

LAPORAN TUGAS AKHIR MAGANG
STRATEGI INKLUSI KEUANGAN DENGAN MENILAI DAMPAK SISTEM
FINPAY TERHADAP PENJUALAN KAYU PADA KBM KOMERSIAL KAYU
JAWA TENGAH



Oleh :

Nama	: Fajrinnisa Pranandavin
NIM	: 20311399
Nama Dosen	: Sutrisno, Dr., Drs., M.M
Program Studi	: Manajemen
Bidang Konsentrasi	: Keuangan

PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

2024

**STRATEGI INKLUSI KEUANGAN DENGAN MENILAI DAMPAK SISTEM
FINPAY TERHADAP PENJUALAN KAYU PADA KBM KOMERSIAL KAYU**

JAWA TENGAH

TUGAS AKHIR MAGANG

**Disusun dan diajukan untuk memenuhi syarat ujian akhir guna memperoleh
gelar Sarjana Strata-1 di Program Studi Manajemen, Fakultas Bisnis dan
Ekonomika, Universitas Islam Indonesia.**



Oleh :

Nama	: Fajrinnisa Pranandavin
NIM	: 20311399
Nama Dosen	: Sutrisno, Dr., Drs., M.M
Program Studi	: Manajemen
Bidang Konsentrasi	: Keuangan

**FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
YOGYAKARTA**

2024

SURAT PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME

PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME

"Dengan ini menyatakan bahwa dalam laporan magang ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan orang lain untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi, dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam referensi. Apabila kemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar, saya sanggup menerima hukuman/sanksi apapun sesuai ketentuan yang berlaku"

Yogyakarta, 15 Mei 2024

Penulis,



Fajrinnisa Pranandavin

HALAMAN PENGESAHAN TUGAS AKHIR MAGANG

HALAMAN PENGESAHAN TUGAS AKHIR MAGANG

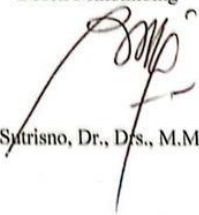
STRATEGI INKLUSI KEUANGAN DENGAN MENILAI DAMPAK SISTEM FINPAY
TERHADAP PENJUALAN KAYU PADA KBM KOMERSIAL KAYU JAWA TENGAH

Nama : Fajrinnisa Pranandavin
NIM : 20311399
Nama Dosen : Prof. Sutrisno., Dr., Drs., M.M
Program Studi : Manajemen
Bidang Konsentrasi : Manajemen Keuangan

Yogyakarta, 20 Mei 2024

Telah disetujui dan disahkan oleh

Dosen Pembimbing


Sutrisno, Dr., Drs., M.M

BERITA ACARA UJIAN TUGAS AKHIR

TUGAS AKHIR BERJUDUL

**STRATEGI PEMERIKSAAN KEUANGAN DALAM DAMPAK SISTEM FISCAL TERHADAP
PENJUALAN KAYU PADA KBM KOMERSIAL KAYU JAWA TENGAH**

Disusun oleh : Fajrinnisa Pranandavin

Nomor Mahasiswa : 20311399

Telah dipertahankan di depan Tim Penguji dan dinyatakan Lulus
pada hari, tanggal: Senin, 03 Juni 2024

Penguji/Pembimbing TA : Sutrisno, Dr., Drs., M.M.

Penguji : Abdur Rafik, S.E., M.Sc.

Mengetahui
Dekan Fakultas Bisnis dan Ekonomika
Universitas Islam Indonesia



Prof. Johan Arifin, S.E., M.Si., Ph.D.

**STRATEGI INKLUSI KEUANGAN DENGAN MENILAI DAMPAK SISTEM
FINPAY TERHADAP PENJUALAN KAYU PADA KBM KOMERSIAL KAYU
JAWA TENGAH**

Fajrinnisa Pranandavin

**Jurusan Program Studi Manajemen, Fakultas Bisnis dan Ekonomika, Universitas
Islam Indonesia**

20311399@students.uii.ac.id

ABSTRAK

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui penerapan dari sistem inklusi keuangan melalui pembayaran digital serta peran dan kontribusi aplikasi Finpay dalam operasional penjualan kayu pada perusahaan. Jenis penelitian ini adalah penelitian deskriptif yang menggunakan dua sumber data yaitu, data primer dengan mengumpulkan data dengan cara melakukan wawancara secara langsung dan tidak langsung oleh supervisor dan data sekunder dengan melakukan literatur sebagai acuan dalam pembahasan. Sumber data penelitian ini diperoleh dengan metode pengumpulan data, menggunakan metode wawancara dan metode dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa adanya Finpay dan TokoPerhutani dapat membantu perusahaan untuk berjalan lebih efisien daripada harus melakukannya dengan cara lelang dan pembayaran secara tunai. Peran Finpay dalam proses penjualan dan transaksi di perusahaan telah membawa dampak yang positif dan signifikan bagi operasional perusahaan sehingga perusahaan dapat mengandalkan Finpay sebagai pemantau yang cermat disetiap transaksi dan penjualan yang telah dilakukan oleh pelanggan.

Kata Kunci : Finpay, Inklusi keuangan, Penjualan

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis ucapkan kehadirat Allah SWT. karena atas izin dan rahmat serta kasih sayang-Nya sehingga penulis dapat menyusun dan menyelesaikan laporan magang yang berjudul **“Strategi Inklusi Keuangan Dengan Menilai Dampak Sistem Finpay Terhadap Penjualan Kayu Pada KBM Komersial Kayu Jawa Tengah”**. Dalam penulisan laporan magang ini dilakukan sebagai syarat menyelesaikan pendidikan Program Sarjana (S1) pada Program Studi Manajemen di Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia.

Penulis juga menyadari bahwa penulisan tugas akhir magang ini masih jauh dari kata sempurna. Meskipun demikian, penulis berusaha semaksimal mungkin agar dapat berhasil. Oleh karena itu, penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada :

1. Kedua orang tua saya, Ayahanda Drs. Henry Prakosa dan Ibunda Nani Yugi Prastiani serta kakak tercinta Nadhifa Pranandayu atas segala doa, pengorbanan, serta dukungan dalam penyusunan tugas akhir magang ini.
2. Bapak Prof. Fathul Wahid, S.t., M.Sc., Ph.D., selaku Rektor Universitas Islam Indonesia.
3. Bapak Prof. Johan Arifin, S.E., M.Si., Ph.D., CFrA, CertIPSAS selaku Dekan Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia.
4. Bapak Abdur Rafik, S.E., M. Sc., selaku Ketua Program Studi Manajemen Program Sarjana, Fakultas Bisnis dan Ekonomika, Universitas Islam Indonesia.
5. Bapak Arif Hartono, S.E., M.Ec., Ph.D., selaku Ketua Program Studi Manajemen Fakultas Bisnis dan Ekonomika, Universitas Islam Indonesia.

6. Bapak Sutrisno, Dr., Drs., M.M selaku Dosen Pembimbing Magang yang telah bersedia memberikan waktu, tenaga, pikiran dan arahan dalam penyusunan tugas akhir magang ini.
7. KBM Komersial Kayu Jawa Tengah yang telah menyediakan tempat dan membantu dalam memperoleh data yang penulis butuhkan.
8. Bapak Muhammad Nuralidin selaku *supervisor* divisi keuangan dan Bapak Fardhan Aji Pranantyo selaku *supervisor* divisi pemasaran yang telah memberikan arahan, bimbingan, serta memberikan masukan dan membantu memberikan data selama kegiatan pelaksanaan magang.
9. Nurul Rachmawati, Putri Wahyu Setyaningsih, Puspa Riningtyas Susetya selaku sahabat terbaik yang selalu memberikan dukungan dan masukan kepada penulis dalam segala kondisi.
10. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu, yang telah tulus dan ikhlas membantu dan memberikan doa serta motivasi sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir magang.
11. Terakhir, saya ucapkan kepada diri saya sendiri Fajrinnisa Pranandavin karena sudah dapat menyelesaikan tugas akhir magang dan sudah berjuang sampai saat ini. Mampu mengendalikan diri dari berbagai tekanan dan dari berisiknya suara-suara yang selalu terlintas dikepala.

Yogyakarta, 17 Mei 2024

Fajrinnisa Pranandavin

DAFTAR ISI

TUGAS AKHIR MAGANG.....	i
SURAT PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME	ii
HALAMAN PENGESAHAN TUGAS AKHIR MAGANG	iii
ABSTRAK	v
KATA PENGANTAR.....	vi
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR LAMPIRAN	x
BAB I.....	1
PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	8
1.3 Tujuan Laporan Magang	9
1.4 Manfaat Magang.....	9
BAB II	10
KAJIAN LITERATUR.....	10
2.1 Landasan Teori	10
2.1.1 Pengertian Inklusi Keuangan	10
2.1.1.1 Tujuan Inklusi Keuangan	11
2.1.1.2 Indikator Inklusi Keuangan.....	12
2.1.2 Pengertian Finpay	13
2.1.2.1 Peran dan Manfaat Finpay	15
2.1.2.2 Keunggulan Finpay sebagai Fintech	16
2.1.3 Pengertian Penjualan	17
2.1.3.1 Tujuan Penjualan	19

2.1.3.2 Jenis dan Bentuk Penjualan	19
2.1.3.3 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penjualan	20
2.2 Penelitian Terdahulu.....	21
2.3 Kerangka Kerja.....	27
BAB III.....	28
METODOLOGI	28
3.1 Pendekatan.....	28
3.2 Tempat dan Waktu Penelitian.....	28
3.3 Sumber dan Data Penelitian	28
3.4 Teknik Pengumpulan Data	29
3.5 Unit Analisis	29
BAB IV	31
HASIL DAN PEMBAHASAN	31
4.1 Profil Perusahaan.....	31
4.2 Aktivitas Magang	32
4.3 Hasil dan Pembahasan	47
4.3.1..Bagaimana penerapan dari strategi inklusi keuangan melalui pembayaran digital Finpay, dalam meningkatkan efisiensi dalam transaksi penjualan kayu pada KBM Perhutani?	47
4.3.2....Apa saja peran dan kontribusi Finpay dalam operasional penjualan kayu pada KBM Perhutani?	52
BAB V.....	57
KESIMPULAN DAN SARAN	57
5.1 Kesimpulan.....	57
5.2 Saran	57
Daftar Pustaka.....	58

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1.1 : Pertanyaan Wawancara dengan Supervisor	65
Lampiran 1.2 : Rekon Rutin menggunakan Excel	67
Lampiran 1.3 : Finpay	68
Lampiran 1.4 : ERP KBM Perhutani	68
Lampiran 1.5 : <i>E-Commerce</i> TokoPerhutani	69

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Tantangan dalam aspek keuangan bagi sebagian orang masih memiliki keterbatasan dalam mengakses layanan inklusi keuangan karena ada yang belum bisa memahami teknologi dan ada juga yang sudah lanjut usia sehingga biasanya tidak dapat memahami hal ini. Meningkatkan tabungan dan berinvestasi dapat mendorong pertumbuhan ekonomi yang akan menghasilkan inklusi keuangan. Inklusi keuangan ini menyediakan landasan agar dapat membangun kebiasaan untuk melakukan kegiatan menabung khususnya dikalangan penduduk yang memiliki pendapatan rendah dan yang memiliki kondisi kehidupannya terbatas dalam hal keuangan, dengan adanya kegiatan menabung ini dapat mengurangi kerentanan terhadap berbagai krisis. Joshi (2011) menyatakan bahwa inklusi keuangan adalah suatu proses untuk memastikan akses yang lebih layak terhadap produk dan layanan keuangan yang dibutuhkan oleh kelompok yang rentan, seperti bagian terlemah dari kelompok berpendapatan rendah, pada biaya yang terjangkau, dalam suatu kondisi yang adil serta transparan oleh para pelaku industri keuangan. UNCTAD berpendapat bahwa inklusi keuangan dapat berkontribusi terhadap pengurangan kemiskinan serta pembangunan sosial dan ekonomi. Selain itu, FATF (*Financial Action Task Force*) atau Satuan Tugas Aksi Keuangan mengatakan bahwa inklusi keuangan mencakup penyediaan akses terhadap layanan keuangan yang aman, nyaman dan terjangkau khususnya kepada kelompok masyarakat yang kurang beruntung dan kelompok rentan lainnya, termasuk masyarakat dengan berpenghasilan rendah, masyarakat pedesaan, yang kurang terlayani atau dikecualikan dalam industri keuangan formal.

Menurut Hannig dan Jensen (2010) inklusi keuangan bertujuan untuk menarik populasi yang tidak memiliki rekening bank untuk dapat masuk ke dalam sistem keuangan formal, sehingga mereka mempunyai peluang untuk

dapat mengakses layanan keuangan, seperti tabungan, pembayaran dan transfer ke kredit dan asuransi. Menurut Kunt, Klapper, & Singer (2017), dengan inklusi keuangan masyarakat dapat melakukan banyak transaksi keuangan yang dapat dilakukan setiap hari dengan lebih baik dan aman sehingga mereka dapat memperluas peluang investasi dan mengelola risiko keuangan melalui sistem keuangan formal. Selain itu, inklusi keuangan mencakup penyediaan layanan keuangan secara luas kepada orang-orang yang saat ini hanya dapat mengakses produk keuangan dasar. Yang di mana inklusi keuangan biasanya adalah orang dewasa di usia kerja sudah memiliki akses yang efektif untuk mengakses kredit, tabungan, pembayaran dan asuransi dari penyedia layanan keuangan (Natalia dkk, 2020).

Hertadiani & Lestari (2021) mengatakan bahwa upaya untuk mengurangi kemiskinan, ketidaksamaan dan stabilitas sistem keuangan di Indonesia adalah inklusi keuangan, yang berarti membangun sistem keuangan yang dapat diakses oleh semua orang. Peraturan Presiden Nomor 82 Tahun 2016 tentang Strategi Nasional Keuangan Inklusif sudah tercapai karena sudah meningkat sebesar (75%) pada tahun 2019. Hasil survei yang dilakukan oleh Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan Otoritas Jasa Keuangan (SNLIK OJK) pada tahun 2019 menunjukkan bahwa adanya indeks inklusi keuangan di Indonesia sudah naik yang semula hanya 67,8% yaitu pada tahun 2016 kini naik menjadi 76,2% pada tahun 2019. Jika dilihat menggunakan Financial Inclusion Insights (FII) 2018, kepemilikan rekening bank di Indonesia sudah naik yang semula dari 35,1% pada tahun 2018 kini sudah naik menjadi 55,7% pada tahun 2018. Maka, untuk mengatasi tantangan ini diperlukan adanya pendekatan keuangan inklusi agar dapat meningkatkan aksesibilitas dan partisipasi pelaku usaha. Inklusi keuangan adalah salah satu contoh layanan keuangan di Indonesia yang dapat membantu untuk mengatasi berbagai masalah yang dapat berdampak pada tingkat literasi yang rendah (Iriana, 2021). Kurniawan & Gitayuda (2020), mengatakan bahwa inklusi keuangan dapat mendorong pertumbuhan ekonomi

menjadi lebih merata dan berkualitas sehingga sistem keuangan dapat dengan mudah bagi masyarakat untuk dapat mengaksesnya.

Roberto Akyuwen & Jaka Waksito (2018) Inklusi keuangan penting bagi bank sentral karena dampak inklusi keuangan dalam pembangunan keuangan, pertumbuhan ekonomi jangka panjang dan pengentasan kemiskinan atau lingkungan ekonomi makro secara umum. Akses terhadap layanan keuangan yang tepat dapat menyebabkan masyarakat yang berpendapatan rendah untuk dapat berinvestasi pada pendidikan sehingga dapat mengurangi kesenjangan pendapatan dan dapat berkontribusi terhadap pertumbuhan ekonomi. Yang selanjutnya yaitu inklusi keuangan sangat memengaruhi stabilitas keuangan dan moneter, mendorong inklusi keuangan akan mengubah perilaku bisnis dan konsumen secara signifikan yang akan berdampak pada kebijakan moneter.

Strategi inklusi keuangan juga sangat penting terhadap KBM Perhutani seperti inklusi keuangan dapat memastikan bahwa pelaku usaha terutama yang berukuran kecil sudah memiliki akses yang lebih baik untuk layanan keuangan, KBM Perhutani dapat memanfaatkan fasilitas keuangan untuk mengembangkan dan mengoptimalkan operasi bisnis perusahaan karena pembiayaan yang mudah diakses ini dapat mendorong investasi dan pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan, dengan memperkuat sektor keuangan terutama pada tingkat lokal, strategi keuangan dapat membantu pembangunan ekonomi di wilayah KBM Perhutani, inklusi keuangan memungkinkan untuk dapat terjadinya keterkaitan yang lebih erat antara berbagai pihak dalam rantai pasok kayu seperti KBM Perhutani dengan konsumen.

Menurut peraturan OJK (2016), fungsi dari inklusi keuangan sendiri adalah untuk merencanakan dan melaksanakan kegiatan untuk meningkatkan inklusi keuangan, menyatukan dan menilai kegiatan yang telah dilakukan oleh PUJK dan memberikan masukan kepada unit bisnis yang telah melakukan penelitian dan pengembangan produk dan layanan keuangan untuk menyesuaikan dengan kebutuhan dan kemampuan masyarakat. Setelah muncul

sistem keuangan yang lebih inklusif, akan banyak keuntungan atau manfaat yang dapat diperoleh seperti dapat meningkatkan produktivitas ekonomi dan memperkuat sistem keuangan, mendukung perluasan pasar keuangan, berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan di tingkat lokal dan nasional. Inklusi keuangan berfungsi untuk membantu menghilangkan segala hambatan yang ada ketika menghalangi masyarakat untuk menggunakan atau memanfaatkan layanan keuangan (Yanti, 2019). Menurut Dienillah & Anggraeni (2016), inklusi keuangan yang juga berusaha untuk meningkatkan inklusi melalui penurunan tingkat kemiskinan, peningkatan atau pemerataan distribusi keuangan dan peningkatan stabilitas sistem keuangan.

Dikutip dari kompas.com, Jokowi menargetkan tingkat inklusi keuangan mencapai 90% pada tahun 2024, kemudian diperkuat penjelasan yang diberikan oleh Direktur PT Finnet Indonesia bahwa digitalisasi adalah salah satu prioritasnya. Upaya untuk mempercepat inklusi keuangan di Indonesia, Finnet berinovasi menyediakan infrastruktur teknologi pembayaran keuangan yaitu Finpay (Kompas, 2021). Menurut Soetam Rizky (2019), Finpay adalah salah satu perusahaan yang dapat menunjukkan bahwa produk dan jasa tetap bisa bertahan walaupun tidak dipromosikan secara agresif.

Finpay dapat menunjukkan keterkaitan dengan layanan pembayaran atau platform keuangan. Dikutip dari [Yogyakarta Bersatu.com](https://YogyakartaBersatu.com), bahwa Finpay yang merupakan singkatan dari Finnet Payment, memiliki logo dengan huruf berwarna-warni yang menunjukkan berbagai macam produk dan solusi yang telah ditawarkan kepada pelanggan. Nilai modern, sederhana dan progresif dari setiap produknya menghasilkan kepercayaan bagi pelanggan. Finpay adalah penyediaan uang elektronik yang telah memiliki berbagai fitur, seperti pembayaran, kirim uang, autodebet, BPJS Kesehatan, bayar QRIS. Fitur-fitur ini dapat dirasakan dalam setiap rutinitas transaksi keuangan sehingga Finpay memastikan untuk terus melakukan inovasi berkelanjutan dalam mengembangkan layanan untuk membangun bangsa dengan menyediakan solusi

pembayaran digital dan membantu mempercepat inklusi keuangan secara digital serta memperkaya konten layanan pembayaran UMKM. Finpay menggunakan sistem integrasi yang lebih komprehensif dengan bank dan merchant lainnya serta memiliki berbagai fitur layanan yang sudah modern dan inovatif seperti sistem *autodebet* pembayaran BPJS yang telah mendapatkan penghargaan sebagai satu-satunya lembaga nonbank yang sudah mendapatkan kepercayaan secara langsung dari BPJS. Keunggulan dalam produk Finpay ini sudah tersedia berbagai metode pembayaran yang sudah aman dan lengkap, memiliki biaya administrasi yang rendah hingga gratis, menyediakan juga untuk membayar pajak dan asuransi secara online.

Alda (2023) mengatakan bahwa sistem Finpay membantu bisnis dalam meningkatkan *collection rate* dan memudahkan pembeli untuk menggunakan berbagai metode pembayaran seperti Finpay Payment Gateway. Budi Teguh Prakoso (2022), mengatakan bahwa aplikasi Finpay ini sudah memiliki sejumlah fitur untuk dapat memberikan kemudahan layanan keuangan bagi masyarakat yang menggunakan.

Penerapan strategi keuangan inklusi dengan melalui penggunaan sistem pembayaran digital seperti Finpay ini dapat menjadi salah satu langkah yang penting dalam meningkatkan keberlanjutan KBM Perhutani dalam melakukan penjualan kayu dan non kayu. Pada tahun 2016, KBM Perhutani sudah memulai untuk menggunakan Finpay dalam sistem transaksi jual beli mereka, sebelumnya KBM Perhutani hanya menggunakan sistem pembayaran secara manual yaitu dengan cara langsung membayar di kasir yang berada di dalam kantor yang sudah disediakan oleh perusahaan.

KBM Perhutani khususnya bagian keuangan ini dapat memproses transaksi dari hasil penjualan kayu yang sudah disediakan di TokoPerhutani. Penggunaan Finpay oleh bagian KBM (keuangan) Perhutani dalam melakukan jual beli memungkinkan untuk pengelolaan transaksi jual beli kayu yang melibatkan beberapa jenis produk kayu seperti Pinus, Mahoni, Sonokeling, Jati

dan masih banyak jenis kayu lainnya yang dijual di Toko Perhutani. Selain produk kayu yang masih berbentuk gelondongan atau yang masih utuh Toko Perhutani juga menyediakan produk industri kayu yaitu yang sudah diolah seperti Veener dengan bahan dasar kayu jati, Plywood atau tripleks, Decking sebagai bahan penutup lantai untuk ruangan terbuka, Flooring adalah produk lantai kayu yang berbentuk potongan-potongan kecil, serta untuk produk non kayu seperti Gondorukem (residue atau sisa dari hasil destilasi getah pinus yang berupa padatan berwarna kuning jernih sampai kuning tua) , Terpentin (olahan getah dari pohon pinus), Derivat (produk turunan dari bahan Gondorukem dan Terpentin). Dengan demikian, ini dimungkinkan untuk dapat meningkatkan pendapat perusahaan dan dapat memberikan kontribusi yang positif pada keberlanjutan Perhutani dalam melakukan penjualan kayu dan non kayu.

Setelah konsumen baik individu maupun perusahaan membeli produk - produk yang telah ditawarkan oleh Toko Perhutani maka selanjutnya individu atau perusahaan dapat membayar atau melakukan transaksi dengan menggunakan Finpay dan *Virtual Account* (VA). Finpay memberikan solusi yang efisien dan aman untuk melakukan transaksi dalam skala kecil, yaitu dibawah Rp 10.000.000,- sedangkan *Virtual Account* (VA) memberikan kemudahan bagi individu atau perusahaan yang ingin melakukan pembelian dalam skala besar yaitu diatas Rp 10.000.000,-. Penerapan Finpay dan VA di KBM Perhutani tidak hanya sekedar untuk menggantikan metode pembayaran tunai tetapi juga dapat menciptakan lingkungan bisnis yang lebih inklusif dan moderen. Kemampuan dalam melayani transaksi dalam berbagai skala ini dapat memastikan bahwa Perhutani telah menjangkau berbagai segmen pelanggan seperti konsumen individu maupun perusahaan yang sudah besar. Penggunaan Finpay dan VA dalam Perhutani dapat mencerminkan langkah yang lebih maju dalam mendigitalkan sebuah proses bisnis dengan memberikan kemudahan dan keamanan dalam melakukan transaksi.

Dalam KBM Perhutani, Finpay ini sangat berperan penting karena Finpay digunakan untuk melakukan transaksi dalam pembelian kayu yang ada di Perhutani, kemudian Finpay berperan penting untuk memonitor setiap transaksi yang dilakukan oleh pembeli, Finpay juga digunakan untuk melakukan survei CSI (*Customer Satisfaction Index*) terhadap pelanggan, dan Finpay juga dapat menjaga keamanan di setiap transaksi sehingga dalam pembayaran yang dilakukan oleh KBM Perhutani dapat menjadi lebih aman dan terjaga dari serangan siber atau kecurangan pada pembelian.

Menurut OJK, *Fintech* dianggap mampu untuk membantu meningkatkan inklusi keuangan sebab jaringan internet yang luas dapat menjangkau diseluruh wilayah, dengan menggunakan *Fintech* dapat memudahkan masyarakat dalam mengakses ke berbagai lembaga keuangan, produk dan layanan yang sesuai dengan kemampuan dan kebutuhan mereka. Menurut OJK, *Fintech* adalah sebuah inovasi yang sangat mempengaruhi gaya hidup ekonomi masyarakat yang merupakan salah satu pilihan investasi menarik bagi masyarakat yang ingin mendapatkan akses kelayanan keuangan yang aman, praktis, nyaman dan ekonomis. dalam industri jasa keuangan yang menggunakan teknologi. *Fintech* biasanya berupa sistem yang dirancang untuk menjalankan mekanisme tertentu dalam transaksi keuangan. Peraturan OJK No. 13/PJOK.02/2018 tentang Inovasi Keuangan Digital di Sektor Jasa Keuangan yang dibuat oleh Otoritas Jasa Keuangan untuk mengatur dan mengawasi industri teknologi keuangan (*fintech*). Peraturan ini dibuat karena kemajuan teknologi yang begitu cepat di industri keuangan digital yang tidak dapat diabaikan dan harus diawasi sehingga dapat menghasilkan manfaat yang besar bagi masyarakat.

Inklusi keuangan juga mencakup peningkatan efisiensi dalam proses transaksi keuangan kemudian Finpay membantu untuk mencapai tujuan dengan menyediakan layanan pembayaran digital yang cepat, aman dan efisien sehingga suatu perusahaan dapat mengoptimalkan proses transaksi penjualannya, mengurangi keterlambatan pembayaran dan meningkatkan efisiensi operasional.

Inklusi keuangan dan penggunaan Finpay dapat memberikan kontribusi yang positif pada pertumbuhan ekonomi. Memberdayakan pelaku usaha, mempercepat transaksi dan meningkatkan likuiditas sehingga Finpay dapat membantu meningkatkan kesejahteraan individu maupun perusahaan dalam operasional perusahaan atau pelaku usaha. Inklusi keuangan melibatkan adaptasi terhadap tren teknologi keuangan yang moderen dan Finpay juga merupakan salah satu bentuk inovasi teknologi keuangan yang mendukung tujuan inklusi keuangan sehingga suatu perusahaan atau pelaku usaha yang menggunakan Finpay dapat memanfaatkan Finpay sebagai sarana untuk tetap relevan dan bersaing di era digital dan dapat meningkatkan keterlibatan pelaku usaha di dalamnya.

Berdasarkan uraian yang sudah dijelaskan di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian lebih lanjut dan mengambil judul “Strategi Inklusi Keuangan Dengan Menilai Dampak Sistem Finpay Terhadap Penjualan Kayu Pada KBM Komersial Kayu Jawa Tengah”. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran mendalam tentang seberapa efektif strategi inklusi keuangan dan seberapa besar sistem Finpay dapat membantu pertumbuhan dan kelangsungan industri keuangan.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang yang sudah dijelaskan di atas, maka peneliti akan mengajukan rumusan masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana penerapan dari strategi inklusi keuangan melalui pembayaran digital Finpay, dalam meningkatkan efisiensi dalam transaksi penjualan kayu pada KBM Perhutani?
2. Apa saja peran dan kontribusi Finpay dalam operasional penjualan kayu pada KBM Perhutani?

1.3 Tujuan Laporan Magang

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan yang ingin dicapai oleh penelitian ini dari kegiatan magang yang telah dilakukan sebagai berikut:

1. Mengetahui penerapan strategi inklusi keuangan melalui pembayaran digital seperti Finpay untuk meningkatkan efisiensi dalam transaksi penjualan kayu pada KBM Perhutani.
2. Mengetahui peran dan kontribusi Finpay dalam operasional penjualan kayu pada KBM Perhutani.

1.4 Manfaat Magang

Diharapkan bahwa hasil dari temuan yang peneliti lakukan ini akan memberikan manfaat yang baik yaitu sebagai berikut :

1. Dapat membantu penulis untuk mengembangkan keterampilan dan pemahaman yang lebih luas serta meningkatkan kemampuan dalam penulisan.
2. Dapat memberikan referensi bagi perusahaan terkait dengan dampak inklusi keuangan melalui pembayaran digital seperti Finpay, sehingga perusahaan dapat meningkatkan efisiensi operasional mereka.
3. Dapat memberikan referensi kegiatan penelitian bagi akademisi berikutnya dengan mengangkat tema tentang strategi inklusi keuangan dan aplikasi Finpay.

BAB II

KAJIAN LITERATUR

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Pengertian Inklusi Keuangan

Menurut *Consultative Group to Assist the Poor* (CGAP 2016) inklusi keuangan adalah rumah tangga dan perusahaan telah memiliki akses ke penggunaan produk dan layanan keuangan secara efektif, namun produk dan layanan tersebut harus tersedia secara konsisten dan harus dapat memahami dan mematuhi peraturan. World Bank (2016) inklusi keuangan di definisikan sebagai akses terhadap produk dan layanan jasa keuangan yang bermanfaat dan terjangkau upaya untuk memenuhi kebutuhan masyarakat maupun perusahaan yang memiliki usaha seperti ada terjadinya transaksi, pembayaran, tabungan, kredit dan asuransi yang sudah digunakan secara bertanggung jawab dan berkelanjutan. Irmawati, Damelia, Puspita (2013) menyatakan bahwa inklusi keuangan adalah upaya untuk membuat sistem keuangan yang lebih mudah diakses oleh seluruh masyarakat yang bertujuan untuk mengatasi kemiskinan dan mendorong pertumbuhan ekonomi yang lebih baik dari sebelumnya, yang bertujuan untuk menghilangkan semua penghalang bagi masyarakat yang terhalang untuk menggunakan layanan keuangan.

Menurut Mitchell Grant (2023), Inklusi keuangan berusaha untuk menghilangkan hambatan yang mengecualikan dari berpartisipasi dalam sektor keuangan dan menggunakan layanan ini untuk meningkatkan kehidupan mereka. Inklusi keuangan yaitu menyediakan layanan keuangan, seperti perbankan dan kredit dengan harga yang terjangkau bagi sebagian

besar kelompok masyarakat yang kurang beruntung dan berpendapatan rendah yang sering tersingkirkan. Berbagai layanan keuangan termasuk tabungan, pinjaman, asuransi, pembayaran dan sistem keuangan formal (Dixit & Ghosh, 2013). Inklusi keuangan adalah sebuah faktor pendukung utama untuk dapat mengurangi kemiskinan dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat dengan cara melakukan pembuatan atau dapat mengakses layanan keuangan seperti membuka rekening sehingga dapat mengelola keuangannya dengan baik. Inklusi keuangan adalah kemampuan seseorang untuk mendapatkan berbagai barang dan jasa keuangan dengan harga yang terjangkau dan sesuai dengan kebutuhan (Riwayati, 2017). Menurut Septiani & Wuryani (2020), tolak ukur inklusi keuangan dapat dilihat dari kepemilikan rekening tabungan, asuransi, jasa pembayaran dan kredit dari institusi keuangan non formal. Anwar & Amri (2017), inklusi keuangan adalah sebuah proses untuk memastikan bahwa semua pelaku ekonomi dapat mengakses dan menggunakan sistem keuangan formal.

2.1.1.1 Tujuan Inklusi Keuangan

Menurut Peraturan Presiden Nomor 82 Tahun 2016 mengenai Strategi Nasional Keuangan Inklusif, tujuan inklusi keuangan adalah :

1. Membangun sistem keuangan inklusif yang dapat mendukung sistem keuangan yang stabil
2. Mendukung pertumbuhan ekonomi
3. Mempercepat untuk mengurangi kemiskinan

4. Mengurangi kesenjangan antar individu dan antar daerah untuk menjamin kesejahteraan masyarakat Indonesia

Tujuan inklusi keuangan ini dapat tercapai dengan melalui beberapa strategi dan langkah-langkah yang telah dirancang untuk memastikan bahwa seluruh masyarakat dapat mengakses dan memanfaatkan layanan keuangan, melalui :

1. Memperluas akses terhadap layanan keuangan formal
2. Meningkatkan literasi dan perlindungan konsumen
3. Memperluas jangkauan layanan keuangan
4. Meningkatkan akses permodalan dan mendukung dalam pengembangan usaha mikro dan kecil
5. Meningkatkan produk dan layanan keuangan digital
6. Memperkuat integrasi dalam kegiatan ekonomi dan inklusi keuangan melalui layanan keuangan digital

2.1.1.2 Indikator Inklusi Keuangan

Berdasarkan Peraturan Presiden Nomor 82 Tahun 2016, kinerja SNKI diukur dengan indeks inklusi keuangan, yaitu paling sedikit persentase orang dewasa yang menggunakan produk dan layanan keuangan formal. Maka, untuk mengukur pencapaian target inklusi keuangan, perlu ditetapkan indikator inklusi keuangan sebagai pedoman untuk :

1. Menetapkan tolok ukur pengembangan program inklusi keuangan
2. Mengidentifikasi hambatan dalam penerapan program inklusi keuangan

3. Memantau pencapaian program inklusi keuangan di tingkat nasional maupun daerah.

Berdasarkan Peraturan Presiden Nomor 82 Tahun 2016 mengenai Strategi Nasional Keuangan Inklusi, indikator inklusi keuangan dikelompokkan menjadi tiga jenis dimensi sebagai berikut :

1. Jangkauan, yaitu kemampuan untuk memberikan layanan keuangan yang resmi dalam hal keterjangkauan fisik dan biaya
2. Penggunaan, yaitu penggunaan aktual atas layanan dan produk keuangan
3. Kualitas, yaitu terpenuhinya kebutuhan masyarakat terhadap produk dan jasa keuangan

2.1.2 Pengertian Finpay

PT Finnet Indonesia merupakan anak perusahaan dari Telkom Metra (Telkom Group) yang bermitra dengan Mekar Prana Indah (Yayasan Kesejahteraan Karyawan Bank Indonesia) dan telah menjadi salah satu penyedia layanan pembayaran digital terkemuka di Indonesia. Finpay merupakan umbrella brand produk dari PT Finnet Indonesia yang mulai beroperasi pada tanggal 26 Januari 2006 sebagai penyedia layanan teknologi keuangan dan fokus memberikan solusi kepada beberapa industri yang membutuhkan solusi pembayaran dan dukungan pelanggan.

Dalam tahun 2007, PT. Finnet Indonesia membangun portofolio produk, semakin banyak berkolaborasi dengan banyak mitra dan memanfaatkan kolaborasi sinergis pada Telkom Group. Sehingga pada tahun 2008, PT. Finnet Indonesia sudah berhasil

memperluas layanan di bidang transaksi keuangan sehingga seiring dengan perkembangan teknologi dan kebutuhan transaksi pembayaran Finnet dapat memperkenalkan produk untuk menciptakan sistem pembayaran yang terpadu, yang bertujuan untuk memudahkan masyarakat dalam melakukan berbagai macam transaksi pembayaran secara elektronik yang sudah memiliki cakupan yang luas, simpel dan aman.

Kemudian pada tahun 2018, PT. Finnet Indonesia telah terhubung dengan 122 penagih (*biller*), 90 Bank, 100 ribu outlet, 800 online merchant dan Finpay juga telah bekerjasama dengan perusahaan pengiriman uang (*remittance company*) yang tersebar di 7 negara untuk menyediakan layanan pengiriman uang bagi pekerja migran Indonesia. Serta Finpay juga telah menghadirkan layanan dan sudah diberi izin oleh Bank Indonesia untuk memiliki transfer dana, *payment gateway*, uang elektronik, *debit acquirer* dan QRIS.

Finpay adalah sebuah platform pembayaran digital yang berkembang pesat di Indonesia yang menawarkan berbagai metode pembayaran yang aman, cepat dan mudah untuk berbagai tagihan seperti listrik, air, telepon, kartu kredit dan lainnya. Selain itu, Finpay memungkinkan transfer uang antar bank dan pembayaran online untuk sejumlah barang dan jasa.

Finpay memiliki lima produk yaitu :

1. Finpay Billing yang bekerjasama dengan 524 Billers.
2. Finpay Voucher yang memiliki 208 mitra bisnis.
3. Finpay Payment Gateway yang telah mendukung sistem pembayaran dari 417 merchant.
4. Finpay Money yang telah digunakan oleh 1,7 juta subscribers dan 11.000 UMKM

5. Finpay Reittance dengan 24 mitra remittance company yang tersebar di 7 negara.

2.1.2.1 Peran dan Manfaat Finpay

Memanfaatkan Finnet untuk menyediakan layanan dan fitur yang handal, Finpay membantu dalam meningkatkan transaksi digital. Berikut ini adalah peran Finpay dalam ekosistem digital di Indonesia:

1. Finpay berfungsi sebagai *Payment Aggregator* dan *Payment Switching* untuk membantu pembayaran tagihan bulanan seperti Pay TV, PLN, Indihome, Kartu Halo, PDAM, pulsa seluruh operator dan lain-lain. Finpay juga menyediakan aplikasi hitung dan lapor pajak yang terhubung dengan Modul Penerimaan Negara G3 (MPN G3).
2. Finpay adalah penyedia layanan penyalur dana yang menggunakan teknologi verifikasi *biometric*.
3. Finpay membangun sistem pemantauan dan Pendapatan Asli Daerah (PAD) baik untuk pajak maupun retribusi.
4. Finpay merupakan penyedia uang elektronik yang memiliki fitur pembayaran, kirim uang, autodebet BPJS Kesehatan, bayar QRIS, dan layanan ini dapat di Co-Branding oleh komunitas atau entitas yang bekerja sama dengan Finpay.
5. Finpay juga menyediakan layanan Payment Gateway yang memberikan keamanan dan kenyamanan dalam bertransaksi secara *online* dengan berbagai metode pembayaran.

6. Finpay juga menyediakan platform pengiriman uang dari luar negeri dan dalam negeri.

2.1.2.2 Keunggulan Finpay sebagai Fintech

Sebagai teknologi keuangan yang sudah berpengalaman dalam menyediakan *E-Wallet*, Finpay menawarkan beberapa keunggulan, seperti :

1. Menyediakan Layanan *Co-Branding*

Dalam layanan keuangan atau teknologi, *Co-branding* ini sering kali mencakup dalam penyediaan layanan atau produk finansial yang telah melakukan kolaborasi antar dua atau lebih entitas.

2. Berbagai Layanan Pembayaran yang Super Lengkap

Finpay juga sudah diberi izin oleh Bank Indonesia untuk menyediakan pembayaran yang lengkap seperti memiliki transfer dana, *payment gateway*, uang elektronik, *debit acquirer*, BPJS Kesehatan dan QRIS. Layanan autodebet BPJS yang menggunakan *E-Wallet* Finpay telah mendapatkan penghargaan dan telah mendapatkan pengakuan dari pemerintah.

3. Top Up Dengan Mudah

Finpay memudahkan pengguna untuk melakukan pengisian saldo dengan berbagai cara termasuk dengan melakukan pembayaran melalui Bank seperti pada BRI, Mandiri, BNI, BCA, Alfamart hingga bisa juga melalui Pegadaian.

4. Layanan Menambah Kartu

Menggunakan *E-Wallet* di Finpay juga semakin mudah karena dapat terhubung langsung dengan kartu kredit atau debit.

5. Memiliki Sertifikasi yang Resmi

Finpay juga telah memiliki sertifikat resmi yang telah diakui, antara lain ISO/IEC 27001, ISO 9001, DSS Certified, dan PCI.

6. Tidak Adanya Biaya Integrasi

Finpay dapat membebaskan biaya integrasi sehingga tidak adanya minimal untuk setiap transaksinya, sehingga dengan jumlah berapapun tetap bisa melakukan transaksi.

7. Biaya Administrasi yang Rendah Hingga Gratis

Menggunakan dompet digital seperti Finpay ini yang digunakan untuk membayarkan tagihan atau lainnya akan lebih menguntungkan, karena Finpay memiliki biaya administrasi yang cukup rendah bahkan ada beberapa pembayaran yang tidak perlu mengeluarkan biaya administrasi.

8. Memiliki Fitur Bayar Pajak Dengan Teknologi Terkini

Selain membayar BPJS, Finpay juga bisa membayarkan tagihan pajak secara online sehingga dapat lebih mudah.

2.1.3 Pengertian Penjualan

Penjualan didefinisikan sebagai kegiatan jual beli yang dilakukan oleh dua belah pihak atau lebih dengan alat pembayaran yang sah dengan tujuan mendapatkan keuntungan dari produk atau barang yang dijual. Moekijat dalam (Mekari yang ditulis oleh Edward Mesak, 2023),

mengatakan penjualan adalah usaha untuk menemukan pembeli, mempengaruhi mereka dan memberi mereka arahan sehingga dapat menyesuaikan kebutuhannya dengan barang dan jasa yang dijual, dan mencapai kesepakatan mengenai harga yang menguntungkan untuk kedua belah pihak. Menurut Gusrizaldi & Komalasari (2016), penjualan adalah kunci keberlangsungan dalam bisnis, karena melalui penjualan akan mendapatkan keuntungan. Semakin banyak penjualan maka semakin besar keuntungan yang didapat. Dalam penjualan, penjual menyerahkan barang atau jasa untuk mendapatkan keuntungan, yang dapat dilakukan dengan menggunakan uang tunai ataupun kredit (Wijaya & Irawan, 2018).

Menurut Sasangka & Rusmayadi (2018), sumber pendapatan suatu perusahaan berasal dari penjualan, karena dengan melakukan penjualan dapat mengubah posisi harta perusahaan karena puncak dari semua operasi perusahaan adalah penjualan. Adjie (2022) mengatakan bahwa penjualan didefinisikan sebagai suatu perusahaan pemindahan hak milik yang berusaha untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan pembeli dan penjual. Rachmawati (2011), mengatakan bahwa penjualan adalah sumber kehidupan perusahaan karena tujuan penjualan adalah untuk memperoleh keuntungan dan juga dapat memikat pelanggan sehingga mereka dapat mempelajari daya tarik mereka dan dapat mengetahui hasil produk yang mereka jual kepada pelanggan. Menurut Fitriyana & Sucipto (2020), penjualan dapat terjadi bila adanya penyerahan barang atau jasa dan dilakukan dengan

pembayaran terhadap pembelian. Sedangkan untuk penjualan kredit, ada tenggang waktu diantara penyerahan barang atau jasa dan harus mempunyai tanda bukti penerimaannya. Nurhayati & Hutagalung (2017) menyatakan bahwa penjualan adalah proses melakukan tindakan pemasaran dalam menghasilkan uang dan juga untuk memenuhi kebutuhan pembeli. Menurut Lubis (2015), keberhasilan suatu perusahaan dalam mencapai tujuan itu sangat dipengaruhi oleh kemampuan perusahaan untuk memasarkan produknya. Penjualan adalah kegiatan yang sangat penting karena dengan melalui penjualan maka akan menghasilkan laba yang dapat menjamin kelangsungan hidup perusahaan.

2.1.3.1 Tujuan Penjualan

Besu swasta & Irawan (2001:32) dalam (Mekari yang ditulis oleh Edward Mesak, 2023), mengatakan bahwa suatu perusahaan mempunyai tiga tujuan penjualan, seperti :

1. Mencapai jumlah penjualan tertentu
2. Menghasilkan laba tertentu
3. Mendukung perkembangan bisnis

2.1.3.2 Jenis dan Bentuk Penjualan

Basu Swasta (2001:11) dalam (Muchlisin Riadi, 2016), mengelompokkan jenis-jenis penjualan sebagai berikut :

1. *Trede Selling*, penjualan yang dapat terjadi ketika produsen dan pedagang besar meminta pengeceran untuk meningkatkan distribusi produk mereka.
2. *Missionary Selling*, penjualan berusaha untuk meningkatkan barang atau jasa dengan cara mendorong pembeli untuk membeli barang-barang dari penyalur perusahaan.
3. *Technical Selling*, perusahaan berusaha untuk meningkatkan penjualan dengan cara memberi saran atau nasihat kepada pembeli akhir dari barang dan jasa mereka.
4. *New Business Selling*, perusahaan berusaha untuk membuka transaksi baru dengan membuat seperti asuransi untuk menarik pelanggan.
5. *Responsive Selling*, jenis penjualan ini tidak menciptakan penjualan yang besar namun akan terjalinnya hubungan pelanggan yang baik dan menjurus pada pembelian ulang.

2.1.3.3 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penjualan

Dalam menjual barang atau jasa ada beberapa faktor yang harus diperhatikan seperti menurut Basu Swastha (2008:406) dalam (Gusrizaldi & Komalasari, 2016) sebagai berikut :

1. Kondisi dan kemampuan penjual

Pada dasarnya, transaksi jual beli akan melibatkan dua belah pihak, yaitu penjual dan pembeli yang tujuan utamanya adalah untuk menyakinkan pembeli untuk melakukan pembelian.

2. Kondisi Pasar

Pasar adalah sebagai tempat bertemunya pembeli dan penjual untuk melakukan transaksi jual beli barang dan jasa. Pasar sendiri memiliki tujuan utama yaitu pihak penjual akan menawarkan produknya kepada pihak pembeli, sehingga pihak penjual sendiri perlu memperhatikan kondisi pasar seperti jenis pasar, jenis barang, harga, kelengkapan barang.

3. Modal

Sebelum pembeli mengetahui produk yang akan dijual oleh penjual, maka penjual harus membutuhkan adanya usaha untuk promosi, alat transportasi, dan lain sebagainya. Hal ini hanya dapat didapatkan jika penjual sudah memiliki modal yang sudah cukup.

4. Kondisi Organisasi Perusahaan

Pada perusahaan besar, masalah penjualan biasanya ditangani oleh bagian khusus yang bisa disebut dengan “bagian penjualan”. Lain halnya dengan perusahaan kecil, di mana ketika ada masalah penjualan maka yang akan mengatasi adalah individu yang juga telah mempunyai tugas lain. Ini disebabkan oleh jumlah tenaga kerja yang bisa dibilang masih sedikit.

2.2 Penelitian Terdahulu

No	Nama Pengarang (sumber/tahun)	Tujuan Penelitian	Variabel Penelitian	Hasil Penelitian
1.	Pipit Buana Sari, Handriyani Dwilita	Melihat potensi Fintech di	Studi komparasi	Bahkan jika dibandingkan dengan

	(2018)	Sumatra Utara dari sisi literasi keuangan, inklusi keuangan dan kemiskinan.	melalui kumpulan artikel, jurnal serta sumber informasi lainnya.	indeks inklusi keuangan nasional pada tahun 2016, indeks Sumatera Utara menunjukkan hasil yang sangat baik, terutama terkait dengan inklusi keuangan di sektor BPJS. Ini menunjukkan bahwa pemahaman dan praktik keuangan masyarakat di Sumatera Utara secara umum telah baik dan ini dapat membantu mengembangkan fintech di Sumatera Utara.
2.	Tunggal Purnama Putri, Susanti (2018)	Mengetahui dan menganalisis pengaruh kontrol diri, literasi keuangan dan inklusi keuangan secara parsial terhadap perilaku	Variabel Independen : kontrol diri, literasi keuangan dan inklusi keuangan. Variabel Dependen : perilaku menabung.	Inklusi keuangan secara parsial atau sebagian berpengaruh secara signifikan untuk melakukan nabung pada mahasiswa Pendidikan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Surabaya.

		menabung mahasiswa Pendidikan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Surabaya.		
3.	Novia Yusfinayanti Laili, Rohmawati Kusumaningtias (2020)	Mengetahui efektivitas inklusi keuangan syariah di Baitul Maal Wat Tamwil Dana Usaha Syariah Tambakboyo (BMT Desa) dalam meningkatkan pemberdayaan UMKM.	Data Primer : hasil observasi dan wawancara. Data Sekunder : data yang tidak secara langsung diperoleh atau berupa dokumen.	Program inklusi keuangan syariah telah dilaksanakan dengan baik oleh BMT Desa. Program ini dapat memfasilitasi UMKM untuk mendapatkan layanan keuangan.
4.	Dwi Setyaningrat, Imam Annas Mushlihin, Arif Zunaidi (2023)	Mengkaji dampak dari digitalisasi perbankan melalui	Data Primer : melakukan wawancara kepada beberapa	Inklusi keuangan pada BSI KC Kediri Hayam Wuruk juga mewujudkan tiga dimensi yang ada.

		technology Acceptance Model (TAM) di Bank Syariah Indonesia (BSI) KC Kediri Hayam Wuruk terhadap inklusi keuangan nasabah bank syariah.	narasumber seperti Manajer BSI KC Kediri Hayam Wuruk dan nasabah. Data Sekunder : mengambil informasi dari data-data yang telah ada.	Pertama, aksesibilitas dengan fokus pada nasabah dan nasabah yang sudah berusia lanjut. Kedua, ketersediaan dengan memberikan fasilitas yang sama antara layanan yang berada di kantor dan melalui BSI <i>Mobile</i> . Ketiga, memberikan kemudahan layanan serta notifikasi terhadap pembiayaan.
5.	Peterson K. Ozili (2023)	Faktor penentu Fintech dan Bigtech lending yang berfokus pada pengaruh inklusi keuangan dan perkembangan keuangan terhadap Fintech dan Bigtech lending.	Menggunakan metode regresi perbedaan-GMM dan 2SLS.	Inklusi keuangan dan perkembangan keuangan merupakan faktor penentu yang signifikan terhadap pinjaman Fintech dan Bigtech. Inklusi keuangan juga mempunyai dampak yang signifikan terhadap Fintech dan Bigtech lending.

6.	Indira Rachmawati, Nabila Zoraidha Damayanti (2022)	Fenomena sikap penggunaan dalam menyampaikan balasan, persepsi dan kepuasan terhadap pertumbuhan penggunaan aplikasi Finpay Money yang dikembangkan oleh PT. Finnet Indonesia.	Data Primer : kuesioner online, data inti penelitian yang dikumpulkan langsung dari partisipan. Data Sekunder : catatan atau dokumen perusahaan, publikasi pemerintah, analisis industri media, website, internet.	Finpay money memiliki tingkat kualitas yang telah dirasakan dan memiliki dampak yang menguntungkan bagi pengguna terhadap tingkat kepuasan pelanggan.
7.	Nuralfina Noviyanty Jusman (2023)	Kemudahan transaksi berpengaruh secara langsung terhadap kepuasan pelanggan PT.	Variabel Independen : pengaruh payment gateway, kemudahan transaksi dan penggunaan	Kemudahan bertransaksi yang berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan pengguna, artinya semakin baik kemudahan transaksi yang dirasakan oleh

		Finnet Indonesia.	layanan di PT. Finnet Indonesia.	pengguna, maka semakin besar pula kepuasan pengguna merasakan layanan yang telah diberikan oleh PT. Finnet Indonesia.
8.	Indra Griha Tofik Isa (2021)	Merancang aplikasi e-commerce berbasis Android yang memudahkan PT. Sekar Gayanti Utama dalam melakukan proses transaksi penjualan dan pembelian kayu.	Mengacu pada <i>System Development Life Cycle</i> (SDLC) dengan model waterfall yang diawali dengan analisis, perancangan, implementasi dan pengujian.	PT. Sekar Gayanti Utama dapat mengurangi pembatalan pembelian kayu yang telah disepakati dengan membuat aplikasi e-commerce yang mudah digunakan, sehingga dapat meningkatkan efisiensi proses penjualan dan pembelian dengan waktu yang lebih singkat.
9.	Risna Ramdyah, Syahrani, Nurul Hasanah (2021)	Mengetahui peningkatan penjualan pada CV Antik Prima Alalak Selatan	Menggunakan rancangan penelitian deskriptif kualitatif. Dengan	Perusahaan ingin mengikuti perkembangan dunia digital yang terus berkembang, sehingga ini dapat berpengaruh

		Banjarmasin	teknik pengambilan data observasi, wawancara, dan studi pustaka.	terhadap hasil pencapaian penjualan kayu pada perusahaan.
--	--	-------------	--	---

Berdasarkan beberapa penelitian terdahulu yang sudah dilakukan, terdapat persamaan dan perbedaan dengan penelitian yang dilakukan penulis pada saat ini. Persamaannya yaitu terdapat pada variabel penelitian yang meneliti tentang inklusi keuangan dan aplikasi Finpay. Perbedaannya terdapat pada objek yang diteliti secara tempat, waktu, dan jenis perusahaan yang diteliti.

2.3 Kerangka Kerja

Inklusi keuangan dapat membantu perusahaan kayu dan memberikan akses yang lebih luas ke layanan keuangan seperti asuransi. Sangat penting untuk KBM Perhutani untuk dapat mengintegrasikan keuangan dengan Finpay karena dapat membuat perusahaan lebih aman dan nyaman dari serangan siber (upaya untuk mengeksploitasi, mencuri, dan merusak informasi) dan kecurangan yang dilakukan oleh pembeli, sehingga pembeli tidak dapat melakukan kecurangan pada saat membeli produk yang ada di TokoPerhutani. Oleh karena itu, dengan menggunakan Finpay sebagai alat transaksi, penjualan kayu dapat semakin efisiensi dan dapat mempercepat proses bisnis.

BAB III

METODOLOGI

3.1 Pendekatan

Penelitian ini menggunakan pendekatan studi kasus dengan penelitian deskriptif. Menurut Rukajat (2018), penelitian deskriptif adalah jenis penelitian yang bertujuan untuk menggambarkan fenomena yang terjadi secara realistis, nyata dan aktual. Oleh karena itu, penelitian ini terdiri dari uraian, gambar atau lukisan yang sistematis, faktual dan tepat mengenai fakta, karakteristik dan berhubungan dengan fenomena yang sedang di selidiki. Oleh karena itu, penulis menggunakan jenis penelitian deskriptif agar dapat menjelaskan informasi yang telah diperoleh penulis melalui wawancara yang telah dilakukan untuk mendapatkan jawaban yang lengkap dan jelas dari hasil wawancara di KBM Perhutani.

3.2 Tempat dan Waktu Penelitian

Pelaksanaan kegiatan penelitian dilaksanakan pada :

Tempat Penelitian	: Perum Perhutani KBM Komersial Kayu Jawa Tengah
Alamat Penelitian	: Jl. Pahlawan No. 15-17, Mugassari, Kec. Semarang Sel., Kota Semarang, Jawa Tengah
Kode Pos	: 50249
Nomor Telepon	: (024) 86449043 / (024) 86449041
Waktu Penelitian	: 06 Februari 2023 s.d 06 Juni 2023

3.3 Sumber dan Data Penelitian

Penelitian ini menggunakan data primer dan sekunder. Sugiyono (2013) mendefinisikan data primer dan sekunder sebagai berikut :

1. Data Primer

Data Primer adalah pengumpulan data yang dapat dilakukan melalui wawancara secara langsung, komunikasi melalui telepon, atau komunikasi tidak langsung seperti menggunakan surat, *e-mail*, dan lain-lain.

2. Data Sekunder

Data Sekunder adalah data yang di kumpulkan secara tidak langsung atau melalui pencarian mendalam seperti melalui internet, website, literatur, statistik, buku dan lain-lain.

3.4 Teknik Pengumpulan Data

Berikut ini adalah teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian menggunakan metodologi kualitatif :

1. Wawancara

Wawancara adalah salah satu cara untuk mendapatkan informasi langsung secara lisan dari pihak-pihak yang berwenang seperti Asmen Divisi Keuangan dan Asmen Divisi Pemasaran. Maka metode ini bersifat akurat karena bersumber langsung dari karyawan yang berada di perusahaan.

2. Dokumentasi

Dokumentasi dilakukan dengan metode mengumpulkan informasi dari berbagai sumber seperti surat, catatan harian, arsip foto, majalah, koran dan lain-lain yang dipergunakan untuk melengkapi data dari hasil wawancara.

3.5 Unit Analisis

Morissan (2017) menyatakan bahwa unit analisis dapat berupa individu, benda, atau peristiwa seperti aktivitas individu atau kelompok yang sedang dievaluasi. Unit analisis juga dapat didefinisikan sebagai hal yang penting untuk diteliti agar bisa mendapatkan penjelasan yang singkat mengenai unit yang akan dianalisis secara keseluruhan. Selain itu, unit analisis di definisikan sebagai sesuatu yang terkait dengan subjek atau komponen yang akan diteliti. Dalam penelitian ini terdapat unit yang diperlukan penulis sebagai alat penunjang

selama penelitian. Unit analisis dalam penelitian ini adalah KBM Komersial Kayu Jawa Tengah dengan mengangkat judul Strategi Inklusi Keuangan Dengan Menilai Dampak Sistem Finpay Terhadap Penjualan Kayu Pada KBM Komersial Jawa Tengah.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Profil Perusahaan

Perum Perhutani adalah Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang berbentuk Perusahaan Umum (Perum). Perhutani bertugas untuk mengelola sumber daya hutan negara di pulau Jawa dan Madura. Peran Perhutani adalah mendukung kelestarian lingkungan, sosial budaya, dan perekonomian masyarakat perhutanan sehingga membentuk ekosistem pengelolaan hutan yang berkelanjutan (*sustainable forest management*) yang berkeadilan sesuai dengan UUD 1945. perhutani mempunyai semangat yang yang begitu besar untuk keberhasilan dimasa depan dengan mengelola sumber daya hutan dan lingkungan berdasarkan kondisi hutan yang ada.

Peraturan Pemerintahan Republik Indonesia Nomor 72 Tahun 2010 tentang Perusahaan Umum (Perum) Kehutanan Negara mengenai maksud dan tujuan perusahaan yaitu dapat menyelenggarakan usaha yang bertujuan untuk memanfaatkan beberapa barang dan/atau jasa yang berhubungan dengan harga yang terjangkau oleh masyarakat dengan berdasarkan prinsip Pengelolaan Hutan lestari dan berdasarkan prinsip tata kelola perusahaan yang baik.

Perum Perhutani memiliki salah satu unit kerja yaitu Divisi Regional Jawa Tengah yang mengelola hutan dengan kawasan hutan seluas 635.858 Ha atau 19,5% dari luas Provinsi Jawa Tengah (3,2 juta Ha). Divisi Regional Jawa Tengah wilayah kerjanya terbagi dalam 20 (dua puluh) Kesatuan Pemangkuan Hutan (KPH) dengan 589 Resort Pemangkuan Hutan (RPH) dan 148 Bagian Kesatuan Pemangkuan Hutan (BKPH), 2 Kesatuan Bisnis Mandiri (KBM), 4 Seksi Perencanaan Hutan Wilayah (PHW), 4 Pabrik Gondorukem dan Terpentin (PGT), 1 Pabrik Minyak Kayu Putih (PMKP), 1 Pabrik Derivat Gondorukem Terpentin (PDGT), dan 1 Industri Kayu (IK PMU). Dalam hal ini, Divisi Regional Jawa Tengah melakukan pengelolaan hasil produksinya meliputi kayu (Jati, Pinus, Damar, Mahoni, Sonokeling, dll), non kayu (getah pinus, daun kayu

putih, damar/kopal), agroforestry (jagung, padi, kopi, tebu, cengkeh, karet) serta pengembangan ekowisata.

KBM Perhutani mengikutsertakan peran dari masyarakat dalam mengelola hutan seperti melakukan kerja sama antara Divisi Regional Jawa Tengah dengan 1.934 Lembaga Masyarakat Desa Hutan (LMDH) serta memberikan kontribusi seperti sharing hasil produksi sumber daya hutan, Program Kemitraan dan Bina Lingkungan, dan penyerapan tenaga kerja masyarakat desa.

Visi dan Misi Perhutani :

Visi

Perhutani berusaha untuk menjadi perusahaan pengelola hutan yang berkelanjutan dan bermanfaat bagi masyarakat.

Misi

Mengelola sumber daya hutan secara lestari (Planet), peduli kepada pentingnya masyarakat dan lingkungan (People), dan mengoptimalkan bisnis kehutanan dengan prinsip Good Corporate Governance (Profit).

4.2 Aktivitas Magang

Pelaksanaan magang dimulai pada tanggal 06 Februari 2023 sampai dengan tanggal 06 Juni 2023. Sebelum penulis melakukan magang, penulis akan melakukan persiapan seperti mengetahui dan mempelajari mengenai profil perusahaan yang akan penulis tempati selama magang ini berlangsung serta melakukan riset terkait dengan website dan deskripsi pekerjaan yang akan dilakukan pada Perum Perhutani KBM Komersial Kayu Jawa Tengah. Pada tanggal 06 Februari 2023, penulis diberi pengarahan selama kegiatan magang berlangsung, yaitu pada hari senin sampai rabu menggunakan pakaian putih,

untuk hari kamis menggunakan pakaian batik, dan untuk hari jumat memakai pakaian bebas atau menggunakan pakaian olahraga. Kemudian untuk kegiatan magang dilaksanakan pada 5 hari kerja, yaitu dari hari senin sampai hari jumat dengan jam kerja yang dimulai pada pukul 08.00 WIB dan berakhir pada pukul 16.00 WIB. Pengarahan yang dilakukan juga menjelaskan mengenai teknis pelaksanaan magang, budaya kerja pada organisasi terkait dan beberapa gambaran tentang tugas yang akan diberikan dan yang akan dikerjakan oleh penulis pada bidang keuangan.

Sebagai awal bulan pelaksanaan magang yang dilaksanakan yaitu pada bulan Februari, penulis mendapat kesempatan untuk memperkenalkan dirinya kepada bagian yang memiliki kaitan dengan bagian Divisi Komersial. Perum Perhutani KBM Komersial Kayu Jawa Tengah memiliki beberapa divisi, yaitu Divisi Komersial, Divisi Industri Kayu, Divisi Wisata dan Divisi Optimalisasi Aset. Disini penulis melakukan magang pada Divisi Komersial yang beroperasi pada penjualan kayu. Memasuki pekan pertama kegiatan magang dilaksanakan, penulis mengikuti pengarahan terkait dengan data-data penjualan online toko perhutani (POTP) dan bagaimana cara mengakses website yang akan digunakan pada perusahaan tersebut.

Tujuan adanya kegiatan tersebut adalah untuk mengetahui website yang akan digunakan pada setiap transaksi dan mengetahui seberapa banyak transaksi yang terjadi pada tiap bulannya, serta mencocokkan data dari pencatatan manual dengan website atau ERP yang telah disediakan.

Pada bulan Maret, penulis mempelajari kegiatan dan mempelajari deskripsi pekerjaan yang ada pada Divisi Komersial dengan melakukan pencatatan atau pengamatan nama dari transaksi bank ke email dan juga melakukan analisa laporan keuangan pada tahun 2019-2020.

Kemudian pada bulan April tepatnya pada minggu ke dua pelaksanaan magang, penulis membantu untuk melakukan pengamatan realisasi biaya lelang pada tahun 2022 dan melakukan pencatatan daftar penarikan atau pembayaran

uang tandon pada tahun 2022. Pada bulan Mei, penulis mengamati BA rekon pendapatan dengan KPH 2022-2023. Pada bulan Juni tepatnya bulan terakhir penulis selesai melakukan kegiatan magang, penulis melakukan pengamatan POTP sama seperti awal bulan penulis melakukan magang diperusahaan dan penulis juga melakukan pengamatan penjualan kontrak ke register.

Setiap mengerjakan kegiatan yang ada diatas penulis juga melakukan kegiatan yang sama setiap harinya dan setiap bukannya seperti melakukan pengamatan Finpay ke pengamatan piutang POTP dengan Finnet bulanan, mengamati penjualan kontrak ke register, melakukan pencarian dan perpindahan nama dari transaksi bank ke email dan juga melakukan pengamatan beberapa pembelian kontrak khusus antara kartu persekot dengan website perusahaan.

Kegiatan Bulan Februari :

No	Tanggal	Lama kerja (jam)	Deskripsi Singkat Aktivitas
1	06 Februari 2023 - 10 Februari 2023	6 jam/hari	Melakukan pencocokan data POTP antara kartu persekot penjualan dari pencatatan manual dengan aplikasi atau website perusahaan.
2	13 Februari 2023	2 jam/hari	Menyampaikan hasil dan melakukan pengecekan kembali dari tugas yang kerjakan pada minggu pertama.
3	14 Februari 2023	2 jam/hari	Melakukan pencatatan/pengamatan dari buku besar ke register.
4	15 Februari 2023	3 jam/hari	Melakukan pencatatan/pengamatan dari website Finpay ke Pengamatan Piutang POTP dengan Finnet bulan Januari-Februari.
5	16 Februari 2023 - 17 Februari 2023	2 jam/hari	Melakukan pencatatan/pengamatan penjualan kontrak ke register.

6	20 Februari 2023	5 jam/hari	- Melakukan pencatatan/pengamatan dari website Finpay ke Pengamatan Piutang POTP dengan Finnet bulan Januari-Februari. - Melakukan pencatatan/pengamatan penjualan kontrak ke register. - Melakukan pencatatan/pengamatan tentang jurnal memorial.
7	21 Februari 2023	5 jam/hari	- Melakukan pencatatan/pengamatan dari website Finpay ke Pengamatan Piutang POTP dengan Finnet bulan Januari-Februari. - Melakukan pencatatan/pengamatan penjualan kontrak ke register. - Melakukan penggabungan tentang PPH.
8	22 Februari 2023 - 24 Februari 2023	4 jam/hari	- Melakukan pencatatan/pengamatan dari website Finpay ke Pengamatan Piutang POTP dengan Finnet bulan Januari-Februari. - Melakukan pencatatan/pengamatan penjualan kontrak ke register.
9	27 Februari 2023	6 jam/hari	- Melakukan pencatatan/pengamatan dari website Finpay ke Pengamatan Piutang POTP dengan Finnet bulan Januari-Februari. - Melakukan pencatatan/pengamatan penjualan kontrak ke register. - Melakukan pencatatan/pengamatan antara saldo RC dan perhitungan harian POTP. - Melakukan pencatatan/pengamatan beberapa pembelian kontrak khusus antara KP dengan website perusahaan.

10	28 Februari 2023	6 jam/hari	- Melakukan pencatatan/pengamatan dari website Finpay ke Pengamatan Piutang POTP dengan Finnet bulan Januari-Februari. - Melakukan pencatatan/pengamatan penjualan kontrak ke register. - Melakukan pengoreksian tentang jurnal memorial. - Melakukan pencatatan/pengamatan pencarian dan perpindahan nama dari transaksi bank ke email.
----	------------------	------------	---

Kegiatan Bulan Maret :

No	Tanggal	Lama Kerja (Jam)	Deskripsi Singkat Aktivitas
1	01 Maret 2023	6 jam/hari	- Melakukan pencatatan/pengamatan dari website Finpay ke Pengamatan Piutang POTP dengan Finnet bulan Februari-Maret. - Melakukan pencatatan/pengamatan penjualan kontrak ke register. - Melakukan pencatatan nama dan nomor pembayaran dan penerimaan bank.
2	02 Maret 2023 - 15 Maret 2023	6 jam/hari	- Melakukan pencatatan/pengamatan dari website Finpay ke Pengamatan Piutang POTP dengan Finnet bulan Februari-Maret. - Melakukan pencatatan/pengamatan penjualan kontrak ke register. - Melakukan pencatatan/pengamatan nama dari transaksi bank ke email.

3	16 Maret 2023	6 jam/hari	- Melakukan pencatatan/pengamatan dari website Finpay ke Pengamatan Piutang POTP dengan Finnet bulan Maret. - Melakukan pencatatan/pengamatan penjualan kontrak ke register. - Melakukan pencatatan/pengamatan nama dari transaksi bank ke email. - Melakukan pencatatan/pengamatan bank bulan Januari 2023.
4	17 Maret 2023	6 jam/hari	- Melakukan pencatatan/pengamatan dari website Finpay ke Pengamatan Piutang POTP dengan Finnet bulan Maret. - Melakukan pencatatan/pengamatan penjualan kontrak ke register. - Melakukan pencatatan/pengamatan nama dari transaksi bank ke email. - Melakukan pencatatan/pengamatan bank bulan Februari 2023.
5	20 Maret 2023 - 21 Maret 2023	4 jam/hari	- Melakukan pencatatan/pengamatan dari website Finpay ke Pengamatan Piutang POTP dengan Finnet bulan Maret. - Melakukan pencatatan/pengamatan penjualan kontrak ke register. - Melakukan pencatatan/pengamatan nama dari transaksi bank ke email.
6	24 Maret 2023	2 jam/hari	- Melakukan pencatatan/pengamatan nama dari transaksi bank ke email.

7	27 Maret 2023	6 Jam/hari	- Melakukan pencatatan/pengamatan dari website Finpay ke Pengamatan Piutang POTP dengan Finnet bulan Februari-Maret. - Melakukan pencatatan/pengamatan penjualan kontrak ke register. - Melakukan pencatatan/pengamatan nama dari transaksi bank ke email. - Melakukan pencatatan/pengamatan laporan keuangan tahun 2022.
8	28 Maret 2023	6 jam/hari	- Melakukan pencatatan/pengamatan dari website Finpay ke Pengamatan Piutang POTP dengan Finnet bulan Februari-Maret. - Melakukan pencatatan/pengamatan penjualan kontrak ke register. - Melakukan pencatatan/pengamatan nama dari transaksi bank ke email. - Melakukan pencatatan/pengamatan laporan keuangan tahun 2021.
9	29 Maret 2023 - 30 Maret 2023	6 jam/hari	- Melakukan pencatatan/pengamatan dari website Finpay ke Pengamatan Piutang POTP dengan Finnet bulan Februari-Maret. - Melakukan pencatatan/pengamatan penjualan kontrak ke register. - Melakukan pencatatan/pengamatan nama dari transaksi bank ke email. - melakukan pencatatan/pengamatan rencana operasional tahun 2023.

10	31 Maret 2023	5 jam/hari	- Melakukan pencatatan/pengamatan dari website Finpay ke Pengamatan Piutang POTP dengan Finnet bulan Februari-Maret. - Melakukan pencatatan/pengamatan penjualan kontrak ke register. - Melakukan pencatatan/pengamatan nama dari transaksi bank ke email. - Melakukan pencatatan/pengamatan laporan keuangan tahun 2019-2020.
----	---------------	------------	---

Kegiatan Bulan April :

No	Tanggal	Lama Kerja (jam)	Deskripsi Singkat Aktivitas
1	03 April 2023	6 jam/hari	- Melakukan pencatatan/pengamatan dari website Finpay ke Pengamatan Piutang POTP dengan Finnet bulan Maret. - Melakukan pencatatan/pengamatan penjualan kontrak ke register. - Melakukan pencatatan/pengamatan nama dari transaksi bank ke email. - Melakukan penginputan data realisasi harian POTP.

2	04 April 2023 - 06 April 2023	6 jam/hari	- Melakukan pencatatan/pengamatan dari website Finpay ke Pengamatan Piutang POTP dengan Finnet bulan Maret. - Melakukan pencatatan/pengamatan penjualan kontrak ke register. - Melakukan pencatatan/pengamatan nama dari transaksi bank ke email. - Melakukan pencatatan/pengamatan bank bulan Januari-Februari 2023.
3	10 April 2023 - 11 April 2023	5 jam/hari	- Melakukan pencatatan/pengamatan dari website Finpay ke Pengamatan Piutang POTP dengan Finnet bulan April. - Melakukan pencatatan/pengamatan penjualan kontrak ke register. - Melakukan pencatatan/pengamatan nama dari transaksi bank ke email.
4	12 April 2023	6 jam/hari	- Melakukan pencatatan/pengamatan dari website Finpay ke Pengamatan Piutang POTP dengan Finnet bulan April. - Melakukan pencatatan/pengamatan penjualan kontrak ke register. - Melakukan pencatatan/pengamatan nama dari transaksi bank ke email. - Melakukan pencatatan/pengamatan Realisasi Biaya Lelang tahun 2022.

5	13 April 2023	5 jam/hari	- Melakukan pencatatan/pengamatan dari website Finpay ke Pengamatan Piutang POTP dengan Finnet bulan April. - Melakukan pencatatan/pengamatan penjualan kontrak ke register. - Melakukan pencatatan/pengamatan nama dari transaksi bank ke email.
6	14 April 2023	6 jam/hari	- Melakukan pencatatan/pengamatan dari website Finpay ke Pengamatan Piutang POTP dengan Finnet bulan April. - Melakukan pencatatan/pengamatan penjualan kontrak ke register. - Melakukan pencatatan/pengamatan nama dari transaksi bank ke email. - Melakukan pencatatan/pengamatan Realisasi Biaya Lelang tahun 2022.
7	17 April 2023 - 18 April 2023	5 jam/hari	- Melakukan pencatatan/pengamatan dari website Finpay ke Pengamatan Piutang POTP dengan Finnet bulan April. - Melakukan pencatatan/pengamatan penjualan kontrak ke register. - Melakukan pencatatan/pengamatan nama dari transaksi bank ke email.
8	26 April 2023	4 jam/hari	- Melakukan pencatatan/pengamatan dari website Finpay ke Pengamatan Piutang POTP dengan Finnet bulan April. - Melakukan pencatatan/pengamatan penjualan kontrak ke register.

9	27 April 2023 - 28 April 2023	6 jam/hari	- Melakukan pencatatan/pengamatan dari website Finpay ke Pengamatan Piutang POTP dengan Finnet bulan April. - Melakukan pencatatan/pengamatan penjualan kontrak ke register. - Melakukan pencatatan/pengecekan daftar pembayaran/penarikan uang Tandon tahun 2022.
---	-------------------------------	------------	--

Kegiatan Bulan Mei - Juni

No	Tanggal	Lama Kerja (jam)	Deskripsi Singkat Aktivitas
1	02 Mei 2023	4 jam/hari	- Melakukan pencatatan/pengamatan dari website Finpay ke Pengamatan Piutang POTP dengan Finnet bulan April. - Melakukan pencatatan/pengamatan penjualan kontrak ke register.
2	03 Mei 2023 - 04 Mei 2023	7 jam/hari	- Melakukan pencatatan/pengamatan dari website Finpay ke Pengamatan Piutang POTP dengan Finnet bulan April. - Melakukan pencatatan/pengamatan penjualan kontrak ke register. - Melakukan pencatatan/pengamatan nama dari transaksi bank ke email. - Melakukan pencocokan data POTP antara kartu persekot penjualan dari pencatatan manual dengan aplikasi website perusahaan.

3	05 Mei 2023	6 jam/hari	- Melakukan pencatatan/pengamatan penjualan kontrak ke register. - Melakukan pencatatan/pengamatan nama dari transaksi bank ke email. - Melakukan pencatatan/pengamatan BA rekon pendapatan dengan KPH 2022.
4	08 Mei 2023 - 09 Mei 2023	7 jam/hari	- Melakukan pencatatan/pengamatan dari website Finpay ke Pengamatan Piutang POTP dengan Finnet bulan Mei. - Melakukan pencatatan/pengamatan penjualan kontrak ke register. - Melakukan pencatatan/pengamatan nama dari transaksi bank ke email. - Melakukan pencatatan/pengamatan BA rekon pendapatan dengan KPH 2023.
5	10 Mei 2023	7 jam/hari	- Melakukan pencatatan/pengamatan dari website Finpay ke Pengamatan Piutang POTP dengan Finnet bulan Mei. - Melakukan pencatatan/pengamatan penjualan kontrak ke register. - Melakukan pencatatan/pengamatan nama dari transaksi bank ke email. - Melakukan pencocokan data POTP antara kartu persekot penjualan dari pencatatan manual dengan aplikasi website perusahaan.

6	11 Mei 2023	5 jam/hari	- Melakukan pencatatan/pengamatan penjualan kontrak ke register. - Melakukan pencatatan/pengamatan nama dari transaksi bank ke email. - Melakukan pencatatan/pengamatan POTP harian.
7	12 Mei 2023	5 jam/hari	- Melakukan pencatatan/pengamatan dari website Finpay ke Pengamatan Piutang POTP dengan Finnet bulan Mei. - Melakukan pencatatan/pengamatan penjualan kontrak ke register. - Melakukan pencatatan/pengamatan nama dari transaksi bank ke email.
8	15 Mei 2023	7 jam/hari	- Melakukan pencatatan/pengamatan dari website Finpay ke Pengamatan Piutang POTP dengan Finnet bulan Mei. - Melakukan pencatatan/pengamatan penjualan kontrak ke register. - Melakukan pencatatan/pengamatan nama dari transaksi bank ke email. - Melakukan pencocokan data POTP antara kartu persekot penjualan dari pencatatan manual dengan aplikasi website perusahaan. - Melakukan pencatatan/pengamatan BA rekon pendapatan dengan KPH 2023.

9	16 Mei 2023	6 jam/hari	- Melakukan pencatatan/pengamatan dari website Finpay ke Pengamatan Piutang POTP dengan Finnet bulan Mei. - Melakukan pencatatan/pengamatan penjualan kontrak ke register. - Melakukan pencatatan/pengamatan nama dari transaksi bank ke email. - Melakukan pencocokan data POTP antara kartu persekot penjualan dari pencatatan manual dengan aplikasi website perusahaan.
10	17 Mei 2023 - 19 Mei 2023	6 jam/hari	- Melakukan pencatatan/pengamatan dari website Finpay ke Pengamatan Piutang POTP dengan Finnet bulan Mei. - Melakukan pencatatan/pengamatan penjualan kontrak ke register. - Melakukan pencatatan/pengamatan nama dari transaksi bank ke email. - Melakukan pencocokan data POTP antara kartu persekot penjualan dari pencatatan manual dengan aplikasi website perusahaan.
11	22 Mei 2023	5 jam/hari	- Melakukan pencatatan/pengamatan penjualan kontrak ke register. - Melakukan pencatatan/pengamatan nama dari transaksi bank ke email. - Melakukan pencocokan data POTP antara kartu persekot penjualan dari pencatatan manual dengan aplikasi website perusahaan.

12	23 Mei 2023 - 26 Mei 2023	7 jam/hari	- Melakukan pencatatan/pengamatan dari website Finpay ke Pengamatan Piutang POTP dengan Finnet bulan Mei. - Melakukan pencatatan/pengamatan penjualan kontrak ke register. - Melakukan pencatatan/pengamatan nama dari transaksi bank ke email. - Melakukan pencocokan data POTP antara kartu persekot penjualan dari pencatatan manual dengan aplikasi website perusahaan.
13	30 Mei 2023	6 jam/hari	- Melakukan pencatatan/pengamatan dari website Finpay ke Pengamatan Piutang POTP dengan Finnet bulan Mei. - Melakukan pencatatan/pengamatan penjualan kontrak ke register. - Melakukan pencatatan/pengamatan nama dari transaksi bank ke email. - Melakukan pencocokan data POTP antara kartu persekot penjualan dari pencatatan manual dengan aplikasi website perusahaan.
14	05 Juni 2023	6 jam/hari	- Melakukan pencatatan/pengamatan dari website Finpay ke Pengamatan Piutang POTP dengan Finnet bulan Mei. - Melakukan pencatatan/pengamatan penjualan kontrak ke register. - Melakukan pencatatan/pengamatan nama dari transaksi bank ke email.

15	06 Juni 2023	4 jam/hari	- Melakukan pencatatan/pengamatan penjualan kontrak ke register. - Melakukan pencatatan/pengamatan nama dari transaksi bank ke email.
----	--------------	------------	--

Selama kegiatan magang berlangsung, penulis juga memperoleh data-data terkait dengan penerapan dari strategi inklusi keuangan melalui pembayaran Finpay, dampak positif dan negatif dari penggunaan Finpay dan peran Finpay dalam operasional penjualan kayu tersebut yang akan digunakan untuk menyusun laporan magang sebagai penugasan tugas akhir.

4.3 Hasil dan Pembahasan

4.3.1 Bagaimana penerapan dari strategi inklusi keuangan melalui pembayaran digital Finpay, dalam meningkatkan efisiensi dalam transaksi penjualan kayu pada KBM Perhutani?

Kegiatan transaksi yang dilakukan pada KBM Perhutani menggunakan pembayaran digital yaitu Finpay dalam melakukan transaksi dan dapat memonitor setiap pembelian yang dilakukan oleh pelanggan. Prosedur Finpay yang berada di KBM Perhutani dimulai dengan melakukan pengamatan terhadap suatu transaksi penjualan kayu dan non kayu, kemudian setelah melakukan pengamatan barulah dipindahkan kedalam pembukuan atau yang biasa disebut dengan rekon rutin yang sudah disediakan oleh perusahaan yang ditulis di dalam Excel, dalam Finpay sendiri juga sudah bisa terlihat berapa saja transaksi yang berhasil, gagal, dan kadaluwarsa sehingga perusahaan dapat mengetahui bahwa proses transaksi itu akan berjalan dengan lancar atau mendapatkan suatu kendala. Perusahaan akan memindahkan hasil transaksi yang berada di Finpay kedalam rekon rutin itu dengan memindahkan hasil transaksi dari Divre yang berada di Jawa Tengah. Pertama perusahaan akan

memindahkan hasil transaksi dari wilayah Purwokerto-Pekalongan yang bisa disebut dengan Manager Purwokerto, Cepu-RanduBlatung yang bisa disebut dengan Manager Cepu, ketika semua sudah dipindahkan maka akan ditotalkan menjadi total KBM yang di dapat dari ERP KBM Penjualan Jawa Tengah. Selanjutnya, perusahaan akan melakukan pencatatan atau memindahkan hasil transaksi dari Finpay ke dalam rekon rutin untuk wilayah Manager Purwokerto dan Manager Cepu yang kemudian ditotalkan menjadi total Finnet. Setelah semua dipindahkan kedalam rekon rutin kemudian langkah selanjutnya akan dilihat dari segi selisih ada atau tidak, jika ada maka harus dicari di mana dan dari mana selisih itu muncul, jika tidak terjadi selisih maka transaksi tersebut dinyatakan aman dan tidak terjadi perbuatan yang curang atau perbuatan yang tidak diinginkan.

Setelah menggunakan Finpay, KBM Perhutani dapat memonitor langsung sehingga lebih efektif untuk mengetahui keberadaan barang, pembelian barang dan jumlah pendapatan, ini memungkinkan perusahaan untuk dapat memberi keputusan dalam keuangan yang lebih tepat dan terinformasi. Inklusi keuangan melalui Finpay, pelanggan dengan mudah untuk membeli kayu dan non kayu dari perusahaan di mana pun dan kapan pun tanpa harus datang ke lokasi secara langsung. Ketika sudah selesai melakukan pembelian dan pembayaran barulah pelanggan harus mengambil barang yang sudah di beli yang sudah berada di TPK (Tempat Penimbunan Kayu) yang sudah berada di beberapa wilayah yang telah pelanggan pilih ketika sedang memilih barang yang ingin di beli di TokoPerhutani. Maka dari itu, inklusi keuangan dalam penerapan pembayaran dengan menggunakan Finpay ini sudah membawa dampak yang signifikan terhadap penjualan kayu di KBM Perhutani. Salah satu manfaat utamanya adalah pengelolaan keuangan yang baik.

Efisiensi transaksi juga menjadi salah satu aspek yang penting yang sudah diperoleh dari penerapan inklusi keuangan melalui Finpay. Transaksi yang telah dilakukan secara elektronik ini dapat mempercepat proses pembayaran. Hal ini memungkinkan KBM Perhutani untuk menyelesaikan penjualan dan menyiapkan penjualan dengan lebih cepat dan efisien. Selain itu, keamanan transaksi juga menjadi fokus utama dari penerapan pembayaran digital. Melalui Finpay, KBM Perhutani dapat memastikan bahwa setiap transaksi yang telah dilakukan secara aman dan telah terlindungi dari risiko penipuan atau pelanggaran keamanan lainnya. Oleh karena itu, ketika sudah terdapat sistem keamanan yang sudah canggih, data pelanggan dan informasi pembayaran dapat diamankan dengan baik dan ini juga bertujuan untuk memberikan kepercayaan bagi pelanggan bahwa pembayaran mereka akan diproses dengan aman dan akurat.

Untuk mengukur keberhasilan inklusi keuangan, KBM Perhutani telah mengambil langkah-langkah yang cukup konkrit yaitu dengan sudah bisa untuk melacak dalam peningkatan jumlah transaksi dan partisipasi pelanggan dalam membeli produk. KBM Perhutani dapat mengukur peningkatan penggunaan layanan keuangan seperti Finpay dengan data transaksi harian, mingguan bahkan bulanan. Peningkatan yang signifikan dalam jumlah transaksi elektronik dapat dianggap sebagai tanda keberhasilan dari upaya perusahaan untuk mengintegrasikan keuangan ke dalam operasi mereka. Selain itu, partisipasi pelanggan dalam penggunaan Finpay menjadi tolak ukur penting bagi KBM Perhutani. Perusahaan juga dapat melihat seberapa sering pelanggan menggunakan Finpay, perusahaan dapat mengetahui seberapa baik sistem pembayaran digital dalam memenuhi kebutuhan dan preferensi pelanggan. KBM Perhutani juga harus aktif dalam menanyakan pelanggan mengenai penggunaan Finpay dalam pembelian produk ini. Umpan balik dari

pelanggan ini dapat membantu perusahaan dalam memahami kekuatan dan kelemahan sistem pembayaran digital saat ini. Dengan demikian, perusahaan harus dapat mempertimbangkan masukan dan saran pelanggan, perusahaan dapat terus menerus untuk menyesuaikan dan menyempurnakan layanan pembayaran digital untuk memastikan bahwa dengan menggunakan pembayaran digital dapat tetap relevan dan bermanfaat bagi pelanggan.

Finpay tidak hanya dapat melakukan transaksi menjadi lebih cepat dan aman, namun juga memberikan kenyamanan yang lebih besar bagi pelanggan. Penggunaan Finpay ini juga memberikan kepercayaan diri yang lebih kepada pelanggan. Memanfaatkan Finpay dalam KBM Perhutani telah menciptakan pengalaman pembelian yang lebih baik bagi pelanggan. Proses pembayaran yang cepat dan mudah diakses membuat pelanggan merasa dihargai dan diakui atas pembelian mereka. Ini mengarah kepada peningkatan kepuasan pelanggan dan dapat meningkatkan loyalitas pelanggan terhadap KBM Perhutani. Selain meningkatkan kepuasan pelanggan, KBM Perhutani dapat memperkuat hubungan antara perusahaan dan konsumen. Finpay juga telah menyediakan solusi pembayaran yang sudah modern, canggih dan efisien, KBM Perhutani menunjukkan komitmen perusahaan untuk dapat menyesuaikan diri dengan kemajuan teknologi dan memenuhi kebutuhan pelanggan. Sehingga ini dapat menciptakan ikatan yang lebih kuat antara perusahaan dan konsumen, yang pada akhirnya akan membantu dalam mempertahankan basis pelanggan yang setia dan dapat meningkatkan bisnis KBM Perhutani. Secara keseluruhan, Finpay telah menjadi alat yang telah meningkatkan operasi KBM Perhutani serta mengubah cara perusahaan dalam bertansaksi dengan pelanggannya. Dengan demikian, Finpay telah memberikan pengalaman pembelian yang lebih baik, Finpay telah membantu KBM Perhutani dalam meningkatkan hubungan dengan

pelanggan, meningkatkan kepuasan pelanggan dan memperluas basis pelanggan KBM Perhutani.

KBM Perhutani telah mengalami perubahan besar dalam operasional sejak menggunakan Finpay sebagai alat untuk melakukan transaksi penjualan kayu dan non kayu. Finpay telah menjadi sarana dalam bertansaksi dalam penjualan kayu dan non kayu, di mana sebelumnya hanya menggunakan cara tradisional yaitu melalui saluran lelang yang sering kali memakan waktu dan tidak efisien dalam mengelola transaksi penjualan kayu dan non kayu. Namun dengan digitalisasi melalui saluran TokoPerhutani dan penerapan sistem pembayaran digital dengan Finpay, KBM Perhutani telah mengalami transformasi yang sangat menguntungkan. Proses pembelian dan pembayaran saat ini lebih efisien dan terstruktur dari pada sebelumnya, yang memakan waktu dan sering kali tidak terkontrol. Pelanggan dapat dengan mudah untuk membeli kayu dan non kayu di TokoPerhutani dan melakukan pembayaran langsung melalui sistem digital. Selain mempercepat transaksi, hal ini memungkinkan KBM Perhutani untuk dapat mengawasi waktu pembayaran dengan lebih baik, mengurangi keterlambatan dan menghindari pembelian hit & run yang dapat merugikan perusahaan. Oleh karena itu, Finpay telah menjadi alat yang penting bagi KBM Perhutani karena dapat melakukan transaksi dan dapat juga megawasi penjualan kayu dan non kayu dengan lebih efisien dan aman. Perusahaan juga telah mengalami peningkatan yang signifikan dalam hal kecepatan proses pembelian dan pembayaran yang dapat terkontrol dengan waktu yang sesuai dan tepat.

4.3.2 Apa saja peran dan kontribusi Finpay dalam operasional penjualan kayu pada KBM Perhutani?

Sebelum menggunakan Finpay pada tahun 2016, KBM Perhutani sudah menghadapi sejumlah tantangan dalam proses penjualan dan pembelian kayu. Pada masa sebelumnya, sistem pembayaran masih sangat bergantung pada metode manual, dengan cara pembeli membayar secara langsung ke kasir yang berada di kantor, ini menyebabkan timbulnya beberapa masalah terutama terkait dengan keamanan dan efisiensi. Proses pembayaran yang masih dilakukan secara manual ini rentan terhadap risiko kehilangan uang atau juga bisa menerima uang palsu, serta dengan proses transaksi seperti ini dapat membutuhkan waktu dan tenaga yang ekstra untuk dapat melakukan penghitungan secara manual. KBM Perhutani yang terus berkembang menyebabkan sistem pembayaran yang manual menjadi semakin tidak praktis. Pertumbuhan perusahaan menuntut proses yang lebih efisien dan andal untuk menangani volume transaksi yang semakin meningkat. Proses manual juga tidak sesuai dengan kebutuhan pasar yang semakin dinamis dan cepat berubah. Oleh karena itu, perubahan strategis diperlukan dalam perusahaan agar dapat tumbuh sesuai dengan zaman.

Setelah menghadapi berbagai tantangan tersebut, KBM Perhutani melakukan perubahan dalam proses pembayaran yaitu dengan menggunakan aplikasi Finpay dan perusahaan juga sudah merasakan perubahan yang signifikan dalam operasional. Setelah ini proses pembayaran sudah menjadi lebih efisien dan aman. Pelanggan dapat melakukan pembayaran secara elektronik dan ini dapat mengurangi risiko kehilangan uang atau pun mendapatkan uang palsu. Sistem Finpay ini juga telah mencatat transaksi secara otomatis hal ini akan menghilangkan kebutuhan akan pencatatan manual yang sering kali rentan terhadap kesalahan dan memakan waktu. Dengan demikian, data transaksi yang

telah tercatat secara otomatis melalui Finpay, KBM Perhutani dapat memastikan keakuratan data dan konsistensi informasi yang terkait dalam pembelian kayu dan non kayu. Setelah transaksi yang sudah tercatat secara otomatis, KBM Perhutani dapat mengkonfirmasi pembayaran dengan cepat dan akurat, ini berguna untuk menghindari keterlambatan pemrosesan transaksi yang mungkin saja terjadi dalam sistem manual sebelumnya.

Penerapan sistem Finpay ini juga telah membawa perubahan dalam cara perusahaan untuk berinteraksi dengan pelanggan, karena dengan adanya sistem pembayaran digital ini, pelanggan makin merasakan kemudahan dan kenyamanan dalam melakukan pembelian dan juga pembayaran. Sehingga dengan menyediakan solusi pembayaran yang sudah modern dan aman KBM Perhutani sudah dapat memperlihatkan komitmen terhadap pelayanan yang sudah berkualitas dan inovasi dalam layanan. Ini membantu meningkatkan citra perusahaan di mata pelanggan dan juga memperkuat hubungan jangka panjang dengan pelanggan. Dengan demikian, menggunakan Finpay sudah membawa perubahan yang positif dan signifikan bagi KBM Perhutani, meningkatkan efisiensi operasional, meningkatkan keamanan transaksi dan dapat meningkatkan kepuasan pelanggan. Finpay bukan hanya sebuah alat untuk pembayaran, tetapi juga merupakan solusi yang modern untuk membantu KBM Perhutani dalam mengatasi tantangan operasional dan mencapai tujuan bisnis perusahaan.

Setelah diterapkannya sistem Finpay, KBM Perhutani telah berhasil untuk membuktikan dalam penerapan strategi inklusi keuangan yang berdampak positif pada penjualan kayu di wilayah industri tersebut. Menggunakan Finpay dalam KBM Perhutani telah berhasil untuk melakukan peningkatan kemudahan akses dalam layanan keuangan bagi para pelanggan. Karena sebelumnya, pelanggan mungkin akan

mengalami kesulitan dalam melakukan pembayaran dengan metode tradisional, namun dengan hadirnya Finpay, mereka memiliki lebih banyak pilihan pembayaran dengan jaminan kemudah dan nyaman. Penerapan Finpay juga sudah memperkuat keamanan dalam transaksi di KBM Perhutani, dan KBM Perhutani dapat memastikan bahwa setiap transaksi yang dilakukan ini sudah memiliki keamanan yang tinggi. Hal ini memberikan keyakinan kepada pelanggan bahwa informasi dan data mereka aman dalam setiap transaksi yang telah mereka lakukan.

Penggunaan Finpay ini dapat memberikan dampak positif dalam melakukan transaksi jual beli kayu maupun non kayu, sehingga operasional akan menjadi lebih efisien karena dengan menggunakan Finpay sebagai alat jual beli pelanggan dapat terhindar dari penipuan atau serangan siber karena Finpay sendiri sudah mempunyai kemampuan dalam mengenkripsi data. Oleh karena itu, ketika menggunakan Finpay, KBM Perhutani dapat memastikan bahwa setiap transaksi yang telah dilakukan menjadi aman dan dapat terpercaya dan itu dapat memberikan kepercayaan kepada pelanggan dan pihak-pihak yang terkait.

Finpay tidak hanya menyediakan proses pembayaran saja, tetapi juga berfungsi sebagai alat pemantauan dan pengawasan dalam transaksi sehingga KBM Perhutani memungkinkan untuk bisa melacak setiap transaksinya dengan detail, Finpay juga bisa menjadi sebuah alat untuk mengawasi semua transaksi ketika terjadi eror atau gagal pembayaran dan juga dapat memberikan laporan yang komprehensif. Menggunakan sistem pembayaran yang telah aman dan terpercaya melalui Finpay dapat meningkatkan kepercayaan terhadap pelanggan. Memanfaatkan teknologi keuangan untuk mengotomatisasikan proses, KBM Perhutani dapat meningkatkan administrasi secara efisiensi hingga pelacakan transaksi, karena ini dapat memberikan keunggulan yang kompetitif dan juga

megarah kepada peningkatan produktivitas dan keberlanjutan operasional perusahaan.

Meskipun Finpay sudah membawa dampak yang positif dan signifikan, Finpay juga memiliki dampak yang negatif bagi KBM Perhutani yaitu KBM Perhutani harus mengeluarkan biaya untuk membayar sistem Finpay tersebut, sehingga ini bisa menjadi beban dalam keuangan tentunya bagi suatu perusahaan. Pembayaran sistem Finpay ini dilakukan pada setiap bulannya, namun ketika diimbangi dengan penjualan yang terus menerus dengan membayar sistem Finpay pun tidak akan memberatkan perusahaan, karena perusahaan juga akan mendapatkan keuntungan. Dengan demikian, biaya yang dikeluarkan oleh KBM Perhutani untuk menggunakan Finpay ini tidak terlihat sebagai beban melainkan sebagai investasi yang telah menghasilkan efisiensi dan keamanan tambahan dalam perusahaan. Menggunakan sistem teknologi ini tentunya akan menyebabkan ketergantungan kepada teknologi dan itu perlu diperhatikan oleh KBM Perhutani karena dapat menyebabkan risiko jika terjadinya gangguan sistem atau terjadinya kegagalan teknis, ini dapat mempengaruhi kelancaran operasional dan harus memerlukan perhatian ekstra terhadap pemeliharaan serta pemulihan sistem.

Dalam lingkup penjualan dan pelaksanaan transaksi di KBM Perhutani, peran Finpay telah terbukti menjadi elemen yang sangat penting bagi kelancaran operasional perusahaan. Finpay bukan hanya sekedar alat pembayaran digital biasa, tetapi juga merupakan instrumen pemantauan transaksi yang krusial atau rumit. KBM Perhutani dapat mengandalkan Finpay untuk dapat memantau dengan cermat disetiap transaksi dan penjualan yang telah dilakukan oleh pelanggan. Setelah adanya kemampuan dari Finpay tersebut perusahaan dapat melacak dan menganalisis data transaksi secara lebih akurat. Dengan demikian, peran Finpay dalam proses penjualan dan transaksi di KBM Perhutani telah

membawa dampak yang positif dan signifikan bagi operasional perusahaan.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Setelah melakukan analisis strategi inklusi keuangan dengan menilai dampak sistem Finpay terhadap penjualan kayu pada KBM Komersial Kayu Jawa Tengah, kesimpulan yang diperoleh adalah sebagai berikut :

1. Inklusi keuangan telah membawa dampak yang signifikan terhadap penjualan kayu dan non kayu pada KBM Perhutani. KBM Perhutani dapat melacak lebih banyak pembelian, melacak proses pembelian, dan juga meningkatkan layanan pembayaran pelanggan secara digital dengan menggunakan Finpay.
2. Finpay telah meningkatkan proses pembelian dan pembayaran bagi pembeli kayu dan non kayu pada KBM Perhutani. Finpay menyediakan sarana pembayaran yang cepat, aman, dan efisien, Finpay telah membuat pelanggan dapat melakukan transaksi tanpa hambatan. Selain mempercepat waktu proses transaksi, hal ini juga dapat meningkatkan kepuasan pelanggan.

5.2 Saran

Setelah melakukan analisis strategi inklusi dengan menilai dampak sistem Finpay dan ditemukan kelemahan-kelemahan, saran yang dapat penulis berikan diantaranya sebagai berikut :

1. KBM Perhutani dapat terus memperluas strategi inklusi keuangan dengan mempertimbangkan layanan keuangan yang mungkin lebih luas dan lebih mudah diakses bagi individu maupun perusahaan lainnya. Ini akan memungkinkan KBM Perhutani untuk memenuhi kebutuhan di daerah yang mungkin belum terjangkau oleh layanan keuangan.
2. KBM Perhutani harus terus melakukan inovasi dalam penggunaan teknologi keuangan. Ini menandakan bahwa sistem Finpay harus terus diperbaharui dan ditingkatkan agar tetap relevan dan efektif, sehingga KBM Perhutani dapat beroperasi dengan baik dalam pengelolaan keuangan.

Daftar Pustaka

- A., Morissan M. dkk. 2017. Metode Penelitian Survei Jakarta : Kencana
- Adjie, M. K (2022). *PROSES ADMINISTRASI PENJUALAN PT INTIKABEL METALINDO* (Doctoral dissertation, SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI INDONESIA JAKARTA).
- Anwar, K., & Amri, A. (2017) Pengaruh inklusi keuangan terhadap PDB Indonesia. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Pembangunan*, 2(3), 454-462.
- Bulan inklusi keuangan: Wujudkan akses keuangan untuk semua :: SIKAPI ::* (n.d.). Retrieved February 1, 2024, from <https://sikapiuangmu.ojk.go.id/FrontEnd/CMS/Article/10532>
- Dienillah, A. A., & Anggraeni, L. (2016). Dampak inklusi keuangan terhadap stabilitas sistem keuangan di asia. *Buletin Ekonomi Moneter Dan Perbankan*, 18(4), 409-430.
- Dixit, R., and Ghosh, M. (2013). Financial Inclusion for Inclusive Growth of India a Study of Indian States. *International Journal of Business Management & Research*, 3(1), 147–156.
- FATF, 2011. Anti-money Laundering and Terrorist Financing Measures and Financial Inclusion. FATF Guidance. APG, World Bank, dan FATF-GAFI
- Finpay*. (n.d.). Finpay Money Dompot Digital Terbaik Di Indonesia. Retrieved February 6, 2024, from <https://www.finpay.id/blog/posts/finpay-money-dompot-digital-terbaik>
- Finpay*. (n.d.). Finpay Money Dompot Digital Terbaik Di Indonesia.
- Finpay*. (n.d.). Tentang Kami. Retrieved January 30, 2024, from <https://www.finpay.id/tentangkami>

- Fitriyana, F., & Sucipto, A. (2020). Sistem Informasi Penjualan Oleh Sales Marketing Pada Pt Erlangga Mahameru. *Jurnal Teknologi Dan Sistem Informasi*, 1(1), 105-110.
- Ghony, M. D., & Almanshur, F. (2012). Metodologi penelitian kualitatif. *Jogjakarta: Ar-Ruzz Media*, 61, 177-181.
- Grant, M. (2016a, October 26). Financial inclusion: Definition, examples, and why it's important. *Investopedia*.
<https://www.investopedia.com/terms/f/financial-inclusion.asp>
- Gusrizaldi, R., & Komalasari, E. (2016). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Tingkat Penjualan Di Indrako Swalayan Teluk Kuantan. *Valuta*, 2(2), 286-303.
- Hannig, A. Dan S. Jansen, 2010. Financial Inclusion for Financial Stability: Current Policy Issues. ADBI Working Paper 259. Tokyo: Asian Development Bank Institute.
- Hertadiani, V. W., & Lestari, D. (2021). Pengaruh inklusi keuangan dan pengelolaan keuangan terhadap kinerja UMKM sektor kuliner di Jakarta Timur. *KALBISOCIO Jurnal Bisnis Dan Komunikasi*, 8(2), 19-31.
- Inklusi Keuangan*. (n.d.). Bulan Inklusi Keuangan. Retrieved February 6, 2024, from <https://www.inklusikeuangan.id/halaman/inklusi-keuangan>
- Irawan, R. (2018). Prosedur Administrasi Penjualan Pada Usaha Jaya Teknik Jakarta Barat. *Perspektif: Jurnal Ekonomi dan Manajemen Akademi Bina Sarana Informatika*, 16(1), 26-30.
- Iriana, R. N. H. (2021). *Pengaruh Fintech Terhadap Inklusi Keuangan Umkm Di Kota Magelang* (Doctoral dissertation, Skripsi, Universitas Muhammadiyah Magelang).
- Irmawati, S., Damelia, D., & Puspita, D. W. (2013). Model inklusi keuangan pada UMKM berbasis pedesaan. *JEJAK*, 6(2).

- Isa, I. G. T. (2021). Perancangan aplikasi e-commerce penjualan kayu pada pt. sekar gayanti utama berbasis web. *Jurnal Sistem Informasi (JASISFO)*, 2(1).
- Joshi, Deepali Pant, 2011. Financial Inclusion & Financial Literacy. Paper. BI OECD Seminar – Roundtable on the Updates on Financial Education and Inclusion Programme in India, June 28.
- JUSMAN, N. N. (2023). *PENGARUH PAYMENT GATEWAY, KEMUDAHAN TRANSAKSI DAN KEAMANAN TERHADAP KEPUASAN PENGGUNA LAYANAN DI PT. FINNET INDONESIA* (Doctoral dissertation, Universitas Nasional).
- K. Ozili, P. (2023). Determinants of FinTech and BigTech lending: the role of financial inclusion and financial development. *Journal of Economic Analysis*, 2(3), 33. <https://doi.org/10.58567/jea02030004>
- Keuangan Inklusif*. (n.d.-a). Retrieved January 30, 2024, from <https://www.bi.go.id/id/fungsi-utama/stabilitas-sistem-keuangan/keuangan-inklusif/default.aspx>
- KEUANGAN, D. K. O. J. PERATURAN OTORITAS JASA KEUANGAN NOMOR 76/POJK. 07/2016 TENTANG PENINGKATAN LITERASI DAN INKLUSI KEUANGAN DI SEKTOR JASA KEUANGAN BAGI KONSUMEN DAN/ATAU MASYARAKAT.
- Kompas. (2021, June 14). Dorong Inklusi Keuangan Indonesia, Finnet Luncurkan platform Pembayaran Digital Finpay. *Kompas.Com*. <https://biz.kompas.com/read/2021/06/14/192018928/dorong-inklusi-keuangan-indonesia-finnet-luncurkan-platform-pembayaran-digital>
- Kunt, D., A., Klapper, L., & Singer, D. (2017). Financial Inclusion and Inclusive Growth, A Review of Recent Empirical Evidence. Policy Research Working Paper 8040.
- Kurniawan, M. Z., & Gitayuda, M. B. S. (2020). Peran inklusi keuangan pada perkembangan UMKM di Madura. In *Conference on Innovation and*

Application of Science and Technology (CIASTECH) (Vol. 3, No. 1, pp. 97-104).

- Laili, N. Y., & Kusumaningtias, R. (2020). Efektivitas Inklusi Keuangan Syariah dalam Meningkatkan Pemberdayaan UMKM (Studi Pada BMT Dasa Tambakboyo). *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 6(3), 436-443.
- Lubis, A. A. (2015). Pengaruh harga dan kualitas produk terhadap keputusan pembelian surat kabar pada PT. Suara Barisan Hijau Harian Orbit Medan. *Jurnal Ilmiah Manajemen Dan Bisnis*, 16(2).
- Mesak, E. (2023, August 29). *Pengertian Penjualan, Tujuan dan Bentuknya dalam Perusahaan*. Mekari. <https://mekari.com/blog/pengertian-penjualan/>
- Natalia, M. A., Kurniasari, F., Hendrawaty, E., & Oktaviani, V. M. (2020). Indonesia Pengaruh Literasi Keuangan Terhadap Inklusi Keuangan Dengan Menggunakan Social Capital Sebagai Variabel Mediator. *Ultima Management: Jurnal Ilmu Manajemen*, 12(1), 16-33.
- Nurhayati, A. N., Josi, A., & Hutagalung, N. A. (2017). Rancang bangun aplikasi penjualan dan pembelian barang pada koperasi kartika samara grawira prabumulih. *Jurnal Teknologi Dan Informasi*, 7(2), 13-24.
- PERPRES no. 114 tahun 2020. (n.d.). Database Peraturan | JDIH BPK. Retrieved January 30, 2024, from <https://peraturan.bpk.go.id/Details/154566/perpres-no-114-tahun-2020>
- Putri, T. P. (2018). Pengaruh Kontrol Diri, Literasi Keuangan dan Inklusi Keuangan Terhadap Perilaku Menabung Mahasiswa Pendidikan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Surabaya. *Jurnal Pendidikan Akuntansi (JPAK)*, 6(3).
- Rachmawati, I., & Damayanti, N. Z. (2023). Analysis of the effect of electronic word of mouth (e-WOM), brand image, perceived quality, and customer satisfaction in the millennial generation (Study in Finpay Money in PT Finnet Indonesia).

- Rachmawati, R. (2011). Peranan bauran pemasaran (marketing mix) terhadap peningkatan penjualan (sebuah kajian terhadap bisnis restoran). *Jurnal Kompetensi Teknik*, 2(2).
- Ramdyah, R. (2021). *ANALISIS STRATEGI PEMASARAN MELALUI MEDIA DARING UNTUK PENINGKATAN PENJUALAN KAYU PADA CV. ANTIK PRIMA ALALAK SELATAN BANJARMASIN* (Doctoral dissertation, Universitas Islam Kalimantan MAB).
- Rampai, B. Studi Kasus E-Commerce.
- Riadi, M. (2016, Juli 24). *Pengertian, Tujuan, Jenis & Faktor yang Mempengaruhi Penjualan*. Retrieved from <https://www.kajianpustaka.com/2016/07/pengertian-tujuan-jenis-faktor-yang.html>
- Riwayati, H. E. (2017). Financial inclusion of business players in mediating the success of small and medium enterprises in Indonesia. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 7(4), 623-627.
- Roberto Akyuwen & Jaka Waksito (2018) *Memahami Inklusi Keuangan*. Sekolah Pascasarjana Universitas Gadjah Mada Anggota IKAPI 077/DIY/2012. . (Original work published 2018)
- Rukajat, A. (2018). *Pendekatan penelitian kuantitatif: quantitative research approach*. Deepublish.
- Sari, P. B., & Dwilita, H. (2018). Prospek financial technology (fintech) di Sumatera Utara dilihat dari sisi literasi keuangan, inklusi keuangan dan kemiskinan. *Kajian Akuntansi*, 19(1), 09-18.
- Sasangka, I. (2018). Pengaruh kualitas pelayanan terhadap volume penjualan pada mini market minamart'90 Bandung. *Jurnal Ilmiah Manajemen, Ekonomi, & Akuntansi (MEA)*, 2(1), 129-154.
- Septiani, R. N., & Wuryani, E. (2020). *Pengaruh literasi keuangan dan inklusi keuangan terhadap kinerja UMKM di Sidoarjo* (Doctoral dissertation, Udayana University).

- Setyaningrat, D., Mushlihin, I. A., & Zunaidi, A. (2023). Strategi Digitalisasi untuk Mendorong Inklusi Keuangan Nasabah Bank Syariah: Pendekatan Technology Acceptance Model (TAM). *Proceedings of Islamic Economics, Business, and Philanthropy*, 2(1), 53-76.
- Shidiq, T. N. (2024, February 22). Mengenal bulan inklusi keuangan 2019. *Kumparan*. <https://kumparan.com/@kumparanbisnis/mengenal-bulan-inklusi-keuangan-2019-1rzRqxyW9IO>
- Siaran pers: OJK terbitkan aturan inovasi Keuangan Digital. (n.d.). Retrieved February 6, 2024, from <https://ojk.go.id/id/berita-dan-kegiatan/siaran-pers/Pages/Siaran-Pers-OJK-Terbitkan-Aturan-Inovasi-Keuangan-Digital.aspx>
- Sudoyo, W. (2023, Juli 4). Retrieved from Anak Usaha Telkom Rilis Produk Payment Gateway Finpay Link: <https://www.infopublik.id/kategori/nasional-ekonomi-bisnis/755516/anak-usaha-telkom-rilis-produk-payment-gateway-finpay-link>
- Sugiyono, 2013, Metode Penelitian Bisnis. Bandung: Alfabeta
- Transformasi Layanan Keuangan dengan Fintech :: SIKAPI :: (n.d.). Retrieved January 30, 2024, from <https://sikapiuangmu.ojk.go.id/FrontEnd/CMS/Article/10378>
- Trianto, D. (2022, Maret 9). Retrieved February 7, 2024 from Finpay, Aplikasi Besutan Anak Usaha Telkom Penantang Transaksi Keuangan Digital: <https://rmol.id/bisnis/read/2022/03/09/526234/finpay-aplikasi-besutan-anak-usaha-telkom-penantang-transaksi-keuangan-digital>
- UNCTAD, 2015. Access to Financial Services as a Driver for the Post-2015 Development Agenda. Polici Brief, No. 35, September. UNCTAD.
- Yanti, W. I. P. (2019). Pengaruh inklusi keuangan dan literasi keuangan terhadap kinerja UMKM di kecamatan moyo utara. *Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, 2(1).

Yesus, IGT (2021). Perencanaan aplikasi e-commerce penjualan kayu di PT. sekar gayanti utama berbasis web. *Jurnal Sistem Informasi (JASISFO)* , 2 (1).

Yuk mengenal FinTech! Keuangan Digital Yang Tengah Naik Daun :: SIKAPI ::
(n.d.). Retrieved February 6, 2024, from
<https://sikapiuangmu.ojk.go.id/FrontEnd/CMS/Article/10468>

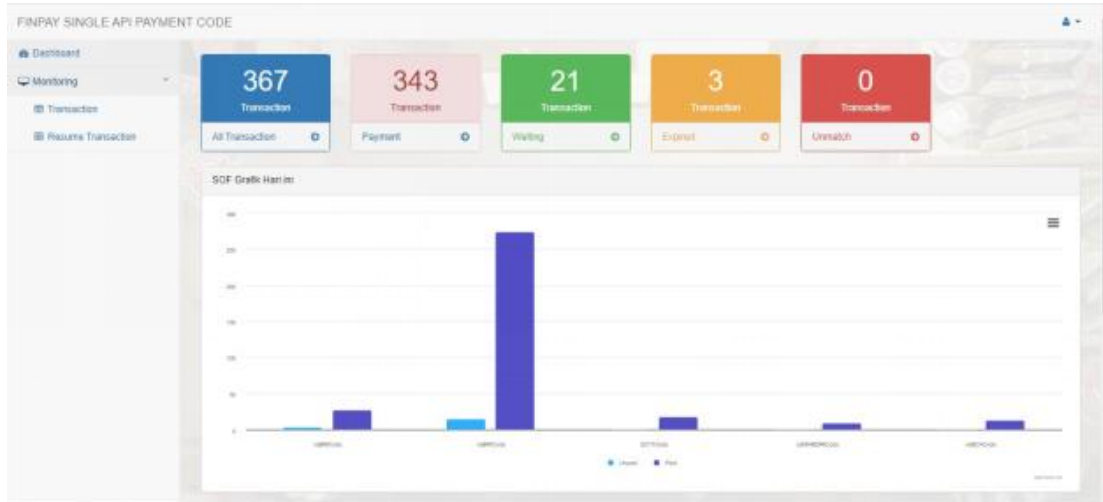
Lampiran

Lampiran 1 : Pertanyaan Wawancara dengan Supervisor

No	Pertanyaan	Jawaban
1.	Sudah berapa lama KBM Perhutani menggunakan Finpay?	Sejak tahun 2016, sekitar 8 tahun.
2.	Mengapa KBM Perhutani memilih Finpay untuk menjadi aplikasi transaksi atau monitoring transaksi?	Karena lebih aman dari serangan siber atau kecurangan pada pembeli.
3.	Bagaimana prosedur pemeliharaan sistem kerja Finpay di KBM Perhutani?	Transaksi penjualan akan masuk ke Finpay terlebih dahulu, kemudian dihari selanjutnya baru dipindahkan ke Perhutani yang biasa disebut dengan Rekon Rutin.
4.	Apa dampak positif dan negatif dari penggunaan sistem Finpay sendiri?	Positif : - Dilakukan 2 kali pengecekan dan dilakukan rekon rutin. - Lebih aman dari serangan siber. Negatif : - Perhutani harus mengeluarkan biaya untuk membayar sistem Finpay tersebut.
5.	Apa saja manfaat yang diperoleh oleh KBM Perhutani dari penerapan transaksi deng (Keuangan, OJK,	- Dapat memonitoring setiap transaksi yang dilakukan oleh pembeli.

	n.d.)an menggunakan Finpay?	- Dapat memonitoring penjualan di Perhutani. - Melakukan survey CSI terhadap pelanggan. - Menjaga keamanan setiap transaksinya.
6.	Apa dampak dari inklusi keuangan terhadap penjualan kayu di KBM Perhutani?	- Pengelolaan keuangan yang lebih baik karena sudah menggunakan Finpay. - Peningkatan aksesibilitas, karena transaksi menggunakan pembayaran digital sehingga bisa lebih mudah dan cepat. - Meningkatkan efisiensi transaksi. - Meningkatkan keamanan transaksi. - Memperluas Pasar.
7.	Strategi apa yang diterapkan oleh KBM Perhutani dalam meningkatkan inklusi keuangan dalam operasionalnya, khususnya terkait dengan penjualan kayu?	- Memiliki seperti e-commerce yaitu TokoPerhutani. - Bekerjasama dengan Finpay.
8.	Bagaimana KBM Perhutani mengukur keberhasilan dalam mendorong inklusi	KBM Perhutani mengukur keberhasilan inklusi keuangan dengan

Lampiran 3 : Finpay



Lampiran 4 : ERP KBM Perhutani



Lampiran 5 : *E-Commerce* TokoPerhutani

