

POTENSI PENGEMBANGAN TRANSAKSI NON TUNAI DI INDONESIA

Oleh:

Sutarmin¹⁾, Adi Susanto²⁾

Email: sutarmin74@gmail.com

¹⁾ Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Peradaban

ABSTRACT

Indonesia is a emerging country in Southeast Asia which has very low non-cash payment rates. The number of non-cash transactions in Indonesia only reached 0.6%, while other countries such as Thailand have reached 2.8%, Malaysia 7.7% and Singapore reached 44.5%. Bank Indonesia's strategy to accelerate GNNT (Non-Cash National Movement) in the form of: (1) Establishment of Non-Cash Areas in Campus Environment, (2) Non-Cash Payment Instruments for Government Financial Services, and (3) Distribution of Government Social Assistance, has not yet given an optimal contribution to the growth of non-cash transactions in Indonesia. Therefore it is necessary research that aims to explore the potential carrying capacity that is able to maximize the Non-Cash National Movement in Indonesia. Research respondents are banking managers, experts or employees involved in the implementation of non-cash transaction instrumentation. Method of collecting data through structured interview. Based on this research, it is found that the implementation of non-cash movement can be improved by taking into account the potential of carrying capacity : (1) Speed, (2) Security, (3) Efficiency / Practice, (4) Value of money, and (5) Government program to formulate Strategy.

Keywords : *emerging country, non-cash transactions, carrying capacity, strategy*

Indonesia merupakan negara berkembang di kawasan Asia Tenggara yang memiliki tingkat pembayaran non tunai sangat rendah. Jumlah transaksi non tunai ritel Indonesia baru mencapai 0,6 %, padahal negara sekawasan lain seperti Thailand sudah mencapai 2,8 %, Malaysia 7,7 % dan Singapura mencapai 44,5 %. Strategi Bank Indonesia untuk mempercepat GNNT (Gerakan Nasional Non Tunai) berupa (1) Pembentukan Kawasan Non Tunai di Lingkungan Kampus, (2) Instrumen Pembayaran Non Tunai untuk Layanan Keuangan Pemerintah, dan (3) Penyaluran Bantuan Sosial Pemerintah, masih belum memberikan sumbangan yang optimal bagi pertumbuhan transaksi non tunai di Indonesia. Oleh sebab itu diperlukan penelitian yang bertujuan untuk menggali potensi daya dukung yang mampu memaksimalkan Gerakan Nasional Non Tunai di Indonesia. Responden penelitian adalah para manajer perbankan, pakar atau karyawan yang terlibat dalam implementasi instrumentasi transaksi non tunai. Metode pengambilan data melalui wawancara terstruktur. Berdasarkan penelitian ini diperoleh hasil bahwa implementasi gerakan non tunai dapat ditingkatkan dengan memperhatikan potensi daya dukung berupa : (1) Kecepatan, (2) Keamanan, (3) Efisiensi / Kepraktisan, (4) Nilai uang, dan (5) Program pemerintah untuk merumuskan strateginya.

Kata kunci : negara berkembang, transaksi non tunai, daya dukung, strategi

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Indonesia adalah negara berkembang yang masih mengalami ketertinggalan di berbagai bidang. Indonesia harus berjuang melakukan pembenahan diberbagai bidang. Di bidang keuangan, khususnya dalam hal sistem pembayaran, jika dibandingkan dengan negara-negara sekawasan (regional), Indonesia masih jauh tertinggal. Salah satu bentuk ketertinggalan Indonesia dalam sistem pembayaran adalah rendahnya tingkat pemanfaatan teknologi yang diindikasikan melalui rendahnya jumlah dan frekuensi transaksi non tunai. Jumlah transaksi non tunai ritel Indonesia baru mencapai 0,6 %, padahal negara sekawasan lain seperti Thailand sudah mencapai 2,8 %, Malaysia 7,7 % dan Singapura mencapai 44,5 %.

Bank Indonesia mencatat bahwa pada tahun 2009 ada 48 ribu transaksi pembayaran dengan nilai Rp 1.4 M perhari pada. Beberapa upaya telah dilakukan oleh para pemangku kepentingan untuk memacu peningkatan transaksi non tunai, yaitu salah satunya oleh Bank Indonesia sebagai Bank Central di Indonesia. Salah satu program yang telah dijalankan adalah pencanangan Gerakan Nasional Non Tunai (GNNT) pada tanggal 14 Agustus 2014 oleh Gubernur Bank Indonesia Agus D.W. Martowardjoyo. Pencanangan gerakan ini merupakan penyegaran kembali Peraturan Pemerintah no 82 Tahun 2012 tentang Penyelenggaraan Sistem dan Transaksi Elektronik dalam Layanan Keuangan Digital.

Melalui GNNT diharapkan dapat mengakselerasi penggunaan instrumen pembayaran non tunai yang telah diupayakan oleh Bank Indonesia dari beberapa tahun sebelumnya. Beberapa kegiatan yang telah dilakukan untuk mendorong penggunaan instrumen pembayaran non tunai, antara lain kegiatan fasilitasi penggunaan uang elektronik pada sektor transportasi publik, seperti TransJogja, TransSolo, dan TransJakarta. Beberapa strategi GNNT yang sedang dijalankan adalah sebagai berikut: (1) **Pembentukan Kawasan Non Tunai di Lingkungan Kampus**. Program ini merupakan program yang tepat untuk perintisan, namun kelemahan program ini baru menyentuh sedikit lapisan masyarakat karena kampus secara proporsi tidak lebih dari 1 % masyarakat Indonesia. Apalagi dalam program ini baru menyentuh ke 10 universitas negeri, padahal di Indonesia ada ribuan perguruan tinggi baik negeri maupun swasta. (2) **Instrumen Pembayaran Non Tunai untuk Layanan Keuangan Pemerintah**. Program ini cukup bagus dan akan berkontribusi sangat besar dari sisi nilai transaksi, namun dari sisi frekuensi transaksi belum bisa diandalkan. Transaksi dalam bentuk pemberian subsidi dan pembayaran lainnya dapat dilakukan secara *e-payment*, namun program ini tanpa adanya pemikiran dan dukungan instrumen non tunai pada level berikutnya (level atau bidang ritel), maka transaksi akan berubah menjadi tunai kembali, terutama gaji yang diterima oleh para pegawai pemerintah. (3) **Penyaluran Bantuan Sosial Pemerintah**. Program ini merupakan kerjasama antara Kementerian Sosial, Bank Indonesia, Bank Mandiri dan PT. Pos Indonesia. Kelemahan program ini transaksi non tunai hanya sampai pada proses penyaluran, namun setelah diterima oleh masyarakat yang berhak, maka akan berlanjut ke proses tunai karena masyarakat penerima belum siap dengan sistem pembayaran tersebut. Selain itu pada saat pembelajaran dan proses transaksi belum tentu ada instrumen yang dapat digunakan untuk melakukan pembayaran secara non tunai (tidak ada daya dukung).

Tiga strategi GNNT yang sedang digalakkan masih berkisar pada lapisan masyarakat paling atas dan lapisan paling bawah. Lapisan paling atas adalah kebijakan non tunai di kampus dan pemerintahan, sedangkan lapisan paling bawah adalah bantuan kepada masyarakat kurang mampu (bantuan sosial pemerintah). Jadi ada salah satu hal yang

terlupakan oleh penentu kebijakan bahwa masih ada level penghubung atau level tengah yang membuat kebijakan ini menjadi “*diskontinyu*”, yaitu perhatian strategi di level ritel UKM.

Harus disadari bahwa ritel Indonesia memegang peranan penting dalam penetrasi dan perluasan transaksi non tunai bagian tengah dan mengkontinyukan program tersebut. Ritel secara langsung menyentuh seluruh masyarakat konsumen Indonesia. Peritel-peritel yang berbasis UKM merupakan potensi yang sangat besar bagi pengembangan dan perluasan transaksi keuangan non tunai di Indonesia. Perlu upaya yang besar dalam mendorong masyarakat untuk melakukan transaksi non tunai, namun tanpa didukung oleh instrumen yang memadai dan peran masyarakat, maka program ini akan sulit untuk berkembang dengan cepat dan optimal. Salah satu kegiatan yang bisa digunakan untuk mendukung GNNT adalah implementasi instrumen pembayaran non tunai berupa mesin *EDC (Electronic Data Capture)* pada Usaha Kecil dan Menengah (UKM) bidang ritel..

Permasalahan yang nyata di masyarakat UKM adalah sangat sedikitnya para pelaku UKM yang memasang atau mengimplementasikan penggunaan EDC (Electronic Data Capture) di lingkungan bisnisnya. Hal ini tentunya sangat menghambat pertumbuhan transaksi yang melibatkan masyarakat luas. Disatu sisi menurut BPS jumlah UKM di Indonesia adalah jumlah UKM yang paling besar dibanding negara-negara lain, yaitu 56.534.592 pelaku UMKM tahun 2012. Dengan memberi kontribusi terhadap PDB 58,92 persen dan kontribusi dalam penyerapan tenaga kerja 97,30 persen. Jumlah tenaga kerja dari BPS yang dirilis Kementerian Koperasi dan UKM menunjukkan kenaikan 6,03% dari 107.657.509 pada 2012 meningkat menjadi 114.144.082 pada 2013. Jika para pelaku dan masyarakat UKM ini diberdayakan tentu dapat meningkatkan dan mengoptimalkan GNNT melalui transaksi non tunai yang sangat besar baik jumlah dan frekuensinya.

Untuk perusahaan besar (*Large Enterprises*) penggunaan transaksi non tunai tidak ada permasalahan yang berarti karena adanya tuntutan penggunaan teknologi yang maju, namun untuk perusahaan *Small and Medium Enterprises* atau Usaha Kecil dan Menengah (UKM) yang mengimplementasikan dan pemasangan mesin EDC masih sangat jarang, apalagi di kota kecil. Banyak faktor-faktor yang menghambat pengelola UKM tidak melakukan implementasi, yang menyebabkan masyarakat berpotensi tidak melakukan transaksi non tunai.

Dengan kondisi tersebut, maka perlu dilakukan penelitian untuk mengetahui dan menganalisis faktor yang menghambat adanya implementasi dan pemasangan mesin EDC di lingkungan UKM ritel. Penelitian lanjutan juga diperlukan untuk menetapkan strategi kompetitif berdasarkan berbagai sudut pandang yang luas, berdasarkan analisis kondisi internal dan eksternal.

Identifikasi Masalah

Telah disebutkan di depan bahwa Indonesia merupakan negara di kawasan ASEAN yang prosentase transaksi non tunainya paling kecil. Oleh sebab itu, penelitian ini merumuskan masalah sebagai berikut;

1. Faktor kendala atau penghambat apa yang menyebabkan para pelaku UKM melaksanakan transaksi non tunai di lingkungan bisnisnya?
2. Faktor pendukung apa yang bisa dimanfaatkan untuk meningkatkan implementasi transaksi non tunai di lingkungan bisnisnya?
3. Subfaktor kendala atau penghambat apa yang menyebabkan para pelaku UKM melaksanakan transaksi non tunai di lingkungan bisnisnya?
4. Subfaktor pendukung apa yang bisa dimanfaatkan untuk meningkatkan implementasi transaksi non tunai di lingkungan bisnisnya?

Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah yang telah diuraikan diatas, maka ditetapkan tujuan sebagai berikut:

1. Mengidentifikasi faktor kendala atau penghambat yang menyebabkan para pelaku UKM melaksanakan transaksi non tunai di lingkungan bisnisnya?
2. Mengidentifikasi faktor pendukung yang bisa dimanfaatkan untuk meningkatkan implementasi transaksi non tunai di lingkungan bisnisnya?
3. Mengidentifikasi subfaktor kendala atau penghambat yang menyebabkan para pelaku UKM melaksanakan transaksi non tunai di lingkungan bisnisnya?
4. Mengidentifikasi subfaktor pendukung yang bisa dimanfaatkan untuk meningkatkan implementasi transaksi non tunai di lingkungan bisnisnya?

Kegunaan Penelitian

Penelitian ini diharapkan sebagai bahan masukan bagi para penentu kebijakan dalam penerapan implementasi transaksi non tunai seperti Bank Indonesia maupun, lembaga pembayaran lainnya.

Tinjauan Literatur

Yudistira dan Hascaryani (2014) menemukan bahwa faktor – faktor yang mempengaruhi preferensi penggunaan kartu pembayaran elektronik yang digunakan adalah kepemilikan, manfaat, daya tarik kartu dan kerugian dalam penggunaan kartu pembayaran elektronik. Selain itu ditemukan pula faktor – faktor Aksesibilitas Penggunaan Kartu Pembayaran Elektronik yaitu adalah Kepemilikan Kartu pembayaran Elektronik, Informasi Mengenai Kartu Pembayaran Elektronik, Syarat Mendapatkan Kartu Pembayaran Elektronik, Teknologi Dalam Menggunakan Sistem Pembayaran Elektronik.

Pertumbuhan aplikasi jaringan komputerisasi perbankan mengurangi biaya transaksi dan meningkatkan kecepatan layanan secara substansial. Sifat keuangan perantara membuat bank-bank meningkatkan teknologi produksi mereka dengan berfokus pada distribusi produk. Sehingga perkembangan teknologi informasi dan komunikasi saat ini telah mendorong perkembangan alat pembayaran berbasis kartu (kartu kredit, kartu debit, dan kartu ATM) dan berbasis elektronik (uang elektronik/*e-money*). Di Indonesia, jumlah penggunaan uang elektronik semakin meningkat dari tahun ke tahun mulai tahun 2007 hingga tahun 2012, begitu juga dengan alat pembayaran dengan menggunakan kartu yang difokuskan pada kartu kredit telah mengalami peningkatan (Aprianto, 2013).

Sama seperti teknologi digital belum menghasilkan kantor tanpa kertas, uang digital tidak mungkin untuk sepenuhnya menggantikan bentuk yang ada uang. Banyak perusahaan dan konsumen bekerja dan hidup ganda dalam transaksi baik fisik dan virtual. Dimungkinkan untuk berspekulasi bahwa keunggulan kompetitif dalam ekosistem uang digital akan tergantung pada keseimbangan bijaksana posisi *proprietary* dan keterbukaan. Kemitraan akan menjadi alat kompetitif inti, dengan isu-isu pemilihan mitra dan hubungan kedepan. Ekosistem uang digital akan membutuhkan bakat baru dalam manajemen, ilmu pengetahuan, dan teknologi, dan, seperti kebanyakan inovasi yang muncul, ada kemungkinan bahwa organisasi yang mempekerjakan staf multidisiplin, yang pasar menghadapi orientasi, dan beroperasi dengan pendekatan kolaboratif dan terbuka yang mungkin disukai. (Dogson et.al, 2015).

Sementara uang digital tidak akan menghapus kemiskinan dan ketidaksetaraan, itu akan menyediakan alat baru yang penting dalam membantu mereka untuk ditangani. Selanjutnya Akademi Manajemen panggilan Journal untuk memikirkan kembali beasiswa

manajemen dengan memilih tantangan besar atau global fenomena yang signifikan (George 2014), uang digital memberikan satu tren penting seperti yang membentuk konteks manajemen. Dengan implikasi yang luas seperti untuk individu, organisasi, dan masyarakat, itu menjamin keterlibatan penelitian yang luas dari ulama manajemen

Penurunan jumlah waktu yang pelanggan keluarkan untuk membayar barang atau menetapkan tagihan di meja kasir bank mempengaruhi efisiensi operasi kasir dengan meningkatkan lalu lintas pelanggan, serta kualitas layanan pelanggan dan pengurangan biaya terkait dengan pemeliharaan unit operasi tunai (Melnychenko, 2015). Penanganan kasir menyebabkan beban keuangan dan sosial yang signifikan pada semua negara, banyak insentif untuk masing-masing kelompok terlibat pemangku kepentingan (pemerintah, bank sentral, ritel, konsumen) yang menyimpan uang tunai tidak begitu dikenal. Oleh karena itu, faktor penentu keberhasilan untuk perpindahan setidaknya sebagian dari kasir - yang harus mengatasi kepentingan semua pemangku kepentingan untuk membuat alternatif uang elektronik dikembangkan. Inovasi teknologi di wilayah geografis yang berbeda dianalisis untuk perkembangan masa depan inovasi pembayaran yang dapat menambah nilai dan menyebabkan bisnis yang lebih efisien, lebih murah dan lebih aman (Salmony, 2011).

Sistem E-cash dapat menjamin anonimitas pengguna, tetapi juga dapat disalahgunakan secara ilegal. Jadi anonimitas pengguna dapat dicabut bila kejahatan terlibat dalam sistem E-cash. Namun, masih merupakan masalah yang belum terpecahkan untuk merancang skema E-cash praktis dan efisien adil, karena ada beberapa masalah tidak praktis atau ketidaklengkapan dalam desain tracing skema yang ada. Pertama kita membahas alasan utama itu. Alasan tracing praktis adalah bahwa banyak skema memiliki masalah yang belum terpecahkan dalam merancang tracing praktis. Untuk beberapa skema, alasan tracing lengkap adalah masalah efisiensi, sedangkan untuk skema lainnya, alasan tracing lengkap adalah bahwa tracing tanpa syarat dan belanja anonim bertentangan sifat dari E-cash (Lian, 2014)

Berdasarkan data agregat, diperkirakan kecepatan unit e-money yang ditransfer antara pengguna adalah sekitar empat kali per bulan dan rata-rata jumlah transfer mengalami oleh unit e-money antara penciptaan dan penghancuran sekitar satu. Sebagian besar transaksi M-Pesa dibuat oleh pengguna s. Pemeriksaan data penarikan menunjukkan frekuensi tinggi pada penarikan kecil dan tidak ada respon dalam jadwal harga. (Mbiti et.al, 2013)

E-cash, setara digital merupakan catatan fisik yang dikeluarkan pemerintah, disimpan pada chip yang dibawa oleh konsumen dan pedagang. Mata uang virtual tidak didukung oleh pemerintah yang berdaulat dan sebagian besar digunakan secara online. E-cash sepenuhnya ditukar ke mata uang yang didukung pemerintah. Untuk kedua, kurangnya penerimaan yang luas untuk pembayaran saat ini membatasi penggunaannya. Untuk berhasil, mata uang digital perlu untuk mencapai massa kritis konsumen dan pedagang bersedia untuk menggunakannya (Greene and Shy, 2013).

Fenomena menarik dari skema mata uang virtual layak untuk dianalisis, termasuk dari perspektif tugas dari bank sentral, terutama yang berkaitan dengan mempromosikan kelancaran sistem pembayaran. Skema mata uang memiliki potensi untuk menjadi lebih umum digunakan sebagai sistem pembayaran jika mereka meningkatkan keinginan konsumen saat ini. Unsur-unsur teknologi bisa menjadi inspirasi bagi penyedia layanan pembayaran tradisional untuk menawarkan solusi pembayaran inovatif (De Jong, 2015)

Metode Penelitian

Penelitian ini adalah penelitian survey dengan pendekatan kualitatif. Lokasi penelitian ini adalah di Kabupaten Banyumas, Jawa Tengah. Sumber data dan informasi pada penelitian ini adalah data sekunder dan data primer. Data sekunder diperoleh dari data-

data yang sudah tersedia baik dari lingkungan Bank Indonesia sendiri maupun sumber data lain yang sudah tersedia. Data primer diperoleh langsung dari responden yang merupakan ahli, karyawan atau petugas promosi transaksi non tunai dari bank untuk menentukan faktor-faktor yang mendukung transaksi non tunai di UKM retail. Metode yang digunakan untuk memperoleh data dari responden ini adalah melalui wawancara semi terstruktur ataupun melalui pengisian kuisioner yang telah disiapkan. Setelah dilakukan pengumpulan data dan informasi, data dipilah dan dikelompokkan, kemudian dikembangkan pemikiran-pemikiran dan kajian-kajian sesuai dengan rumusan masalah dan tujuan-tujuan penelitian.

PEMBAHASAN

Tiga strategi yang digalakkan oleh BI dipandang oleh responden cukup menginisiasi gerakan GNNT, namun masih memiliki kelemahan, yaitu adanya diskontinyu transaksi dari non tunai menjadi tunai kembali. Melalui konsep atau model siklus berkesinambungan, penulis menyarankan bahwa perlu ada konektor transaksi, yaitu adanya penempatan mesin-mesin EDC di tingkat UKM, toko ataupun ritel, sehingga proses transaksi secara non tunai dapat berjalan terus menerus membentuk siklus yang tidak terputus. Karena banyaknya UKM, toko atau ritel di Indonesia yang belum mengaplikasikan sistem pembayaran non tunai, maka perlu dipikirkan skala prioritas UKM, toko atau ritel apa yang dipandang mampu memelopori gerakan non tunai ini.

Berdasarkan kuisioner dengan pertanyaan terbuka dan wawancara terhadap para pelaku perbankan, diperoleh hasil faktor pendukung utama sebagai berikut:

1. Kecepatan
2. Keamanan
3. Efisiensi / Kepraktisan
4. Nilai uang
5. Program pemerintah

Sedangkan subfaktor pendukung sebagaimana tabel 1 sebagai berikut:

Tabel: 1
Faktor dan Subfaktor Pendukung Implementasi Transaksi Non Tunai

| No | Faktor Pendukung Utama | No | Subfaktor Pendukung |
|----|------------------------|----|--|
| 1 | Keamanan | 1 | Ada bukti transaksi |
| | | 2 | Tidak ada resiko dirampok / dicuri |
| | | 3 | Tidak ada resiko kehilangan |
| | | 4 | Tidak ada resiko uang palsu |
| 2 | Kecepatan | 1 | Sekali gesek dari setiap transaksi |
| | | 2 | Tidak perlu menata uang |
| | | 3 | Tidak perlu menghitung uang |
| | | 4 | Waktu transaksi lebih cepat |
| 3 | Kepraktisan | 1 | Tidak perlu banyak membawa uang tunai |
| | | 2 | Tidak perlu uang receh kembalian |
| | | 3 | Pembayaran sesuai jumlah transaksi |
| | | 4 | Tidak perlu ambil / setor uang di bank |
| | | 5 | Pembayaran ke vendor dengan non tunai |
| 4 | Nilai uang | 1 | Terjaga tidak terkena inflasi |
| | | 2 | Mendapatkan bunga atau jasa |
| | | 3 | Kemungkinan dapat hadiah undian |
| 5 | Program Pemerintah | 1 | Mendukung Program pemerintah GNNT |
| | | 2 | Peredaran uang tunai berkurang |
| | | 3 | Multiplier efek ekonomi |

Sumber : Data Primer (diolah)

Berdasarkan kuisioner dengan pertanyaan terbuka dan wawancara terhadap para pelaku perbankan, diperoleh hasil faktor kendala utama adalah sebagai berikut:

1. Masalah SDM
2. Masalah Prosedur dan Administrasi
3. Masalah Biaya
4. Masalah Mesin dan Teknologi
5. Masalah Fleksibilitas
6. Masalah Lingkungan Bisnis

Sedangkan dan subfaktor kendala sesuai dengan tabel 2 sebagai berikut :

Tabel: 2
Faktor dan Subfaktor kendala implementasi transaksi non tunai

| No | Faktor Penghambat Utama | No | SubFaktor Penghambat |
|----|-----------------------------|----|--|
| 1 | Masalah SDM | 1 | Pendidikan rendah |
| | | 2 | Kurang Mendapat Sosialisasi / pelatihan |
| | | 3 | Takut salah |
| | | 4 | Gagap Teknologi |
| | | 5 | Jumlah SDM kurang |
| 2 | Masalah Prosedur dan Admin | 1 | Tidak punya Rekening Bank |
| | | 2 | Dokumen tidak lengkap (NPWP, SIUP) |
| | | 3 | Standard sales volume perbulan minimal Rp. 15 juta |
| | | 4 | Average balance rekening minimal Rp. 10 juta |
| 3 | Masalah Biaya | 1 | Ada Biaya EDC GPRS (Bulanan) |
| | | 2 | Merchant discount rate (MDR) sebesar 1,6 – 2,5% ditanggung oleh merchant |
| | | 3 | Biaya administrasi bank |
| 4 | Masalah Mesin dan Teknologi | 1 | Kejadian Error / gagal system |
| | | 2 | Proses berulang |
| | | 3 | Error / gagal system |
| | | 4 | Jaringan lemah |
| | | 5 | Keamanan sistem |
| 5 | Masalah Fleksibilitas | 1 | Pelanggan harus punya kartu |
| | | 2 | Pelanggan harus mengisi rekening bank |
| | | 3 | Prosedur dianggap rumit |
| 6 | Masalah Lingkungan Bisnis | 1 | Merasa belum perlu |
| | | 2 | Pelanggan masih terbiasa tunai |
| | | 3 | Pesaing/UKM lain masih banyak tunai |
| | | 4 | Average size ticket (rata-rata pembelanjaan) masih < Rp.50 ribu |

Sumber : Data Primer (diolah)

Atas dasar pemikiran kendala dan pendukung tersebut tersebut, UKM, toko atau ritel potensial untuk dikembangkan menjadi model konektor pengembangan transaksi non tunai dengan alasan sebagai berikut:

1. Transaksi berjalan dengan frekuensi tinggi.
2. Transaksi melibatkan interval nominal yang lebar dari yang sangat kecil hingga besar.
3. Memungkinkan terjadinya model transaksi yang sekuensial tanpa terputus dari transaksi awal hingga akhir dalam bentuk non tunai terus-menerus.
4. Mampu diakses oleh seluruh lapisan masyarakat dari berbagai kelas sosial.
5. Mampu menjangkau seluruh pelosok daerah baik perkotaan maupun pedesaan.
6. Layak dan Kemudahan implementasi.
7. Menjadi tempat atau sarana edukasi bagi masyarakat luas.
8. Secara umum belum ada fasilitas instrumen (EDC) pada bidang tersebut ataupun kalau ada baru sebagian kecil.

Dalam penelitian ini ritel toko material bahan bangunan dipilih sebagai model tempat prioritas implementasi instrumen non tunai (mesin EDC). Berikut ini penjelasan masing-masing kriteria terhadap pemilihan toko material bahan bangunan sebagai ritel model yang berfungsi sebagai konektor agar siklus transaksi non tunai bisa terus berjalan.

1. Transaksi berjalan dengan frekuensi tinggi

UKM atau ritel yang memiliki frekuensi transaksi tinggi jika difasilitasi instrumen EDC akan berkontribusi yang sangat besar dalam GNNT. Dengan jumlah transaksi persatuan waktu yang tinggi, meskipun dengan nilai kecil akan menghasilkan nilai nominal yang besar. Apalagi jika setiap transaksi nominalnya besar, maka jumlah total transaksi akan semakin besar. Ini juga berimplikasi terhadap komposisi transaksi non tunai yang akan semakin tinggi dibandingkan terhadap total transaksi. Dengan frekuensi yang tinggi, maka proses edukasi dan pembentukan budaya transaksi non tunai juga semakin cepat. Budaya ini akan menular kepada masyarakat yang belum mengenal dan belum mau mengambil peran dalam transaksi non tunai akan merasa ketinggalan dan akan tertarik dan terdorong untuk segera ikut melakukan transaksi non tunai.

2. Transaksi melibatkan interval nominal yang lebar dari yang sangat kecil hingga besar.

Dengan interval transaksi yang lebar dalam 1 unit UKM atau toko ritel, maka kemungkinan menangkap transaksi yang lebih banyak. Ritel material bahan bangunan tidak hanya melayani pembelian besar saja ataupun pembelian kecil saja, tetapi melayani pembelian keduanya baik besar, sedang maupun kecil. Ini berbeda dengan transaksi pembelian dengan nilai besar saja misalnya transaksi jual beli motor, mobil dan sejenisnya, begitu pula dengan pembelian transaksi kecil-kecil seperti makanan ringan (snack).

Semakin banyak bahan yang diperdagangkan, maka semakin besar pula potensi penggunaan dan transaksi dengan mesin EDC.

3. Memungkinkan terjadinya transaksi yang kontinyu tanpa terputus dari transaksi awal hingga akhir dalam bentuk non tunai terus-menerus.

Sebagaimana model yang telah dikemukakan dimuka, toko material mampu menjadi konektor transaksi non tunai antara konsumen dengan produsen (distributor). Dengan tersedianya instrumen EDC di setiap toko memungkinkan masyarakat melakukan transaksi di toko tersebut. Hasil pembayaran para konsumen langsung masuk ke rekening bisnis toko tersebut. Setelah terkumpul toko juga bisa langsung melakukan pembayaran non tunai ke para suppliernya dengan cara non tunai dengan cara transfer atau cek tidak perlu melakukan peyeteran ke bank atau membayar tunai ke supplier. Jadi tatap muka dengan *collector* dari supplier juga bisa berkurang.

4. Mampu diakses oleh seluruh lapisan masyarakat dari berbagai kelas sosial yang beragam baik transaksi kecil maupun besar.

Rumah merupakan kebutuhan pokok semua orang selain pangan dan sandang. Rumah atau tempat tinggal menjadi kebutuhan seluruh masyarakat baik yang kelas sosial bawah, menengah maupun kelas sosial atas, yang membedakan adalah kesederhanaan dan kemewahan dari setiap tempat tinggal. Untuk keluarga yang mampu secara materi, tidak cukup memiliki 1 rumah, bisa memiliki 2, 3 dan banyak sekali.

Jadi implementasi EDC pada toko material bangunan sangatlah tepat karena toko material bangunan menjadi tujuan semua lapisan masyarakat baik kelas ekonomi bawah maupun kelas ekonomi atas. Apapun kelasnya pasti akan membutuhkan apa yang dijual di toko material bangunan. Dengan berbaurnya seluruh kelas sosial dan ekonomi ini, toko material menjadi tempat yang tepat untuk mendidik budaya transaksi non tunai secara langsung di masyarakat.

- 5. Mampu menjangkau seluruh pelosok daerah baik perkotaan maupun pedesaan**
Karena sifat yang dibutuhkan seluruh lapisan masyarakat, toko material akan dibutuhkan baik masyarakat perkotaan dan pedesaan. Pegunungan, dataran rendah maupun tepi pantai. Jadi toko material tidak akan memusat hanya dipertanian. Berbeda sekali dengan toko elektronik, toko perhiasan, toko orderdil atau *sparepart* kendaraan bermotor bisaanya hanya berada dikota-kota, minimal kota kecamatan. Untuk toko material karena banyaknya kebutuhan bisa berada di pedesaan. Ditingkat desa ataupun kelurahanpun bisa berdiri melayani masyarakat.

- 6. Kelayakan dan Kemudahan implementasi**

Dengan teknologi yang ada sekarang ini, mesin EDC bisa diletakkan dimanapun baik dengan kabel maupun wireless. Untuk pemilik di wilayah pedesaan akan memiliki keuntungan lebih karena tidak perlu menyetorkan ke bank di kota hasil penjualannya.

- 7. Menjadi tempat atau sarana edukasi bagi masyarakat luas.**

Karena tempat ritel ini dibutuhkan oleh semua lapisan masyarakat, maka bisa menjadi tempat atau sarana edukasi yang baik karena tempat bertemunya para masyarakat yang telah terdidik menggunakan transaksi non tunai maupun tunai. Bagi masyarakat yang selama ini memakai transaksi tunai dengan melihat sendiri cara transaksi tersebut yang aman dan efisien tentunya akan tertarik dan berkeinginan juga untuk melakukannya.

- 8. Belum ada fasilitas instrumen (EDC) pada bidang tersebut ataupun kalau ada baru sebagian kecil.**

Untuk sebagian toko-toko modern seperti Alfamart dan Indomart semua toko sudah dilengkapi dengan mesin EDC karena manajemennya terpusat dan merupakan bisnis waralaba. Begitu pula hampir semua outlet di mall atau supermarket sudah mengimplementasikan EDC, namun mall dan supermarket hanya ada di kota-kota besar di Indonesia, belum menyentuh lapisan masyarakat pedesaan dan masyarakat sosial yang tidak terlalu tinggi.

Berbeda dengan toko material bangunan kebanyakan merupakan UKM para penduduk lokal yang tersebar seluruh pelosok Indonesia. Jadi jika tidak dilakukan implementasi ini, maka akan semakin banyak titik diskontinyu proses transaksi. Saat ini seandainya sudah ada toko material bahan bangunan yang sudah implementasi EDC jumlahnya masih sangat sedikit, yaitu toko material bahan bangunan yang beromset besar dan berada di kota-kota besar.

Untuk manfaat yang lebih besar, maka diperlukan analisis lebih lanjut dengan menemukan model strategi bersaing yang efektif berdasarkan *Analytical Hierarchy Process (AHP)* dan *Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM)*. AHP digunakan untuk menentukan bobot masing-masing faktor penghambat perkembangan implementasi transaksi non tunai pada UKM ritel. Perumusan strategi

dilakukan berdasarkan analisis kompetitif QSPM untuk mengevaluasi dan menilai strategi alternatif atas dasar pilihan yang obyektif.

KESIMPULAN

Berdasarkan penelitian ini diperoleh hasil bahwa implementasi gerakan non tunai dapat ditingkatkan dengan memperhatikan potensi daya dukung berupa : (1) Kecepatan, (2) Keamanan, (3) Efisiensi / Kepraktisan, (4) Nilai uang, dan (5) Program pemerintah. Gerakan non tunai juga dapat ditingkatkan jika mampu mengatasi kendala berupa: (1) Masalah SDM, (2) Masalah Prosedur dan Administrasi, (3) Masalah Biaya, (4) Masalah Mesin dan Teknologi, (5) Masalah Fleksibilitas dan (6) Masalah Lingkungan Bisnis.

Diperlukan analisis lebih lanjut dengan *Analytical Hierarchy Process (AHP)* dan *Quantitative Strategic Planning Matrix (QSPM)* yang bertujuan menentukan skala prioritas penanganan dan AHP perumusan strategi untuk mengevaluasi dan menilai strategi alternatif atas dasar pilihan yang obyektif.

DAFTAR PUSTAKA

- Bank Indonesia (BI). 2014. Laporan Perekonomian Indonesia 2014 : Memperkokoh Stabilitas, Mempercepat Reformasi Struktural untuk Memperkuat Fundamental Ekonomi. BI. Jakarta
- Bank Indonesia. 7 Juli 2013. *Newsletter Bank Indonesia*. <http://www.bi.go.id/>
- Bank Indonesia. 7 Juli 2013. *Batas Maksimum Suku Bunga Kartu Kredit*. <http://www.bi.go.id/>
- Budiardjo, E.K., Aprillovi, D., 2009, Mobile Banking : A Customer Relationship Management (CRM) Channel, Seminar Nasional Informatika 2009 UPN "Veteran" Yogyakarta, ISSN: 1979-2328
- Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia, 7 Juli 2013. *Kredit Bermasalah di Kartu Kredit*. <http://www.lppi.or.id/>
- Bank Indonesia, 7 Juli 2013. *Peraturan Sistem Pembayaran*. <http://www.bi.go.id>
- Bank Indonesia, 7 Juli 2013. *Info dan Edukasi Konsumen (Alat Pembayaran)*. <http://www.bi.go.id/>
- Courtneidge, Robert. The implications of the Payment Services Directive and the Second E-Money Directive. *Journal of Payments Strategy & Systems*. 2012 Vol. 6 Issue 3 : 219-224.
- De Jong, Iddo. 2014. The role of virtual currency schemes in the modernisation of retail payments. *Journal of Payments Strategy & Systems*. Vol. 8 Issue 4 : 415-425.
- Dodgson, Mark. Gann, David. Wladawsky-Berger, Irving. Sultan, Naveed and George, Gerard. 2015. Managing Digital Money. *Academy of Management Journal*. Vol. 58 Issue 2 : 325-333.
- Greene, Claire and Shy, Oz. 2014. E-cash and virtual currency as alternative payment methods. *Journal of Payments Strategy & Systems*. Vol. 8 Issue 3 : 274-288.
- Hogan, K.M., G.T. Olson and G.P. Sillup (2009), "Helping the Self-insured Company Select the Right Pharmacy Benefits Manager: An Analytical Hierarchy Process Method," *Research in Healthcare Financial Management*, 12(1), 59-75.
- Ishizaka, A. and M. Lusti (2004), "An Expert Module to Improve the Consistency of AHP Matrices," *International Transactions in Operational Research*, 11, 97-105.

- Irmawati, S., Delu Damelia, Dita Wahyu Puspita, 2013, Model Inklusi Keuangan pada UMKM Berbasis Pedesaan, *Journal of Economics and Policy*, Jejak 6 (2) (2013): 103-213
- Lian, Bin. Chen, Gonglian and Li, Jianhua. 2014. Provably secure E-cash system with practical and efficient complete tracing. *International Journal of Information Security*. 2014. Vol. 13 Issue 3 : 271-289.
- Mbiti, Isaac and Weil, David N. 2013. The Home Economics of E-Money: Velocity, Cash Management, and Discount Rates of M-Pesa Users *American Economic Review*. May2013, Vol. 103 Issue 3 : 369-374.
- Melnychenko, O. V.2015. Application of Methods of the Waiting Line Theory in Economic Analysis of Operations with Electronic Money *Problems of Economy*. 2015, Issue 1 : 274-279.
- Porter, M.E., 2008. *Competitive Advantage, Menciptakan dan mempertahankan kinerja Unggul*, Penerjemah : Lyndon Saputra dan Sigit Suryantomah, Karisma Publishing, Jakarta.
- Saaty, T.J. (1990), "How to Make a Decision: the Analytic Hierarchy Process," *European Journal of Operational Research*, 48, 9–26.
- Salmony, Michael. 2011. Why is use of cash persisting? Critical success factors for overcoming vested interests. *Journal of Payments Strategy & Systems*. Sep2011, Vol. 5 Issue 3 : 246-272.
- Warjiyo, P. 2006. Non-Cash Payments and Monetary Policy Implications in Indonesia. Di dalam: Bank Indonesia. Jakarta: Seminar Internasional "Toward Less Cash Society in Indonesia".
- Wijaya , 2010, Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Outstanding Kredit Umum Pedesaan (KUPEDES) Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk, *Media Ekonomi* Vol. 18 No. 1,
- Yudisthira, A., HAscaryani, T.D, 2014, Analisis Faktor yang Mempengaruhi Preferensi dan Akseptabilitas Terhadap Penggunaan Kartu Pembayaran Elektronik, *Jurnal Mahasiswa FEB, UB*