

UMKM memiliki peran penting dalam perekonomian nasional. Pandemi COVID-19 memberikan dampak bagi sektor UMKM. Kondisi ini memunculkan fenomena baru terkait penggunaan digitalisasi yang semakin meningkat. Hal ini dikarenakan digitalisasi sebagai alternatif kemudahan di tengah keterbatasan kondisi. Peran pemerintah berupaya mengembangkan UMKM melalui kebijakan yang mengarah pada pemanfaatan digitalisasi. Salah satunya, yakni menggunakan sistem pembayaran *cashless*. Fenomena yang terjadi saat ini masyarakat lebih memilih menggunakan sistem pembayaran *cashless*, terlebih didominasi oleh generasi muda, seperti kalangan pelajar atau mahasiswa. Dari kondisi yang terjadi memicu kebaruan dalam konteks digitalisasi untuk mengembangkan sektor usaha. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui respons UMKM Fisipoint dalam memanfaatkan sistem pembayaran *cashless* sebagai pengembangan usaha.

Penelitian ini menggunakan tinjauan dari cara pandang Gugerdan dan Mugge yang menjelaskan bahwa digitalisasi sebagai strategi yang baik untuk mencapai perubahan baru. Untuk mencapai transformasi digital maka diperlukan kapabilitas atau kemampuan yang dapat mendukung pelaku UMKM dalam meraih perubahan. Dalam penelitian ini juga menggunakan konsep kapabilitas dinamis untuk mengetahui respons pelaku UMKM terhadap perubahan yang terjadi. Perubahan pada sistem pembayaran dari tunai menjadi nontunai sebagai salah satu strategi inovasi di era digital. Dalam konsep kapabilitas dinamis berkaitan dengan aspek internal dan eksternal yang hal ini termasuk dalam konsep pengembangan UMKM. Metode penelitian yang digunakan adalah pendekatan kualitatif secara mendalam.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa respons UMKM Fisipoint dilihat dari kapabilitasnya secara adaptif, absorptif, dan inovatif. UMKM Fisipoint mampu merespons peluang yang terjadi, mendapatkan dan menerapkan nilai atau pengetahuan yang bersumber dari eksternal, serta memanfaatkan pengetahuan yang diperoleh untuk mengembangkan usaha. Strategi pengembangan usaha yang dilakukan UMKM Fisipoint adalah dengan melakukan peningkatan pelayanan kepada konsumen dan pengelolaan modal efektif melalui penggunaan pembayaran *cashless*. Strategi pengembangan yang dilakukan tidak lepas dari aspek internal dan aspek eksternal. Dengan demikian, penggunaan sistem pembayaran *cashless* oleh UMKM Fisipoint sebagai bentuk strategi yang membawa perubahan baru bagi usaha yang dijalankan.

Kata Kunci: UMKM, Digitalisasi, *Cashless*

## ABSTRACT

*MSMEs play an important role in the national economy. The COVID-19 pandemic has impacted the MSME sector. This condition raises a new phenomenon related to the increasing use of digitalization. This is because digitalization is an alternative convenience in the midst of limited conditions. The role of the government is to develop MSMEs through policies that lead to the use of digitalization. One of them is using a cashless payment system. The phenomenon that occurs today is that people prefer to use a cashless payment system, especially dominated by the younger generation, such as students. The conditions that occur trigger novelty in the context of digitalization to develop the business sector. The purpose of this study is to determine the response of Fisipoint MSMEs in utilizing the cashless payment system for business development.*

*This research uses a review of Gugerdan and Mugge's perspective which explains that digitalization is a good strategy to achieve new changes. To achieve digital transformation, capabilities or abilities are needed that can support MSME actors in achieving change. This study also uses the concept of dynamic capabilities to determine the response of MSME actors to the changes that occur. Changes in the payment system from cash to non-cash as one of the innovation strategies in the digital era. The concept of dynamic capability relates to internal and external aspects, which are included in the concept of MSME development. The research method used is an in-depth qualitative approach.*

*The results of this study indicate that the response of Fisipoint MSMEs is seen from their adaptive, absorptive, and innovative capabilities. Fisipoint MSMEs are able to respond to opportunities that occur, obtain and apply value or knowledge sourced from external sources, and utilize the knowledge gained to develop the business. The business development strategy carried out by Fisipoint MSMEs is to improve services to consumers and effective capital management through the use of cashless payments. The development strategy carried out cannot be separated from internal and external aspects. Thus, the use of a cashless payment system by Fisipoint MSMEs is a form of strategy that brings new changes to the business being run.*

**Keywords:** *MSMEs, Digitalization, Cashless*