalam verifikasi data dan analisis kredit sehingga mempercepat proses pencairan dana. Menurut Beck dkk. (2022), teknologi kecerdasan buatan (AI) dan big data dalam fintech memungkinkan analisis risiko kredit yang lebih akurat, sehingga UMKM tidak perlu melalui proses birokrasi yang panjang. Dengan adanya e-KYC (*electronic Know Your Customer*) dan otomatisasi dalam pencocokan data keuangan, UMKM kreatif bisa mendapatkan pendanaan hanya dalam waktu 24-48 jam, jauh lebih cepat dibandingkan dengan prosedur bank yang bisa memakan waktu hingga beberapa minggu. Bagi pengrajin tapis yang membutuhkan modal kerja dalam waktu singkat untuk membeli bahan baku atau meningkatkan produksi, fintech memberikan solusi yang lebih efisien. Dengan hanya mengunggah dokumen secara online, pelaku UMKM dapat segera mengetahui apakah memenuhi syarat untuk mendapatkan pinjaman atau investasi.

⁶⁴ Chen, L., Wu, X., & Yang, J. (2021). Peran Fintech dalam Pembiayaan UKM: Bukti dari Pasar Asia-Pasifik. *Pasar Keuangan Asia-Pasifik*, 28 (1), 57-80.

c. Biaya Operasional yang Lebih Rendah

Dibandingkan dengan layanan keuangan tradisional, fintech umumnya menawarkan biaya operasional yang lebih rendah. Karena berbasis digital, fintech tidak memerlukan infrastruktur fisik seperti kantor cabang atau tenaga kerja dalam jumlah besar, sehingga dapat menekan biaya layanan bagi penggunaannya. Menurut penelitian Chen dkk. (2021), platform fintech dapat menurunkan biaya pinjaman hingga 20-30% lebih murah dibandingkan dengan lembaga keuangan konvensional karena tidak adanya biaya administrasi yang tinggi dan efisiensi dalam proses analisis kredit. Hal ini sangat menguntungkan bagi UMKM kreatif yang memiliki keterbatasan modal dan ingin mendapatkan pinjaman dengan biaya rendah. Selain itu, beberapa fintech menawarkan bunga pinjaman yang lebih kompetitif dibandingkan dengan bank, terutama bagi pengrajin tapis yang memanfaatkan layanan fintech berbasis komunitas seperti Amartha, yang menggunakan skema pembiayaan berbasis kelompok untuk menekan biaya risiko kredit.

d. Diversifikasi Sumber Dana

Fintech tidak hanya memberikan kemudahan akses modal, tetapi juga menawarkan beragam opsi pendanaan yang dapat disesuaikan dengan kebutuhan kreatif UMKM. Pengrajin tapis tidak perlu hanya bergantung pada satu sumber pembiayaan, tetapi dapat memanfaatkan berbagai mekanisme pembiayaan seperti:

- 1) *Invoice Financing* – pengrajin mendapatkan modal dengan menjual tagihan (*invoice*) kepada investor untuk mendapatkan dana lebih cepat.
- 2) *Supply Chain Financing* – Memberikan pembiayaan berbasis rantai pasok, yang sangat berguna bagi UMKM yang bekerja sama dengan pemasok atau pengecer besar.
- 3) *Crowdfunding* Berbasis Ekuitas – keinginan investor untuk memiliki saham dalam bisnis pengrajin tetapi sebagai ketidakseimbangan atas investasi yang diberikan.

Dengan beragam pilihan ini, Pengrajin dapat memilih sumber pendanaan yang paling sesuai dengan model bisnis dan kebutuhannya, sehingga dapat mengelola risiko keuangan dengan lebih baik.

2. Strategi Optimalisasi Fintech dalam Pembiayaan UMKM Kreatif

Pemanfaatan fintech dalam pembiayaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) kreatif, termasuk pengrajin tapis, telah terbukti memberikan kemudahan akses perbankan, kecepatan proses pengajuan, serta biaya operasional yang lebih rendah. Namun agar fintech benar-benar dapat dimanfaatkan secara maksimal oleh UMKM yang kreatif, diperlukan strategi yang tepat dalam mengoptimalkan layanan ini. Tan & Zhao (2019) menyatakan bahwa keberhasilan fintech dalam mendukung UMKM tidak hanya bergantung pada ketersediaan teknologi, tetapi juga pada kesiapan pelaku usaha dalam mengakses, memahami, dan memanfaatkan layanan keuangan berbasis digital⁶⁵. Oleh karena itu, optimalisasi fintech dalam pembiayaan UMKM harus dilakukan secara komprehensif dengan mempertimbangkan aspek literasi keuangan digital, pemanfaatan berbagai jenis fintech pendanaan, kolaborasi dengan ekosistem fintech, serta penggunaan sistem skor kredit alternatif.

a. Meningkatkan Literasi Keuangan Digital

Salah satu tantangan utama dalam pemanfaatan fintech oleh UMKM kreatif adalah rendahnya tingkat literasi keuangan digital. Banyak pengrajin tapis dan pelaku usaha kecil lainnya masih belum memahami bagaimana cara kerja fintech, manfaatnya, serta potensi risikonya. Padahal, pemahaman ini sangat penting untuk menghindari penipuan keuangan digital, pinjaman online ilegal, atau kesalahan dalam mengelola pembiayaan. Menurut penelitian Chen dkk. (2021), peningkatan literasi keuangan digital secara langsung berkontribusi terhadap keberhasilan UMKM dalam memanfaatkan layanan fintech⁶⁶. UMKM yang memahami strategi pembayaran digital, manajemen kas, dan cara memilih platform fintech yang aman lebih mampu mengoptimalkan pembiayaan dan menghindari risiko utang yang berlebihan. Oleh karena itu, diperlukan program pelatihan yang berkelanjutan untuk pengrajin tapis, baik

⁶⁵ Tan, B., & Zhao, J. (2019). Adopsi Fintech dan Inklusi Keuangan di Pasar Berkembang: Analisis Komparatif. *Jurnal Teknologi & Inovasi Keuangan*, 12 (3), 189-205.

⁶⁶ Chen, L., Wu, X., & Yang, J. (2021). Peran Fintech dalam Pembiayaan UKM: Bukti dari Pasar Asia-Pasifik. *Pasar Keuangan Asia-Pasifik*, 28 (1), 57-80.

dari pemerintah, asosiasi UMKM, maupun platform fintech itu sendiri. Program ini dapat mencakup manajemen keuangan digital, penggunaan dompet digital dan marketplace, serta perlindungan data pribadi dalam transaksi online.

b. Memanfaatkan Berbagai Jenis Fintech Pendanaan

Fintech bukan hanya sebatas pinjaman online. UMKM kreatif, termasuk pengrajin tapis, dapat mengoptimalkan berbagai bentuk pendanaan fintech sesuai dengan kebutuhannya. Tan & Zhao (2019) mengidentifikasi bahwa keberhasilan UMKM dalam memanfaatkan fintech bergantung pada kemampuan dalam memilih kombinasi layanan yang tepat. Beberapa jenis fintech yang dapat dimanfaatkan antara lain:

- 1) *P2P Lending* – Platform seperti Modalku, Investree, dan Amarnya dapat digunakan untuk memperoleh modal kerja jangka pendek tanpa persyaratan agunan yang berat.
- 2) *Crowdfunding* – Pendanaan berbasis donasi atau ekuitas melalui platform seperti Kitabisa dan Sociolla Funding dapat membantu pengrajin mendapatkan dana untuk proyek produk kreatif dan inovasi.
- 3) *Digital Banking* – Layanan seperti Bank Jago atau Jenius memungkinkan transaksi harian yang lebih fleksibel, pencatatan keuangan otomatis, serta akses kredit berbasis rekening digital.
- 4) *Invoice Financing* – UMKM yang memiliki pesanan besar tetapi mengalami kendala modal dapat memanfaatkan platform invoice financing untuk mencairkan tagihan lebih cepat.

Dengan menggabungkan beberapa jenis fintech ini, pengrajin namun dapat memastikan bahwa memiliki sumber pembiayaan yang sesuai dengan kebutuhan spesifik usahanya.

c. Bermitra dengan Ekosistem Fintech

Kolaborasi dengan ekosistem fintech yang lebih luas dapat membuka lebih banyak peluang bagi UMKM kreatif untuk mendapatkan pendanaan serta memperluas jaringan bisnis. Ekosistem fintech tidak hanya mencakup penyedia layanan keuangan, tetapi juga e-commerce, pemerintah, dan asosiasi bisnis. Menurut Chen dkk. (2021), UMKM yang terjadi dengan platform fintech yang sudah bekerja sama dengan pemerintah

atau e-commerce cenderung lebih mudah mendapatkan akses pembiayaan. Hal ini disebabkan oleh ekosistem yang lebih terpercaya, regulasi yang lebih jelas, serta adanya program pendanaan khusus yang disediakan bagi UMKM yang tergabung dalam ekosistem tersebut.

Misalnya, banyak pasar seperti Tokopedia dan Shopee telah berkolaborasi dengan fintech untuk menyediakan pinjaman modal usaha bagi penjual terpilih. Pengrajin tapis yang aktif berjualan di marketplace memiliki peluang lebih besar untuk mengakses kredit dengan suku bunga rendah melalui program kemitraan ini. Selain itu, pemerintah melalui Lembaga Pengelola Dana Bergulir KUMKM (LPDB-KUMKM) juga bekerja sama dengan beberapa fintech untuk mendistribusikan pinjaman berbasis komunitas. Dengan memanfaatkan jaringan ini, pengrajin dapat memperoleh akses pembiayaan yang lebih terstruktur dan berkelanjutan.

d. Menggunakan Sistem Skor Kredit Alternatif

Salah satu tantangan utama bagi UMKM yang kreatif dalam mendapatkan pembiayaan adalah tidak adanya riwayat kredit yang cukup untuk memenuhi persyaratan pinjaman perbankan. Namun, fintech kini telah mengembangkan sistem skor kredit alternatif yang memungkinkan UMKM memperoleh pembiayaan berdasarkan data digital. Menurut penelitian Tan & Zhao (2019), banyak platform fintech kini menggunakan machine learning dan big data untuk memperoleh kelayakan kredit berdasarkan riwayat transaksi digital, interaksi di media sosial, dan jejak jejak usaha online. Misalnya, pengrajin yang sering melakukan transaksi di marketplace atau memiliki portofolio bisnis digital yang aktif dapat memperoleh skor kredit yang lebih baik, sehingga lebih mudah mendapatkan pinjaman dengan bunga yang lebih rendah. Selain itu, beberapa fintech juga mempertimbangkan frekuensi pembayaran tagihan, penggunaan dompet digital, dan keterlibatan dalam ekosistem digital sebagai indikator kredit. Oleh karena itu, pengrajin tapis disarankan untuk memaksimalkan transaksi digital, menggunakan e-wallet, dan membangun kehadiran online yang kuat agar memiliki rekam jejak digital yang lebih baik.

3. Tantangan dalam Optimalisasi Fintech bagi UMKM Kreatif

Optimalisasi fintech bagi UMKM kreatif menghadapi berbagai tantangan yang dapat menghambat adopsi dan pemanfaatannya secara maksimal. Salah satu tantangan utama adalah kurangnya kesadaran dan pemahaman tentang fintech. Banyak pelaku UMKM yang masih terbiasa dengan metode pembiayaan tradisional, seperti pinjaman dari bank konvensional atau modal pribadi. Kurangnya edukasi dan literasi keuangan digital menyebabkannya ragu untuk beralih ke fintech, karena dianggap rumit atau berisiko tinggi. Selain itu, masih banyak yang belum memahami bagaimana fintech dapat membantu meningkatkan akses permodalan dan efisiensi operasional.

Risiko fintech ilegal dan keamanan data juga menjadi hambatan yang signifikan. Maraknya pinjaman online ilegal yang tidak terdaftar di Otoritas Jasa Keuangan (OJK) membuat pelaku UMKM rentan terhadap penyalahgunaan data pribadi dan beban bunga yang tidak wajar. Hal ini membuat banyak pengusaha kecil merasa waspada dan enggan memanfaatkan fintech, meskipun ada platform resmi yang telah diawasi oleh regulator. Oleh karena itu, diperlukan upaya untuk meningkatkan kepercayaan pelaku UMKM terhadap fintech dengan edukasi dan regulasi yang lebih ketat terhadap fintech ilegal.

Tantangan lainnya adalah fluktuasi pendapatan UMKM kreatif, yang sering kali tidak stabil dan bergantung pada tren pasar. Ketidakpastian dalam pemasukan ini dapat menyulitkan pelaku UMKM dalam memenuhi kewajiban pembayaran pinjaman dari fintech. Tanpa manajemen keuangan yang baik, risiko gagal bayar bisa semakin besar. Oleh karena itu, UMKM kreatif perlu mengadopsi strategi keuangan yang lebih disiplin, seperti menyisihkan sebagian keuntungan untuk membayar cicilan atau memanfaatkan fitur-fitur fleksibel dari fintech yang menawarkan skema pembayaran yang lebih sesuai dengan kondisi keuangan.

Masih ada tantangan dalam hal keterbatasan infrastruktur digital, terutama bagi UMKM yang beroperasi di daerah terpencil. Tidak semua wilayah memiliki akses internet yang stabil dan terjangkau, yang dapat membatasi kemampuan pelaku usaha dalam mengakses layanan fintech. Keterbatasan ini menghambat proses transaksi digital, baik dalam bentuk pembayaran maupun pencairan dana. Oleh karena itu, pemerintah dan sektor swasta perlu berkolaborasi dalam meningkatkan infrastruktur

digital agar lebih merata dan dapat menjangkau seluruh UMKM, terutama yang berada di pedesaan.

Aspek regulasi dan kepatuhan juga menjadi tantangan dalam optimalisasi fintech bagi UMKM kreatif. Beberapa pelaku usaha mungkin belum memahami aturan-aturan terkait penggunaan fintech, seperti kewajiban pajak atau ketentuan hukum yang mengatur transaksi digital. Ketidapahaman ini dapat menyebabkan ketidaksiapan dalam menghadapi konsekuensi hukum yang mungkin timbul akibat penggunaan fintech yang tidak sesuai dengan regulasi yang berlaku. Oleh karena itu, diperlukan sosialisasi dan pendampingan hukum bagi pelaku UMKM agar dapat memanfaatkan fintech dengan lebih aman dan sesuai dengan peraturan.

Tantangan lainnya adalah kesiapan teknologi dan adaptasi terhadap ekosistem digital. Banyak pelaku UMKM yang masih mengandalkan sistem manual dalam mengelola bisnis dan belum terbiasa dengan teknologi digital, termasuk fintech. Perubahan dari sistem konvensional ke sistem digital membutuhkan waktu dan pelatihan agar bisa beradaptasi dengan baik. Untuk mengatasi tantangan ini, diperlukan program pelatihan dan pendampingan bagi UMKM agar memiliki keterampilan dalam memanfaatkan fintech secara optimal.

Kepercayaan konsumen terhadap transaksi digital juga menjadi faktor yang mempengaruhi optimalisasi fintech bagi UMKM kreatif. Beberapa pelanggan masih lebih nyaman menggunakan metode pembayaran tunai daripada transaksi digital, terutama di daerah dengan literasi keuangan yang masih rendah. Oleh karena itu, UMKM perlu melakukan edukasi kepada pelanggannya tentang keuntungan menggunakan transaksi digital serta memastikan bahwa platform yang digunakan aman dan terpercaya.

Untuk menghadapi berbagai tantangan tersebut, sinergi antara pemerintah, industri fintech, dan UMKM sangat diperlukan. Pemerintah perlu terus mendorong regulasi yang melindungi UMKM dari fintech ilegal dan meningkatkan infrastruktur digital agar lebih inklusif. Sementara itu, industri fintech harus terus mengembangkan produk dan layanan yang lebih ramah bagi UMKM kreatif, dengan menawarkan solusi pembayaran yang fleksibel dan biaya yang lebih kompetitif. Di sisi lain, UMKM sendiri juga perlu lebih proaktif dalam meningkatkan literasi keuangan digital serta mencari informasi yang benar mengenai manfaat dan risiko fintech.

Dengan mengatasi tantangan ini, fintech dapat menjadi solusi yang lebih efektif dalam mendukung pertumbuhan UMKM kreatif, baik dari segi akses permodalan, efisiensi operasional, maupun peningkatan daya saing di era digital. Jika pelaku UMKM dapat beradaptasi dengan baik dan memanfaatkan fintech secara optimal, memiliki peluang yang lebih besar untuk berkembang dan bersaing di pasar yang semakin kompetitif. Oleh karena itu, penting bagi seluruh pemangku kepentingan untuk bekerja sama dalam menciptakan ekosistem fintech yang lebih inklusif dan berkelanjutan bagi UMKM kreatif di Indonesia.

B. Kolaborasi Fintech dengan Lembaga Keuangan dan Pemerintah

Kolaborasi antara *financial technology* (fintech), lembaga keuangan, dan pemerintah menjadi kunci dalam menciptakan ekosistem pembiayaan yang inklusif dan berkelanjutan bagi UMKM kreatif, termasuk pengrajin Tapis Corak Inuh. Integrasi antara teknologi digital dan kebijakan keuangan memungkinkan akses pendanaan yang lebih luas, efisien, dan terjangkau bagi pelaku usaha yang sebelumnya kesulitan mendapatkan modal dari sistem perbankan tradisional.

1. Peran Lembaga Keuangan dalam Kolaborasi dengan Fintech

Peran lembaga keuangan dalam kolaborasi dengan fintech semakin penting dalam memperluas akses pembiayaan bagi sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Lembaga keuangan tradisional seperti bank, koperasi, dan perusahaan pembiayaan memiliki infrastruktur yang kuat serta pengalaman dalam penyaluran kredit. Namun, sering menghadapi kendala dalam menjangkau UMKM yang belum memiliki rekam jejak keuangan formal. Di sinilah fintech berperan sebagai perantara yang menjembatani kebutuhan pembiayaan dengan pendekatan yang lebih fleksibel dan berbasis teknologi.

Salah satu bentuk kolaborasi yang menonjol antara lembaga keuangan dan fintech adalah digital lending partnership. Melalui platform peer-to-peer (P2P) lending, bank dapat menyalurkan kredit kepada UMKM dengan risiko yang lebih terukur melalui sistem credit scoring berbasis big data. Credit scoring berbasis teknologi memungkinkan evaluasi kredit yang lebih cepat dan akurat, sehingga

mempercepat proses penyaluran pinjaman (Gomber et al., 2017)⁶⁷. Penelitian lain juga menunjukkan bahwa fintech lending dapat meningkatkan inklusi keuangan dengan memberikan akses pembiayaan kepada bisnis yang sebelumnya tidak dapat mengakses pinjaman dari lembaga keuangan tradisional (Chen & Zhang, 2021)⁶⁸. Dengan demikian, digital lending partnership memberikan keuntungan bagi kedua belah pihak, di mana bank dapat memperluas jangkauan pasarnya sementara fintech mendapatkan sumber pendanaan yang lebih stabil.

Hybrid financing model merupakan bentuk kolaborasi lain yang semakin berkembang. Model ini menggabungkan pinjaman bank dengan skema fintech, seperti *crowdfunding* atau *invoice financing*. *Crowdfunding* memungkinkan UMKM mendapatkan dana dari berbagai investor individu melalui platform digital, sedangkan *invoice financing* memberikan solusi likuiditas bagi pengusaha dengan mencairkan piutang usaha sebelum jatuh tempo. Model hybrid ini tidak hanya meningkatkan fleksibilitas dalam mendapatkan pembiayaan, tetapi juga mengurangi risiko kredit bagi bank karena dana yang dikucurkan berasal dari berbagai sumber (Gomber et al., 2017). Dengan adanya skema ini, UMKM dapat memperoleh modal kerja yang lebih besar dengan persyaratan yang lebih fleksibel dibandingkan pinjaman konvensional.

Penyediaan rekening digital untuk UMKM juga merupakan bentuk kolaborasi strategis antara fintech dan lembaga keuangan. Fintech dapat membantu UMKM dalam membuka rekening digital yang memudahkan transaksi perbankan tanpa perlu mendatangi kantor cabang fisik. Langkah ini sejalan dengan tren digitalisasi keuangan yang semakin meningkat, di mana layanan keuangan berbasis teknologi menjadi lebih inklusif dan mudah diakses (Chen & Zhang, 2021). Selain itu, penyediaan rekening digital juga memungkinkan UMKM membangun rekam jejak keuangan yang dapat digunakan untuk mendapatkan akses pembiayaan di masa depan.

Kolaborasi antara fintech dan lembaga keuangan bukan hanya memberikan manfaat bagi pelaku usaha, tetapi juga mendukung pertumbuhan ekonomi secara keseluruhan. Dengan meningkatnya

⁶⁷ Gomber, P., Koch, J.-A., & Siering, M. (2017). "Digital Finance and FinTech: Current Research and Future Research Directions." *Journal of Business Economics*, 87(5), 537-580.

⁶⁸ Chen, Y., & Zhang, L. (2021). "The Role of Fintech in Financial Inclusion: A Review of the Literature." *Journal of Financial Stability*, 54, 100870

inklusi keuangan, sektor UMKM dapat berkembang lebih cepat, menciptakan lapangan kerja baru, dan mendorong inovasi di berbagai industri. Namun, perlu adanya regulasi yang jelas untuk memastikan keamanan dan keberlanjutan kerja sama ini. Kebijakan yang mendukung integrasi antara fintech dan lembaga keuangan dapat menciptakan ekosistem keuangan yang lebih sehat dan inklusif. Dengan demikian, kolaborasi antara fintech dan lembaga keuangan memiliki peran krusial dalam mempercepat akses pembiayaan bagi UMKM. Digital lending partnership, hybrid financing model, dan penyediaan rekening digital adalah beberapa bentuk kerja sama yang dapat membantu meningkatkan inklusi keuangan. Dengan memanfaatkan teknologi, lembaga keuangan dapat menjangkau lebih banyak pelaku usaha dan mendorong pertumbuhan ekonomi yang lebih merata.

2. Peran Pemerintah dalam Mendukung Kolaborasi Fintech

Fintech (*financial technology*) telah menjadi pilar penting dalam ekosistem keuangan modern, khususnya dalam mendukung inklusi keuangan dan efisiensi transaksi. Namun, keberhasilan fintech dalam memberikan solusi keuangan yang inovatif sangat bergantung pada dukungan dan kebijakan pemerintah. Pemerintah memiliki peran krusial dalam menciptakan regulasi, menyediakan insentif, serta membangun infrastruktur yang mendukung kolaborasi antara fintech dan lembaga keuangan konvensional.

a. Ketersediaan Regulasi yang Mendukung Ekosistem Fintech

Regulasi yang jelas dan mendukung menjadi faktor utama dalam menciptakan ekosistem fintech yang stabil dan berkelanjutan. Di Indonesia, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dan Bank Indonesia (BI) telah mengeluarkan berbagai regulasi untuk memastikan bahwa fintech beroperasi dalam kerangka hukum yang sesuai. Misalnya, Peraturan OJK No. 77/POJK.01/2016 tentang Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi bertujuan untuk melindungi konsumen serta memastikan transparansi dalam transaksi fintech lending.

Regulasi yang mendukung juga memungkinkan fintech untuk berkolaborasi lebih erat dengan lembaga keuangan tradisional. Sebagai contoh, kebijakan regulatory sandbox yang diterapkan oleh BI dan OJK memberikan ruang bagi fintech untuk menguji inovasi sebelum diterapkan secara luas. Studi oleh

Zetsche et al. (2018) menemukan bahwa regulatory sandbox dapat meningkatkan kepercayaan publik terhadap fintech, sekaligus mengurangi risiko yang mungkin timbul dalam operasionalnya⁶⁹. Dengan demikian, regulasi yang adaptif dan progresif memungkinkan pertumbuhan fintech tanpa mengorbankan stabilitas sektor keuangan.

b. Mendorong Program Subsidi dan Insentif bagi UMKM

Fintech telah memberikan akses pembiayaan yang lebih luas bagi UMKM yang sebelumnya sulit memperoleh kredit dari lembaga keuangan tradisional. Namun, tanpa dukungan pemerintah, biaya pinjaman melalui platform fintech masih bisa menjadi beban bagi pelaku usaha kecil. Oleh karena itu, pemerintah dapat menyediakan subsidi bunga pinjaman, insentif pajak, atau program penjaminan kredit bagi UMKM yang memanfaatkan fintech sebagai sumber pembiayaan.

Misalnya, pemerintah Indonesia telah meluncurkan Kredit Usaha Rakyat (KUR) berbasis digital yang memungkinkan penyaluran dana kepada UMKM melalui platform fintech. Dukungan semacam ini terbukti efektif dalam meningkatkan akses pembiayaan bagi pelaku usaha kecil. Penelitian oleh Philippon (2019) menunjukkan bahwa intervensi pemerintah dalam bentuk insentif keuangan dapat mempercepat adopsi fintech di sektor UMKM dan meningkatkan produktivitas ekonomi secara keseluruhan⁷⁰. Oleh karena itu, keberlanjutan program subsidi dan insentif akan semakin memperkuat peran fintech dalam mendukung sektor UMKM.

c. Membangun Infrastruktur Digital yang Mendukung Fintech

Pemerintah juga memiliki peran penting dalam membangun infrastruktur digital yang memungkinkan fintech berkembang lebih pesat. Ketersediaan akses internet yang merata, sistem pembayaran digital yang aman, serta platform e-Government yang terintegrasi menjadi faktor penentu dalam

⁶⁹ Zetsche, D. A., Buckley, R. P., Arner, D. W., & Barberis, J. N. (2018). "Regulating a Revolution: From Regulatory Sandboxes to Smart Regulation." *Fordham Journal of Corporate & Financial Law*.

⁷⁰ Philippon, T. (2019). "The FinTech Opportunity." National Bureau of Economic Research.

keberhasilan fintech. Dalam konteks ini, investasi pemerintah dalam pengembangan jaringan internet dan teknologi informasi sangat diperlukan. Sebagai contoh, program Palapa Ring yang dicanangkan oleh pemerintah Indonesia bertujuan untuk meningkatkan akses internet di daerah terpencil, sehingga memungkinkan lebih banyak masyarakat untuk menggunakan layanan fintech.

Penerapan sistem pembayaran nasional seperti *Quick Response Code Indonesian Standard* (QRIS) oleh BI juga mendukung adopsi pembayaran digital di berbagai sektor. Menurut penelitian oleh Frost (2020), infrastruktur digital yang memadai berperan penting dalam meningkatkan kepercayaan masyarakat terhadap fintech serta mempercepat transformasi digital dalam sektor keuangan⁷¹. Oleh karena itu, pemerintah perlu terus berinvestasi dalam infrastruktur teknologi agar kolaborasi antara fintech dan lembaga keuangan dapat berjalan lebih optimal.

3. Manfaat Kolaborasi bagi UMKM Kreatif

Kolaborasi antara fintech, lembaga keuangan, dan pemerintah memiliki manfaat yang signifikan bagi pelaku UMKM kreatif, termasuk pengrajin Tapis Corak Inuh. Salah satu manfaat utama adalah akses pembiayaan yang lebih luas. Banyak UMKM mengalami kesulitan mendapatkan pinjaman dari lembaga keuangan tradisional karena keterbatasan jaminan. Namun, dengan kehadiran fintech yang berbasis teknologi, skema pembiayaan alternatif dapat tersedia bagi UMKM tanpa perlu jaminan aset. Menurut penelitian oleh Chen et al. (2020), fintech memungkinkan peningkatan akses keuangan bagi UMKM melalui model penilaian risiko berbasis data yang lebih fleksibel dibandingkan dengan sistem perbankan konvensional⁷². Hal ini memungkinkan lebih banyak pelaku usaha kecil untuk memperoleh modal kerja dan memperluas bisnis tanpa hambatan administratif yang berat.

⁷¹ Frost, J. (2020). "The economic forces driving fintech adoption." Bank for International Settlements.

⁷² Chen, L., Wu, W., & Yang, H. (2020). The Role of FinTech in SME Financing: Empirical Evidence from China. *Journal of Financial Regulation and Compliance*, 28(2), 234-251. <https://doi.org/10.1108/JFRC-05-2020-0073>

Kolaborasi ini juga mempercepat dan mempermudah proses kredit. Digitalisasi dalam sektor keuangan memungkinkan integrasi data yang lebih baik, sehingga pengajuan pinjaman dapat diproses dalam hitungan hari, berbeda dengan sistem perbankan tradisional yang sering kali memerlukan waktu berminggu-minggu atau bahkan berbulan-bulan. Penelitian yang dilakukan oleh Zhang & Liu (2021) menunjukkan bahwa digitalisasi layanan keuangan mampu mengurangi hambatan administratif dan mempercepat distribusi dana bagi pelaku UMKM⁷³. Dengan sistem berbasis teknologi, proses verifikasi data, analisis risiko, dan pencairan dana dapat dilakukan secara otomatis, mengurangi keterlambatan dan meningkatkan efisiensi operasional. Ini sangat bermanfaat bagi UMKM kreatif yang sering kali membutuhkan modal dengan cepat untuk memenuhi permintaan pasar yang fluktuatif.

Kolaborasi antara fintech, lembaga keuangan, dan pemerintah juga berdampak pada peningkatan kepercayaan investor terhadap sektor UMKM kreatif. Regulasi yang jelas dan dukungan dari institusi keuangan resmi memberikan legitimasi bagi fintech sebagai sumber pembiayaan yang sah dan berkelanjutan. Dengan adanya kolaborasi ini, risiko penipuan dan ketidakpastian yang sering dikaitkan dengan layanan fintech dapat diminimalkan, sehingga meningkatkan minat investor untuk berinvestasi dalam UMKM kreatif. Studi oleh Chen et al. (2020) juga membahas bahwa regulasi pemerintah terhadap layanan fintech berkontribusi pada stabilitas sektor keuangan dan meningkatkan transparansi, yang pada akhirnya berdampak positif pada pertumbuhan UMKM.

Pada konteks pengrajin Tapis Corak Inuh, kolaborasi ini membuka peluang lebih besar untuk mengembangkan produk dan memperluas pasar. Dengan adanya akses modal yang lebih mudah dan cepat, para pengrajin dapat berinvestasi dalam inovasi desain, meningkatkan kapasitas produksi, serta memperluas jaringan distribusi, baik di pasar domestik maupun internasional. Selain itu, kepercayaan yang lebih tinggi dari investor dan konsumen terhadap sektor UMKM kreatif akan mendorong pertumbuhan yang lebih berkelanjutan dan berdampak positif terhadap perekonomian lokal. Oleh karena itu,

⁷³ Zhang, J., & Liu, Y. (2021). Digital Financial Services and Small Business Growth: Evidence from Emerging Markets. *Small Business Economics*, 56(4), 1123-1145. <https://doi.org/10.1007/s11187-021-00479-5>

kolaborasi antara fintech, lembaga keuangan, dan pemerintah menjadi strategi yang sangat penting dalam mendukung daya saing dan keberlanjutan UMKM kreatif di era digital.

4. Tantangan dalam Kolaborasi Fintech dengan Lembaga Keuangan dan Pemerintah

Kolaborasi antara fintech, lembaga keuangan, dan pemerintah merupakan langkah strategis dalam mendorong inklusi keuangan dan mempercepat digitalisasi ekonomi. Namun, meskipun kerja sama ini menawarkan berbagai manfaat seperti efisiensi transaksi, akses pembiayaan yang lebih luas, dan peningkatan layanan keuangan, terdapat beberapa tantangan yang harus diatasi agar kolaborasi ini dapat berjalan dengan optimal. Beberapa tantangan utama yang dihadapi mencakup kesenjangan regulasi antara fintech dan perbankan, kurangnya literasi keuangan di kalangan UMKM, serta isu keamanan data dan perlindungan konsumen.

Salah satu tantangan terbesar dalam kolaborasi fintech dengan lembaga keuangan dan pemerintah adalah kesenjangan regulasi antara fintech dan perbankan. Fintech merupakan industri yang relatif baru dan mengalami perkembangan pesat dalam beberapa tahun terakhir. Sementara regulasi perbankan telah lama mapan dengan kerangka hukum yang ketat, regulasi fintech masih dalam tahap perkembangan dan sering kali mengalami perubahan untuk menyesuaikan dengan dinamika industri yang terus berkembang. Ketidaksinkronan ini menciptakan ketidakpastian hukum yang dapat menghambat sinergi antara fintech dan lembaga keuangan tradisional. Peraturan yang terlalu ketat dapat menghambat inovasi fintech, sementara regulasi yang terlalu longgar dapat menimbulkan risiko terhadap stabilitas sistem keuangan secara keseluruhan. Oleh karena itu, diperlukan harmonisasi kebijakan dan regulasi yang dapat mengakomodasi kebutuhan fintech serta perbankan tanpa mengorbankan keamanan dan keadilan dalam sistem keuangan.

Tantangan berikutnya adalah kurangnya literasi keuangan di kalangan pelaku UMKM. Sebagai sektor yang menjadi tulang punggung perekonomian di banyak negara, UMKM seharusnya dapat memanfaatkan layanan fintech untuk mengakses pembiayaan, memperluas pasar, dan meningkatkan efisiensi operasional. Namun, banyak pelaku UMKM, terutama yang berada di daerah terpencil, masih

belum memahami bagaimana fintech dapat membantu dalam mendapatkan pembiayaan dan mengelola keuangan dengan lebih baik. Beberapa darinya masih mengandalkan sistem keuangan konvensional atau bahkan menjalankan bisnis secara informal tanpa akses ke layanan keuangan formal. Kurangnya pemahaman mengenai manfaat dan cara kerja fintech membuatnya enggan atau takut untuk menggunakan layanan ini. Untuk mengatasi tantangan ini, diperlukan upaya edukasi dan sosialisasi yang lebih luas mengenai literasi keuangan digital. Pemerintah, fintech, dan lembaga keuangan dapat bekerja sama dalam menyelenggarakan program edukasi keuangan yang ditargetkan bagi pelaku UMKM, sehingga dapat memahami manfaat layanan fintech dan menggunakannya secara optimal.

Keamanan data dan perlindungan konsumen juga menjadi tantangan utama dalam kolaborasi fintech dengan lembaga keuangan dan pemerintah. Dengan semakin banyaknya data yang dikelola oleh fintech, termasuk informasi pribadi dan transaksi pengguna, muncul risiko kebocoran data dan serangan siber yang dapat merugikan konsumen. Keamanan siber menjadi perhatian utama dalam industri fintech karena sistem digital yang kompleks dapat menjadi sasaran empuk bagi peretas yang ingin mencuri informasi sensitif atau melakukan penipuan. Selain itu, perlindungan konsumen juga menjadi isu penting, terutama dalam hal transparansi produk dan layanan yang ditawarkan oleh fintech. Beberapa pengguna mungkin tidak sepenuhnya memahami syarat dan ketentuan dari layanan fintech yang digunakan, yang dapat menyebabkan masalah seperti penyalahgunaan data pribadi atau kesulitan dalam penyelesaian sengketa. Oleh karena itu, diperlukan regulasi yang ketat dan mekanisme perlindungan konsumen yang efektif untuk memastikan bahwa pengguna fintech mendapatkan layanan yang aman, transparan, dan adil. Pemerintah harus berperan dalam menetapkan standar keamanan data yang tinggi, sementara fintech dan lembaga keuangan harus berkomitmen untuk menerapkan langkah-langkah keamanan yang ketat guna melindungi data pengguna.

Untuk yang lebih fleksibel namun tetap mengedepankan keamanan dan stabilitas sistem keuangan perlu dikembangkan agar fintech dapat terus berinovasi tanpa mengorbankan kepentingan umum. Program literasi keuangan yang masif juga harus digalakkan untuk memastikan bahwa pelaku UMKM dan masyarakat luas dapat memanfaatkan layanan fintech dengan bijak dan bertanggung jawab.

Selain itu, penerapan teknologi keamanan yang canggih serta kebijakan perlindungan konsumen yang ketat akan membantu meningkatkan kepercayaan masyarakat terhadap layanan fintech. Dengan demikian, kolaborasi yang efektif dan sinergis antara fintech, lembaga keuangan, dan pemerintah tidak hanya akan mempercepat inklusi keuangan tetapi juga menciptakan ekosistem keuangan digital yang lebih aman, adil, dan berkelanjutan.

C. Peningkatan Literasi Digital dan Keuangan bagi Pengrajin

Di era digital, literasi keuangan dan digital menjadi faktor krusial bagi pengrajin, termasuk pengrajin Tapis Corak Inuh, untuk mengakses pembiayaan, mengelola usaha, dan meningkatkan daya saing di pasar. Tanpa pemahaman yang memadai, banyak pelaku UMKM mengalami kesulitan dalam memanfaatkan layanan *financial technology* (fintech) dan sistem keuangan digital yang dapat membantu perkembangan usahanya. Oleh karena itu, program peningkatan literasi digital dan keuangan menjadi langkah strategis dalam mendukung ekosistem pembiayaan berbasis teknologi.

1. Pentingnya Literasi Digital dan Keuangan bagi Pengrajin

Di era digital saat ini, literasi digital dan keuangan menjadi dua aspek krusial bagi pengrajin, terutama yang ingin meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha. Literasi keuangan mencakup pemahaman yang mendalam tentang bagaimana mengelola keuangan usaha secara efektif, termasuk pencatatan keuangan yang rapi, perencanaan modal, serta pemanfaatan sumber pendanaan yang tersedia. Sementara itu, literasi digital berkaitan dengan kemampuan menggunakan teknologi untuk mendukung kegiatan bisnis, seperti transaksi digital, pemasaran daring, serta akses ke berbagai platform fintech untuk pembiayaan dan investasi.

Bagi pengrajin tapis atau sektor usaha kecil menengah lainnya, meningkatkan literasi dalam kedua aspek ini memberikan banyak manfaat. Salah satu manfaat utama adalah menghindari jeratan utang yang tidak produktif akibat kurangnya pemahaman tentang skema pinjaman digital dan suku bunga. Banyak pengrajin yang tergoda untuk meminjam modal dari layanan pinjaman online tanpa memahami implikasi finansialnya, seperti bunga yang tinggi dan skema pembayaran

yang tidak sesuai dengan kemampuan usahanya. Dengan literasi keuangan yang baik, pengrajin dapat menilai dengan cermat setiap tawaran pinjaman dan memilih opsi yang paling menguntungkan bagi bisnisnya.

Literasi keuangan yang baik memungkinkan pengrajin untuk mengoptimalkan akses pembiayaan dari fintech. Saat ini, banyak platform pembiayaan alternatif yang menawarkan layanan seperti *peer-to-peer (P2P) lending*, *crowdfunding*, dan *digital banking*. Dengan memahami cara kerja dan manfaat dari masing-masing platform ini, pengrajin dapat memilih solusi pendanaan yang sesuai dengan kebutuhan. P2P lending, misalnya, memungkinkan mendapatkan modal dari investor individu dengan bunga yang lebih kompetitif dibandingkan pinjaman konvensional. Sementara itu, *crowdfunding* dapat digunakan untuk menggalang dana dari masyarakat luas dengan imbalan produk atau keuntungan lainnya. Pemahaman ini membantu pengrajin dalam mengelola modal usahanya secara lebih strategis, sehingga dapat meningkatkan produktivitas dan inovasi dalam produksinya.

Literasi digital juga berperan penting dalam efisiensi bisnis. Digitalisasi dalam bisnis dapat membantu pengrajin mengelola pencatatan keuangan secara lebih akurat melalui aplikasi keuangan. Dengan menggunakan aplikasi pencatatan keuangan, pengrajin dapat dengan mudah memantau arus kas, menghitung keuntungan, dan membuat laporan keuangan yang lebih transparan. Hal ini sangat penting terutama jika ingin mengakses pendanaan dari lembaga keuangan atau fintech yang seringkali mensyaratkan laporan keuangan yang jelas dan akurat.

Digitalisasi juga memungkinkan pengrajin untuk bertransaksi secara cashless, yang tidak hanya lebih aman tetapi juga meningkatkan kenyamanan bagi pelanggan. Dengan semakin berkembangnya metode pembayaran digital seperti QRIS, e-wallet, dan transfer bank online, pengrajin dapat menyediakan lebih banyak pilihan pembayaran bagi konsumen. Kemudahan transaksi ini tidak hanya meningkatkan pengalaman pelanggan tetapi juga membantu pengrajin dalam mengurangi risiko kehilangan uang tunai atau pencurian.

Pemasaran digital juga menjadi aspek penting dalam literasi digital yang perlu dikuasai oleh pengrajin. Dengan memanfaatkan platform e-commerce dan media sosial, pengrajin dapat menjangkau pasar yang lebih luas tanpa harus mengandalkan penjualan konvensional.

Platform seperti Shopee, Tokopedia, dan Bukalapak memberikan kesempatan bagi pengrajin untuk menjual produknya secara lebih luas, bahkan hingga pasar internasional. Di sisi lain, media sosial seperti Instagram, Facebook, dan TikTok dapat digunakan untuk mempromosikan produk secara kreatif, membangun brand awareness, serta berinteraksi langsung dengan pelanggan.

Kemampuan dalam mengelola pemasaran digital juga memberikan peluang bagi pengrajin untuk memanfaatkan strategi digital marketing, seperti penggunaan iklan berbayar (Facebook Ads atau Google Ads), optimalisasi SEO (*Search Engine Optimization*) untuk meningkatkan visibilitas produk di mesin pencari, serta membangun komunitas pelanggan melalui grup atau forum online. Dengan strategi pemasaran yang tepat, pengrajin dapat meningkatkan penjualan secara signifikan tanpa perlu mengeluarkan biaya besar untuk pemasaran konvensional.

Keunggulan lain dari digitalisasi bagi pengrajin adalah kemampuannya dalam mengakses informasi dan pelatihan online untuk meningkatkan keterampilan bisnis. Banyak platform edukasi digital yang menyediakan kursus gratis atau berbayar tentang manajemen keuangan, pemasaran digital, serta pengembangan produk. Dengan memanfaatkan sumber daya ini, pengrajin dapat terus belajar dan beradaptasi dengan tren bisnis yang berkembang.

Pentingnya literasi digital dan keuangan bagi pengrajin juga berkaitan dengan ketahanan usahanya dalam menghadapi tantangan ekonomi. Dalam situasi krisis ekonomi atau ketidakstabilan pasar, pengrajin yang memiliki pemahaman keuangan yang baik dapat mengelola risiko dengan lebih bijaksana, seperti mengalokasikan dana darurat atau menyesuaikan strategi bisnis agar tetap bertahan. Sementara itu, pengrajin yang melek digital dapat lebih fleksibel dalam menyesuaikan strategi pemasaran dan distribusi produknya sesuai dengan perubahan pola konsumsi masyarakat.

Sebagai langkah konkret, pemerintah, lembaga keuangan, dan komunitas bisnis dapat berperan aktif dalam meningkatkan literasi digital dan keuangan bagi pengrajin. Program pelatihan, seminar, dan workshop tentang manajemen keuangan serta penggunaan teknologi dalam bisnis perlu digalakkan agar pengrajin dapat lebih mudah mengakses informasi yang relevan. Selain itu, dukungan dalam bentuk

subsidi atau insentif bagi pengrajin yang beralih ke sistem digital juga dapat membantunya dalam mempercepat proses transformasi bisnis.

Literasi digital dan keuangan bukan lagi sekadar pilihan, tetapi kebutuhan mendesak bagi pengrajin yang ingin berkembang di era digital. Dengan pemahaman yang baik tentang manajemen keuangan, akses pembiayaan, digitalisasi transaksi, serta pemasaran online, pengrajin dapat mengoptimalkan bisnis dan meningkatkan daya saing di pasar yang semakin kompetitif. Oleh karena itu, investasi dalam pendidikan literasi digital dan keuangan merupakan langkah strategis yang akan memberikan manfaat jangka panjang bagi keberlanjutan usaha pengrajin.

2. Strategi Peningkatan Literasi Digital dan Keuangan

Strategi peningkatan literasi digital dan keuangan bagi pengrajin merupakan langkah penting dalam memastikannya dapat mengelola keuangan usaha dengan lebih baik serta memanfaatkan teknologi untuk mengembangkan bisnis. Literasi digital dan keuangan yang baik akan membantu pengrajin dalam membuat keputusan yang lebih cerdas terkait investasi, pengelolaan modal, serta pemanfaatan platform digital untuk pemasaran dan transaksi. Beberapa strategi yang dapat diterapkan untuk meningkatkan pemahaman pengrajin tentang aspek keuangan dan teknologi meliputi pelatihan berbasis komunitas, pemanfaatan aplikasi digital sebagai sarana edukasi, serta pendampingan dan kemitraan dengan fintech serta lembaga keuangan.

a. Pelatihan dan Lokakarya Berbasis Komunitas

Pelatihan dan lokakarya berbasis komunitas merupakan salah satu strategi efektif dalam meningkatkan literasi digital dan keuangan pengrajin. Program ini dapat diselenggarakan oleh pemerintah, lembaga keuangan, perusahaan fintech, serta organisasi masyarakat untuk memberikan edukasi yang sesuai dengan kebutuhan pengrajin. Materi pelatihan dapat mencakup berbagai aspek penting, seperti:

1) Dasar-Dasar Pengelolaan Keuangan Usaha

Pengrajin perlu memahami prinsip dasar dalam mengelola keuangan usaha, termasuk pencatatan keuangan yang rapi, penyusunan laporan sederhana, serta perencanaan modal. Dengan memiliki catatan keuangan yang baik,

pengrajin dapat lebih mudah mengakses pembiayaan dari bank atau fintech.

2) Cara Menggunakan Layanan Fintech untuk Pembiayaan

Banyak pengrajin masih kurang memahami bagaimana cara mengajukan pinjaman melalui layanan fintech. Pelatihan dapat mencakup panduan dalam memilih platform fintech yang terpercaya, memahami risiko pinjaman, serta cara memanfaatkan produk keuangan digital lainnya untuk mendukung pertumbuhan usaha.

3) Penggunaan Teknologi Digital untuk Pemasaran dan Transaksi

Era digital menawarkan banyak peluang bagi pengrajin untuk meningkatkan pemasaran dan transaksi bisnis. Pelatihan dapat membantu pengrajin dalam memanfaatkan e-commerce, dompet digital, serta aplikasi akuntansi sederhana agar dapat menjalankan usaha dengan lebih efisien.

b. Penggunaan Aplikasi dan Media Digital sebagai Sarana Edukasi

Teknologi digital dapat dimanfaatkan sebagai sarana edukasi yang fleksibel dan mudah diakses oleh pengrajin. Fintech dan lembaga keuangan dapat mengembangkan aplikasi edukasi atau menyediakan modul pembelajaran yang dapat diakses kapan saja. Beberapa contoh implementasi dari strategi ini meliputi:

1) Aplikasi Keuangan Digital

Aplikasi keuangan sederhana dapat membantu pengrajin dalam mencatat pemasukan dan pengeluaran secara sistematis. Dengan demikian, pengrajin dapat memiliki pemahaman yang lebih baik tentang arus kas usahanya dan dapat merencanakan keuangan dengan lebih baik.

2) Video Edukasi dan Webinar

Materi edukasi dalam bentuk video dan webinar dapat membantu pengrajin memahami konsep literasi keuangan dan digital dengan cara yang lebih mudah. Video dapat menjelaskan langkah-langkah praktis dalam menggunakan layanan fintech, cara mengatur keuangan usaha, serta strategi pemasaran digital yang efektif.

3) Forum Komunitas Daring

Forum komunitas daring memungkinkan pengrajin untuk saling berbagi pengalaman dan mendapatkan bimbingan

langsung dari ahli keuangan serta pelaku fintech. Interaksi ini dapat membantu pengrajin dalam menemukan solusi bagi tantangan keuangan dan digital yang dihadapi dalam menjalankan usaha.

c. Pendampingan dan Kemitraan dengan Fintech serta Lembaga Keuangan

Kolaborasi antara fintech, bank, serta organisasi pengrajin dapat menciptakan program pendampingan yang berkelanjutan dan mendukung pengrajin dalam memahami serta memanfaatkan layanan keuangan digital secara lebih efektif. Beberapa bentuk pendampingan dan kemitraan yang dapat dilakukan antara lain:

1) Pendampingan Langsung oleh Agen Fintech atau Mentor Keuangan

Agen fintech atau mentor keuangan dapat memberikan bimbingan kepada pengrajin secara langsung dalam memahami cara kerja layanan keuangan digital. Pendampingan ini dapat dilakukan melalui pertemuan tatap muka maupun melalui platform digital.

2) Kemitraan dengan Koperasi atau Asosiasi Pengrajin

Koperasi dan asosiasi pengrajin dapat berperan dalam menciptakan model pembiayaan yang lebih aman dan terstruktur bagi pengrajin. Dengan adanya kemitraan ini, pengrajin dapat memperoleh akses ke pembiayaan yang lebih terjangkau dan sesuai dengan kebutuhan.

3) Insentif bagi Pengrajin yang Aktif Mengikuti Program Edukasi

Memberikan insentif kepada pengrajin yang aktif mengikuti program edukasi dapat menjadi motivasi tambahan untuk meningkatkan keterampilan digital dan keuangan. Insentif ini bisa berupa bantuan modal usaha, akses ke program pelatihan lanjutan, atau kemudahan dalam mendapatkan pinjaman.

Dengan menerapkan strategi-strategi di atas secara sistematis dan berbasis kebutuhan, pengrajin dapat lebih siap dalam menghadapi tantangan bisnis di era digital. Literasi digital dan keuangan yang baik akan membantunya dalam mengelola usaha dengan lebih profesional, meningkatkan daya saing, serta mengoptimalkan peluang pertumbuhan

usaha melalui pemanfaatan teknologi yang tepat. Oleh karena itu, sinergi antara pemerintah, lembaga keuangan, fintech, serta komunitas pengrajin sangat diperlukan dalam mendukung keberhasilan strategi ini.

3. Tantangan dalam Peningkatan Literasi Digital dan Keuangan

Meskipun peningkatan literasi digital dan keuangan memiliki manfaat yang besar dalam mempercepat pertumbuhan ekonomi serta meningkatkan daya saing usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM), ada beberapa kendala yang kerap dihadapi dalam implementasinya. Kendala-kendala ini tidak hanya berasal dari faktor teknologi semata, tetapi juga dari aspek sosial, ekonomi, dan kebijakan yang belum sepenuhnya mendukung transformasi digital. Oleh karena itu, memahami dan mengatasi tantangan-tantangan ini menjadi langkah penting dalam mendorong adopsi teknologi digital serta meningkatkan keterampilan keuangan di kalangan pelaku usaha, khususnya pengrajin.

Salah satu kendala utama dalam peningkatan literasi digital dan keuangan adalah kurangnya akses terhadap teknologi. Banyak pengrajin, terutama yang berada di daerah terpencil atau pedesaan, masih menghadapi keterbatasan dalam kepemilikan perangkat digital seperti smartphone, tablet, atau komputer. Selain itu, akses terhadap koneksi internet yang stabil juga menjadi permasalahan serius. Infrastruktur digital yang belum merata menyebabkan sebagian pengrajin tidak dapat memanfaatkan platform digital secara optimal. Padahal, keberadaan teknologi ini sangat penting untuk meningkatkan efisiensi operasional, pemasaran, serta manajemen keuangan usahanya.

Tingkat pendidikan yang beragam juga menjadi hambatan dalam peningkatan literasi digital dan keuangan. Tidak semua pengrajin memiliki latar belakang pendidikan yang cukup untuk memahami konsep keuangan dan teknologi dengan cepat. Bagi yang belum terbiasa dengan penggunaan perangkat digital, mempelajari sistem baru seperti transaksi online, pembukuan digital, atau pemasaran daring bisa menjadi sesuatu yang membingungkan dan menakutkan. Keterbatasan dalam literasi dasar ini membuat banyak pengrajin enggan atau lambat dalam mengadopsi teknologi keuangan dan digital.

Faktor lain yang menjadi tantangan adalah rendahnya kepercayaan terhadap sistem digital. Sebagian pengrajin masih merasa ragu atau bahkan takut untuk menggunakan layanan finansial berbasis teknologi (fintech). Kekhawatiran ini umumnya berkaitan dengan aspek

keamanan data dan risiko penipuan yang sering terjadi dalam transaksi online. Kurangnya edukasi terkait perlindungan data pribadi serta bagaimana mengidentifikasi layanan keuangan yang aman membuat banyak pelaku UMKM memilih untuk tetap menggunakan metode konvensional dalam mengelola keuangan. Padahal, tanpa pemanfaatan layanan digital, efektivitas dan efisiensi bisnis bisa saja tertinggal dibandingkan dengan kompetitor yang lebih melek teknologi.

Untuk mengatasi berbagai kendala tersebut, diperlukan pendekatan yang lebih inklusif dalam meningkatkan literasi digital dan keuangan di kalangan pengrajin. Salah satu pendekatan yang dapat diterapkan adalah penggunaan metode pembelajaran berbasis pengalaman. Pelatihan yang dilakukan dengan pendekatan praktis, seperti simulasi transaksi digital atau penggunaan aplikasi keuangan secara langsung, dapat membantu pengrajin lebih cepat memahami konsep baru. Pendampingan secara langsung oleh mentor atau fasilitator juga dapat meningkatkan rasa percaya dirinya dalam menggunakan teknologi keuangan.

Penyediaan infrastruktur digital yang lebih merata juga menjadi solusi penting dalam mendukung peningkatan literasi digital. Pemerintah dan sektor swasta perlu berkolaborasi dalam menyediakan akses internet yang lebih luas dan terjangkau, khususnya bagi pelaku UMKM di daerah terpencil. Program subsidi atau bantuan perangkat digital juga dapat menjadi langkah strategis untuk meningkatkan adopsi teknologi di kalangan pengrajin. Dengan infrastruktur yang lebih baik, akan memiliki peluang lebih besar untuk memanfaatkan teknologi digital dalam mengembangkan usahanya.

Regulasi yang memastikan keamanan transaksi digital juga harus diperkuat guna meningkatkan kepercayaan pelaku UMKM terhadap sistem digital. Pemerintah perlu memastikan adanya kebijakan yang melindungi pengguna dari potensi kejahatan siber dan penyalahgunaan data pribadi. Selain itu, penyelenggara layanan fintech juga perlu meningkatkan transparansi dan menyediakan edukasi yang jelas tentang bagaimana cara melindungi diri dari risiko digital. Dengan adanya regulasi yang ketat dan mekanisme perlindungan yang jelas, diharapkan semakin banyak pengrajin yang mau beralih menggunakan layanan keuangan digital dengan rasa aman dan percaya diri.

Penting juga untuk membangun ekosistem digital yang inklusif bagi pengrajin dan pelaku UMKM lainnya. Pendekatan komunitas,

seperti pembentukan kelompok belajar digital atau koperasi digital, dapat menjadi sarana efektif untuk meningkatkan literasi digital dan keuangan. Dengan adanya dukungan dari sesama pengusaha kecil, proses pembelajaran menjadi lebih mudah dan menyenangkan. Selain itu, kemitraan dengan lembaga keuangan, organisasi non-profit, serta perusahaan teknologi dapat membantu menyediakan sumber daya yang lebih luas untuk meningkatkan keterampilan digital dan keuangan di kalangan pengrajin.

Meskipun peningkatan literasi digital dan keuangan menghadapi berbagai tantangan, langkah-langkah strategis yang tepat dapat membantu mengatasi hambatan tersebut. Penyediaan akses teknologi yang lebih baik, pendekatan edukasi yang sesuai, peningkatan kepercayaan terhadap sistem digital, serta dukungan regulasi yang kuat merupakan elemen-elemen kunci dalam menciptakan lingkungan yang lebih inklusif dan berdaya saing bagi pengrajin dan pelaku UMKM secara keseluruhan. Dengan komitmen bersama antara pemerintah, sektor swasta, dan komunitas, transformasi digital dalam sektor UMKM dapat terwujud secara optimal dan berkelanjutan.

4. Dampak Positif Peningkatan Literasi Digital dan Keuangan

Dampak positif dari peningkatan literasi digital dan keuangan bagi pengrajin Tapis Corak Inuh dapat memberikan manfaat yang signifikan bagi perkembangan usahanya. Dengan pemahaman yang lebih baik tentang teknologi digital dan manajemen keuangan, pengrajin dapat mengakses berbagai peluang yang sebelumnya sulit dijangkau. Berikut adalah beberapa manfaat utama dari program literasi digital dan keuangan yang berhasil diterapkan:

- a. Akses pembiayaan yang lebih luas akan menjadi salah satu keuntungan utama. Dengan meningkatnya literasi keuangan, para pengrajin dapat memahami berbagai opsi pendanaan yang tersedia, termasuk pinjaman dari fintech atau lembaga keuangan lainnya, dapat mempelajari cara mengakses pembiayaan dengan lebih mudah serta memahami berbagai ketentuan seperti suku bunga, tenor pinjaman, dan risiko yang terkait. Hal ini dapat membantunya mendapatkan tambahan modal untuk mengembangkan usaha tanpa harus bergantung pada pinjaman informal yang sering kali memiliki bunga tinggi. Selain itu, pemahaman yang lebih baik tentang literasi keuangan juga

memungkinkan pengrajin untuk mengelola arus kas dengan lebih baik, sehingga dapat menghindari jebakan utang yang berisiko.

- b. Pengelolaan keuangan yang lebih baik akan menjadi hasil langsung dari peningkatan literasi keuangan. Pengrajin yang memiliki pemahaman yang baik tentang pencatatan keuangan dapat membuat laporan keuangan yang lebih rapi dan sistematis, dapat mencatat setiap transaksi pemasukan dan pengeluaran secara lebih terperinci, sehingga memudahkan dalam menyusun strategi bisnis jangka panjang. Dengan perencanaan keuangan yang matang, juga dapat mengalokasikan modal secara lebih efektif, misalnya dengan memisahkan antara dana pribadi dan dana usaha. Hal ini penting untuk memastikan kesinambungan bisnis dan mengurangi risiko kebangkrutan akibat pengelolaan keuangan yang kurang baik.
- c. Peningkatan daya saing di era digital menjadi aspek penting lainnya yang dapat diperoleh dari literasi digital yang lebih baik. Dengan pemanfaatan platform digital, pengrajin Tapis Corak Inuh dapat memperluas jangkauan pasar, tidak hanya secara lokal tetapi juga nasional dan internasional, dapat menggunakan media sosial, marketplace, atau situs web untuk memasarkan produknya secara lebih efektif. Dengan strategi pemasaran digital yang tepat, dapat meningkatkan visibilitas produk dan menarik lebih banyak pelanggan. Selain itu, pemahaman tentang pembayaran digital juga akan mempermudah transaksi, sehingga memudahkan pelanggan dalam melakukan pembelian tanpa perlu bertemu langsung dengan penjual.

Literasi digital yang baik juga memungkinkan pengrajin untuk mengikuti tren industri dan inovasi teknologi dalam dunia bisnis. Dengan informasi yang tersedia secara online, dapat belajar tentang teknik produksi terbaru, tren desain yang sedang populer, serta strategi pemasaran yang sedang berkembang. Hal ini dapat membantunya terus beradaptasi dengan perubahan pasar dan meningkatkan daya saing di industri kerajinan tekstil. Selain aspek finansial dan pemasaran, peningkatan literasi digital juga membantu pengrajin dalam membangun jaringan dan kolaborasi dengan pihak lain. Melalui platform digital, dapat berinteraksi dengan sesama pengrajin, pelanggan, investor, serta komunitas bisnis lainnya. Dengan adanya komunikasi yang lebih terbuka, dapat bertukar pengalaman, berbagi strategi bisnis, dan mencari

peluang kerja sama yang saling menguntungkan. Misalnya, bisa berkolaborasi dengan desainer untuk menciptakan motif tapis yang lebih modern dan sesuai dengan permintaan pasar saat ini.

Dampak positif lainnya adalah peningkatan efisiensi operasional dalam menjalankan usaha. Dengan memahami teknologi digital, pengrajin dapat menggunakan berbagai aplikasi manajemen usaha, seperti aplikasi pencatatan keuangan, software desain tekstil, atau alat otomatisasi produksi. Hal ini dapat membantunya menghemat waktu dan tenaga, sehingga dapat lebih fokus pada inovasi dan pengembangan produk. Penggunaan teknologi juga memungkinkan untuk meningkatkan produktivitas dan mengurangi pemborosan dalam penggunaan bahan baku.

Literasi digital yang lebih baik juga memberikan dampak positif dalam hal perlindungan konsumen dan keamanan transaksi. Dengan memahami keamanan siber, pengrajin dapat menghindari penipuan online, melindungi data pribadi, dan memastikan bahwa transaksi yang dilakukan aman dan terpercaya, juga dapat memberikan rasa aman bagi pelanggan dengan menyediakan metode pembayaran yang terpercaya serta menjamin kualitas produk melalui sistem ulasan pelanggan dan testimoni online. Peningkatan literasi digital dan keuangan juga berdampak pada kesejahteraan sosial pengrajin. Dengan meningkatnya pendapatan dan stabilitas finansial, dapat meningkatkan taraf hidup keluarga, memberikan pendidikan yang lebih baik bagi anak-anak, serta berkontribusi lebih banyak bagi komunitas. Jika lebih banyak pengrajin yang sukses dalam bisnisnya, maka akan terjadi efek domino yang berdampak pada perekonomian lokal secara keseluruhan.

Program literasi digital dan keuangan bagi pengrajin Tapis Corak Inuh memiliki potensi besar untuk meningkatkan kesejahteraan. Dengan akses pembiayaan yang lebih luas, pengelolaan keuangan yang lebih baik, serta peningkatan daya saing di era digital, para pengrajin dapat mengembangkan usahanya secara lebih efektif dan berkelanjutan. Selain itu, juga dapat meningkatkan efisiensi operasional, memperluas jaringan bisnis, serta meningkatkan kesejahteraan sosial. Oleh karena itu, penting bagi pemerintah, lembaga keuangan, serta komunitas bisnis untuk terus mendorong dan mendukung program literasi digital dan keuangan guna menciptakan ekosistem usaha yang lebih inklusif dan berdaya saing tinggi.

D. Inovasi Pemasaran Digital dan E-Commerce untuk Produk Tapis

Di era digital, pemasaran produk kerajinan seperti Tapis Corak Inuh tidak lagi bergantung pada metode konvensional seperti pameran atau penjualan langsung di toko fisik. Inovasi pemasaran digital dan pemanfaatan e-commerce menjadi strategi utama untuk memperluas jangkauan pasar, meningkatkan penjualan, serta memperkenalkan produk tapis ke pasar nasional maupun internasional. Dengan perkembangan teknologi, pengrajin tapis dapat mengoptimalkan berbagai platform digital untuk meningkatkan daya saing dan menarik lebih banyak pelanggan.

1. Pemanfaatan Media Sosial sebagai Sarana Promosi

Media sosial telah menjadi alat pemasaran yang sangat efektif dalam memperkenalkan dan mempromosikan berbagai produk, termasuk tapis. Sebagai kain tradisional khas Lampung yang memiliki nilai seni dan budaya tinggi, tapis memiliki potensi besar untuk menarik perhatian masyarakat luas melalui berbagai strategi pemasaran digital. Dengan penggunaan media sosial yang tepat, pengrajin dan pelaku usaha tapis dapat meningkatkan kesadaran masyarakat terhadap produknya, memperluas pasar, serta meningkatkan penjualan secara signifikan. Berikut adalah beberapa strategi yang dapat diterapkan dalam pemanfaatan media sosial sebagai sarana promosi produk tapis.

a. Pembuatan Konten Kreatif dan Interaktif

Salah satu strategi utama dalam pemasaran digital adalah pembuatan konten yang menarik dan interaktif. Media sosial seperti Instagram, Facebook, dan TikTok memungkinkan pengrajin untuk membagikan berbagai jenis konten yang tidak hanya memperkenalkan produk tetapi juga memberikan edukasi kepada calon pelanggan. Konten yang dapat digunakan antara lain:

1) Video Proses Pembuatan Tapis

Dengan membagikan video yang menampilkan proses pembuatan tapis dari awal hingga akhir, pelanggan dapat melihat langsung bagaimana sebuah produk tapis dibuat dengan keterampilan tinggi. Video ini dapat memberikan

apresiasi terhadap nilai budaya dan kerja keras yang terlibat dalam pembuatan kain tapis.

2) Testimoni Pelanggan

Membagikan pengalaman pelanggan yang sudah membeli dan menggunakan tapis dapat meningkatkan kepercayaan calon pembeli. Testimoni dapat berupa video singkat, ulasan tertulis, atau foto pelanggan yang mengenakan tapis dalam berbagai acara.

3) Cerita di Balik Motif Tapis

Setiap motif tapis memiliki makna dan sejarah tersendiri. Menceritakan kisah di balik motif-motif tersebut melalui postingan atau video dapat meningkatkan minat pelanggan dan memperkuat identitas budaya dari produk yang ditawarkan.

4) Pemanfaatan Instagram Reels dan TikTok Shorts

Format video pendek yang ditawarkan oleh Instagram Reels dan TikTok Shorts sangat efektif dalam menjangkau audiens yang lebih luas. Dengan menampilkan video kreatif dan menarik, pengrajin tapis dapat memperkenalkan produknya dengan cara yang lebih dinamis dan mudah dipahami oleh masyarakat umum.

5) Storytelling dalam Pemasaran

Menggunakan strategi storytelling dalam setiap konten yang dibuat dapat menciptakan keterikatan emosional dengan audiens. Misalnya, menceritakan perjalanan seorang pengrajin tapis dari awal belajar hingga sukses dalam bisnisnya dapat memberikan inspirasi kepada calon pembeli sekaligus meningkatkan minat terhadap produk.

b. Optimalisasi Fitur Marketplace di Media Sosial

Saat ini, media sosial tidak hanya berfungsi sebagai platform berbagi konten, tetapi juga memiliki fitur e-commerce yang memungkinkan transaksi langsung antara penjual dan pembeli. Beberapa fitur yang dapat dimanfaatkan antara lain:

1) Instagram Shopping dan Facebook Marketplace

Fitur ini memungkinkan pengrajin untuk menampilkan produknya secara langsung di media sosial. Pelanggan dapat melihat harga, deskripsi produk, dan melakukan pembelian

tanpa harus meninggalkan aplikasi media sosial. Dengan cara ini, proses pembelian menjadi lebih mudah dan cepat.

2) Live Streaming Sales

Salah satu cara efektif dalam meningkatkan penjualan adalah dengan melakukan siaran langsung atau live streaming sales. Dalam sesi live streaming, pengrajin dapat menjelaskan secara langsung tentang produk yang dijual, menampilkan detail kain tapis, serta menjawab pertanyaan pelanggan secara real-time. Strategi ini terbukti meningkatkan interaksi dengan pelanggan dan menciptakan pengalaman belanja yang lebih menarik.

3) Fitur Interaktif dalam Marketplace

Menggunakan fitur seperti polling, Q&A, dan sesi diskusi di media sosial dapat membantu meningkatkan keterlibatan pelanggan. Pengrajin dapat mengadakan sesi tanya jawab mengenai tapis, berbagi tips perawatan kain, atau bahkan mengadakan diskusi mengenai budaya dan warisan tradisional.

c. Kolaborasi dengan Influencer dan Content Creator

Pengrajin tapis juga dapat bekerja sama dengan influencer dan content creator untuk memperluas jangkauan audiens. Kolaborasi ini dapat dilakukan melalui beberapa cara:

1) Endorsement oleh Influencer

Menggandeng influencer di bidang fashion, budaya, atau kerajinan tangan dapat membantu meningkatkan eksposur produk tapis. Influencer yang memiliki audiens yang sesuai dapat memperkenalkan tapis kepada pengikutnya dan memberikan rekomendasi yang dapat meningkatkan minat beli.

2) Strategi Giveaway

Mengadakan giveaway atau kontes di media sosial dapat menjadi cara yang efektif untuk meningkatkan keterlibatan dan memperluas jangkauan audiens. Pengrajin dapat bekerja sama dengan influencer untuk menyelenggarakan giveaway, di mana peserta diminta untuk mengikuti akun, membagikan postingan, atau memberikan komentar sebagai syarat untuk memenangkan produk tapis gratis.

3) Kolaborasi dengan Content Creator

Content creator yang fokus pada fashion tradisional, budaya, atau DIY dapat menjadi mitra yang baik dalam mempromosikan tapis, dapat membuat konten tutorial mix and match dengan tapis, video edukatif tentang sejarah tapis, atau bahkan vlog perjalanan yang menampilkan kunjungan ke tempat pembuatan tapis.

d. Keunggulan Media Sosial dalam Promosi Tapis

Pemanfaatan media sosial sebagai sarana promosi memiliki berbagai keunggulan dibandingkan dengan metode pemasaran konvensional, antara lain:

1) Biaya yang Lebih Efisien

Dibandingkan dengan pemasaran melalui iklan cetak atau televisi, media sosial memungkinkan pengrajin untuk mempromosikan produknya dengan biaya yang lebih rendah. Bahkan, banyak strategi pemasaran di media sosial yang dapat dilakukan secara gratis.

2) Jangkauan yang Lebih Luas

Dengan miliaran pengguna aktif di berbagai platform media sosial, pengrajin tapis dapat menjangkau pelanggan tidak hanya di dalam negeri tetapi juga di luar negeri. Hal ini membuka peluang ekspor bagi produk tapis ke pasar internasional.

3) Interaksi Langsung dengan Pelanggan

Media sosial memungkinkan komunikasi dua arah antara pengrajin dan pelanggan. Hal ini membantu dalam membangun hubungan yang lebih erat dengan pelanggan, memberikan pelayanan yang lebih baik, serta meningkatkan loyalitas pelanggan.

4) Analisis dan Evaluasi Kinerja Kampanye

Dengan fitur analitik yang tersedia di media sosial, pengrajin dapat memantau kinerja setiap kampanye pemasaran yang dilakukan. Data seperti jumlah tayangan, keterlibatan, dan tingkat konversi dapat digunakan untuk mengoptimalkan strategi pemasaran di masa depan.

Pemanfaatan media sosial sebagai sarana promosi produk tapis merupakan strategi yang sangat efektif dalam meningkatkan kesadaran masyarakat, memperluas pasar, serta meningkatkan penjualan. Dengan

memanfaatkan konten kreatif, fitur marketplace, serta kolaborasi dengan influencer dan content creator, pengrajin tapis dapat membangun brand yang kuat dan kompetitif di pasar digital. Selain itu, keunggulan media sosial dalam hal biaya, jangkauan, interaksi dengan pelanggan, serta analisis data menjadikannya sebagai alat pemasaran yang sangat bermanfaat bagi pelaku usaha tapis di era digital saat ini.

2. Optimalisasi E-Commerce dan Marketplace Online

Di era digital yang semakin berkembang, pemanfaatan e-commerce dan marketplace online menjadi strategi utama bagi pengrajin dalam memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan penjualan produknya. Platform seperti Shopee, Tokopedia, Bukalapak, serta pasar khusus kerajinan seperti Qlapa dan Etsy, menjadi media yang efektif untuk memasarkan produk tapis ke berbagai segmen pelanggan. Dengan menerapkan strategi yang tepat, pengrajin dapat mengoptimalkan potensi platform digital guna meningkatkan daya saing dan memperbesar peluang bisnis.

a. Membangun Toko Online yang Profesional

Keberhasilan dalam e-commerce sangat dipengaruhi oleh tampilan dan kredibilitas toko online. Pengrajin harus membangun toko online yang profesional agar menarik minat pembeli dan meningkatkan kepercayaan pelanggan. Salah satu langkah penting adalah menggunakan foto produk berkualitas tinggi dengan latar belakang yang menarik dan pencahayaan yang baik. Gambar yang jelas dan detail akan membantu calon pembeli memahami kualitas dan keunikan produk tapis yang ditawarkan. Selain itu, deskripsi produk yang informatif sangat diperlukan. Informasi yang harus dicantumkan meliputi bahan, ukuran, teknik pembuatan, serta keunikan motif tapis. Dengan deskripsi yang jelas, pelanggan dapat mengetahui nilai tambah dari produk yang dibeli. Transparansi dalam informasi produk juga dapat mengurangi kemungkinan pengembalian barang akibat ketidaksesuaian ekspektasi pelanggan.

Strategi lain yang dapat diterapkan adalah menyediakan variasi harga dan paket bundling. Diskon untuk pembelian grosir dapat menarik reseller atau pelanggan yang ingin membeli dalam jumlah banyak. Selain itu, menawarkan bundling produk, seperti kain tapis dengan aksesoris tradisional, dapat meningkatkan nilai

jual dan mendorong pelanggan untuk membeli lebih dari satu produk dalam satu transaksi.

b. Pemanfaatan Fitur Promosi dan Iklan Berbayar

Di tengah persaingan ketat di platform e-commerce, penggunaan fitur promosi dan iklan berbayar menjadi langkah strategis untuk meningkatkan visibilitas produk tapis. Salah satu cara efektif adalah dengan memanfaatkan iklan berbayar seperti Facebook Ads, Instagram Ads, dan Google Ads. Dengan menargetkan iklan kepada audiens yang relevan, pengrajin dapat menjangkau pasar yang lebih luas dan meningkatkan peluang konversi penjualan. Selain itu, penerapan strategi SEO (*Search Engine Optimization*) dalam deskripsi produk di marketplace sangat penting. Dengan menyusun deskripsi produk yang mengandung kata kunci yang sering dicari oleh calon pembeli, produk tapis akan lebih mudah ditemukan di mesin pencari marketplace. Ini akan membantu meningkatkan peringkat produk dalam hasil pencarian dan memperbesar kemungkinan produk dilihat oleh calon pelanggan.

Fitur-fitur promosi yang tersedia di marketplace juga harus dimanfaatkan secara maksimal. Misalnya, pengrajin dapat mengikuti program flash sale untuk menarik lebih banyak pelanggan dengan menawarkan diskon dalam waktu terbatas. Selain itu, promo ongkir gratis juga sangat diminati oleh pelanggan dan dapat menjadi faktor penentu dalam keputusan pembelian. Dengan memberikan subsidi ongkos kirim, pengrajin dapat menarik lebih banyak pelanggan dan meningkatkan volume penjualan.

c. Ekspansi ke Pasar Internasional melalui Platform Global

Pengrajin juga dapat memperluas jangkauan pasar ke skala internasional dengan memanfaatkan platform global seperti Etsy, Amazon Handmade, dan eBay. Pasar internasional memiliki potensi besar, terutama bagi produk etnik dan buatan tangan yang memiliki nilai seni dan keunikan tersendiri. Dengan menjual di platform global, produk tapis dapat menjangkau pelanggan di berbagai negara yang tertarik pada produk kerajinan khas Indonesia.

Untuk dapat bersaing di pasar internasional, pengrajin harus menyediakan opsi pembayaran internasional yang

memudahkan pelanggan dari berbagai negara. Menggunakan layanan pembayaran seperti PayPal dan kartu kredit internasional akan memberikan kemudahan bagi pembeli untuk bertransaksi. Selain itu, pengrajin perlu bekerja sama dengan jasa ekspedisi yang memiliki layanan pengiriman ke luar negeri. Dengan memilih jasa pengiriman yang andal, produk tapis dapat dikirim dengan aman dan tepat waktu ke pelanggan internasional.

Pengrajin juga harus memahami preferensi pasar internasional dan menyesuaikan strategi pemasaran sesuai dengan target audiens. Misalnya, menampilkan deskripsi produk dalam bahasa Inggris dan menyediakan informasi yang sesuai dengan standar internasional akan membantu meningkatkan kepercayaan pelanggan dari luar negeri. Selain itu, melakukan riset mengenai tren dan permintaan pasar di berbagai negara dapat membantu pengrajin dalam menyesuaikan desain dan varian produk tapis agar lebih sesuai dengan selera pelanggan global.

Optimalisasi e-commerce dan marketplace online merupakan langkah strategis bagi pengrajin dalam meningkatkan penjualan produk tapis dan memperluas jangkauan pasar. Dengan membangun toko online yang profesional, memanfaatkan fitur promosi dan iklan berbayar, serta melakukan ekspansi ke pasar internasional melalui platform global, pengrajin dapat meningkatkan daya saing di era digital. Pemanfaatan teknologi dan strategi pemasaran yang tepat akan membantu pengrajin dalam mengembangkan bisnis secara berkelanjutan dan menciptakan peluang baru di pasar yang lebih luas.

3. Strategi Digital Branding untuk Produk Tapis

Di era digital yang semakin berkembang, produk tapis sebagai salah satu warisan budaya Indonesia perlu mendapatkan perhatian lebih agar dapat bersaing di pasar global. Digital branding menjadi langkah strategis yang dapat digunakan oleh para pengrajin tapis untuk membangun citra merek yang kuat, meningkatkan daya tarik produk, serta memperluas jangkauan pasar. Beberapa strategi digital branding yang dapat diterapkan mencakup pembangunan identitas merek, peningkatan interaksi dengan pelanggan, serta penggunaan teknik visual marketing yang menarik.

a. Membangun Identitas Merek (*Brand Identity*) yang Kuat

Identitas merek merupakan aspek fundamental dalam branding yang menentukan bagaimana produk tapis dikenali dan diingat oleh konsumen. Untuk membangun identitas merek yang kuat, pengrajin perlu melakukan beberapa langkah penting, di antaranya:

1) Membuat Logo dan Desain Kemasan yang Khas

Logo yang khas dan desain kemasan yang mencerminkan nilai budaya tapis akan memberikan kesan autentik dan eksklusif kepada pelanggan. Pemilihan warna, bentuk, dan elemen visual lainnya harus mencerminkan keindahan dan keunikan tapis sebagai warisan budaya Indonesia.

2) Menggunakan Slogan atau Tagline yang Unik

Slogan atau tagline yang mudah diingat akan membantu dalam membangun kesadaran merek (*brand awareness*). Misalnya, slogan seperti "Tapis: Warisan Budaya, Gaya Masa Kini" dapat menggambarkan perpaduan antara tradisi dan tren modern yang relevan dengan target pasar.

3) Menceritakan Asal-usul dan Filosofi Motif Tapis

Salah satu cara untuk memberikan nilai lebih pada produk tapis adalah dengan membagikan cerita mengenai sejarah dan makna filosofi di balik motif yang digunakan. Dengan cara ini, pelanggan akan lebih menghargai produk yang dibeli karena memiliki cerita dan nilai budaya yang mendalam.

b. Meningkatkan Interaksi dan Engagement dengan Pelanggan

Meningkatkan keterlibatan pelanggan (*customer engagement*) juga menjadi kunci keberhasilan strategi digital branding. Semakin banyak pelanggan yang berinteraksi dengan merek, semakin besar kemungkinan untuk menjadi pelanggan setia. Berikut beberapa langkah yang bisa diterapkan:

1) Membuat Komunitas Pelanggan di Media Sosial

Media sosial seperti Instagram, Facebook, dan TikTok dapat digunakan untuk membangun komunitas pelanggan yang aktif. Grup atau forum diskusi dapat menjadi tempat bagi pelanggan untuk berbagi pengalamannya menggunakan tapis, memberikan testimoni, serta mendapatkan informasi terbaru mengenai produk dan promosi.

2) Menyediakan Layanan Pelanggan yang Responsif

Pelayanan yang cepat dan ramah merupakan faktor penting dalam meningkatkan kepuasan pelanggan. Penggunaan WhatsApp Business, chatbot di website atau marketplace, serta respon cepat di media sosial dapat membantu pelanggan mendapatkan informasi dan solusi dengan lebih mudah.

3) Menerapkan Program Loyalitas Pelanggan

Memberikan insentif kepada pelanggan setia dapat meningkatkan loyalitas terhadap produk tapis. Program loyalitas bisa berupa sistem poin reward untuk setiap pembelian atau ulasan positif, yang nantinya dapat ditukarkan dengan diskon atau hadiah khusus.

c. Menggunakan Teknik Visual Marketing yang Menarik

Visual marketing adalah salah satu strategi yang efektif dalam dunia digital branding, karena pelanggan cenderung lebih tertarik dengan konten visual dibandingkan dengan teks biasa. Beberapa teknik yang bisa digunakan untuk meningkatkan daya tarik produk tapis antara lain:

1) Membuat Lookbook Digital

Lookbook digital adalah katalog yang menampilkan koleksi tapis dalam berbagai gaya fashion modern. Dengan menyajikan tapis dalam berbagai kombinasi busana, pelanggan akan lebih mudah membayangkan bagaimana dapat mengenakan tapis dalam kehidupan sehari-hari.

2) Menggunakan Model atau Influencer

Kolaborasi dengan model atau influencer yang memiliki pengaruh besar di media sosial dapat membantu meningkatkan eksposur produk tapis, dapat menampilkan tapis dalam berbagai kesempatan, baik dalam gaya kasual maupun formal, sehingga menarik minat lebih banyak calon pembeli.

3) Menyediakan Video Tutorial dan Inspirasi Styling

Konten video memiliki daya tarik yang sangat tinggi di platform digital. Dengan menyediakan video tutorial tentang cara mengenakan tapis dalam berbagai gaya atau inspirasi styling untuk berbagai acara, pelanggan akan lebih tertarik untuk membeli dan mencoba produk tapis.

Strategi digital branding yang efektif dapat membantu produk tapis mendapatkan tempat di pasar digital yang semakin kompetitif. Dengan membangun identitas merek yang kuat, meningkatkan interaksi dengan pelanggan, serta menggunakan teknik visual marketing yang menarik, pengrajin tapis dapat memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan penjualan secara signifikan. Keberhasilan strategi ini bergantung pada konsistensi dalam penerapannya serta pemanfaatan berbagai platform digital yang tersedia untuk mencapai target pasar yang lebih luas. Dengan demikian, tapis tidak hanya akan dikenal sebagai produk tradisional, tetapi juga sebagai bagian dari tren fashion modern yang memiliki nilai budaya tinggi.

BAB VII

IMPLIKASI DAN REKOMENDASI KEBIJAKAN

Bab ini membahas implikasi penggunaan fintech dalam pembiayaan Tapis Corak Inuh, serta memberikan rekomendasi kebijakan yang dapat mendukung pengembangan industri kreatif berbasis warisan budaya. Dengan makin berkembangnya teknologi keuangan digital, pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM), termasuk perajin filter, memiliki peluang lebih besar untuk mendapatkan akses pendanaan yang lebih fleksibel dan efisien. Namun, implementasi fintech dalam pembiayaan perajin tapis juga menghadapi berbagai tantangan, seperti kurangnya literasi digital, terbatasnya infrastruktur keuangan, dan perlunya regulasi yang lebih adaptif. Oleh karena itu, diperlukan kebijakan yang dapat mengakomodasi kebutuhan perajin, meningkatkan keterlibatan pemerintah dan sektor swasta, serta mendorong inovasi sistem pembiayaan berbasis digital.

A. Dampak Sosial dan Ekonomi dari Fintech terhadap Industri Tapis

Pemanfaatan fintech dalam pembiayaan industri filter mempunyai dampak yang signifikan terhadap aspek sosial dan ekonomi, terutama bagi para perajin dan komunitas usaha kecil. Dengan tersedianya layanan keuangan digital, perajin tapis memiliki akses lebih luas terhadap modal usaha, yang memungkinkan untuk meningkatkan produksi, memperluas pasar, dan meningkatkan kesejahteraan ekonomi secara keseluruhan.

1. Dampak Ekonomi

Kemajuan teknologi finansial atau fintech telah membawa perubahan besar dalam berbagai sektor ekonomi, termasuk industri

kerajinan tradisional seperti tapis. Tapis, sebagai salah satu warisan budaya Indonesia, memiliki potensi ekonomi yang besar, terutama jika didukung oleh akses pendanaan yang lebih mudah. Dengan berkembangnya fintech, pengrajin tapis kini memiliki kesempatan lebih luas untuk memperoleh modal, meningkatkan daya saing, dan berkontribusi terhadap pertumbuhan ekonomi lokal.

a. Akses Pendanaan yang Lebih Mudah

Salah satu hambatan utama yang sering dihadapi oleh pelaku UMKM, termasuk perajin tapis, adalah keterbatasan akses terhadap pendanaan. Fintech, melalui mekanisme seperti peer-to-peer (P2P) lending dan *crowdfunding*, telah memberikan solusi bagi para pengrajin untuk memperoleh modal tanpa harus melalui proses birokrasi yang panjang seperti di lembaga keuangan konvensional. Menurut penelitian dari Chen et al. (2021), fintech lending telah membantu meningkatkan inklusi keuangan bagi usaha kecil dan menengah dengan memberikan pinjaman berbasis teknologi yang lebih fleksibel dibandingkan perbankan tradisional⁷⁴. Hal ini sangat bermanfaat bagi pengrajin tapis yang umumnya memiliki keterbatasan dalam hal dokumen administratif dan agunan.

Crowdfunding juga menjadi salah satu alternatif pendanaan yang menarik bagi UMKM tapis. Menurut penelitian dari Belleflamme et al. (2014), *crowdfunding* memungkinkan pengusaha kreatif untuk memperoleh dana dari publik dengan menjual produk secara pre-order atau melalui investasi berbasis ekuitas⁷⁵. Dengan demikian, pengrajin tapis dapat menguji pasar sebelum memproduksi dalam skala besar serta menghindari risiko keuangan yang besar. Dengan mekanisme ini, dapat meningkatkan kapasitas produksi dan memenuhi permintaan pasar yang lebih besar.

b. Meningkatkan Daya Saing UMKM Tapis

Akses pendanaan yang lebih fleksibel juga berkontribusi dalam peningkatan daya saing UMKM tapis. Dengan modal yang diperoleh dari fintech, pengrajin dapat berinvestasi dalam

⁷⁴ Chen, L., Wu, W., & Lai, Y. (2021). FinTech Lending: Market Structure and Inclusion. *Journal of Financial Economics*, 141(3), 1071-1095.

⁷⁵ Belleflamme, P., Lambert, T., & Schwienbacher, A. (2014). Crowdfunding: Tapping the Right Crowd. *Journal of Business Venturing*, 29(5), 585-609.

peralatan modern, pelatihan keterampilan, dan inovasi desain. Penelitian dari Lee dan Shin (2018) menunjukkan bahwa fintech tidak hanya meningkatkan akses terhadap modal, tetapi juga membantu UMKM dalam meningkatkan efisiensi operasional melalui digitalisasi⁷⁶. Dengan menggunakan teknologi dalam produksi, perajin tapis dapat menghasilkan produk yang lebih berkualitas dan memiliki daya saing lebih tinggi di pasar nasional maupun internasional.

Dengan dukungan fintech, para pengrajin dapat memanfaatkan platform digital untuk memasarkan produk ke pasar yang lebih luas. Marketplace berbasis fintech, seperti Tokopedia dan Shopee, memungkinkan UMKM tapis untuk menjangkau konsumen global tanpa harus memiliki toko fisik. Sebuah studi dari Gomber et al. (2017) menyatakan bahwa fintech telah mendorong transformasi digital di sektor UMKM, mempercepat adopsi teknologi digital, dan memperluas jangkauan pasar⁷⁷. Dengan strategi pemasaran digital yang efektif, UMKM tapis dapat bersaing dengan produk kerajinan dari negara lain dan meningkatkan daya tarik produk di kancah internasional.

c. Pertumbuhan Ekonomi Lokal

Dampak dari berkembangnya industri tapis yang didukung oleh fintech tidak hanya dirasakan oleh para perajin, tetapi juga oleh perekonomian lokal secara keseluruhan. Ketika pengrajin memperoleh pendapatan yang lebih tinggi, cenderung meningkatkan konsumsi, yang pada akhirnya akan mendorong pertumbuhan sektor-sektor terkait seperti perdagangan, logistik, dan pariwisata. Fintech memiliki efek spillover yang signifikan terhadap ekonomi lokal, terutama di daerah dengan tingkat inklusi keuangan yang sebelumnya rendah. Dengan meningkatnya transaksi digital dan pembayaran berbasis fintech, terjadi peningkatan efisiensi dalam rantai pasokan serta penciptaan lapangan kerja baru di sektor terkait.

⁷⁶ Lee, I., & Shin, Y. J. (2018). FinTech: Ecosystem, Business Models, Investment Decisions, and Challenges. *Business Horizons*, 61(1), 35-46.

⁷⁷ Gomber, P., Koch, J. A., & Siering, M. (2017). Digital Finance and FinTech: Current Research and Future Research Directions. *Journal of Business Economics*, 87(5), 537-580.

Pemerintah daerah juga dapat memanfaatkan perkembangan fintech untuk mengembangkan kebijakan yang mendukung industri kreatif lokal, termasuk tapis. Program insentif bagi UMKM yang menggunakan layanan fintech, seperti subsidi bunga pinjaman atau pelatihan digitalisasi, dapat menjadi langkah strategis dalam memperkuat ekonomi berbasis budaya. Regulasi yang mendukung perkembangan fintech dapat mempercepat pertumbuhan ekonomi dengan menciptakan sistem keuangan yang lebih inklusif dan efisien.

Fintech telah membawa dampak ekonomi yang signifikan terhadap UMKM tapis dengan memudahkan akses pendanaan, meningkatkan daya saing, dan mendorong pertumbuhan ekonomi lokal. Dengan terus berkembangnya teknologi finansial dan dukungan dari berbagai pemangku kepentingan, industri tapis memiliki peluang besar untuk berkembang lebih pesat di masa depan.

2. Dampak Sosial

Kemajuan teknologi finansial atau *financial technology* (fintech) telah membawa perubahan signifikan dalam berbagai aspek kehidupan, termasuk dalam pemberdayaan komunitas pengrajin. Salah satu komunitas yang merasakan dampak positif dari fintech adalah komunitas pengrajin tapis, yang terdiri dari kelompok perempuan dan kelompok marginal. Dengan adanya fintech, komunitas ini memperoleh akses yang lebih luas terhadap pembiayaan digital, meningkatkan literasi keuangan dan digital, serta memperluas jejaring usaha. Pemberdayaan ini tidak hanya berdampak pada peningkatan ekonomi individu tetapi juga memberikan kontribusi pada pembangunan sosial yang lebih inklusif.

a. Pemberdayaan Ekonomi Melalui Fintech

Fintech membuka peluang bagi komunitas pengrajin tapis untuk lebih mandiri secara ekonomi. Sebelumnya, akses terhadap modal usaha bagi para pengrajin sering kali terbatas akibat persyaratan ketat dari lembaga keuangan konvensional. Dengan adanya fintech, dapat memperoleh pinjaman mikro atau skema pembiayaan alternatif lainnya tanpa harus menghadapi birokrasi yang rumit. Menurut penelitian yang dilakukan oleh Allen et al. (2019), penggunaan fintech dalam komunitas usaha kecil dan menengah (UKM) telah meningkatkan inklusi keuangan dan mengurangi ketergantungan pada lembaga keuangan

tradisional⁷⁸. Hal ini menunjukkan bahwa teknologi finansial mampu menjadi solusi bagi yang sebelumnya mengalami keterbatasan akses terhadap layanan perbankan.

Fintech juga memberikan peluang bagi komunitas pengrajin untuk memperluas pasar. Platform *crowdfunding* atau *peer-to-peer (P2P) lending* memungkinkan pengrajin tapis untuk mendapatkan pendanaan langsung dari investor individu yang tertarik dengan produk lokal. Hal ini tidak hanya menghilangkan ketergantungan pada perantara keuangan tetapi juga menciptakan hubungan yang lebih langsung antara pengrajin dan pasar. Studi dari Chen & Zhang (2021) menunjukkan bahwa model pendanaan berbasis komunitas melalui fintech telah meningkatkan keberlanjutan bisnis kecil dengan memberikan fleksibilitas keuangan yang lebih besar⁷⁹.

b. Meningkatkan Literasi Keuangan dan Digital

Salah satu tantangan utama yang dihadapi oleh komunitas pengrajin adalah kurangnya literasi keuangan dan digital. Penerapan fintech dalam sektor ini mendorong para pengrajin untuk lebih memahami konsep dasar keuangan, seperti pengelolaan kas, pencatatan transaksi, dan perencanaan bisnis. Selain itu, juga diperkenalkan dengan berbagai alat pembayaran digital yang mempermudah transaksi serta meminimalisir risiko kehilangan uang tunai. Penggunaan fintech di kalangan usaha mikro telah meningkatkan kesadaran dan keterampilan pengelolaan keuangan digital. Hal ini penting karena dengan pemahaman yang lebih baik tentang keuangan, para pengrajin dapat membuat keputusan bisnis yang lebih tepat dan efisien. Selain itu, juga dapat menghindari jebakan utang yang tidak terkelola dengan baik serta meningkatkan tingkat kepercayaan dalam bertransaksi secara digital.

Fintech juga membantu komunitas pengrajin untuk memahami dan memanfaatkan pemasaran digital. Dengan adanya e-commerce dan media sosial, pengrajin dapat

⁷⁸ Allen, F., Demirgüç-Kunt, A., Klapper, L., & Peria, M. S. M. (2019). The foundations of financial inclusion: Understanding ownership and use of formal accounts. *Journal of Financial Intermediation*, 37, 1-14.

⁷⁹ Chen, X., & Zhang, W. (2021). The role of fintech in promoting financial inclusion: Evidence from peer-to-peer lending. *Economic Modelling*, 96, 21-34

memasarkan produknya ke audiens yang lebih luas tanpa harus bergantung pada toko fisik atau perantara. Hal ini meningkatkan daya saing di pasar yang lebih luas. Sebuah penelitian oleh Kim & Lee (2022) menemukan bahwa pemanfaatan platform fintech dalam pemasaran digital oleh usaha kecil mampu meningkatkan volume penjualan dan mempercepat pertumbuhan bisnis⁸⁰. Oleh karena itu, literasi keuangan dan digital yang didorong oleh fintech tidak hanya menguntungkan secara individu tetapi juga berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi lokal.

c. Meningkatkan Kolaborasi dan Jejaring Usaha

Fintech tidak hanya memberikan akses keuangan tetapi juga membuka peluang bagi komunitas pengrajin untuk berkolaborasi dan memperluas jejaring usahanya. Dengan adanya platform digital berbasis komunitas, para pengrajin dapat berinteraksi dengan pelaku usaha lainnya, baik dalam bentuk kemitraan usaha, akses ke marketplace digital, maupun peningkatan jejaring melalui platform keuangan berbasis komunitas.

Salah satu contoh nyata dari hal ini adalah keberadaan marketplace digital yang menghubungkan pengrajin dengan konsumen dan pelaku bisnis lainnya. Melalui platform ini, pengrajin tapis tidak hanya dapat menjual produknya tetapi juga berkolaborasi dengan desainer, supplier bahan baku, dan pengusaha lokal lainnya. Hal ini menciptakan ekosistem bisnis yang lebih inklusif dan berkelanjutan. Studi yang dilakukan oleh Zhang et al. (2023) menunjukkan bahwa fintech berbasis komunitas mampu meningkatkan tingkat keterlibatan usaha kecil dalam ekosistem digital, sehingga memperluas peluang kolaborasi dan inovasi⁸¹.

Platform fintech juga memungkinkan pengrajin untuk berbagi sumber daya dan informasi yang berguna dalam mengembangkan usahanya. Misalnya, dapat memperoleh informasi tentang tren pasar terbaru, strategi pemasaran yang

⁸⁰ Kim, J., & Lee, H. (2022). Digital financial literacy and online business performance: Evidence from small enterprises. *Journal of Business Research*, 144, 134-147.

⁸¹ Zhang, L., Wang, Y., & Li, X. (2023). The impact of fintech-based community platforms on small business networking and collaboration. *Technology in Society*, 74, 102145.

efektif, atau bahkan mendapatkan pelatihan dari ahli bisnis melalui webinar atau kursus daring. Dengan adanya komunitas berbasis fintech, pengrajin memiliki kesempatan untuk belajar dan berkembang bersama, sehingga tidak hanya bergantung pada pengalaman pribadi tetapi juga dapat mengadopsi praktik terbaik dari pelaku usaha lainnya.

Fintech telah membawa dampak sosial yang signifikan dalam pemberdayaan komunitas pengrajin, terutama dalam aspek ekonomi, literasi keuangan dan digital, serta peningkatan kolaborasi usaha. Dengan akses ke pembiayaan digital, para pengrajin dapat mengembangkan bisnis secara lebih mandiri dan tidak lagi bergantung pada lembaga keuangan tradisional. Selain itu, peningkatan literasi keuangan dan digital memungkinkan untuk mengelola keuangan secara lebih efektif dan memanfaatkan pemasaran digital untuk memperluas pasar. Lebih lanjut, fintech juga mendorong kolaborasi dan pertumbuhan jaringan usaha yang lebih luas, menciptakan ekosistem bisnis yang lebih inklusif dan berkelanjutan. Dengan terus berkembangnya teknologi ini, diharapkan semakin banyak komunitas pengrajin yang dapat merasakan manfaatnya dan mencapai kemandirian ekonomi yang lebih baik.

3. Tantangan dalam Pemanfaatan Fintech

Pemanfaatan teknologi keuangan atau *financial technology* (fintech) telah membawa perubahan besar dalam berbagai sektor industri, termasuk industri filter di Indonesia. Fintech menawarkan berbagai kemudahan dalam transaksi keuangan, pembiayaan, serta manajemen bisnis yang lebih efisien. Namun, meskipun memiliki banyak manfaat, pemanfaatan fintech dalam industri filter masih menghadapi beberapa tantangan yang cukup signifikan. Beberapa tantangan utama yang perlu diperhatikan antara lain kurangnya literasi digital di kalangan pengrajin tradisional, keterbatasan akses ke internet dan perangkat digital di beberapa daerah, serta isu keamanan transaksi digital bagi pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Dengan mengatasi berbagai tantangan ini melalui pendidikan, dukungan kebijakan, dan penguatan infrastruktur digital, fintech dapat menjadi katalis utama dalam mempercepat pertumbuhan dan keberlanjutan industri filter di Indonesia.

Salah satu tantangan utama dalam pemanfaatan fintech di industri filter adalah rendahnya literasi digital di kalangan pengrajin

tradisional. Sebagian besar pelaku usaha dalam industri ini masih mengandalkan metode konvensional dalam menjalankan bisnis, termasuk dalam hal pencatatan keuangan, pemasaran, serta transaksi dengan pelanggan dan pemasok. Minimnya pemahaman tentang teknologi digital menyebabkannya enggan atau kesulitan dalam mengadopsi sistem fintech untuk mendukung kegiatan usahanya. Banyak pengrajin yang masih belum familiar dengan aplikasi perbankan digital, e-wallet, atau platform pembayaran online yang dapat mempermudah transaksi. Tanpa pemahaman yang cukup, pelaku usaha cenderung menghindari penggunaan fintech karena merasa bahwa sistem ini terlalu kompleks dan sulit digunakan.

Untuk mengatasi tantangan ini, diperlukan upaya peningkatan literasi digital di kalangan pelaku industri filter. Program pelatihan dan edukasi mengenai manfaat serta cara penggunaan fintech dapat menjadi solusi yang efektif. Pemerintah, lembaga keuangan, serta organisasi non-pemerintah dapat berkolaborasi dalam memberikan pendampingan kepada para pengrajin, sehingga dapat memahami cara menggunakan fintech secara optimal. Selain itu, pengembangan aplikasi fintech yang lebih sederhana dan mudah digunakan juga dapat membantu mempercepat adopsi teknologi ini di kalangan pengrajin tradisional. Jika pelaku usaha semakin terbiasa dengan teknologi digital, akan lebih percaya diri dalam memanfaatkannya untuk mengembangkan bisnis.

Keterbatasan akses ke internet dan perangkat digital juga menjadi hambatan dalam pemanfaatan fintech di industri filter. Meskipun akses internet di Indonesia terus berkembang, masih ada banyak daerah yang belum terjangkau oleh jaringan internet yang stabil dan cepat. Hal ini terutama terjadi di wilayah pedesaan atau daerah terpencil, di mana banyak pengrajin filter menjalankan usahanya. Keterbatasan akses internet menyebabkannya sulit untuk menggunakan layanan fintech yang umumnya berbasis online. Bahkan jika memiliki pemahaman tentang teknologi digital, tanpa konektivitas yang memadai, penggunaan fintech tetap tidak dapat berjalan dengan optimal.

Ketersediaan perangkat digital seperti smartphone atau komputer juga menjadi kendala bagi beberapa pelaku usaha kecil. Harga perangkat digital yang masih relatif tinggi bagi sebagian pengrajin membuatnya enggan untuk berinvestasi dalam teknologi ini. Akibatnya, tetap menggunakan metode konvensional dalam mengelola keuangan dan transaksi bisnis, yang pada akhirnya menghambat efisiensi dan

pertumbuhan usahanya. Oleh karena itu, perlu adanya upaya untuk meningkatkan infrastruktur digital di daerah-daerah yang masih tertinggal dalam hal konektivitas internet. Pemerintah dan penyedia layanan internet dapat berkolaborasi dalam memperluas jangkauan jaringan, sementara program subsidi atau kredit terjangkau untuk pembelian perangkat digital dapat membantu UMKM dalam mengadopsi teknologi fintech.

Tantangan lain yang tidak kalah penting adalah keamanan transaksi digital. Meskipun fintech menawarkan kemudahan dalam bertransaksi, masih banyak pelaku UMKM yang merasa khawatir akan risiko keamanan yang mungkin terjadi. Kasus penipuan, peretasan data, serta pencurian identitas menjadi beberapa ancaman yang seringkali membuat pengrajin ragu untuk menggunakan layanan fintech. Keamanan menjadi perhatian utama karena sebagian besar pelaku UMKM belum memiliki pengetahuan yang cukup tentang cara melindungi data pribadi dan transaksi keuangan dari potensi serangan siber. Selain itu, banyak di antara yang belum terbiasa dengan sistem keamanan seperti verifikasi dua langkah atau enkripsi data yang digunakan dalam aplikasi fintech.

Untuk mengatasi tantangan ini, perlu adanya upaya peningkatan kesadaran akan pentingnya keamanan digital di kalangan pelaku usaha. Edukasi mengenai cara mengenali dan menghindari modus penipuan digital harus diperkenalkan secara luas kepada pengrajin. Selain itu, perusahaan fintech juga perlu meningkatkan fitur keamanan dalam layanan agar lebih aman dan dapat dipercaya oleh pengguna. Penggunaan teknologi seperti kecerdasan buatan untuk mendeteksi aktivitas mencurigakan, serta sistem proteksi data yang lebih ketat, dapat membantu mengurangi risiko keamanan dalam transaksi digital. Dengan demikian, UMKM yang bergerak di industri filter dapat lebih percaya diri dalam memanfaatkan fintech untuk mendukung kegiatan bisnis.

Ada pula beberapa faktor lain yang dapat mempengaruhi pemanfaatan fintech dalam industri filter. Salah satunya adalah kebijakan regulasi yang mengatur penggunaan fintech di sektor UMKM. Regulasi yang jelas dan mendukung dapat membantu menciptakan ekosistem fintech yang lebih aman dan ramah bagi pelaku usaha kecil. Pemerintah perlu memastikan bahwa regulasi yang diterapkan tidak terlalu membebani UMKM, tetapi tetap mampu memberikan perlindungan hukum terhadap pengguna layanan fintech. Selain itu,

insentif bagi pelaku UMKM yang mengadopsi teknologi digital juga dapat menjadi dorongan tambahan agar lebih banyak pengrajin yang memanfaatkan fintech dalam bisnisnya.

Untuk menghadapi tantangan-tantangan tersebut, kolaborasi antara berbagai pihak menjadi kunci utama dalam meningkatkan adopsi fintech di industri filter. Pemerintah, lembaga keuangan, penyedia layanan fintech, serta komunitas industri perlu bekerja sama dalam menciptakan lingkungan yang mendukung transformasi digital bagi pelaku UMKM. Dengan adanya kebijakan yang tepat, edukasi yang memadai, serta infrastruktur digital yang lebih baik, fintech dapat benar-benar menjadi solusi dalam meningkatkan efisiensi dan daya saing industri filter di Indonesia.

B. Peran Stakeholder dalam Mendukung Pembiayaan Berbasis Fintech

Keberhasilan implementasi fintech dalam pembiayaan industri namun tidak hanya bergantung pada teknologi semata, namun juga pada dukungan dari berbagai pemangku kepentingan, termasuk pemerintah, lembaga keuangan, platform fintech, komunitas pengrajin, dan akademisi. Kolaborasi antara berbagai pihak ini sangat penting untuk menciptakan ekosistem pembiayaan yang inklusif, berkelanjutan, dan mudah diakses oleh pelaku UMKM kreatif, khususnya pengrajin tapis.

1. Pemerintah

Pemerintah memiliki peran strategis dalam menciptakan kebijakan yang mendukung pertumbuhan fintech dan industri, terutama dalam mendukung pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) serta sektor industri kreatif. Fintech atau *financial technology* semakin berkembang sebagai solusi keuangan digital yang mempermudah transaksi, meningkatkan inklusi keuangan, dan memberikan akses pendanaan yang lebih fleksibel bagi pelaku usaha. Untuk itu, pemerintah dapat mengambil berbagai langkah guna memastikan bahwa perkembangan fintech dapat memberikan manfaat maksimal bagi UMKM dan sektor industri kreatif, termasuk industri kerajinan tradisional seperti tapis.

Salah satu langkah utama yang dapat diambil oleh pemerintah adalah dengan merancang regulasi yang mendukung inklusi keuangan.

Regulasi ini harus mampu memberikan kemudahan akses terhadap layanan fintech bagi UMKM, terutama dalam hal pinjaman modal dan transaksi digital. Dalam penelitian yang dilakukan oleh Demirgüç-Kunt et al. (2020), inklusi keuangan yang didorong oleh teknologi digital terbukti mampu meningkatkan produktivitas dan daya saing UMKM⁸². Studi tersebut menunjukkan bahwa negara-negara dengan regulasi fintech yang lebih terbuka cenderung memiliki tingkat penetrasi keuangan digital yang lebih tinggi, sehingga UMKM lebih mudah mengakses pembiayaan dan layanan keuangan lainnya.

Regulasi juga harus mencakup aspek perlindungan konsumen dalam transaksi digital. Hal ini penting mengingat masih banyak pelaku UMKM yang belum sepenuhnya memahami risiko keamanan dalam transaksi online. Pemerintah dapat menerapkan standar keamanan transaksi digital yang ketat serta menyediakan program edukasi kepada pelaku usaha mengenai cara melindungi data dan dana dalam ekosistem fintech. Beberapa negara telah menerapkan kebijakan serupa, seperti India yang meluncurkan inisiatif perlindungan konsumen di sektor fintech melalui *Financial Consumer Protection Framework* (Reserve Bank of India, 2021)⁸³.

Pemerintah juga dapat memberikan subsidi atau insentif pajak bagi pengrajin yang menggunakan fintech dalam operasional bisnis. Insentif ini dapat berupa pengurangan pajak bagi UMKM yang menggunakan layanan fintech untuk transaksi, akuntansi, atau pembiayaan usahanya. Kebijakan ini bertujuan untuk mendorong pengrajin dan pelaku industri kreatif agar lebih cepat beradaptasi dengan teknologi keuangan digital. Menurut penelitian yang dilakukan oleh Zulfikar et al. (2022), insentif pajak memiliki dampak positif terhadap adopsi teknologi digital dalam industri kreatif, di mana pengusaha lebih termotivasi untuk menggunakan layanan fintech ketika terdapat manfaat finansial yang diperoleh dari kebijakan pemerintah⁸⁴.

⁸² Demirgüç-Kunt, A., Klapper, L., Singer, D., Ansar, S., & Hess, J. (2020). "The Global Findex Database 2020: Measuring Financial Inclusion and the Fintech Revolution." World Bank.

⁸³ Reserve Bank of India. (2021). "Financial Consumer Protection Framework for Digital Transactions." Reserve Bank of India Report.

⁸⁴ Zulfikar, R., Priyanto, S., & Nugroho, L. (2022). "Tax Incentives and Digital Adoption in the Creative Economy Sector." *Indonesian Economic Review*, 4(2), 75-89.

Peningkatan infrastruktur digital juga menjadi faktor kunci dalam mendukung pemanfaatan fintech di sektor industri, termasuk industri tapis. Di banyak daerah, terutama di luar kota-kota besar, infrastruktur digital seperti jaringan internet dan akses perangkat teknologi masih menjadi kendala utama bagi UMKM untuk beralih ke platform digital. Oleh karena itu, pemerintah perlu memastikan bahwa daerah sentra industri tapis memiliki akses internet yang memadai agar para pengrajin dapat dengan mudah mengakses layanan fintech dan e-commerce. Studi yang dilakukan oleh Baily et al. (2021) membahas bahwa peningkatan infrastruktur digital memiliki korelasi langsung dengan pertumbuhan ekonomi berbasis digital⁸⁵ menemukan bahwa daerah yang memiliki akses internet yang lebih baik cenderung mengalami peningkatan transaksi digital dan daya saing industri yang lebih tinggi.

Pemerintah juga dapat membangun kemitraan dengan fintech dan lembaga keuangan untuk menyediakan skema pembiayaan yang lebih fleksibel bagi UMKM kreatif. Salah satu kendala utama yang dihadapi oleh UMKM adalah sulitnya mendapatkan akses pembiayaan dari perbankan konvensional karena keterbatasan agunan dan riwayat kredit. Dengan adanya fintech, berbagai model pembiayaan alternatif seperti *peer-to-peer (P2P) lending* dan *invoice financing* dapat menjadi solusi bagi UMKM. Namun, tanpa dukungan pemerintah dalam hal regulasi dan insentif, pemanfaatan layanan ini masih terbatas. Oleh karena itu, kolaborasi antara pemerintah, penyedia fintech, dan lembaga keuangan sangat diperlukan untuk menciptakan ekosistem keuangan digital yang lebih inklusif bagi sektor UMKM.

Sebagai contoh, pemerintah dapat mendorong kerja sama antara fintech dengan bank BUMN atau koperasi untuk menyediakan pinjaman berbasis teknologi yang lebih mudah diakses oleh pengrajin tapis. Program-program pembiayaan berbasis fintech yang telah sukses diimplementasikan di beberapa negara dapat menjadi referensi bagi Indonesia dalam mengembangkan skema serupa. Misalnya, di Tiongkok, model pembiayaan digital yang dikembangkan oleh Ant Financial telah membantu jutaan UMKM mendapatkan akses modal tanpa perlu melalui prosedur perbankan yang kompleks (Chen & Qian, 2020).

⁸⁵ Baily, M. N., Gupta, S., & Montalbano, N. (2021). "The Economic Impact of Digital Infrastructure: A Review of the Literature." Brookings Institution.

Pemerintah juga dapat menginisiasi program literasi keuangan digital bagi pelaku UMKM kreatif. Program ini bertujuan untuk meningkatkan pemahaman para pengrajin tentang manfaat dan risiko penggunaan layanan fintech, serta memberikan pelatihan mengenai cara mengelola keuangan bisnis secara digital. Berdasarkan studi yang dilakukan oleh Beck et al. (2020), literasi keuangan memiliki peran penting dalam meningkatkan efektivitas penggunaan fintech di kalangan UMKM⁸⁶. Penelitiannya menunjukkan bahwa UMKM yang memiliki tingkat literasi keuangan yang lebih tinggi cenderung lebih berhasil dalam mengoptimalkan layanan fintech untuk pertumbuhan bisnis.

Pada konteks industri kreatif seperti industri tapis, adopsi fintech dapat membuka peluang baru bagi pengrajin untuk memperluas pasar dan meningkatkan pendapatannya. Dengan dukungan kebijakan pemerintah yang tepat, para pengrajin dapat lebih mudah beradaptasi dengan perubahan teknologi dan memanfaatkan berbagai layanan keuangan digital untuk mengembangkan bisnis. Oleh karena itu, peran pemerintah dalam menciptakan regulasi yang mendukung inklusi keuangan, memberikan insentif bagi adopsi fintech, meningkatkan infrastruktur digital, serta menjalin kemitraan dengan fintech dan lembaga keuangan sangatlah krusial dalam mendukung pertumbuhan sektor UMKM dan industri kreatif di Indonesia.

2. Lembaga Keuangan (Bank dan Non Bank)

Lembaga keuangan, baik bank maupun non-bank, berperan yang sangat penting dalam mendukung ekosistem fintech. Seiring dengan perkembangan teknologi keuangan, kolaborasi antara lembaga keuangan dan platform fintech semakin menjadi kebutuhan dalam memperluas akses layanan keuangan, khususnya bagi pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Dengan adanya dukungan dari lembaga keuangan, fintech dapat semakin berkembang dan memberikan solusi keuangan yang lebih inklusif. Dalam bab ini, akan dibahas tiga peran utama lembaga keuangan dalam mendukung ekosistem fintech, yaitu penyediaan modal bagi fintech, integrasi sistem keuangan, dan edukasi keuangan bagi pengrajin.

⁸⁶ Beck, T., Pamuk, H., & Ramrattan, R. (2020). "Financial Literacy and Fintech Adoption: Evidence from Developing Countries." *World Bank Research Observer*, 35(2), 198-220.

a. Penyediaan Modal bagi Fintech

Salah satu peran utama lembaga keuangan dalam ekosistem fintech adalah menyediakan modal bagi platform fintech untuk memperluas layanan keuangan digital. Modal yang cukup memungkinkan fintech untuk mengembangkan produk dan layanannya agar lebih sesuai dengan kebutuhan UMKM. Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Chen et al. (2020), akses terhadap pendanaan yang cukup dari lembaga keuangan dapat meningkatkan daya saing fintech dalam menyediakan layanan keuangan berbasis digital.⁸⁷ Tanpa dukungan permodalan yang memadai, fintech akan kesulitan untuk bertahan dalam industri yang semakin kompetitif.

Penyediaan modal juga berperan dalam mendukung keberlanjutan fintech dalam jangka panjang. Fintech yang mendapatkan suntikan modal dari lembaga keuangan dapat mengalokasikan dana untuk pengembangan teknologi, perekrutan tenaga kerja yang kompeten, serta meningkatkan kapasitas operasionalnya. Penelitian yang dilakukan oleh Arner et al. (2019) menunjukkan bahwa fintech yang mendapatkan dukungan modal dari bank atau lembaga keuangan non-bank lebih mampu bertahan dalam jangka panjang dibandingkan fintech yang hanya mengandalkan sumber pendanaan dari investor individu atau modal ventura⁸⁸.

b. Integrasi Sistem Keuangan

Peran berikutnya dari lembaga keuangan dalam ekosistem fintech adalah membantu integrasi antara fintech dan sistem keuangan formal. Hal ini penting agar pelaku usaha, termasuk pengrajin, dapat dengan mudah beralih dari pembiayaan berbasis fintech ke pembiayaan konvensional yang lebih besar jika usahanya berkembang. Dengan adanya integrasi ini, UMKM yang awalnya mendapatkan modal dari fintech berbasis *peer-to-peer lending* atau *crowdfunding* dapat

⁸⁷ Chen, W., Wu, Y., & Yang, S. (2020). How do fintech firms survive the COVID-19 pandemic? The role of funding and innovation. *Finance Research Letters*, 38, 101522.

⁸⁸ Arner, D. W., Barberis, J., & Buckley, R. P. (2019). The Evolution of Fintech: A New Post-Crisis Paradigm?. *Georgetown Journal of International Law*, 47(4), 1271-1300

meningkatkan skala usahanya dengan beralih ke pembiayaan bank yang lebih besar dan berjangka panjang.

Integrasi antara fintech dan sistem keuangan formal juga memungkinkan adanya sinergi dalam layanan keuangan. Menurut penelitian dari Gomber et al. (2021), kolaborasi antara bank dan fintech dapat meningkatkan efisiensi sistem keuangan secara keseluruhan. Bank yang bekerja sama dengan fintech dapat memanfaatkan teknologi digital untuk mempercepat proses kredit, meningkatkan akses keuangan bagi kelompok yang sebelumnya kurang terlayani, dan mengurangi biaya operasional⁸⁹. Sebaliknya, fintech dapat mendapatkan akses ke infrastruktur keuangan yang lebih kuat dan jaringan pelanggan yang lebih luas dari bank.

Sebagai contoh, di beberapa negara seperti Singapura dan Inggris, regulator keuangan telah mendorong integrasi antara bank dan fintech melalui kebijakan *regulatory sandbox*. Kebijakan ini memungkinkan fintech untuk menguji produk keuangan dalam lingkungan yang diawasi oleh otoritas keuangan sebelum benar-benar diluncurkan ke pasar. Hal ini membantu memastikan bahwa layanan keuangan digital yang ditawarkan oleh fintech dapat beroperasi secara aman dan sesuai dengan regulasi yang berlaku.

c. Edukasi Keuangan bagi Pengrajin

Lembaga keuangan juga memiliki peran dalam memberikan edukasi keuangan bagi pengrajin dan pelaku UMKM lainnya. Banyak pengrajin yang belum memiliki pemahaman yang cukup tentang produk keuangan digital, termasuk manfaat dan risikonya. Oleh karena itu, peran edukasi dari lembaga keuangan sangat penting agar pengrajin dapat memanfaatkan layanan fintech secara optimal tanpa terjebak dalam risiko yang tidak dipahami.

Edukasi keuangan juga dapat membantu pengrajin untuk lebih memahami bagaimana cara mengelola keuangan usahanya dengan lebih baik. Penelitian dari Lusardi dan Mitchell (2020)

⁸⁹ Gomber, P., Koch, J. A., & Siering, M. (2021). Digital Finance and Fintech: Current Research and Future Research Directions. *Journal of Business Economics*, 91, 1-22.

menunjukkan bahwa literasi keuangan yang baik berkontribusi secara signifikan terhadap keberlanjutan usaha kecil dan menengah⁹⁰. Pelaku usaha yang memiliki pemahaman yang baik tentang pengelolaan keuangan cenderung lebih mampu mengelola arus kas, memanfaatkan pinjaman secara bijak, dan menghindari risiko keuangan yang tidak perlu

Pada praktiknya, lembaga keuangan dapat bekerja sama dengan fintech dalam menyediakan program pelatihan keuangan bagi pengrajin dan UMKM. Misalnya, beberapa bank telah bermitra dengan platform fintech untuk menyediakan webinar, workshop, dan konsultasi keuangan bagi pelaku usaha kecil. Program-program ini bertujuan untuk meningkatkan pemahaman tentang penggunaan teknologi keuangan, termasuk bagaimana cara menggunakan aplikasi pembayaran digital, mengakses pinjaman online, serta memahami konsep dasar investasi dan perencanaan keuangan.

Beberapa fintech juga telah mengembangkan fitur edukasi keuangan dalam platform. Sebagai contoh, beberapa aplikasi fintech menyediakan konten edukatif dalam bentuk artikel, video, dan simulasi interaktif yang dapat membantu pengguna memahami cara mengelola keuangan dengan lebih baik. Dengan demikian, fintech tidak hanya berfungsi sebagai penyedia layanan keuangan, tetapi juga sebagai mitra dalam meningkatkan literasi keuangan penggunanya.

Lembaga keuangan, baik bank maupun non-bank, memiliki peran yang sangat penting dalam mendukung ekosistem fintech. Dengan menyediakan modal bagi fintech, lembaga keuangan membantu mendorong pertumbuhan dan inovasi dalam sektor keuangan digital. Selain itu, integrasi antara fintech dan sistem keuangan formal memungkinkan pengrajin dan UMKM untuk mendapatkan akses pembiayaan yang lebih luas seiring dengan perkembangan usaha. Lebih lanjut, peran lembaga keuangan dalam edukasi keuangan sangat krusial untuk memastikan bahwa pengrajin dapat memahami manfaat dan risiko fintech, serta mengelola keuangan dengan lebih baik.

⁹⁰ Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2020). The Importance of Financial Literacy: Evidence and Implications. *Journal of Economic Literature*, 52(1), 5-44.

Dukungan dari lembaga keuangan terhadap fintech juga membawa manfaat bagi perekonomian secara keseluruhan, karena meningkatkan inklusi keuangan dan mendorong pertumbuhan sektor UMKM. Oleh karena itu, kolaborasi antara lembaga keuangan dan fintech perlu terus ditingkatkan melalui kebijakan yang mendukung, inovasi dalam layanan keuangan, serta program edukasi yang berkelanjutan. Dengan demikian, fintech dapat terus berkembang dan memberikan manfaat yang lebih besar bagi masyarakat, khususnya bagi pengrajin dan pelaku UMKM yang membutuhkan akses keuangan yang lebih fleksibel dan terjangkau.

3. Platform Fintech

Platform fintech merupakan inovasi dalam sektor keuangan yang mengandalkan teknologi digital untuk memberikan layanan finansial yang lebih mudah, cepat, dan efisien. Keberadaan platform ini telah mengubah cara masyarakat mengakses layanan keuangan, terutama bagi sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) yang sebelumnya mengalami keterbatasan dalam mendapatkan pendanaan. Dalam konteks industri tapis, platform fintech berperan penting dalam mendukung para pengrajin untuk memperoleh akses ke pembiayaan, layanan berbasis teknologi, keamanan transaksi digital, serta menjembatani hubungan antara investor dan pengrajin agar industri tapis dapat berkembang secara berkelanjutan.

Salah satu kontribusi utama platform fintech dalam industri tapis adalah menyediakan solusi pembiayaan yang fleksibel. Dalam hal ini, model pembiayaan yang sering digunakan adalah *peer-to-peer lending* (P2P lending) dan *crowdfunding*. P2P lending memungkinkan individu atau bisnis kecil mendapatkan pinjaman langsung dari investor melalui platform digital tanpa melalui perantara perbankan tradisional. Dengan demikian, pengrajin tapis yang kesulitan memperoleh pinjaman dari bank konvensional dapat mengakses pendanaan dengan proses yang lebih cepat dan persyaratan yang lebih fleksibel. Di sisi lain, *crowdfunding* menjadi alternatif yang menarik bagi pengrajin tapis untuk mengumpulkan dana dari masyarakat luas yang tertarik mendukung industri kreatif. Melalui sistem ini, pengrajin dapat menawarkan produknya sebagai bentuk apresiasi kepada para donatur atau memberikan imbal hasil tertentu kepada investor yang berpartisipasi dalam pendanaan.

Platform fintech juga menyediakan layanan berbasis teknologi yang membantu meningkatkan efisiensi dalam proses kredit dan pendanaan. Salah satu teknologi yang semakin banyak diterapkan dalam sektor ini adalah kecerdasan buatan (*Artificial Intelligence/AI*) untuk analisis kredit. Dengan memanfaatkan AI, platform fintech dapat menilai kelayakan pendanaan bagi UMKM berdasarkan data yang dikumpulkan dari berbagai sumber, termasuk riwayat transaksi digital, pola pembayaran, serta aktivitas bisnis pengrajin tapis. Teknologi ini memungkinkan penentuan kredit yang lebih akurat dan objektif dibandingkan metode konvensional yang sering kali bergantung pada data terbatas. Selain itu, platform fintech juga menggunakan big data dan machine learning untuk mendeteksi potensi risiko kredit sehingga investor dapat mengambil keputusan investasi dengan lebih bijaksana.

Keamanan transaksi digital menjadi aspek penting lainnya yang ditingkatkan oleh platform fintech untuk memastikan kepercayaan pengguna. Mengingat bahwa transaksi keuangan berbasis digital rentan terhadap risiko peretasan dan penyalahgunaan data, platform fintech menerapkan teknologi enkripsi yang canggih untuk melindungi informasi sensitif pengguna. Selain itu, sistem autentikasi ganda (*two-factor authentication/2FA*) juga diterapkan untuk memastikan bahwa setiap transaksi dilakukan oleh pihak yang berwenang. Dengan adanya perlindungan data yang ketat, pengrajin tapis dapat merasa lebih aman dalam melakukan transaksi secara digital tanpa khawatir terhadap potensi ancaman siber. Langkah-langkah ini tidak hanya memberikan keamanan bagi pengguna, tetapi juga meningkatkan kepercayaan investor dalam menyalurkan dana melalui platform fintech.

Platform fintech juga berperan sebagai jembatan antara investor dan pengrajin tapis. Keberadaan platform ini memungkinkan adanya keterhubungan langsung antara pihak yang membutuhkan pendanaan dengan pihak yang ingin berinvestasi. Dengan menyediakan mekanisme yang transparan, investor dapat melihat berbagai peluang investasi yang ada, termasuk proyek-proyek yang diajukan oleh pengrajin tapis. Informasi mengenai bisnis pengrajin, laporan keuangan, serta potensi keuntungan dapat diakses secara real-time oleh investor, sehingga dapat mengambil keputusan berdasarkan data yang valid dan terkini. Di sisi lain, pengrajin tapis mendapatkan keuntungan dari keberlanjutan pendanaan yang lebih mudah dan cepat dibandingkan dengan prosedur pinjaman dari lembaga keuangan tradisional.

Penerapan platform fintech dalam industri tapis juga membawa dampak positif bagi inklusi keuangan. Banyak pengrajin yang sebelumnya tidak memiliki akses ke layanan perbankan kini dapat memanfaatkan fintech untuk memperoleh pendanaan dan mengelola keuangan secara lebih efektif. Dengan adanya aplikasi digital yang mudah digunakan, pengrajin dapat mengajukan pinjaman, memantau arus kas, serta mengelola investasi dengan lebih baik. Selain itu, beberapa platform fintech juga menyediakan layanan edukasi keuangan yang membantu pengrajin memahami cara mengelola dana secara bijak, sehingga dapat meningkatkan produktivitas dan keberlanjutan bisnis.

Meskipun platform fintech menawarkan berbagai manfaat, ada beberapa tantangan yang perlu diperhatikan dalam implementasinya. Salah satu tantangan utama adalah literasi digital dan keuangan yang masih rendah di kalangan sebagian pengrajin tapis. Tidak semua pengrajin terbiasa menggunakan teknologi digital dalam aktivitas keuangan, sehingga diperlukan upaya edukasi yang lebih intensif untuk meningkatkan pemahaman tentang manfaat dan cara kerja platform fintech. Selain itu, regulasi terkait fintech juga terus berkembang dan harus diikuti oleh penyedia layanan untuk memastikan bahwa operasional sesuai dengan kebijakan pemerintah dan tidak merugikan pengguna.

Tantangan lainnya adalah risiko gagal bayar yang dapat berdampak pada keberlangsungan investasi di platform fintech. Meskipun analisis kredit berbasis AI dapat membantu mengurangi risiko ini, tetap diperlukan mekanisme mitigasi yang lebih baik, seperti asuransi kredit atau sistem pemeringkatan risiko yang lebih komprehensif. Dengan demikian, baik pengrajin tapis maupun investor dapat merasa lebih aman dalam menggunakan layanan fintech untuk mendukung pertumbuhan industri tapis.

Di masa depan, peran platform fintech dalam mendukung industri kreatif, termasuk industri tapis, diprediksi akan semakin meningkat. Dengan perkembangan teknologi yang terus berlanjut, layanan fintech akan semakin inovatif dalam menyediakan solusi keuangan yang lebih inklusif, aman, dan efisien. Kolaborasi antara pemerintah, penyedia fintech, serta pelaku industri kreatif juga menjadi faktor penting dalam memastikan bahwa layanan ini dapat diakses secara lebih luas dan memberikan manfaat yang optimal bagi semua pihak yang terlibat.

Platform fintech telah membuktikan diri sebagai solusi keuangan yang inovatif dan efisien dalam mendukung industri tapis. Melalui penyediaan pembiayaan yang fleksibel, layanan berbasis teknologi, peningkatan keamanan transaksi digital, serta peran sebagai jembatan antara investor dan pengrajin, fintech membantu mempercepat pertumbuhan industri ini. Dengan terus meningkatkan literasi digital, memperkuat regulasi, serta mengembangkan teknologi yang lebih canggih, platform fintech dapat menjadi motor penggerak utama dalam mendukung keberlanjutan dan perkembangan industri kreatif, termasuk industri tapis, di era digital.

4. Komunitas Pengrajin dan Asosiasi UMKM

Komunitas pengrajin dan asosiasi UMKM memiliki peran yang sangat strategis dalam mendukung pengembangan usaha mikro, kecil, dan menengah, terutama dalam pemanfaatan teknologi keuangan (fintech). Dalam era digital seperti saat ini, akses terhadap layanan keuangan menjadi salah satu faktor penentu keberlanjutan dan pertumbuhan bisnis UMKM. Oleh karena itu, komunitas pengrajin dan asosiasi UMKM dapat berperan sebagai fasilitator utama dalam menyebarkan informasi, mendorong kerja sama, serta menjembatani komunikasi antara pengrajin, penyedia layanan fintech, dan pemerintah.

Salah satu peran utama komunitas pengrajin dan asosiasi UMKM adalah menyebarkan informasi mengenai manfaat fintech kepada anggotanya. Banyak pengrajin dan pelaku UMKM yang belum memahami sepenuhnya bagaimana fintech dapat membantu dalam mengelola keuangan, mendapatkan pembiayaan, atau meningkatkan efisiensi operasional. Dengan adanya komunitas dan asosiasi yang aktif dalam edukasi, para pelaku UMKM dapat memperoleh pemahaman yang lebih baik mengenai berbagai layanan fintech seperti pinjaman daring, dompet digital, pembayaran berbasis QR code, serta platform *crowdfunding* yang dapat membantu permodalan usaha. Penyebaran informasi ini dapat dilakukan melalui berbagai cara, seperti seminar, lokakarya, atau diskusi kelompok yang melibatkan praktisi dan ahli di bidang fintech.

Komunitas pengrajin dan asosiasi UMKM juga berperan dalam mendorong kerja sama antar pengrajin guna meningkatkan daya tawar dalam mendapatkan akses pembiayaan fintech. Salah satu tantangan yang sering dihadapi oleh UMKM dalam mengakses layanan fintech

adalah kurangnya riwayat kredit yang dapat dijadikan acuan oleh penyedia layanan keuangan. Dalam hal ini, komunitas dan asosiasi dapat membantu anggotanya untuk membangun rekam jejak keuangan yang lebih baik, misalnya dengan mendorong penggunaan sistem pencatatan keuangan digital atau platform pembayaran yang dapat memberikan data transaksi yang valid. Dengan data yang lebih transparan dan terpercaya, para pengrajin akan memiliki posisi yang lebih kuat dalam mengajukan pembiayaan melalui fintech, baik dalam bentuk pinjaman modal usaha maupun investasi berbasis *crowdfunding*.

Komunitas pengrajin dan asosiasi UMKM juga dapat menjadi penghubung antara pengrajin, penyedia layanan fintech, dan pemerintah untuk memastikan regulasi serta layanan fintech yang tersedia benar-benar sesuai dengan kebutuhan industri kreatif. Pemerintah memiliki peran penting dalam menciptakan ekosistem fintech yang inklusif dan berkelanjutan, tetapi sering kali kebijakan yang dibuat belum sepenuhnya mempertimbangkan tantangan spesifik yang dihadapi oleh UMKM, terutama di sektor kerajinan. Dalam hal ini, komunitas dan asosiasi dapat berperan sebagai advokat yang menyampaikan aspirasi dan kebutuhan anggotanya kepada pemerintah. Misalnya, dapat mengusulkan insentif pajak bagi UMKM yang menggunakan layanan fintech, mendorong kebijakan yang melindungi UMKM dari risiko pinjaman daring yang tidak transparan, serta memastikan bahwa regulasi yang dibuat tidak membebani pelaku usaha kecil.

Keberadaan komunitas pengrajin dan asosiasi UMKM juga dapat meningkatkan kepercayaan pengrajin terhadap layanan fintech. Banyak pelaku UMKM yang masih ragu untuk menggunakan layanan keuangan digital karena minimnya pemahaman atau adanya kekhawatiran terkait keamanan data dan transaksi. Dengan adanya komunitas yang memberikan pendampingan serta berbagi pengalaman sukses dari sesama anggota, maka kepercayaan terhadap fintech dapat meningkat. Asosiasi juga dapat berperan dalam menjalin kerja sama langsung dengan penyedia fintech yang telah terpercaya dan memiliki rekam jejak baik, sehingga anggotanya dapat memperoleh layanan yang lebih aman dan menguntungkan.

Fintech juga menawarkan berbagai layanan yang dapat meningkatkan daya saing UMKM dalam ekosistem bisnis digital. Misalnya, platform digital yang berbasis fintech dapat membantu pengrajin dalam memperluas pasar melalui e-commerce, sistem

pembayaran yang lebih efisien, serta analisis data pelanggan yang dapat digunakan untuk strategi pemasaran. Dengan adanya dukungan dari komunitas dan asosiasi, para pengrajin dapat lebih mudah beradaptasi dengan perubahan teknologi dan mengoptimalkan manfaat fintech dalam berbagai aspek bisnis.

Dengan demikian, komunitas pengrajin dan asosiasi UMKM memiliki peran yang sangat krusial dalam mendukung pemanfaatan fintech bagi para pelaku usaha kecil dan menengah. Dengan menyebarkan informasi, mendorong kerja sama antar pengrajin, serta menjembatani komunikasi antara pengrajin, fintech, dan pemerintah, komunitas dan asosiasi dapat membantu menciptakan ekosistem fintech yang lebih inklusif dan bermanfaat bagi pertumbuhan UMKM. Oleh karena itu, penguatan komunitas dan asosiasi ini harus terus didorong agar UMKM dapat semakin berkembang dan berdaya saing di era digital yang terus berkembang pesat.

5. Akademisi dan Lembaga Penelitian

Akademisi dan lembaga penelitian memiliki peran strategis dalam mendukung pemanfaatan teknologi finansial (fintech) bagi industri tapis. Sebagai sektor ekonomi kreatif yang memiliki nilai budaya tinggi, industri tapis membutuhkan dukungan dari berbagai pihak, termasuk akademisi dan lembaga penelitian, untuk memastikan bahwa adopsi fintech dapat berjalan optimal dan memberikan manfaat maksimal bagi para pengrajin. Peran akademisi dan lembaga penelitian dalam hal ini meliputi beberapa aspek penting, seperti penelitian dan pengembangan model pembiayaan, pelatihan literasi digital dan keuangan, serta analisis dampak implementasi fintech terhadap pertumbuhan ekonomi industri kreatif.

a. Penelitian dan Pengembangan Model Pembiayaan Berbasis Fintech

Salah satu peran utama akademisi dan lembaga penelitian adalah melakukan kajian mendalam mengenai model pembiayaan terbaik yang dapat diadopsi oleh pengrajin tapis melalui fintech. Industri tapis umumnya masih menghadapi kendala dalam mengakses pembiayaan konvensional dari perbankan akibat keterbatasan agunan dan kurangnya riwayat kredit formal. Oleh karena itu, penelitian yang dilakukan akademisi dapat membantu merancang model pembiayaan

alternatif berbasis fintech yang lebih inklusif dan sesuai dengan kebutuhan pengrajin.

Penelitian ini dapat mencakup eksplorasi berbagai platform fintech yang ada, seperti *peer-to-peer lending* (P2P lending), *crowdfunding*, atau sistem pembiayaan berbasis blockchain. Selain itu, akademisi juga dapat mengkaji efektivitas model kredit mikro digital serta bagaimana pemanfaatan *artificial intelligence* (AI) dan big data dalam penilaian kredit bagi pengrajin tapis. Hasil penelitian ini dapat digunakan untuk mengembangkan kebijakan yang mendukung akses lebih luas bagi pengrajin tapis terhadap pembiayaan fintech yang berkelanjutan.

b. Pelatihan Literasi Digital dan Keuangan bagi Pengrajin

Akademisi dan lembaga penelitian juga memiliki tanggung jawab dalam meningkatkan literasi digital dan keuangan para pengrajin tapis. Pemanfaatan fintech memerlukan pemahaman yang cukup mengenai teknologi digital serta manajemen keuangan yang baik. Sayangnya, banyak pengrajin yang masih terbatas dalam pemahaman ini, sehingga sering kali mengalami kesulitan dalam mengakses dan memanfaatkan layanan fintech dengan optimal.

Pelatihan literasi digital dapat mencakup pemahaman dasar mengenai cara kerja platform fintech, cara mengajukan pembiayaan secara digital, serta bagaimana mengelola transaksi keuangan secara online. Di sisi lain, pelatihan literasi keuangan dapat membantu pengrajin memahami konsep dasar akuntansi, manajemen arus kas, dan strategi investasi agar dapat mengoptimalkan penggunaan dana yang diperoleh dari fintech. Akademisi dan lembaga penelitian dapat bekerja sama dengan pemerintah, perusahaan fintech, serta komunitas lokal untuk menyelenggarakan program pelatihan ini. Selain itu, akademisi juga dapat mengembangkan modul atau kurikulum yang dapat digunakan secara luas dalam program pelatihan bagi pengrajin tapis. Dengan adanya modul ini, pelatihan dapat dilakukan secara lebih sistematis dan dapat menjangkau lebih banyak pengrajin, baik melalui metode pembelajaran tatap muka maupun secara daring.

c. Analisis Dampak Implementasi Fintech terhadap Industri Kreatif

Peran penting lainnya dari akademisi dan lembaga penelitian adalah melakukan analisis mengenai dampak implementasi fintech terhadap pertumbuhan ekonomi industri kreatif, khususnya dalam sektor tapis. Implementasi fintech di sektor ini diharapkan dapat meningkatkan akses permodalan, mempercepat transaksi bisnis, serta membuka peluang pasar yang lebih luas bagi produk-produk tapis. Namun, diperlukan kajian berbasis data untuk memahami sejauh mana fintech benar-benar memberikan dampak positif bagi pengrajin tapis dan ekosistem industri kreatif secara keseluruhan.

Dengan penelitian empiris, akademisi dapat menganalisis berbagai indikator seperti peningkatan omzet pengrajin setelah menggunakan fintech, perubahan dalam pola produksi dan pemasaran, serta dampak terhadap tingkat kesejahteraan pengrajin. Selain itu, penelitian juga dapat mengidentifikasi tantangan dan risiko yang mungkin dihadapi pengrajin dalam menggunakan fintech, seperti keamanan data, ketergantungan terhadap teknologi, serta potensi eksploitasi oleh pihak tertentu.

Hasil dari penelitian ini dapat digunakan untuk memberikan rekomendasi kebijakan kepada pemerintah dan pemangku kepentingan lainnya dalam rangka mengembangkan regulasi dan program yang mendukung pemanfaatan fintech secara lebih efektif dalam industri tapis. Dengan adanya rekomendasi berbasis data, diharapkan kebijakan yang dibuat dapat lebih tepat sasaran dan memberikan manfaat jangka panjang bagi industri kreatif.

d. Kolaborasi dengan Pihak Terkait

Untuk menjalankan perannya, akademisi dan lembaga penelitian juga perlu menjalin kolaborasi dengan berbagai pihak, termasuk pemerintah, perusahaan fintech, organisasi non-pemerintah (NGO), serta komunitas pengrajin. Kolaborasi ini penting untuk memastikan bahwa penelitian yang dilakukan dapat memberikan dampak nyata dan dapat diterapkan dalam praktik. Misalnya, akademisi dapat bekerja sama dengan perusahaan fintech dalam merancang skema pembiayaan yang sesuai dengan kebutuhan pengrajin tapis. Di sisi lain, juga dapat bermitra dengan pemerintah dalam menyelenggarakan program

pelatihan literasi digital dan keuangan. Sementara itu, kolaborasi dengan komunitas pengrajin dapat membantu dalam mengidentifikasi tantangan utama yang dihadapi oleh para pelaku industri tapis dalam mengadopsi fintech. Dengan adanya kerja sama yang baik antara akademisi dan berbagai pihak terkait, diharapkan implementasi fintech dalam industri tapis dapat berjalan lebih efektif dan memberikan manfaat yang optimal bagi seluruh ekosistem industri kreatif.

Peran akademisi dan lembaga penelitian dalam mendukung pemanfaatan fintech bagi industri tapis sangatlah penting. Melalui penelitian dan pengembangan model pembiayaan berbasis fintech, akademisi dapat membantu menciptakan solusi keuangan yang lebih inklusif bagi pengrajin. Selain itu, penyelenggaraan pelatihan literasi digital dan keuangan menjadi kunci dalam meningkatkan pemahaman pengrajin mengenai pemanfaatan fintech. Analisis dampak implementasi fintech terhadap pertumbuhan industri kreatif juga diperlukan untuk memastikan bahwa inovasi ini benar-benar memberikan manfaat yang nyata bagi para pelaku usaha. Dengan menjalin kolaborasi dengan berbagai pemangku kepentingan, akademisi dan lembaga penelitian dapat berkontribusi secara signifikan dalam mendorong adopsi fintech yang berkelanjutan dalam industri tapis.

C. Kebijakan yang Mendukung Keberlanjutan Tapis Corak Inuh

Keberlanjutan tapis corak inuh sebagai produk budaya dan ekonomi memerlukan dukungan kebijakan yang komprehensif dari berbagai pihak, termasuk pemerintah, lembaga keuangan, komunitas pengrajin, serta sektor swasta. Kebijakan ini harus mencakup aspek regulasi, pendanaan, pelatihan, dan pemasaran, guna memastikan bahwa industri tetap berkembang di tengah tantangan zaman modern dan digitalisasi.

1. Kebijakan Perlindungan dan Pengakuan Hak Kekayaan Intelektual (HKI)

Hak Kekayaan Intelektual (HKI) merupakan instrumen penting dalam melindungi dan mengakui hak atas suatu karya cipta, termasuk dalam industri kreatif seperti kain tapis corak inuh. Tapis corak inuh, sebagai bagian dari warisan budaya dan identitas lokal, memiliki nilai

estetika dan ekonomi yang tinggi. Oleh karena itu, penguatan kebijakan perlindungan HKI menjadi suatu kebutuhan mendesak untuk mencegah eksploitasi oleh pihak yang tidak bertanggung jawab, memberikan hak eksklusif kepada pengrajin, serta memfasilitasi pengakuan resmi melalui sertifikasi Indikasi Geografis (IG).

a. Potensi dan Tantangan Perlindungan HKI untuk Tapis Corak Inuh

Tapis corak inuh merupakan salah satu bentuk ekspresi budaya yang diwariskan secara turun-temurun di masyarakat Lampung. Nilai budaya yang terkandung dalam motif-motif tapis mencerminkan filosofi kehidupan dan identitas sosial masyarakatnya. Namun, dalam era globalisasi, produk budaya seperti tapis corak inuh rentan terhadap pembajakan atau eksploitasi oleh pihak lain yang tidak memiliki keterikatan budaya dengan produk tersebut.

Menurut penelitian yang dilakukan oleh Sari & Prasetyo (2020), banyak motif tradisional di Indonesia yang telah mengalami eksploitasi tanpa adanya pengakuan terhadap komunitas asalnya⁹¹. Salah satu contoh kasus yang pernah terjadi adalah penggunaan motif batik tertentu oleh perusahaan asing tanpa izin, yang kemudian dikomersialisasikan tanpa manfaat ekonomi kembali kepada komunitas pencipta. Hal ini menunjukkan urgensi penerapan kebijakan perlindungan HKI yang lebih ketat untuk menjaga hak-hak pengrajin lokal terhadap karyanya.

Pada konteks tapis corak inuh, penerapan kebijakan HKI dapat memberikan perlindungan hukum bagi pengrajin dan komunitas yang menciptakan serta mengembangkan motif tersebut. Pengakuan melalui sertifikasi Indikasi Geografis (IG) juga dapat membantu mengamankan hak ekonomi bagi masyarakat setempat, sebagaimana yang telah diterapkan pada beberapa produk budaya lainnya di Indonesia, seperti Tenun Ikat Sumba dan Kopi Gayo yang sudah memiliki sertifikasi IG.

⁹¹ Sari, R., & Prasetyo, B. (2020). "Perlindungan Hak Kekayaan Intelektual pada Motif Tradisional Indonesia: Studi Kasus Batik." *Jurnal Hukum dan Kebudayaan*, 12(1), 45-60.

b. Manfaat Penerapan HKI bagi Pengrajin dan Komunitas Lokal

Penerapan kebijakan HKI untuk tapis corak inuh membawa beberapa manfaat utama, antara lain:

1) Mencegah Pembajakan dan Eksploitasi

HKI memberikan perlindungan hukum terhadap motif tapis agar tidak digunakan oleh pihak lain tanpa izin. Hal ini dapat mencegah pembajakan, baik dalam bentuk produksi massal oleh industri besar maupun klaim kepemilikan motif oleh pihak asing. Sebagaimana yang disampaikan oleh Putri & Santoso (2021), kebijakan HKI yang kuat dapat membantu komunitas lokal menjaga keaslian produknya dari eksploitasi pihak luar⁹².

2) Hak Eksklusif bagi Pengrajin dan Komunitas

Dengan adanya HKI, pengrajin tapis corak inuh dapat memiliki hak eksklusif dalam penggunaan dan pengembangan motifnya. Hak ini memberikan keuntungan ekonomi, karena hanya yang berhak memproduksi atau memberikan lisensi kepada pihak lain yang ingin menggunakan motif tersebut.

3) Mempermudah Proses Sertifikasi Indikasi Geografis (IG)

Salah satu bentuk perlindungan yang dapat diperoleh adalah sertifikasi IG, yang memberikan pengakuan resmi bahwa tapis corak inuh berasal dari wilayah tertentu dengan teknik dan kualitas khas yang tidak dapat disamakan dengan produk lain. Dengan IG, tapis corak inuh dapat memiliki nilai jual yang lebih tinggi dan mendapatkan perhatian di pasar nasional maupun internasional.

c. Langkah-Langkah Implementasi Kebijakan HKI untuk Tapis Corak Inuh

Untuk memastikan perlindungan dan pengakuan terhadap tapis corak inuh, diperlukan langkah-langkah strategis dalam implementasi kebijakan HKI, antara lain:

⁹² Putri, M., & Santoso, D. (2021). "Indikasi Geografis sebagai Strategi Perlindungan Produk Lokal: Implikasi terhadap Ekonomi Kreatif." *Jurnal Ekonomi Kreatif dan Budaya*, 9(2), 78-92.

1) Inventarisasi dan Dokumentasi Motif

Salah satu langkah awal yang penting adalah mendokumentasikan motif-motif tapis corak inuh yang telah ada. Dokumentasi ini dapat menjadi dasar dalam pengajuan perlindungan HKI serta sebagai bukti otentik kepemilikan budaya oleh komunitas lokal.

2) Pendaftaran Hak Cipta dan Merek Kolektif

Pendaftaran HKI dalam bentuk hak cipta atau merek kolektif dapat dilakukan untuk memberikan perlindungan kepada motif tapis tertentu. Hak cipta melindungi desain dan motif tapis, sedangkan merek kolektif memungkinkan komunitas pengrajin untuk menggunakan simbol atau label tertentu yang menandakan keaslian produk.

3) Sosialisasi dan Edukasi kepada Pengrajin

Banyak pengrajin tradisional yang belum memahami pentingnya HKI dalam melindungi karyanya. Oleh karena itu, pemerintah dan lembaga terkait perlu melakukan sosialisasi mengenai manfaat HKI, proses pendaftaran, serta dampaknya terhadap keberlanjutan ekonomi pengrajin.

4) Kolaborasi dengan Pemerintah dan Institusi Hukum

Pemerintah daerah dan lembaga hukum memiliki peran penting dalam memastikan kebijakan HKI dapat diterapkan dengan efektif. Kolaborasi dengan Kementerian Hukum dan HAM serta Direktorat Jenderal Kekayaan Intelektual (DJKI) dapat mempercepat proses pendaftaran HKI untuk tapis corak inuh.

5) Penguatan Pasar dan Promosi Produk

Perlindungan HKI harus diimbangi dengan strategi pemasaran yang kuat untuk memperkenalkan tapis corak inuh ke pasar yang lebih luas. Dengan adanya sertifikasi HKI dan IG, tapis corak inuh dapat dikembangkan sebagai produk unggulan yang memiliki nilai jual tinggi, baik di pasar lokal maupun internasional.

Kebijakan perlindungan dan pengakuan HKI untuk tapis corak inuh memiliki peran krusial dalam menjaga kelestarian budaya dan memberikan manfaat ekonomi bagi pengrajin lokal. Dengan adanya kebijakan ini, pembajakan dan eksploitasi motif tapis dapat diminimalisir, sementara hak eksklusif pengrajin dapat terjamin.

Penerapan HKI yang kuat juga dapat mempercepat proses sertifikasi Indikasi Geografis, yang berkontribusi pada peningkatan daya saing tapis corak inuh di pasar global. Oleh karena itu, sinergi antara pemerintah, komunitas pengrajin, dan lembaga hukum sangat dibutuhkan untuk mengoptimalkan perlindungan HKI serta mendorong keberlanjutan ekonomi berbasis budaya.

2. Kebijakan Pembiayaan Inklusif untuk Pengrajin Tapis

Akses terhadap pendanaan yang memadai merupakan salah satu tantangan terbesar yang dihadapi oleh pengrajin tapis, sebuah industri kreatif yang telah lama menjadi bagian dari warisan budaya Indonesia, khususnya di Lampung. Tapis, kain tradisional yang dikenal dengan corak dan motifnya yang rumit, memerlukan keahlian dan waktu yang panjang dalam proses pembuatannya. Namun, meskipun nilai budaya dan ekonomi yang besar, para pengrajin tapis sering kali menghadapi kendala dalam memperoleh akses keuangan yang cukup untuk mengembangkan usahanya. Oleh karena itu, kebijakan pembiayaan inklusif yang dirancang khusus untuk mendukung para pengrajin tapis sangat penting. Kebijakan ini tidak hanya dapat mendorong pertumbuhan industri tapis, tetapi juga mempercepat inklusi keuangan bagi para pelaku UMKM di sektor kreatif.

Salah satu aspek utama dalam kebijakan pembiayaan inklusif adalah mempermudah akses kredit bagi pengrajin tapis. Banyak pengrajin tapis yang mengalami kesulitan dalam memperoleh pembiayaan dari bank konvensional karena terbatasnya jaminan atau keterbatasan informasi terkait kelayakan usahanya. Oleh karena itu, skema pembiayaan berbunga rendah atau berbasis syariah dapat menjadi solusi yang tepat untuk mengatasi masalah tersebut. Pembiayaan berbunga rendah memungkinkan pengrajin untuk mengembangkan usahanya tanpa terbelit dengan bunga yang tinggi, sementara pembiayaan berbasis syariah mengurangi risiko ketidakpastian yang seringkali menjadi hambatan bagi pengrajin yang menghindari sistem bunga. Penelitian yang dilakukan oleh Suryani (2023) mengungkapkan bahwa pembiayaan berbasis syariah memiliki potensi besar untuk mendukung UMKM, terutama di sektor kreatif seperti kerajinan tapis,

karena sistem ini lebih fleksibel dan adil, sesuai dengan prinsip-prinsip keadilan sosial yang menjadi dasar ekonomi syariah⁹³.

Keberadaan koperasi dan fintech juga dapat menjadi saluran pembiayaan alternatif yang sangat penting bagi pengrajin tapis. Koperasi sebagai lembaga keuangan yang berbasis pada prinsip gotong royong memiliki potensi untuk memberikan pembiayaan yang lebih mudah diakses oleh pengrajin tapis, yang sering kali terhalang oleh prosedur perbankan konvensional yang rumit. Sementara itu, platform fintech seperti *peer-to-peer lending* dan *crowdfunding* menawarkan model pembiayaan yang lebih cepat dan transparan, serta memungkinkan pengrajin tapis untuk mendapatkan dana tanpa perlu melalui proses yang birokratis. Sebuah studi yang dilakukan oleh Santoso & Handayani (2023) menunjukkan bahwa fintech, khususnya dalam bentuk *peer-to-peer lending*, telah berhasil meningkatkan akses pendanaan bagi UMKM di sektor kreatif, termasuk pengrajin tapis, yang sebelumnya terpinggirkan oleh sistem keuangan tradisional⁹⁴. Pendekatan ini menawarkan kemudahan akses dan lebih banyak pilihan pembiayaan, yang pada akhirnya meningkatkan daya saing pengrajin dalam pasar yang semakin global.

Untuk mendorong pengrajin tapis agar lebih maju dalam produksinya, kebijakan yang mendukung penggunaan teknologi digital dalam proses produksi dan pemasaran sangat penting. Di era digital ini, penggunaan teknologi dapat membantu pengrajin tapis untuk meningkatkan efisiensi produksi, memperluas pasar, dan meningkatkan visibilitas produknya. Oleh karena itu, insentif dan subsidi bagi pengrajin yang menggunakan teknologi digital menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari kebijakan pembiayaan inklusif. Salah satu contoh insentif yang dapat diberikan adalah pengurangan biaya teknologi atau pelatihan bagi pengrajin untuk mengadopsi e-commerce atau pemasaran digital. Sebuah penelitian yang dilakukan oleh Santoso dan Handayani (2023) menekankan bahwa pengenalan teknologi digital dalam sektor UMKM dapat memberikan dampak yang signifikan terhadap efisiensi

⁹³ Suryani, N. (2023). Pembiayaan Berbasis Syariah untuk UMKM di Indonesia: Potensi dan Tantangannya. *Jurnal Ekonomi Islam*, 9(1), 56-70.

⁹⁴ Santoso, H., & Handayani, S. (2023). Pengaruh Teknologi Digital terhadap Efisiensi dan Pemasaran UMKM di Sektor Kerajinan Tapis. *Jurnal Ekonomi Kreatif*, 10(2), 112-128.

operasional dan pemasaran, yang pada gilirannya dapat meningkatkan penjualan produk kerajinan seperti tapis.

Pentingnya keterlibatan fintech dalam sektor UMKM juga tidak dapat diabaikan. Fintech memiliki potensi untuk membawa inovasi dalam sistem pembiayaan untuk pengrajin tapis, melalui model-model baru seperti *peer-to-peer lending* dan *crowdfunding*. Dalam model *peer-to-peer lending*, pengrajin dapat meminjam dana dari individu atau kelompok investor yang tertarik untuk mendanai usaha kecil, sementara dalam *crowdfunding*, pengrajin dapat memperoleh dukungan finansial dari masyarakat umum yang memiliki minat terhadap produk. Model-model ini tidak hanya memberikan akses pendanaan yang lebih mudah, tetapi juga membuka peluang untuk pengembangan kolaborasi antara pengrajin, investor, dan konsumen, yang dapat mempercepat pertumbuhan industri tapis.

Pada konteks ini, peran pemerintah dan lembaga keuangan sangat penting dalam menciptakan ekosistem yang mendukung. Regulasi yang tepat dapat menciptakan ruang bagi fintech dan koperasi untuk berkembang, serta memberikan jaminan bahwa sistem pembiayaan yang inovatif ini dapat berjalan dengan baik dan aman. Sebagai contoh, pemerintah dapat mengatur peraturan yang memudahkan pendirian koperasi yang berfokus pada industri kerajinan, atau memberikan insentif bagi fintech yang melayani sektor UMKM kreatif. Dengan adanya kebijakan yang berpihak pada pengrajin tapis, diharapkan industri ini dapat berkembang pesat dan bersaing di pasar global.

Kebijakan pembiayaan inklusif yang mempermudah akses kredit, memberikan insentif bagi penggunaan teknologi digital, dan mendorong keterlibatan fintech dalam sektor UMKM kreatif merupakan langkah-langkah yang sangat penting untuk mendukung pengrajin tapis. Kebijakan ini tidak hanya memberikan solusi bagi masalah akses pendanaan yang selama ini menjadi hambatan, tetapi juga dapat mempercepat transformasi digital dan inovasi dalam industri tapis. Dengan dukungan yang tepat, pengrajin tapis memiliki potensi untuk meningkatkan produksi dan memperluas pasar, sehingga dapat memberikan kontribusi lebih besar terhadap perekonomian nasional.

3. Kebijakan Pengembangan SDM dan Literasi Digital

Industri tapis merupakan salah satu sektor kreatif yang memiliki nilai budaya dan ekonomi yang tinggi di Indonesia. Tapis, yang dikenal

dengan kekayaan motif dan teknik pembuatan yang rumit, telah menjadi bagian integral dari budaya masyarakat Lampung dan beberapa daerah lain. Namun, untuk memastikan kebangkitan dan kelanjutan industri tapis, sangat diperlukan kebijakan yang mendukung pengembangan sumber daya manusia (SDM) serta peningkatan literasi digital bagi pengrajin. Hal ini bertujuan untuk meningkatkan kualitas produk, daya saing, serta memastikan keberlanjutan tradisi pembuatan tapis. Oleh karena itu, kebijakan pendidikan dan pelatihan harus menjadi prioritas utama dalam pengembangan industri tapis.

a. Pelatihan Keterampilan Teknis untuk Generasi Muda

Salah satu langkah penting dalam kebijakan pengembangan SDM untuk industri tapis adalah mengadakan pelatihan keterampilan teknis bagi generasi muda. Pembuatan tapis bukanlah keterampilan yang dapat dikuasai dengan mudah dalam waktu singkat. Dibutuhkan keterampilan tinggi dalam hal desain, pemilihan bahan, hingga teknik menenun yang rumit. Namun, tantangan utama yang dihadapi industri tapis adalah rendahnya minat generasi muda untuk melanjutkan tradisi ini. Banyak darinya yang lebih tertarik dengan pekerjaan di sektor lain yang dianggap lebih modern dan memberikan peluang yang lebih besar dalam hal penghasilan.

Pada konteks ini, pemerintah dan institusi terkait harus berperan aktif dalam mengembangkan program pelatihan yang dapat menarik minat generasi muda. Menurut penelitian yang dilakukan oleh Prasetyo dan Sari (2022), salah satu cara untuk menarik minat generasi muda adalah dengan memodernisasi teknik pelatihan, termasuk dengan memanfaatkan metode pembelajaran yang lebih interaktif dan berbasis teknologi⁹⁵. Program pelatihan yang berbasis pada pengembangan kreativitas dan teknologi dapat membantu pengrajin muda untuk mengembangkan keterampilan sekaligus memberikan ruang untuk berinovasi. Selain itu, pengenalan dan pemanfaatan teknologi baru dalam produksi tapis juga dapat menjadi daya

⁹⁵ Prasetyo, D., & Sari, L. (2022). Meningkatkan Minat Generasi Muda untuk Bergabung dalam Industri Kreatif: Studi Kasus pada Pengrajin Tapis. *Jurnal Sosial Ekonomi dan Kebudayaan*, 8(1), 71-85.

tarik tersendiri bagi generasi muda, sehingga lebih tertarik untuk melanjutkan dan mengembangkan tradisi ini.

Untuk memastikan bahwa pelatihan ini efektif dan relevan dengan kebutuhan industri, kerjasama antara pemerintah, lembaga pendidikan, dan asosiasi pengrajin tapis sangat penting. Menurut studi yang dilakukan oleh Fitriani dan Rizki (2021), model pelatihan berbasis industri, yang melibatkan pengrajin berpengalaman sebagai mentor atau instruktur, terbukti lebih efektif dalam mengajarkan keterampilan praktis yang dibutuhkan dalam pembuatan tapis⁹⁶. Program pelatihan ini akan membantu generasi muda tidak hanya memperoleh keterampilan teknis tetapi juga memahami nilai budaya yang terkandung dalam setiap helai kain tapis yang dibuat.

b. Peningkatan Literasi Digital dan Keuangan bagi Pengrajin

Literasi digital dan keuangan menjadi faktor penting dalam mendukung perkembangan industri tapis. Di era digital saat ini, banyak aspek dari proses produksi dan pemasaran yang dapat dipermudah dengan menggunakan teknologi. Namun, sebagian besar pengrajin tapis masih kurang familiar dengan penggunaan teknologi, baik dalam proses produksi maupun dalam aspek pemasaran dan distribusi produk. Oleh karena itu, peningkatan literasi digital dan keuangan bagi pengrajin sangat penting untuk membuka peluang baru dalam memperluas pasar dan meningkatkan efisiensi.

Pengrajin tapis perlu diberikan pemahaman tentang berbagai platform digital yang dapat digunakan untuk pemasaran dan distribusi produknya, seperti media sosial, e-commerce, dan marketplace. Dengan pemahaman yang lebih baik tentang teknologi, pengrajin tapis dapat menjangkau pasar yang lebih luas, tidak hanya di tingkat lokal tetapi juga internasional. Selain itu, literasi keuangan yang memadai juga diperlukan agar pengrajin dapat mengelola keuangan dengan lebih baik, memahami konsep dasar pembiayaan, dan mengelola risiko keuangan yang mungkin timbul.

⁹⁶ Fitriani, R., & Rizki, M. (2021). Model Pelatihan Berbasis Industri untuk Pengembangan Keterampilan Pengrajin Tapis. *Jurnal Pendidikan dan Pengembangan Sumber Daya Manusia*, 6(2), 88-102.

Studi yang dilakukan oleh Nugroho (2020) mengungkapkan bahwa pengenalan literasi digital kepada pengrajin di sektor kerajinan tangan dapat meningkatkan kemampuan dalam memanfaatkan teknologi untuk pemasaran produk⁹⁷. Dengan kemampuan ini, pengrajin tidak hanya dapat meningkatkan daya saing, tetapi juga memperluas jangkauan pasar. Sementara itu, peningkatan literasi keuangan akan memungkinkan untuk mengelola usaha dengan lebih efisien, sehingga dapat memaksimalkan keuntungan yang diperoleh dari usahanya. Pemerintah dapat berperan dalam menyediakan program pelatihan khusus mengenai penggunaan platform digital dan manajemen keuangan, baik secara langsung maupun melalui kemitraan dengan lembaga pendidikan atau organisasi yang berfokus pada pelatihan SDM.

c. Program Sertifikasi Keterampilan bagi Pengrajin

Salah satu cara yang dapat dilakukan untuk meningkatkan kualitas produk tapis adalah dengan menyediakan program sertifikasi keterampilan bagi pengrajin. Sertifikasi ini tidak hanya berfungsi sebagai tanda pengakuan atas kemampuan teknis pengrajin, tetapi juga dapat meningkatkan citra dan daya saing produk tapis di pasar global. Dalam era globalisasi ini, standar kualitas yang tinggi menjadi salah satu faktor penentu untuk bersaing di pasar internasional. Oleh karena itu, penting bagi pengrajin tapis untuk memperoleh sertifikat keterampilan yang mengakui keahlian dalam pembuatan tapis yang memenuhi standar internasional.

Program sertifikasi keterampilan juga dapat memberikan insentif kepada pengrajin untuk terus meningkatkan kualitas kerajinan. Dengan memiliki sertifikat, pengrajin akan merasa lebih dihargai dan termotivasi untuk menjaga kualitas produk. Sertifikasi keterampilan dapat meningkatkan daya saing produk UMKM, karena konsumen akan lebih percaya pada produk yang terstandarisasi dan memiliki kualitas yang terjamin. Selain itu, sertifikasi keterampilan juga dapat membuka peluang pengrajin

⁹⁷ Nugroho, H. (2020). Peningkatan Literasi Digital pada Pengrajin UMKM: Kasus Pengrajin Tapis di Lampung. *Jurnal Teknologi dan Manajemen*, 14(1), 33-47.

tapis untuk berkolaborasi dengan mitra bisnis internasional yang mengutamakan standar kualitas tinggi.

Kebijakan pengembangan SDM dan literasi digital sangat penting dalam memastikan kebangkitan dan keberlanjutan industri tapis. Program pelatihan keterampilan teknis yang terintegrasi dengan teknologi dapat menarik minat generasi muda untuk melanjutkan tradisi pembuatan tapis. Selain itu, peningkatan literasi digital dan keuangan akan memberikan pengrajin akses ke platform digital untuk pemasaran, distribusi, dan pembiayaan. Program sertifikasi keterampilan akan memastikan bahwa produk tapis yang dihasilkan memenuhi standar kualitas yang tinggi, sehingga dapat bersaing di pasar global. Oleh karena itu, kebijakan yang mendukung pengembangan SDM ini sangat penting bagi masa depan industri tapis di Indonesia.

4. Kebijakan Pemasaran dan Ekspansi Pasar

Industri tapis di Indonesia, khususnya tapis corak inuh, merupakan salah satu produk budaya yang memiliki potensi besar untuk berkembang dan berkompetisi di pasar global. Tapis, dengan keunikan desain dan teknik pembuatan yang rumit, bukan hanya sebuah kerajinan tangan, tetapi juga simbol warisan budaya yang memiliki daya tarik tinggi di pasar domestik maupun internasional. Namun, untuk memperluas pangsa pasar dan meningkatkan daya saing, diperlukan kebijakan pemasaran yang efektif serta dukungan untuk ekspansi pasar. Oleh karena itu, pemerintah dan sektor swasta memiliki peran penting dalam menciptakan kebijakan pemasaran yang dapat mendorong produk tapis menuju pasar yang lebih luas, baik secara nasional maupun internasional. Strategi pemasaran ini mencakup digitalisasi pemasaran, penyelenggaraan pameran, ekspor, dan kemitraan dengan sektor fesyen.

a. Digitalisasi Pemasaran: Memanfaatkan Platform E-Commerce dan Marketplace Internasional

Salah satu kebijakan pemasaran yang sangat penting adalah mendukung digitalisasi pemasaran tapis dengan bekerja sama dengan platform e-commerce dan marketplace internasional. Di era digital saat ini, pemasaran melalui platform online menjadi sangat krusial bagi produk-produk kerajinan, termasuk tapis. Banyak pengrajin tapis yang masih mengandalkan pasar lokal, yang terbatas pada area geografis tertentu, tanpa memanfaatkan potensi pasar global yang lebih

luas. Oleh karena itu, pemanfaatan platform digital seperti e-commerce dan marketplace internasional dapat membuka peluang bagi pengrajin untuk memasarkan produknya secara global.

Menurut penelitian yang dilakukan oleh Yuliana dan Setiawan (2020), pemanfaatan platform digital bagi UMKM di sektor kerajinan dapat meningkatkan jangkauan pasar dan volume penjualan secara signifikan⁹⁸. Platform e-commerce seperti Etsy, Amazon, dan Tokopedia memberikan akses langsung bagi pengrajin untuk menjual produknya kepada konsumen internasional tanpa harus mengandalkan perantara atau distributor. Digitalisasi pemasaran ini memungkinkan produk tapis untuk dipromosikan ke pasar yang lebih luas, serta memberikan pengrajin kemampuan untuk menjangkau konsumen yang sebelumnya tidak terjangkau. Selain itu, teknologi digital juga memungkinkan untuk melakukan pemasaran yang lebih terarah dengan menggunakan analitik untuk memahami perilaku konsumen dan menyesuaikan strategi pemasaran.

b. Penyelenggaraan Pameran dan Festival Tapis: Meningkatkan Kesadaran Pasar

Untuk meningkatkan kesadaran pasar terhadap produk tapis, baik di tingkat nasional maupun internasional, penyelenggaraan pameran dan festival tapis dapat menjadi salah satu strategi yang sangat efektif. Pameran dan festival merupakan tempat yang ideal untuk memperkenalkan produk-produk kreatif seperti tapis kepada khalayak yang lebih luas, termasuk konsumen, desainer, dan pelaku industri fesyen. Selain itu, acara seperti ini juga memberikan kesempatan bagi pengrajin untuk menjalin hubungan bisnis dan kolaborasi dengan berbagai pihak, yang dapat memperluas jaringan pasar.

Menurut kajian yang dilakukan oleh Widiastuti dan Mulyani (2019), pameran dan festival merupakan platform yang sangat efektif dalam memperkenalkan produk kerajinan

⁹⁸ Yuliana, R., & Setiawan, D. (2020). Pemanfaatan Platform E-Commerce untuk Pemasaran Produk Kerajinan Tapis di Pasar Global. *Jurnal Teknologi dan Pemasaran*, 7(2), 56-68.

Indonesia ke pasar internasional⁹⁹. Dalam studinya, ditemukan bahwa partisipasi dalam pameran internasional tidak hanya meningkatkan penjualan langsung, tetapi juga memberikan eksposur yang luas terhadap produk budaya Indonesia, termasuk tapis. Selain itu, pameran dan festival sering kali melibatkan media dan influencer yang dapat membantu meningkatkan visibilitas produk di pasar global. Oleh karena itu, pemerintah dan sektor swasta harus bekerja sama dalam menyelenggarakan acara ini, baik dalam skala nasional maupun internasional, untuk menarik perhatian pasar global terhadap produk tapis.

c. Fasilitasi Ekspor Tapis: Regulasi yang Mendukung Produk Budaya

Fasilitasi ekspor tapis juga menjadi aspek penting dalam kebijakan pemasaran dan ekspansi pasar. Tapis adalah produk budaya yang memiliki nilai tinggi, namun ekspor produk ini sering kali terhambat oleh regulasi yang kompleks, termasuk prosedur perizinan dan pajak ekspor yang rumit. Oleh karena itu, pemerintah perlu menyediakan regulasi yang mendukung ekspor produk budaya seperti tapis, dengan menyederhanakan prosedur perizinan dan memberikan insentif pajak bagi pengrajin yang ingin mengekspor produknya ke luar negeri.

Penelitian yang dilakukan oleh Rahmawati dan Gunawan (2021) menunjukkan bahwa salah satu hambatan utama dalam ekspor produk kerajinan Indonesia, termasuk tapis, adalah prosedur perizinan yang kompleks dan birokrasi yang mempersulit pengrajin untuk memasuki pasar global¹⁰⁰. Dengan adanya kebijakan yang menyederhanakan prosedur ekspor dan memberikan insentif bagi pengrajin, proses ekspor dapat lebih lancar dan produk tapis dapat lebih mudah diterima di pasar internasional. Selain itu, pemerintah juga dapat menyediakan pelatihan terkait prosedur ekspor dan penyusunan dokumen

⁹⁹ Widiastuti, M., & Mulyani, I. (2019). Peran Pameran dan Festival dalam Meningkatkan Pemasaran Produk Kerajinan Indonesia di Pasar Internasional. *Jurnal Pengembangan Industri Kreatif*, 15(3), 77-91.

¹⁰⁰ Rahmawati, S., & Gunawan, A. (2021). Penyederhanaan Regulasi Ekspor Produk Budaya: Studi Kasus Pengrajin Tapis di Indonesia. *Jurnal Kebijakan Ekonomi*, 12(1), 45-59.

ekspor bagi pengrajin, sehingga lebih siap untuk menghadapi tantangan dalam memasarkan produknya ke luar negeri.

d. **Kemitraan dengan Desainer dan Merek Fesyen: Meningkatkan Nilai Jual Tapis**

Membangun kemitraan dengan desainer dan merek fesyen dapat menjadi strategi penting dalam mengembangkan produk berbasis tapis yang memiliki nilai jual tinggi. Dalam beberapa tahun terakhir, semakin banyak desainer dan merek fesyen internasional yang tertarik dengan produk-produk tradisional, termasuk tapis, untuk dijadikan bagian dari koleksi. Dengan mengkolaborasikan keahlian pengrajin tapis dengan desainer fesyen, produk tapis dapat dikemas dengan cara yang lebih modern dan sesuai dengan tren pasar global. Kemitraan ini akan memberikan nilai tambah bagi tapis, menjadikannya lebih menarik bagi konsumen yang mencari produk dengan nilai estetika tinggi.

Menurut penelitian yang dilakukan oleh Lestari dan Pramono (2020), kemitraan antara pengrajin tradisional dengan desainer fesyen dapat meningkatkan daya tarik produk kerajinan Indonesia di pasar internasional¹⁰¹. Dalam studinya, ditemukan bahwa desain yang menggabungkan elemen tradisional dengan sentuhan modern dapat menarik perhatian konsumen di pasar global yang lebih luas. Oleh karena itu, pemerintah dan sektor swasta dapat memfasilitasi kemitraan ini dengan menjembatani komunikasi antara pengrajin tapis dan desainer fesyen ternama, serta menyediakan akses ke pasar internasional melalui platform fesyen global.

Kebijakan pemasaran dan ekspansi pasar yang mendukung digitalisasi, penyelenggaraan pameran, kemudahan ekspor, dan kemitraan dengan desainer fesyen adalah langkah-langkah strategis yang sangat penting untuk memperluas pangsa pasar tapis corak inuh, baik di tingkat nasional maupun internasional. Digitalisasi pemasaran melalui e-commerce dan marketplace internasional membuka akses pasar yang lebih luas bagi pengrajin tapis, sementara pameran dan festival dapat

¹⁰¹ Lestari, A., & Pramono, D. (2020). Kemitraan Pengrajin dan Desainer Fesyen: Meningkatkan Daya Saing Produk Kerajinan Tapis di Pasar Global. *Jurnal Ekonomi dan Fesyen*, 8(2), 103-119.

meningkatkan kesadaran pasar terhadap produk tapis. Fasilitasi ekspor dengan regulasi yang mendukung ekspor produk budaya dan kemitraan dengan desainer serta merek fesyen akan menambah nilai jual produk tapis dan meningkatkan daya saingnya di pasar global. Oleh karena itu, pemerintah dan sektor swasta perlu bekerja sama dalam mendukung pengembangan pasar tapis, untuk memastikan bahwa produk ini dapat bersaing di pasar internasional dan memberikan kontribusi yang signifikan terhadap perekonomian Indonesia.

5. Kebijakan Infrastruktur dan Akses Teknologi

Industri tapis dengan pola inuh di Indonesia memiliki potensi besar untuk berkembang, tidak hanya sebagai produk budaya, tetapi juga sebagai industri kreatif yang berdaya saing di pasar global. Namun, untuk memastikan keberlanjutan dan pertumbuhannya, diperlukan kebijakan yang mendukung infrastruktur dan akses teknologi bagi para pengrajin. Infrastruktur yang memadai dan akses terhadap teknologi modern dapat meningkatkan efisiensi produksi, membuka peluang pasar baru, dan meningkatkan daya saing produk tapis. Oleh karena itu, kebijakan yang mencakup peningkatan akses internet, pembangunan pusat inovasi, dan dukungan terhadap teknologi ramah lingkungan sangat penting dalam memperkuat keberlanjutan industri tapis pola inuh di masa depan.

a. Peningkatan Akses Internet di Sentra Industri Tapis

Akses terhadap internet menjadi faktor yang sangat penting dalam perkembangan industri kreatif, termasuk industri tapis. Pengrajin tapis yang berada di sentra-sentra industri, seperti di Lampung, sering kali menghadapi keterbatasan dalam mengakses informasi, platform digital, dan layanan fintech yang dapat mendukung kegiatan usahanya. Tanpa akses internet yang memadai, pengrajin kesulitan untuk memanfaatkan berbagai peluang yang ditawarkan oleh teknologi digital, seperti pemasaran online, e-commerce, serta platform fintech untuk pembiayaan.

Menurut penelitian oleh Kusumaningrum dan Sulaiman (2021), akses internet yang lebih baik di kawasan sentra industri kreatif dapat membantu pengrajin mengakses layanan yang lebih efisien, seperti platform pemasaran digital dan sistem

pembiayaan berbasis fintech¹⁰². Internet memungkinkan pengrajin untuk memasarkan produknya secara online, meningkatkan visibilitas, dan membuka pasar yang lebih luas, baik domestik maupun internasional. Akses yang lebih cepat dan stabil juga memungkinkan pengrajin untuk belajar dan beradaptasi dengan teknologi baru yang dapat meningkatkan produktivitas. Selain itu, penyediaan akses internet yang lebih baik di kawasan pengrajin juga akan meningkatkan keterhubungan antar pengrajin, memungkinkan kolaborasi dan berbagi pengetahuan yang lebih mudah.

Penelitian oleh Suryani (2020) menunjukkan bahwa kawasan dengan akses internet yang terbatas cenderung tertinggal dalam mengadopsi teknologi baru yang dapat meningkatkan efisiensi dan kualitas produk¹⁰³. Oleh karena itu, kebijakan untuk mempercepat penyediaan infrastruktur internet di daerah sentra industri tapis sangat diperlukan untuk mendukung pengrajin agar dapat bersaing di pasar global yang semakin mengandalkan teknologi.

b. Pembangunan Pusat Inovasi dan Inkubasi Bisnis Kreatif

Pusat inovasi dan inkubasi bisnis kreatif merupakan infrastruktur yang sangat penting untuk mendukung pengrajin dalam mengembangkan produk tapis yang lebih inovatif dan berdaya saing tinggi. Pusat ini dapat berfungsi sebagai wadah bagi pengrajin untuk belajar, berinovasi, serta berkolaborasi dengan berbagai pihak, seperti desainer, pengusaha, dan akademisi, untuk mengembangkan ide-ide kreatif dalam pembuatan produk tapis. Selain itu, pusat inovasi juga dapat menyediakan fasilitas seperti ruang kerja bersama, peralatan produksi, dan layanan konsultasi yang dapat membantu pengrajin mengembangkan keterampilan dan memperbaiki proses produksi.

Penelitian yang dilakukan oleh Prasetyo dan Hidayat (2021) menunjukkan bahwa keberadaan pusat inovasi dapat

¹⁰² Kusumaningrum, D., & Sulaiman, F. (2021). Peningkatan Akses Internet untuk Pengembangan Industri Kreatif di Sentra Industri Tapis. *Jurnal Teknologi dan Pemasaran*, 12(3), 112-126.

¹⁰³ Suryani, R. (2020). Tantangan dan Peluang dalam Pengembangan Infrastruktur untuk Pengrajin Tapis. *Jurnal Ekonomi Kreatif*, 11(4), 58-71.

meningkatkan kemampuan pengrajin dalam menghadapi tantangan pasar, baik dari segi kualitas produk maupun efisiensi produksi¹⁰⁴. Pusat inovasi tidak hanya membantu pengrajin untuk meningkatkan kualitas produk, tetapi juga memberikan akses ke sumber daya yang memungkinkan untuk membahas dan mengembangkan produk baru yang lebih menarik bagi konsumen. Selain itu, pusat ini juga bisa menjadi tempat untuk menguji coba teknologi baru yang dapat meningkatkan proses produksi, misalnya penggunaan perangkat lunak desain atau teknologi produksi berbasis otomatisasi.

Pusat inovasi dan inkubasi bisnis kreatif juga dapat berfungsi sebagai sarana untuk meningkatkan kapasitas pengrajin dalam manajemen usaha. Dengan adanya program pelatihan bisnis, pengrajin dapat belajar mengelola keuangan, memasarkan produk, serta mengembangkan strategi bisnis yang lebih baik. Hal ini akan membantu pengrajin untuk tidak hanya fokus pada aspek produksi, tetapi juga pada aspek pemasaran dan distribusi produk. Dengan dukungan ini, pengrajin akan lebih siap untuk bersaing di pasar global dan menjaga keberlanjutan usahanya dalam jangka panjang.

c. Dukungan Terhadap Teknologi Ramah Lingkungan dalam Produksi Tapis

Penggunaan teknologi ramah lingkungan dalam produksi tapis menjadi hal yang sangat penting, mengingat adanya tuntutan global yang semakin tinggi terhadap keberlanjutan dan produksi yang bertanggung jawab terhadap lingkungan. Industri kerajinan seperti tapis, yang melibatkan proses produksi yang intensif, sering kali menghadapi tantangan terkait dengan dampak lingkungan, seperti penggunaan bahan baku yang tidak ramah lingkungan, limbah yang dihasilkan, dan penggunaan energi yang tinggi. Oleh karena itu, penting bagi pemerintah untuk memberikan dukungan terhadap adopsi teknologi yang dapat mengurangi dampak negatif terhadap lingkungan.

¹⁰⁴ Prasetyo, R., & Hidayat, N. (2021). Pusat Inovasi untuk Industri Kerajinan: Meningkatkan Kapasitas dan Daya Saing Pengrajin Tapis. *Jurnal Pengembangan Bisnis*, 14(1), 34-49.

Penelitian oleh Harini (2020) menunjukkan bahwa adopsi teknologi ramah lingkungan dalam sektor kerajinan dapat meningkatkan efisiensi produksi dan mengurangi limbah yang dihasilkan¹⁰⁵. Misalnya, penggunaan bahan baku yang lebih ramah lingkungan, seperti serat alami yang lebih mudah terurai, dapat mengurangi dampak negatif terhadap ekosistem. Selain itu, teknologi seperti penggunaan energi terbarukan dalam proses produksi juga dapat membantu mengurangi jejak karbon dari industri tapis. Pemerintah perlu memberikan insentif bagi pengrajin yang mengadopsi teknologi ramah lingkungan, baik dalam bentuk subsidi atau akses ke peralatan teknologi yang lebih efisien dan berkelanjutan.

Penggunaan teknologi ramah lingkungan juga dapat menjadi nilai jual yang menarik di pasar internasional. Banyak konsumen, terutama di pasar global, yang semakin peduli dengan keberlanjutan dan dampak lingkungan dari produk yang dibeli. Dengan mengedepankan prinsip-prinsip keberlanjutan dalam produksi tapis, pengrajin tidak hanya dapat mengurangi dampak negatif terhadap lingkungan, tetapi juga meningkatkan daya tarik produknya di pasar global yang semakin mengutamakan keberlanjutan.

Kebijakan yang mendukung infrastruktur dan akses teknologi sangat penting untuk memastikan keberlanjutan dan pertumbuhan industri tapis pola inuh di Indonesia. Peningkatan akses internet di sentra industri tapis memungkinkan pengrajin untuk memanfaatkan teknologi digital untuk pemasaran dan pembiayaan, sementara pembangunan pusat inovasi dan inkubasi bisnis kreatif memberikan wadah bagi pengrajin untuk belajar, berinovasi, dan berkolaborasi dalam pengembangan produk tapis. Selain itu, dukungan terhadap teknologi ramah lingkungan dalam produksi tapis tidak hanya penting untuk menjaga keberlanjutan lingkungan tetapi juga dapat meningkatkan daya saing produk tapis di pasar global. Dengan kebijakan yang tepat, sektor industri tapis dapat berkembang secara berkelanjutan dan menjadi bagian penting dari industri kreatif Indonesia yang berdaya saing global.

¹⁰⁵ Harini, S. (2020). Teknologi Ramah Lingkungan dalam Industri Kerajinan: Studi Kasus Pengrajin Tapis. *Jurnal Lingkungan dan Teknologi*, 9(2), 45-58.

D. Rekomendasi untuk Pengrajin, Pemerintah dan Pelaku Industri

Untuk memastikan keberadaan dan daya saing industri namun polanya dalam ekosistem keuangan digital, diperlukan sinergi antara pengrajin, pemerintah, dan pelaku industri. Masing-masing pihak memiliki peran strategis dalam mendukung pertumbuhan dan pengembangan tapis, baik dari bidang produksi, pemasaran, hingga pendanaan berbasis teknologi. Berikut adalah beberapa rekomendasi yang dapat diterapkan:

1. Rekomendasi untuk Pengrajin Tapis

Agar pengrajin tapis dapat lebih adaptif terhadap perubahan zaman dan memanfaatkan peluang fintech, ada beberapa langkah yang dapat dilakukan. Pertama, meningkatkan literasi keuangan dan digital sangat penting. Pengrajin perlu mengikuti pelatihan mengenai keuangan digital, manajemen keuangan untuk UMKM, serta cara mengakses pendanaan melalui platform fintech seperti *peer-to-peer lending* atau *crowdfunding*. Literasi ini juga mencakup penggunaan e-wallet dan mobile banking untuk mempermudah transaksi, pembayaran, dan pengelolaan keuangan secara lebih efisien.

Memanfaatkan platform digital untuk pemasaran menjadi langkah strategis lainnya. Pengrajin dapat menggunakan marketplace seperti Shopee, Tokopedia, dan Lazada, serta media sosial seperti Instagram, Facebook Marketplace, dan TikTok Shop untuk mempromosikan produk. Platform-platform ini memberikan akses langsung kepada pasar yang lebih luas, termasuk pasar internasional. Selain itu, memiliki website sendiri akan meningkatkan kredibilitas dan jangkauan pasar yang lebih luas.

Penting juga bagi pengrajin untuk berinovasi dalam desain dan produk. Dengan mengadaptasi desain tapis yang lebih modern dan sesuai dengan tren pasar, seperti tapis yang dapat dijadikan fashion, aksesoris, atau dekorasi rumah, pengrajin bisa menarik minat pelanggan, terutama generasi muda dan pasar internasional. Inovasi ini dapat membuka peluang baru dalam memperkenalkan tapis sebagai produk yang lebih variatif dan sesuai dengan permintaan pasar.

Membangun kolaborasi dengan fintech dan komunitas UMKM sangat berguna. Pengrajin dapat menjalin kerja sama dengan platform fintech yang mendukung pembiayaan, pemasaran, dan pelatihan bagi

UMKM kreatif. Kolaborasi ini akan membuka akses lebih besar terhadap berbagai sumber daya yang dapat membantu pengrajin mengembangkan usahanya, baik dari segi finansial, pemasaran, maupun keterampilan bisnis yang lebih baik.

2. Rekomendasi untuk Pemerintah

Pemerintah berperan vital dalam menciptakan ekosistem yang mendukung keberlanjutan dan perkembangan industri tapis, terutama melalui regulasi, infrastruktur, serta akses terhadap sumber daya. Beberapa langkah yang dapat dilakukan adalah dengan menyediakan program pendampingan dan pelatihan bagi pengrajin tapis. Program ini penting untuk meningkatkan keterampilan pengrajin dalam pengelolaan keuangan berbasis digital, pemasaran online, serta pemanfaatan fintech. Pelatihan dapat diselenggarakan melalui dinas UMKM, koperasi, atau lembaga pendidikan vokasi untuk memastikan pengrajin dapat memanfaatkan teknologi secara maksimal dan meningkatkan efisiensi usaha.

Langkah lainnya adalah mempermudah akses pendanaan bagi UMKM. Pengrajin tapis membutuhkan regulasi yang memungkinkan mendapatkan pembiayaan dengan lebih mudah dari berbagai sumber seperti fintech, bank, koperasi, atau bahkan dana hibah dari pemerintah. Untuk mendukung ini, pemerintah dapat memberikan subsidi bunga atau insentif pajak bagi pengrajin yang memanfaatkan layanan fintech dalam modal usaha, yang akan mengurangi beban pengrajin dalam pengembangan usaha.

Pemerintah juga harus mendukung legalitas dan sertifikasi produk tapis, dengan membantu pengrajin dalam pendaftaran Hak Kekayaan Intelektual (HKI), Indikasi Geografis (IG), serta sertifikasi halal atau produk unggulan daerah. Langkah ini penting agar produk tapis memiliki daya saing tinggi di pasar domestik dan internasional. Selain itu, mendorong digitalisasi UMKM di sektor kreatif melalui program transformasi digital juga krusial. Pemerintah dapat mengembangkan aplikasi atau platform digital yang menghubungkan pengrajin dengan fintech, pasar global, dan ekosistem UMKM lainnya, memperluas akses pasar dan sumber daya. Terakhir, untuk mempromosikan produk tapis, pemerintah dapat mengadakan festival budaya dan pameran UMKM, serta membangun kemitraan dengan

desainer atau perusahaan fashion untuk meningkatkan eksposur produk tapis corak inuh di tingkat nasional dan internasional.

3. Rekomendasi untuk Pelaku Industri dan Fintech

Rekomendasi bagi pelaku industri dan fintech dalam mendukung pengrajin tapis perlu difokuskan pada inklusivitas, kemitraan strategis, dan inovasi digital. Sebagai bagian dari ekosistem ekonomi digital, fintech memiliki peran dalam memperluas akses keuangan serta meningkatkan efisiensi bisnis pengrajin. Salah satu langkah penting adalah menyediakan skema pembiayaan yang inklusif dan ramah bagi UMKM. Fintech dapat menawarkan berbagai opsi pembiayaan mikro berbunga rendah, model *crowdfunding* berbasis komunitas, serta pembiayaan berbasis syariah yang lebih sesuai dengan nilai budaya pengrajin. Dengan skema ini, pengrajin dapat memperoleh modal usaha yang lebih mudah diakses tanpa beban bunga yang tinggi.

Membangun kemitraan dengan komunitas pengrajin dan UMKM menjadi strategi yang efektif dalam meningkatkan akses terhadap modal dan edukasi keuangan. Fintech dapat bekerja sama dengan koperasi atau marketplace untuk menyediakan layanan yang mendukung pertumbuhan pengrajin, seperti pelatihan manajemen keuangan dan pemanfaatan platform transaksi digital. Pendekatan ini memungkinkan pengrajin untuk lebih memahami dan memanfaatkan teknologi dalam pengelolaan usaha. Lebih jauh, integrasi fintech dengan e-commerce dan logistik dapat menjadi solusi inovatif dalam memperluas pasar pengrajin. Dengan menyediakan sistem pembayaran digital yang mudah serta solusi manajemen inventaris dan logistik, fintech dapat membantu pengrajin dalam menjalankan bisnis secara lebih profesional dan efisien. Hal ini akan mempermudah transaksi dan distribusi produk secara lebih luas.

Pelaku industri, termasuk perusahaan besar dan startup fintech, dapat berkontribusi melalui program CSR dan hibah yang berfokus pada pemberdayaan UMKM kreatif. Program ini dapat berupa pelatihan digitalisasi, bantuan modal usaha, serta pendampingan bisnis bagi pengrajin tapis. Dengan dukungan yang menyeluruh, industri kreatif seperti kerajinan tapis dapat terus berkembang dan bersaing di pasar yang lebih luas.

BAB VIII

KESIMPULAN

Keberlanjutan kain tapis sebagai warisan budaya tak benda dari Lampung memerlukan pendekatan inovatif dalam aspek pendanaan dan pemasaran. Buku ini telah menguraikan berbagai tantangan yang dihadapi oleh para pengrajin Tapis Corak Inuh, termasuk keterbatasan modal, akses terhadap bahan baku berkualitas, serta kurangnya regenerasi pengrajin. Salah satu solusi utama yang ditawarkan adalah pemanfaatan *financial technology* (fintech) sebagai alat pembiayaan alternatif yang lebih fleksibel, inklusif, dan mudah diakses dibandingkan dengan model pendanaan tradisional. Dengan berbagai bentuk fintech, seperti *peer-to-peer lending*, *crowdfunding*, dan *digital banking*, pengrajin dapat memperoleh modal kerja yang lebih stabil, mempercepat produksi, serta memperluas jangkauan pemasaran ke pasar nasional maupun internasional.

Buku referensi ini juga membahas bahwa pemanfaatan fintech dalam industri tapis tidak hanya sekadar solusi keuangan, tetapi juga bagian dari transformasi digital yang lebih luas dalam sektor industri kreatif. Digitalisasi pemasaran melalui e-commerce dan media sosial telah membuka peluang baru bagi para pengrajin untuk memperkenalkan produk ke khalayak yang lebih luas. Selain itu, edukasi dan peningkatan literasi digital bagi pengrajin menjadi faktor kunci dalam memastikan bahwa dapat memanfaatkan platform fintech dengan aman dan optimal. Dalam konteks regulasi, buku ini menegaskan perlunya kebijakan yang mendukung perkembangan fintech, termasuk perlindungan hukum bagi pengrajin, pengawasan terhadap platform pendanaan, serta peningkatan kolaborasi antara pemerintah, sektor swasta, dan komunitas pengrajin.

Strategi keberlanjutan tapis Corak Inuh melalui fintech melibatkan beberapa aspek utama, yaitu edukasi dan pendampingan bagi pengrajin dalam mengakses pendanaan digital, optimalisasi platform fintech dan e-commerce untuk pemasaran, serta inovasi produk yang

dapat meningkatkan daya saing di pasar. Pemerintah daerah dan pemangku kepentingan lainnya juga berperan penting dalam mendukung keberlanjutan industri ini dengan memberikan fasilitas pelatihan, regulasi yang berpihak pada industri kreatif, serta kolaborasi dengan berbagai pihak untuk menciptakan ekosistem pendanaan yang sehat dan berkelanjutan.

Buku ini juga memberikan rekomendasi kepada para pengrajin untuk terus beradaptasi dengan perkembangan teknologi dan tren pasar. Dengan semakin meningkatnya minat global terhadap produk budaya lokal, kain tapis memiliki peluang besar untuk berkembang sebagai bagian dari ekonomi kreatif yang berdaya saing tinggi. Oleh karena itu, pengrajin diharapkan dapat memanfaatkan fintech tidak hanya untuk mendapatkan modal usaha, tetapi juga sebagai strategi dalam mengembangkan jaringan pemasaran dan memperkuat merek di era digital.

Buku ini menyimpulkan bahwa keberlanjutan Tapis Corak Inuh tidak hanya bergantung pada pelestarian teknik tradisional, tetapi juga pada kemampuan para pelaku industri untuk mengadopsi inovasi keuangan dan digitalisasi dalam operasional. Dengan pendekatan yang holistik dan kolaboratif, kain tapis tidak hanya akan tetap bertahan sebagai simbol budaya, tetapi juga menjadi produk ekonomi kreatif yang mampu bersaing di tingkat nasional maupun internasional. Oleh karena itu, sinergi antara pengrajin, pemerintah, fintech, serta masyarakat luas menjadi elemen kunci dalam mewujudkan keberlanjutan Tapis Corak Inuh sebagai warisan budaya yang bernilai tinggi sekaligus sebagai sumber kesejahteraan bagi komunitas pengrajin di Lampung.

DAFTAR PUSTAKA

- Allen, F., Demirgüç-Kunt, A., Klapper, L., & Peria, M. S. M. (2019). The foundations of financial inclusion: Understanding ownership and use of formal accounts. *Journal of Financial Intermediation*, 37, 1-14.
- Ariani, N.D & Roisah, K. (2016). Upaya Pemerintah Dalam Melindungi Kain Tapis Dan Siger Lampung Sebagai Ekspresi Budaya Tradisional. *Jurnal Law Reform*. Vol. 12. No. 1.
- Arner, D. W., Barberis, J., & Buckley, R. P. (2019). The Evolution of Fintech: A New Post-Crisis Paradigm?. *Georgetown Journal of International Law*, 47(4), 1271-1300.
- Arner, DW, Barberis, J., & Buckley, RP (2016). Evolusi Fintech: Paradigma Baru Pasca-Krisis? *Georgetown Journal of International Law*, 47(4), 1271–1319.
- Baily, M. N., Gupta, S., & Montalbano, N. (2021). "The Economic Impact of Digital Infrastructure: A Review of the Literature." *Brookings Institution*.
- Bank Indonesia. (2020). Peraturan Bank Indonesia No. 22/23/PBI/2020 tentang Sistem Pembayaran. Jakarta: Bank Indonesia.
- Bank Indonesia. (2023). Teknologi Finansial dan Perannya dalam Sistem Keuangan. Jakarta: BI.
- Beck, T., Chen, T., Lin, C., & Song, F. (2022). Fintech, Inklusi Keuangan, dan Pertumbuhan: Bukti dari Pasar Berkembang. *Jurnal Ekonomi Keuangan*, 144 (2), 345-370.

- Beck, T., Pamuk, H., & Ramrattan, R. (2020). "Financial Literacy and Fintech Adoption: Evidence from Developing Countries." *World Bank Research Observer*, 35(2), 198-220.
- Belleflamme, P., Lambert, T., & Schwienbacher, A. (2014). *crowdfunding: Tapping the Right Crowd*. *Journal of Business Venturing*, 29(5), 585-609.
- Budiman, Hary Ganjar. (2013). Makna dan Nilai Budaya Tapis Inuh pada Masyarakat Pesisir di Lampung Selatan. *Jurnal Kebudayaan dan Warisan*, 2(1).
- Chen, L., & Qian, W. (2020). "Fintech and Financial Inclusion: The Case of Ant Financial in China." *Journal of Financial Innovation*, 6(1), 10-23.
- Chen, L., Wu, W., & Lai, Y. (2021). FinTech Lending: Market Structure and Inclusion. *Journal of Financial Economics*, 141(3), 1071-1095.
- Chen, L., Wu, X., & Yang, J. (2021). Peran Fintech dalam Pembiayaan UKM: Bukti dari Pasar Asia-Pasifik. *Pasar Keuangan Asia-Pasifik*, 28 (1), 57-80.
- Chen, W., Wu, Y., & Yang, S. (2020). How do fintech firms survive the COVID-19 pandemic? The role of funding and innovation. *Finance Research Letters*, 38, 101522.
- Chen, X., & Zhang, W. (2021). The role of fintech in promoting financial inclusion: Evidence from peer-to-peer lending. *Economic Modelling*, 96, 21-34.
- Chen, Y., & Zhang, L. (2021). "The Role of Fintech in Financial Inclusion: A Review of the Literature." *Journal of Financial Stability*, 54, 100870
- Chen, Y., Huang, Q., & Zhang, Y. (2020). "The Role of Fintech in Alleviating Financing Constraints for SMEs." *Finance Research Letters*, 35, 101310.

- Chen, Y., Huang, Q., & Zhang, Y. (2021). "Cybersecurity Risks in Fintech: Regulatory Challenges and Policy Responses." *Journal of Financial Regulation and Compliance*, 29(4), 512-530.
- Chen, Y., Liu, J., & Wang, Y. (2021). "The Role of Fintech in Enhancing Financial Inclusion: Evidence from Emerging Markets." *Journal of Financial Services Research*, 59(3), 345-362.
- Demirgüç-Kunt, A., Klapper, L., Singer, D., Ansar, S., & Hess, J. (2020). "The Global Findex Database 2020: Measuring Financial Inclusion and the Fintech Revolution." World Bank.
- Fitriani, R., & Rizki, M. (2021). Model Pelatihan Berbasis Industri untuk Pengembangan Keterampilan Pengrajin Tapis. *Jurnal Pendidikan dan Pengembangan Sumber Daya Manusia*, 6(2), 88-102.
- Frost, J. (2020). "The economic forces driving fintech adoption." Bank for International Settlements.
- Gomber, P., Koch, J. A., & Siering, M. (2017). Digital Finance and FinTech: Current Research and Future Research Directions. *Journal of Business Economics*, 87(5), 537-580.
- Gomber, P., Koch, J. A., & Siering, M. (2018). Digital Finance and Fintech: Current Research and Future Research Directions. *Journal of Business Economics*, 87(5), 537-580.
- Gomber, P., Koch, J. A., & Siering, M. (2021). Digital Finance and Fintech: Current Research and Future Research Directions. *Journal of Business Economics*, 91, 1-22.
- Gomber, P., Koch, J.-A., & Siering, M. (2017). "Digital Finance and FinTech: Current Research and Future Research Directions." *Journal of Business Economics*, 87(5), 537-580.
- Hakim, R., & Susanto, D. (2022). Peran Tokoh Adat dalam Pelestarian Budaya Lokal. *Jurnal Budaya Indonesia*, 15(2), 112-130.

- Handayani, S., & Santoso, B. (2019). "Peran Koperasi dalam Mendukung Usaha Mikro dan Kecil di Indonesia." *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 12(2), 45-60.
- Harini, S. (2020). Teknologi Ramah Lingkungan dalam Industri Kerajinan: Studi Kasus Pengrajin Tapis. *Jurnal Lingkungan dan Teknologi*, 9(2), 45-58.
- Hartono, B. (2020). Pelestarian Tenun Ikat NTT: Model Kemitraan Pemerintah dan Masyarakat. Jakarta: Gramedia.
- Hartono, L. (2021). Inovasi Produk Kain Tapis: Upaya Masyarakat Lampung dalam Melestarikan Warisan Budaya. Laporan Akhir Penelitian Disertasi Doktor. Universitas Sebelas Maret.
- Hasanuddin. (2018). Simbolisme dalam Kain Tapis Lampung: Kajian Sosial dan Budaya. *Jurnal Budaya Nusantara*, 10(2), 45-58.
- Isbandiyah & Supriyanto. (2019). Pendidikan Karakter Berbasis Budaya Lokal Tapis Lampung Sebagai Upaya Memperkuat Identitas Bangsa. *Jurnal Pendidikan Sejarah dan Riset Sosial Humaniora*. Vol. 2. No. 1.
- Kim, J., & Lee, H. (2022). Digital financial literacy and online business performance: Evidence from small enterprises. *Journal of Business Research*, 144, 134-147.
- Kurniawan, Hadi. (2024). Kajian Pengembangan Ekosistem IKM Tapis Lampung Melalui Penerapan Design Thinking. *Jurnal Fakultas Desain*. Institut Informatika Indonesia Surabaya. Vol. 8. No. 1.
- Kusuma, A., et al. (2020). "The Role of Cultural Exhibitions in Promoting Traditional Fabrics." *Journal of Cultural Economics*, 12(3), 45-60.
- Kusumaningrum, D., & Sulaiman, F. (2021). Peningkatan Akses Internet untuk Pengembangan Industri Kreatif di Sentra Industri Tapis. *Jurnal Teknologi dan Pemasaran*, 12(3), 112-126.

- Lee, I., & Shin, Y. J. (2018). FinTech: Ecosystem, Business Models, Investment Decisions, and Challenges. *Business Horizons*, 61(1), 35-46.
- Lestari, A., & Pramono, D. (2020). Kemitraan Pengrajin dan Desainer Fesyen: Meningkatkan Daya Saing Produk Kerajinan Tapis di Pasar Global. *Jurnal Ekonomi dan Fesyen*, 8(2), 103-119.
- Li, X., & Chen, Y. (2022). "E-Commerce and Small Business Growth: A Case Study of Traditional Craft Industries." *International Journal of Business and Economics*, 15(2), 78-95.
- Liu, X., & Zhang, W. (2022). "The Impact of High-Interest Fintech Loans on SME Growth: A Double-Edged Sword?" *Small Business Economics*, 59(2), 385-402.
- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2020). The Importance of Financial Literacy: Evidence and Implications. *Journal of Economic Literature*, 52(1), 5-44.
- Maulidiana, L., Dewi, AS, Pujiati, A., Setia, WD, & Pramudita, R. (2024). Pelestarian Tapis Corak Inuh melalui Pembiayaan Fintech di Kabupaten Lampung Selatan. *Jurnal Akuntansi dan Bisnis Bangsa*, 5(2).
- Nugraha, A., & Ramadhani, S. (2019). Edukasi Budaya dalam Menjaga Warisan Tekstil Tradisional. *Jurnal Pendidikan dan Kebudayaan*, 21(3), 87-101.
- Nugroho, H. (2020). Peningkatan Literasi Digital pada Pengrajin UMKM: Kasus Pengrajin Tapis di Lampung. *Jurnal Teknologi dan Manajemen*, 14(1), 33-47.
- Nurhayati, L. (2022). Filosofi Flora dan Fauna dalam Kain Tapis Lampung. *Jurnal Kebudayaan Indonesia*, 12(4), 132-146.

- Otoritas Jasa Keuangan. (2020). Peraturan OJK No. 57/POJK.04/2020 tentang Securities Crowdfunding (SCF). Jakarta: Otoritas Jasa Keuangan.
- Otoritas Jasa Keuangan. (2022). Peraturan OJK No. 10/POJK.05/2022 tentang Layanan Pendanaan Bersama Berbasis Teknologi Informasi (P2P Lending). Jakarta: Otoritas Jasa Keuangan.
- Otoritas Jasa Keuangan. (2023). Regulasi dan Pengawasan Fintech di Indonesia. Jakarta: OJK.
- Ozili, P. K. (2022). Financial inclusion and fintech during crises: A systematic review of financial inclusion and fintech research. *Journal of Financial Regulation and Compliance*, 30(2), 225-240.
- Philippon, T. (2016). *The FinTech Opportunity*. NBER Working Paper No. 22476.
- Philippon, T. (2019). "The FinTech Opportunity." National Bureau of Economic Research.
- Prasetyo, D., & Sari, L. (2022). Meningkatkan Minat Generasi Muda untuk Bergabung dalam Industri Kreatif: Studi Kasus pada Pengrajin Tapis. *Jurnal Sosial Ekonomi dan Kebudayaan*, 8(1), 71-85.
- Prasetyo, H. (2021). Pelestarian Kain Tapis di Era Modernisasi. *Jurnal Warisan Budaya*, 14(2), 98-110.
- Prasetyo, R., & Hidayat, N. (2021). Pusat Inovasi untuk Industri Kerajinan: Meningkatkan Kapasitas dan Daya Saing Pengrajin Tapis. *Jurnal Pengembangan Bisnis*, 14(1), 34-49.
- Primantara, B.O. (2022). Upaya Dekranasda Provinsi Lampung Dalam Pengembangan Usaha Kerajinan Tapis Lampung (Studi Pada Industri Kerajinan Kain Tapis Di Kota Bandar Lampung). Skripsi. Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung.

- Putri, M., & Santoso, D. (2021). "Indikasi Geografis sebagai Strategi Perlindungan Produk Lokal: Implikasi terhadap Ekonomi Kreatif." *Jurnal Ekonomi Kreatif dan Budaya*, 9(2), 78-92.
- Putri, M., et al. (2020). Adaptasi Kain Tradisional dalam Industri Fashion Modern. *Jurnal Desain dan Kreativitas*, 12(1), 55-72.
- Rahmawati, A., & Syamsul, B. (2020). Tapis Lampung dalam Perspektif Sosial dan Sejarah. *Jurnal Sejarah dan Budaya*, 15(1), 87-102.
- Rahmawati, S., & Gunawan, A. (2021). Penyederhanaan Regulasi Ekspor Produk Budaya: Studi Kasus Pengrajin Tapis di Indonesia. *Jurnal Kebijakan Ekonomi*, 12(1), 45-59.
- Republik Indonesia. (2022). Undang-Undang No. 27 Tahun 2022 tentang Perlindungan Data Pribadi. Jakarta: Sekretariat Negara.
- Reserve Bank of India. (2021). "Financial Consumer Protection Framework for Digital Transactions." Reserve Bank of India Report.
- Santoso, D. (2023). Peran Perempuan dalam Tradisi Tenun Tapis Lampung. *Jurnal Gender dan Budaya*, 9(1), 56-70.
- Santoso, H., & Handayani, S. (2023). Pengaruh Teknologi Digital terhadap Efisiensi dan Pemasaran UMKM di Sektor Kerajinan Tapis. *Jurnal Ekonomi Kreatif*, 10(2), 112-128.
- Sari, N., & Wijayanti, T. (2018). Tantangan Regenerasi Pengrajin Tradisional dalam Era Modernisasi. *Jurnal Ekonomi Kreatif*, 10(4), 144-158.
- Sari, R. (2019). Makna Warna dan Motif pada Kain Tapis Lampung. *Jurnal Estetika*, 7(3), 112-124.
- Sari, R., & Prasetyo, B. (2020). "Perlindungan Hak Kekayaan Intelektual pada Motif Tradisional Indonesia: Studi Kasus Batik." *Jurnal Hukum dan Kebudayaan*, 12(1), 45-60.

- Sasmito, W & Susanto, M.R (2023). Ikonografi Kain Inuh di Museum Daerah Provinsi Lampung. *Cilpa: Jurnal Pendidikan Seni Rupa*, 8 (1).
- Setiawan, B., Rachmawati, D., & Putri, S. (2021). Peran Fintech dalam Mendukung Ekspansi Pasar Industri Kreatif di Era Digital. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Digital*, 5(2), 120-135.
- Setiawan, R., et al. (2021). "The Impact of Government Subsidies on Small-scale Textile Industries in Indonesia." *Economic Development Review*, 18(4), 90-110.
- Setyowati, R., & Nugroho, H. (2020). "Hambatan Akses Kredit Perbankan bagi UMKM di Indonesia: Sebuah Analisis Kualitatif." *Jurnal Keuangan dan Perbankan*, 17(1), 78-95.
- Suharto, B., et al. (2021). Peran Koperasi dalam Meningkatkan Kesejahteraan Pengrajin. *Jurnal Ekonomi dan Kewirausahaan*, 18(2), 78-95.
- Supatmin. (2024). Analisis Implementasi Manajemen Keuangan Berbasis Teknologi Pada Umkm Di Kota Tangerang Selatan. *Indonesian Journal of Economy, Business, Entrepreneurship and Finance*. Vol 4. No. 3.
- Suryani, N. (2023). Pembiayaan Berbasis Syariah untuk UMKM di Indonesia: Potensi dan Tantangannya. *Jurnal Ekonomi Islam*, 9(1), 56-70.
- Suryani, R. (2020). Tantangan dan Peluang dalam Pengembangan Infrastruktur untuk Pengrajin Tapis. *Jurnal Ekonomi Kreatif*, 11(4), 58-71.
- Suryono, R. R., Purwandari, B., & Budi, I. (2020). "Impact of Peer-to-Peer Lending on MSMEs: A Case Study in Indonesia." *International Journal of Business and Economics*, 25(1), 56-71.

- Susanto, H. (2021). *Batik Goes Global: The Role of Fashion in Cultural Preservation*. Yogyakarta: Universitas Gadjah Mada Press.
- Tan, B., & Zhao, J. (2019). Adopsi Fintech dan Inklusi Keuangan di Pasar Berkembang: Analisis Komparatif. *Jurnal Teknologi & Inovasi Keuangan*, 12 (3), 189-205.
- Tang, H. (2019). "Peer-to-Peer Lending and Small Business Financing: Evidence from China." *Journal of Financial Economics*, 133(1), 175-197.
- Wahyuni, S. R., Ulfa, M., Maisyarah, J., & Hendra K, J. (2025). Analisis Dampak Financial Technology (Fintech) Terhadap Inklusi Keuangan dan Perkembangan UMKM di Indonesia. *JAMPARING: Jurnal Akuntansi Manajemen Pariwisata dan Pembelajaran Konseling*.
- Wibowo, T. (2021). Simetri dan Estetika dalam Kain Tapis Tradisional Lampung. *Jurnal Seni dan Desain*, 5(2), 77-90.
- Widiastuti, M., & Mulyani, I. (2019). Peran Pameran dan Festival dalam Meningkatkan Pemasaran Produk Kerajinan Indonesia di Pasar Internasional. *Jurnal Pengembangan Industri Kreatif*, 15(3), 77-91.
- WIPO. (2019). *Intellectual Property and Traditional Cultural Expressions: Legal Frameworks and Best Practices*. Geneva: World Intellectual Property Organization.
- Wulandari, D., et al. (2021). "Integrating Local Culture in Education: The Case of Batik and Traditional Weaving in Indonesia." *Education and Cultural Studies Journal*, 9(1), 25-39.
- Yulia, D., & Prasetyo, A. (2017). Pemanfaatan Media Sosial dalam Mempromosikan Produk Budaya Tradisional. *Jurnal Komunikasi Digital*, 8(3), 65-80.

- Yuliana, R., & Setiawan, D. (2020). Pemanfaatan Platform E-Commerce untuk Pemasaran Produk Kerajinan Tapis di Pasar Global. *Jurnal Teknologi dan Pemasaran*, 7(2), 56-68.
- Yulianti, M. (2024). Kain Tapis dalam Ekonomi Kreatif dan Pariwisata Budaya. *Jurnal Ekonomi Kreatif*, 6(1), 45-60.
- Zalan, T., & Toufaily, E. (2017). The Promise of Fintech in Emerging Markets: Not as Disruptive. *Contemporary Economics*, 11(4), 415–430.
- Zetsche, D. A., Buckley, R. P., Arner, D. W., & Barberis, J. N. (2018). "Regulating a Revolution: From Regulatory Sandboxes to Smart Regulation." *Fordham Journal of Corporate & Financial Law*.
- Zhang, L., Wang, Y., & Li, X. (2023). The impact of fintech-based community platforms on small business networking and collaboration. *Technology in Society*, 74, 102145.
- Zulfikar, R., Priyanto, S., & Nugroho, L. (2022). "Tax Incentives and Digital Adoption in the Creative Economy Sector." *Indonesian Economic Review*, 4(2), 75-89.

GLOSARIUM

Corak Inuh	Salah satu motif khas dalam kain tapis Lampung yang memiliki makna budaya dan filosofis mendalam, mencerminkan identitas, sejarah, dan kearifan lokal masyarakat Lampung.
<i>Crowdfunding</i>	Metode penggalangan dana dari sejumlah besar individu melalui platform digital untuk membiayai proyek atau usaha.
<i>Cryptocurrency</i>	Mata uang digital berbasis blockchain yang dapat digunakan sebagai alat transaksi lintas negara.
DeFi	Sistem keuangan berbasis blockchain yang memungkinkan transaksi keuangan tanpa perantara tradisional seperti bank.
Digitalisasi	Transformasi proses bisnis dari sistem konvensional ke sistem berbasis teknologi digital guna meningkatkan efisiensi, transparansi, dan jangkauan pasar.
<i>E-commerce</i>	Sistem perdagangan elektronik yang memungkinkan penjualan produk tapis secara daring melalui platform <i>marketplace</i> atau toko online.
Ekonomi Kreatif	Sektor ekonomi yang berbasis pada kreativitas, inovasi, dan pemanfaatan kekayaan intelektual untuk menciptakan produk bernilai tambah tinggi.
<i>Fintech</i>	Inovasi di sektor keuangan yang menggabungkan teknologi digital untuk meningkatkan akses dan efisiensi layanan keuangan.
Investasi	Penanaman modal dalam bentuk uang atau aset untuk mendapatkan keuntungan di masa depan.

Keberlanjutan	Prinsip yang memastikan bahwa suatu kegiatan dapat berlangsung dalam jangka panjang tanpa merusak lingkungan, mengurangi sumber daya alam, atau mengorbankan kesejahteraan sosial dan ekonomi generasi mendatang.
Marketplace	<i>Platform</i> daring yang mempertemukan penjual dan pembeli untuk transaksi produk.
P2P Lending	Model pinjaman berbasis teknologi yang menghubungkan peminjam dengan pemberi pinjaman secara langsung melalui <i>platform fintech</i> tanpa melalui perantara bank.
Social Enterprise	Model bisnis yang bertujuan untuk menyelesaikan masalah sosial atau lingkungan sambil tetap menghasilkan keuntungan.
Strategi	Rencana jangka panjang yang dirancang secara sistematis untuk mencapai tujuan tertentu.
Tapis	Kain tradisional khas Lampung yang dihiasi dengan benang emas atau perak, sering digunakan dalam upacara adat dan simbol status sosial dalam masyarakat Lampung.
UMKM	Jenis usaha yang memiliki skala kecil hingga menengah, tetapi berperan penting dalam perekonomian lokal dan pelestarian budaya.

INDEKS

B

Blockchain · 44, 200
Budaya · 12, 13, 14, 15, 16, 23,
24, 27, 28, 31, 32, 34, 136,
165, 175, 187, 188, 189, 190,
191, 192, 193, 195, 196, 200

D

Digital · iii, iv, 31, 39, 41, 42,
49, 50, 51, 54, 55, 66, 72, 74,
94, 96, 105, 106, 110, 111,
113, 115, 118, 121, 122, 124,
126, 129, 135, 137, 141, 143,
144, 149, 150, 153, 161, 168,
169, 171, 172, 187, 189, 190,
191, 193, 194, 195, 196, 200
Digitalisasi · 8, 49, 95, 101, 114,
119, 173, 174, 176, 185, 198,
200
Diversifikasi · 93, 95, 104, 200

E

e-commerce · 6, 8, 24, 29, 34,
66, 67, 96, 101, 106, 119, 122,
129, 130, 133, 134, 135, 143,
150, 159, 168, 171, 173, 174,
176, 177, 183, 185, 200
Ekonomi · iv, 16, 30, 31, 49, 64,
102, 139, 141, 142, 165, 168,
170, 175, 176, 178, 187, 190,
191, 192, 193, 194, 196, 198,
200

F

Fintech · iii, iv, 6, 13, 37, 38, 39,
40, 41, 42, 43, 44, 45, 46, 47,
48, 49, 50, 51, 56, 57, 61, 62,
63, 65, 67, 68, 69, 70, 71, 72,
73, 74, 76, 78, 80, 82, 83, 84,
87, 88, 91, 94, 101, 102, 104,
105, 106, 107, 110, 111, 112,
113, 116, 121, 122, 123, 139,
140, 141, 142, 143, 144, 145,
148, 149, 151, 152, 153, 155,
159, 160, 162, 169, 183, 187,
188, 189, 191, 192, 194, 195,
196, 198, 200

I

Inklusif · 167, 200
Inovasi · iv, 13, 23, 27, 28, 44,
45, 95, 99, 105, 129, 178, 179,
181, 190, 192, 195, 198, 200
Investasi · 44, 198, 200

K

Keberlanjutan · iv, 21, 94, 163,
185, 198, 200
Kebijakan · iii, iv, 23, 56, 59, 60,
97, 111, 149, 153, 163, 165,
166, 167, 169, 173, 175, 176,
177, 180, 193, 200
Kreatif · iii, iv, 16, 30, 47, 49,
101, 102, 104, 107, 114, 129,
162, 165, 168, 170, 175, 178,

190, 192, 193, 194, 195, 196,
198, 200

L

Lokal · 28, 32, 141, 165, 189,
190, 193, 200

M

Marketplace · 130, 131, 133,
141, 173, 181, 199, 200

Masyarakat · iii, 12, 13, 20, 23,
27, 30, 31, 32, 35, 188, 190,
200

P

Pemerintah · iii, iv, 8, 18, 23, 24,
29, 30, 32, 33, 34, 35, 54, 59,
62, 73, 75, 81, 84, 87, 90, 97,
109, 110, 112, 113, 116, 117,
125, 141, 146, 147, 148, 149,
150, 151, 159, 166, 172, 180,
181, 182, 185, 187, 190, 200

Pendanaan · iii, 13, 51, 58, 80,
82, 83, 105, 106, 140, 192,
200

Pengrajin · iii, iv, 22, 30, 31, 33,
63, 70, 72, 73, 74, 77, 78, 80,
81, 82, 83, 84, 87, 92, 93, 95,
97, 104, 106, 118, 121, 123,
126, 131, 133, 134, 135, 153,
158, 161, 165, 166, 167, 170,
171, 172, 175, 176, 177, 178,
179, 180, 181, 182, 189, 190,
191, 192, 193, 194, 200

Produk · iv, 23, 24, 27, 31, 93,
95, 129, 135, 165, 166, 174,
175, 176, 190, 191, 193, 195,
196, 200

S

Sosial · iv, 13, 14, 28, 31, 129,
130, 132, 136, 139, 142, 170,
190, 192, 193, 195, 200

Strategi · iii, 6, 72, 83, 96, 104,
121, 131, 133, 135, 138, 165,
173, 185, 193, 199, 200

T

Tradisional · iii, 15, 16, 19, 30,
31, 63, 67, 164, 191, 193, 195,
200

U

UMKM · iii, iv, 6, 34, 40, 47,
48, 49, 50, 51, 53, 54, 64, 74,
75, 76, 84, 87, 89, 90, 101,
102, 103, 104, 105, 106, 107,
108, 109, 110, 111, 113, 114,
115, 116, 117, 118, 124, 125,
126, 139, 140, 141, 142, 145,
147, 148, 149, 150, 151, 152,
153, 154, 155, 156, 158, 159,
160, 167, 168, 169, 172, 174,
181, 182, 183, 191, 193, 194,
195, 199, 200

Usaha · 5, 22, 26, 47, 48, 50, 64,
80, 90, 102, 104, 110, 113,
121, 144, 190, 192, 201

BIOGRAFI PENULIS



Dr.Lina maulidiana, S.H., M.H.

Lahir di Singkawang, 08 Desember 1970, Lulus S3 di Program Studi Ilmu Hukum pada Fakultas Hukum Universitas Borobudur Jakarta Tahun 2019. Saat ini sebagai Dosen Tetap di Universitas Sang Bumi Ruwa Jurai pada Program Studi Magister Hukum Fakultas Hukum.



Ade Sandra Dewi, S.E., M.S.Ak.

Lahir di Jambi, 12 April 1979. Lulus S2 di Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lampung tahun 2013. Saat ini sebagai Dosen di Universitas Sang Bumi Ruwa Jurai, Lampung pada Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis.



Ani Pujiati, S.E., M.E.Sy.

Lahir di Tanjung Karang, 12 Juli 1981. Lulusan S1 Fakultas Ekonomi Prodi Akuntansi di Universitas Islam Indonesia. Lulusan S2 Fakultas Ekonomi Syariah di Universitas Islam Negeri Radin Intan Lampung. Sekarang menjadi dosen Di Universitas Sang Bumi Ruwa Jurai, Bandar Lampung pada Program Studi Akuntansi.

Buku Referensi

KEBERLANJUTAN TAPIS CORAK INUH

Strategi Pendanaan
Berbasis Fintech

Buku referensi ini membahas keberlanjutan kain Tapis Corak Inuh, warisan budaya khas Lampung yang memiliki nilai historis dan estetika tinggi. Di tengah tantangan keterbatasan modal, biaya bahan baku yang tinggi, serta regenerasi pengrajin yang minim, pemanfaatan teknologi keuangan (financial technology - fintech) menjadi solusi inovatif bagi keberlanjutan industri kreatif ini. Melalui pembahasan sejarah, makna filosofis, serta teknik pembuatan kain tapis, buku referensi ini membahas berbagai tantangan yang dihadapi pengrajin dan memberikan strategi pemanfaatan fintech sebagai alternatif pembiayaan. Studi kasus, regulasi, serta strategi implementasi dijabarkan untuk membangun ekosistem pendanaan yang lebih inklusif dan berkelanjutan. Diharapkan, buku referensi ini menjadi referensi bagi akademisi, pengrajin, pemangku kepentingan, dan masyarakat umum dalam mendukung pelestarian Tapis Corak Inuh sekaligus mendorong pengembangan ekonomi kreatif di Indonesia.



 mediapenerbitindonesia.com
 +6281362150605
 Penerbit Idn
 @pt.mediapenerbitidn

