LAPORAN PENELITIAN TERAPAN

IMPLEMENTASI METODE PEMBAYARAN DIGITAL MELALUI *QUICK RESPONSE CODE INDONESIAN STANDARD (QRIS)* UNTUK MENUNJANG EFEKTIVITAS PENJUALAN: STUDI KASUS PELAKU UMKM DI KEBUMEN



Disusun Oleh:

Diah Ayu Nofita Sari

20211058

PROGRAM STUDI BISNIS DIGITAL SARJANA TERAPAN

FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

2024

IMPLEMENTASI METODE PEMBAYARAN DIGITAL MELALUI *QUICK RESPONSE CODE INDONESIAN STANDARD* (*QRIS*) UNTUK MENUNJANG EFEKTIVITAS PENJUALAN: STUDI KASUS PELAKU UMKM DI KEBUMEN

Laporan Penelitian Terapan

Laporan penelitian ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat menyelesaikan jenjang Sarjana Terapan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia

Diah Ayu Nofita Sari

20211058

Program Studi Bisnis Digital Sarjana Terapan

Fakultas Bisnis dan Ekonomika

Universitas Islam Indonesia

2024

HALAMAN PENGESAHAN

IMPLEMENTASI METODE PEMBAYARAN DIGITAL MELALUI *QUICK RESPONSE CODE INDONESIAN STANDARD* (*QRIS*) UNTUK MENUNJANG EFEKTIVITAS PENJUALAN: STUDI KASUS PELAKU UMKM DI KEBUMEN

Disusun oleh:

Diah Ayu Nofita Sari

20211058

Telah disetujui oleh dosen pembimbing
Pada tanggal: 15 Agustus 2024

Dosen Pembimbing

(RR. Siti Muslikhah, SE., M. Sc)

HALAMAN PENGESAHAN UJIAN

Telah dipertahankan/diujikan dan disahkan

LAPORAN PENELITIAN TERAPAN

untuk memenuhi syarat guna memperoleh gelar

Sarjana Terapan Bisnis Digital, Fakultas Bisnis dan Ekonomika,

Universitas Islam Indonesia

Nama: Diah Ayu Nofita Sari

No. Mahasiswa: 20211058

Program Studi: Bisnis Digital

Yogyakarta, 28 Agustus 2024.

Disahkan oleh:

Penguji 1: RR Siti Muslikhah, S.E., M.Sc. ( )

Penguji 2: Tri Lestari Wahyuning Utami, S.E., M.Sc. ( )

Mengetahui

Ketua Program Studi

Bisnis Digital

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA ★ YOGYAKARTA ★ FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA

(Arief Darmawan,SE.,MM.)

iii

ABSTRAK

The focus of this study is a case study of MSMEs in Kebumen who adopted QRIS as a digital payment method. This study aims to evaluate the effectiveness of the use of the QRIS digital payment system in MSMEs in Kebumen in increasing sales effectiveness. The study used a qualitative approach with in-depth interviews with five MSME owners who use QRIS and five consumers from each MSME using QRIS. Data were analyzed to assess the impact of QRIS on the number of transactions and customer satisfaction. The findings show that QRIS has a positive impact on increasing the number of buyers and ease of transactions, especially for businesses that sell products to young people. Some MSMEs experienced a significant increase in sales volume, while others showed less significant results. QRIS has great potential to increase the sales effectiveness of MSMEs in Kebumen. Although the benefits vary, further efforts in QRIS education and promotion are needed to maximize results for all business actors.

Keywords: QRIS, MSMEs, sales effectiveness, digital payments, Kebumen.

Fokus dari penelitian ini adalah studi kasus pelaku UMKM di Kebumen yang mengadopsi QRIS sebagai metode pembayaran digital. Penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi efektivitas penggunaan sistem pembayaran digital QRIS pada UMKM di Kebumen dalam meningkatkan efektivitas penjualan. Penelitian menggunakan pendekatan kualitatif dengan wawancara mendalam terhadap lima pemilik UMKM yang menggunakan QRIS dan lima konsumen dari masing-masing UMKM yang menggunakan QRIS. Data dianalisis untuk menilai dampak QRIS terhadap jumlah transaksi dan kepuasan pelanggan. Temuan menunjukkan bahwa QRIS memberikan dampak positif pada peningkatan jumlah pembeli dan kemudahan transaksi, terutama bagi usaha yang menjual produk kepada anak muda. Beberapa UMKM mengalami peningkatan signifikan dalam volume penjualan, sementara yang lain menunjukkan hasil yang kurang signifikan. QRIS memiliki potensi besar untuk meningkatkan efektivitas penjualan UMKM di Kebumen. Meskipun manfaatnya bervariasi, upaya lebih lanjut dalam edukasi dan promosi QRIS diperlukan untuk memaksimalkan hasil bagi semua pelaku usaha.

Kata Kunci: QRIS, UMKM, efektivitas penjualan, pembayaran digital, Kebumen.

PERNYATAAN BEBAS PENJIPLAKAN

"Saya yang bertanda tangan di bawah ini menyatakan bahwa laporan penelitian terapan ini ditulis dengan sungguh-sungguh dan tidak ada bagian yang merupakan penjiplakan kaya orang lain. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar maka saya sanggup menerima hukuman atau sanksi apapun sesuai dengan peraturan yang berlaku."

Yogyakarta, 4 Agustus 2024

Penulis



Diah Ayu Nofita Sari

v

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT karena atas segala rahmat dan hidayahnya penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir pada semester akhir Prodi Bisnis Digital di Fakultas Bisnis Ekonomika Universitas Islam Indonesia.

Dalam proses penyusunan Tugas Akhir ini, penulis telah menerima banyak bantuan, dukungan, dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, dengan segala kerendahan hati, penulis ingin menyampaikan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Allah SWT yang selalu memberikan kesehatan kepada penulis.
2. Bapak Mudin dan Ibu Sri Yunari selaku orangtua penulis yang telah memberikan segalanya baik berupa doa dan fasilitas kepada penulis. Beliau memang tidak sempat merasakan pendidikan sampai bangku perkuliahan, Namun beliau mampu mendidik penulis, memotivasi, serta memberikan dukungan yang luar biasa kepada penulis. Penulis mengucapkan terimakasih telah bekerja serta membiayai penulis hingga dapat menempuh pendidikan tinggi. Pengorbanan dan kasih sayang yang tak terhingga menjadi sumber semangat terbesar bagi penulis dalam menyelesaikan perkuliahan ini.
3. Dosen Pembimbing Ibu RR Siti Muslikhah, S.E., M.Sc. selaku dosen pembimbing dan seluruh dosen Prodi Bisnis Digital yang telah memberikan ilmu pengetahuan dan pengalaman berharga selama masa studi.
4. Para informan UMKM di Kebumen, yang telah meluangkan waktu untuk

memberikan informasi dan data yang sangat berguna dalam penyusunan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa penulisan Tugas Akhir ini masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu, kritik dan saran yang membangun sangat diharapkan untuk perbaikan di masa mendatang. Semoga Tugas Akhir ini dapat memberikan manfaat bagi pembaca. Akhir kata, penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya dan semoga Allah SWT senantiasa memberikan rahmat dan hidayah-Nya kepada kita semua. Amin.

Kebumen, 2 Agustus 2024



Diah Ayu Nofita Sari

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL I

HALAMAN PENGESAHAN UJIAN. ERROR! BOOKMARK NOT DEFINED.

ABSTRAK IV

PERNYATAAN BEBAS PENJIPLAKAN ..... ERROR! BOOKMARK NOT DEFINED.

KATA PENGANTAR VI

DAFTAR ISI VIII

DAFTAR GAMBAR X

DAFTAR TABEL XI

BAB I 1

PENDAHULUAN 1

1.1 Latar Belakang Masalah 1
1.2 Rumusan Masalah 4
1.3 Batasan Penelitian 4
1.4 Tujuan Penelitian 5
1.5 Manfaat Penelitian 6

BAB II 7

KAJIAN PUSTAKA 7

2.1 Landasan Teori 7
2.1.1 Metode Pembayaran 7
2.1.2 Pembayaran Digital 14
2.1.3 *Quick Response Code Indonesia Standard* (QRIS) 15
2.1.4 Efektivitas Penjualan 21
2.1.5 Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) 25
2.2 Penelitian Terdahulu 27

BAB III 34

METODE PENELITIAN 34

3.1 Tipe penelitian 34
3.2 Populasi dan Sampel 35
3.2.1 Populasi 35
3.2.2 Sampel 35
3.3 Sumber data dan Teknik Pengumpulan Data 36
3.3.1 Sumber data 36
3.3.2 Teknik Pengumpulan Data 37

3.4 Triangulasi Sumber Data 39
3.4.1 Triangulasi Teknik Pengumpulan Data 39
3.5 Kerangka Teoritis 40
3.6 Metode Analisis Data 41

BAB IV 43

ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN 43

4.1 Analisis Data 43
4.1.1 Gambaran Umum 43
4.1.2 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat UMKM Di Kebumen Dalam Menggunakan QRIS. 47
4.1.3 Dampak Implementasi Dengan Adanya QRIS Terhadap Efektivitas Penjualan UMKM Di Kebumen 51
4.1.4 Pandangan Konsumen Terhadap Penggunaan QRIS Sebagai Metode Pembayaran Dalam Pembelian Produk Dari UMKM Di Kebumen 56
4.2 Pembahasan 61
4.2.1 Faktor-Faktor yang Memengaruhi Minat UMKM di Kebumen dalam Mendaftarkan Usaha Menggunakan QRIS 62
4.2.2 Dampak Implementasi Dengan Adanya QRIS Terhadap Efektivitas Penjualan UMKM Di Kebumen 66
4.2.3 Pandangan Konsumen Terhadap Penggunaan QRIS Sebagai Metode Pembayaran Dalam Pembelian Produk Dari UMKM Di Kebumen 72

BAB V 79

KESIMPULAN DAN SARAN 79

5.1 Kesimpulan 79
5.2 Saran 80

DAFTAR PUSTAKA 82

LAMPIRAN 87

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Skema Triangulasi Sumber Data 39

Gambar 1.2 Skema Triangulasi Teknik Pengumpulan Data 40

Gambar 1.3 Bagan Kerangka Teoritis 41

Gambar 1.4 Bagan Analisis Data 42

Gambar 1.5 Peta Wilayah Kebumen 44

Gambar 1.6 Data Mata Pencaharian Masyarakat Kebumen 45

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data UMKM dan Informan 38

Tabel 1.2 Data Konsumen UMKM Kebumen 38

Tabel 1.2 Data Pendapatan UMKM Kebumen Sebelum dan Sesudah Menggunakan QRIS 56

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Perkembangan teknologi digital memberikan pengaruh yang cukup signifikan bagi kehidupan manusia. Dengan adanya perkembangan teknologi digital memberikan pengaruh dalam kehidupan sehari-hari misalnya seperti metode pembayaran menggunakan uang tunai atau sering disebut konvensional sudah mulai tergeser oleh pembayaran digital. Fenomena tersebut berpengaruh terhadap sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), yang merupakan sebagian besar tulang punggung ekonomi di banyak negara, salah satunya negara Indonesia. UMKM seringkali menghadapi tantangan dalam meningkatkan efektivitas penjualan mereka, terutama dalam hal pembayaran yang cepat,mudah, dan aman (Muniarty *et al.,* 2023).

Bank Indonesia mengeluarkan Gerakan Nasional Non Tunai (GNNT) untuk menciptakan sistem pembayaran yang cepat, aman, efisien, serta lancar. Tujuan dari gerakan ini yaitu mengurangi hambatan pembayaran tunai seperti uang yang tidak dapat diterima karena uang sobek, uang lusuh, atau uang tidak layak edar, selain itu dapat meningkatkan kecepatan transaksi dalam jumlah besar (Siagian *et al.,* 2022). Munculnya inovasi yang memberikan perkembangan teknologi dan informasi kini menghadirkan layanan keuangan yang disebut dengan *Financial Technology* (*Fintech*). Dalam perkembangan dunia usaha di era teknologi digital seperti sekarang ini membuat perubahan yang signifikan pada

bidang ekonomi khususnya UMKM yang terdapat perubahan perilaku konsumen dalam hal transaksi jual beli dengan adanya *fintech* (*financial technology*). Saat ini masyarakat sudah tidak asing lagi menggunakan pembayaran nontunai atau pembayaran digital yang biasanya dilakukan dalam berbagai kegiatan transaksi pembayaran, salah satu instrumen *noncash* disebut juga uang elektronik atau *e-money*. Menurut data ASPI (Asosiasi Sistem Pembayaran Indonesia) jumlah transaksi menggunakan QRIS per Januari tahun 2020 sudah mencapai total 365 miliar rupiah dan meningkat menjadi 9,66 triliun rupiah per bulan Agustus tahun 2022 (Zusrony *et al.*, 2023).

Quick Response Code Indonesian Standard (QRIS) mulai dikenalkan oleh pihak Bank Indonesia kepada masyarakat pada tanggal 17 Agustus 2019, namun mulai efektif digunakan oleh masyarakat pada tanggal 1 Januari 2020 (Farhan & Shifa, 2023). Tujuan adanya QRIS ini yaitu untuk menyatukan segala jenis macam transaksi dari berbagai sektor. QRIS *(Quick Response Code Indonesian Standard)* merupakan sebuah kode QR yang dikeluarkan oleh pihak Bank Indonesia yang telah disesuaikan standarnya sehingga dapat dipakai oleh banyak aplikasi pembayaran berbasis kode QR, seperti OVO, GoPay, LinkAja, Dana, dan semua jenis *mobile banking*. QRIS sudah mulai disediakan oleh pedagang atau penjual seperti UMKM, nantinya konsumen dapat menggunakan dompet digital, layanan perbankan seluler, atau uang elektronik lainnya (Sugiarto, 2016). QRIS sudah banyak digunakan diberbagai kalangan, mulai dari pedagang kecil hingga *merchant* di mall, sebab kode QRIS dapat dicetak menggunakan kertas biasa sehingga tidak perlu menggunakan mesin

EDC (*Electronic Data Capture*). QRIS bukanlah sebuah aplikasi pembayaran baru sebagai alat pembayaran, tetapi berfungsi sebagai perantara alat pembayaran digital yang memfasilitasi transaksi (Bank Indonesia, 2019).

Berkembangnya teknologi dan kemajuan terhadap digitalisasi pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) untuk saat ini mulai dituntut untuk melakukan inovasi dengan harapan dapat memperluas jaringan bisnis dan dapat menambah target pasar. Kebumen merupakan salah satu Kabupaten di Provinsi Jawa Tengah yang mempunyai unit UMKM sebanyak 11.992 (umkm.jatengprov, n.d.). Sebagian besar UMKM di wilayah Kebumen berkategori bidang akomodasi dan penyediaan makanan dan minuman akan tetapi tidak hanya itu, UMKM di Kebumen juga ada berbagai jenis seperti usaha bidang transportasi pergudangan dan komunikasi, usaha ternak hewan, warung sembako, usaha konter dll. Banyaknya UMKM di Kota Kebumen mulai berinovasi untuk sistem pembayarannya melalui digital. Banyak UMKM di Kebumen mulai mendaftarkan usaha atau bisnisnya menggunakan alat pembayaran digital QRIS dikarenakan banyak konsumen atau pelanggan yang menanyakan pembayaran bisa secara nontunai (*cashless*) atau tidak. Sehingga para pelaku UMKM di Kebumen mendaftarkan usaha atau bisnisnya dengan datang ke bank atau menghubungi pihak bank bagian marketing dana untuk mengurus pembuatan QRIS (*Quick Response Code Indonesian Standard*). Penelitian ini diharapkan dapat mengetahui sejauh mana manfaat penggunaan QRIS bagi pelaku UMKM apakah dengan adanya sistem pembayaran digital QRIS akan mendatangkan keuntungan dan pengaruh terhadap efektivitas penjualan pagi UMKM di Kebumen.

Berdasarkan latar belakang di atas, penulis ingin melakukan penelitian yang berjudul **"Implementasi Metode Pembayaran Digital Melalui *Quick Response Code Indonesian Standard* (QRIS) Untuk Menunjang Efektivitas Penjualan: Studi Kasus UMKM Di Kebumen"**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah tersebut, rumusan masalah yang dikemukan pada penelitian ini antara lain sebagai berikut:

1) Apa saja faktor-faktor yang memengaruhi minat UMKM di Kebumen dalam mendaftarkan usaha atau bisnisnya menggunakan QRIS sebagai metode pembayaran?
2) Bagaimana dampak implementasi dengan adanya QRIS terhadap efektivitas penjualan UMKM di Kebumen?
3) Bagaimana pandangan konsumen terhadap penggunaan QRIS sebagai metode pembayaran dalam pembelian produk dari UMKM di Kebumen?

1.3 Batasan Penelitian

Dalam laporan ini, penulis akan menyajikan hasil penelitian mengenai implementasi metode pembayaran digital melalui *Quick Response Code Indonesian Standard* (QRIS) untuk menunjang efektivitas penjualan UMKM di Kebumen.

Sebelumnya, perlu penulis tegaskan bahwa penelitian ini memiliki beberapa batasan yang perlu diperhatikan demi memperoleh pemahaman yang lebih jelas

tentang topik yang dibahas. Berikut adalah batasan-batasan penelitian yang kami tetapkan:

1) Penelitian ini akan terfokus pada UMKM yang beroperasi di wilayah Kebumen, Jawa Tengah, Indonesia.
2) Penelitian ini akan membatasi ukuran UMKM yang menjadi subjek penelitian. UMKM yang dipilih harus memenuhi kriteria tertentu, seperti UMKM yang sudah menggunakan metode pembayaran digital QRIS.

1.4 Tujuan Penelitian

Dalam penelitian ini, peneliti memiliki tujuan untuk menganalisis implementasi metode pembayaran digital menggunakan *Quick Response Code Indonesian Standard* (QRIS) dalam konteks minat Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Kebumen, serta dampaknya terhadap meningkatnya efektivitas penjualan mereka. Tujuan-tujuan penelitian yang meliputi:

1) Untuk menganalisis faktor-faktor yang memengaruhi minat UMKM di Kebumen dalam mendaftarkan usaha atau bisnisnya menggunakan QRIS sebagai metode pembayaran.
2) Untuk menganalisis dampak implementasi dengan adanya QRIS terhadap efektivitas penjualan UMKM di Kebumen
3) Untuk menganalisis pandangan konsumen terhadap penggunaan QRIS sebagai metode pembayaran dalam pembelian produk dari UMKM di Kebumen

1.5 Manfaat Penelitian

Penulis membuat laporan penelitian ini memiliki manfaat yang signifikan baik secara teoritis maupun praktis antara lain sebagai berikut :

1) Manfaat Teoritis

   Penelitian ini akan memberikan kontribusi baru terhadap penelitian selanjutnya tentang pembayaran digital dan efektivitas penjualan UMKM, khususnya dalam konteks implementasi QRIS. Temuan-temuan dari penelitian ini dapat menjadi dasar bagi penelitian lanjutan di bidang ini.

2) Secara praktis

   Hasil penelitian dapat memberikan hasil informasi yang bermanfaat bagi pelaku UMKM di Kebumen dan memberikan informasi tentang manfaat kemudahan transaksi dan strategi penggunaan QRIS untuk meningkatkan efektivitas penjualan bagi pemilik usaha. Memberikan informasi tentang manfaat QRIS mengenai kemudahan dan kecepatan dalam bertransaksi bagi konsumen.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

Dalam penelitian ini, landasan teori merupakan bagian yang penting dalam memahami dan menganalisis suatu fenomena dalam penggunaan *Quick Response Code Indonesian Standard* (QRIS) dalam konteks Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Kota Kebumen. Landasan teori dapat membentuk kerangka kerja yang nantinya diperlukan untuk mendefinisikan temuan penelitian serta mengarahkan analisis terhadap faktor-faktor yang dapat mempengaruhi efektivitas QRIS dalam meningkatkan penjualan UMKM. Dengan merujuk pada teori-teori yang relevan, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis dampak dan implikasi dari penerapan QRIS dalam menunjang efektivitas penjualan UMKM di wilayah Kota Kebumen.

2.1.1 Metode Pembayaran

Bank Indonesia (2021) metode pembayaran mengalami perubahan yang cukup signifikan seiring adanya perkembangan teknologi dan perubahan terhadap perilaku konsumen. Awalnya pembayaran tunai pada waktu itu menjadi andalan bagi masyarakat semua kalangan, kini masyarakat mulai beralih ke metode pembayaran nontunai karena dianggap lebih efisien dan aman. Bank Indonesia sudah mengidentifikasi adanya perkembangan metode pembayaran ini dan secara langsung dapat mendorong implementasi metode pembayaran digital sebagai bagian dari upaya membangun masyarakat yang lebih terbiasa menggunakan alat

pembayaran nontunai.

1. Definisi Metode Pembayaran

Metode pembayaran adalah suatu cara membayar sesuatu dengan dua pilihan cara pembayaran yaitu secara tunai (*cash*) maupun nontunai (*noncash*) (Ramadhani *et al.,* 2022). Seiring berkembangnya digitalisasi banyak masyarakat yang mulai menggunakan pembayaran nontunai seperti dijelaskan dalam teori adopsi inovasi. Teori adopsi inovasi oleh Rogers (1962) dapat dipakai sebagai landasan teori untuk memahami proses adopsi teknologi terhadap pembayaran digital bagi pelaku UMKM.

Rogers (2003) teori adopsi inovasi *(Diffusion of Innovations Theory)* menjelaskan tentang teori ini dapat dipakai untuk memahami bagaimana metode pembayaran baru diperkenalkan serta diterima oleh masyarakat. Dalam hal ini, masyarakat bisa menganalisis bagaimana teknologi pembayaran seperti kartu kredit, pembayaran digital, dan dompet elektronik *(e-wallet)* dapat diadopsi oleh konsumen dan pedagang. Penerapan pada teori adopsi inovasi Rogers (2003) dalam metode pembayaran yaitu:

1) Inovasi *(Innovation)*

   Penerapan inovasi dalam metode pembayaran yang baru seperti penggunaan kartu debit/kredit, pembayaran *mobile, e-wallet* (seperti DANA atau OVO), dan QRIS. Dalam hal ini sudah dianggap sebagai inovasi dari metode pembayaran karena adanya perubahan dalam metode pembayaran yang dulunya menggunakan metode pembayaran secara tunai sekarang mulai beralih ke nontunai *(cashless).*

2) Saluran Komunikasi *(Communication Channels)*

Saluran komunikasi dalam adopsi inovasi metode pembayaran digital sangat dibutuhkan karena informasi tentang adanya metode pembayaran yang baru dapat disebarkan melalui berbagai *platform* atau saluran komunikasi seperti iklan, media sosial, rekomendasi dari mulut ke mulut, dan promosi dari pihak bank atau penyedia layanan pembayaran.

3) Waktu *(Time)*

Adopsi metode pembayaran baru tetap akan terjadi sepanjang waktu. Hal ini tentu dapat melibatkan waktu yang dibutuhkan bagi konsumen untuk memahami, mencoba, dan akhirnya menggunakan metode pembayaran baru secara rutin.

Teori ini mengidentifikasi beberapa faktor seperti keuntungan yang relatif, kompleksitas, kompatibilitas, dan observabilitas sebagai penentu utama dalam keputusan adopsi inovasi. Dalam konteks implementasi QRIS, pemahaman tentang bagaimana UMKM dapat mengevaluasi manfaat dan kemudahan penggunaan QRIS dapat memberikan wawasan yang berharga bagi pelaku UMKM.

Menurut Bank Indonesia (2010) metode pembayaran telah berkembang dari pembayaran tunai (*cash based*) ke metode pembayaran nontunai (*noncash*). Jenis pembayaran berbasis kertas (*paper based*), seperti cek dan bilyet giro, juga dikenal sebagai metode pembayaran kartu (*card based*), seperti kartu ATM, kartu kredit, kartu debit, dan kartu prabayar. Mengetahui bahwa menggunakan uang kartal tidak nyaman dan tidak efisien, Bank Indonesia akan berusaha dan terus

membantu membangun masyarakat supaya terbiasa dalam menggunakan alat pembayaran nontunai.

2. Perkembangan Metode Pembayaran

Perkembangan metode pembayaran kini mulai berkembang cukup pesat terutama di Negara Indonesia. Menurut Arianti *et al.* (2019) menjelaskan teori tentang evolusi metode pembayaran sebagai hasil dari perubahan teknologi dan kebutuhan ekonomi. Menurutnya, metode pembayaran akan terus berkembang seiring dengan adanya kemajuan teknologi dan perubahan dalam kebutuhan transaksi. Metode pembayaran yang digunakan di Indonesia kini mulai beralih dari pembayaran tunai menjadi sistem pembayaran digital. Sistem pembayaran inilah merupakan salah satu pilar penopang stabilitas sistem keuangan yang telah berkembang, semula hanya menggunakan barter lalu transaksi menggunakan uang tunai, dan saat ini sudah beralih pada sistem pembayaran digital (*noncash*).

Adanya kemajuan teknologi yang semakin berkembang, metode pembayaran sudah mulai menggeserkan peranan uang tunai sebagai alat pembayaran kedalam bentuk pembayaran nontunai yang lebih efisien dan mudah. Pembayaran nontunai biasanya dilakukan tidak dengan menggunakan uang sebagai alat pembayaran akan tetapi dengan cara transfer atau scan barcode yang kini mulai sering dipakai yaitu QRIS (Handayani & Soeparan, 2022). Selain itu pembayaran *noncash* biasanya dapat dilakukan dengan memakai kartu sebagai alat pembayaran, misalnya dengan menggunakan kartu debit atau kartu kredit (Ramadhani *et al.,* 2022). Dengan demikian berkembangnya teknologi dapat mengubah metode pembayaran dan membawa pengaruh kemudahan terhadap

masyarakat dalam transaksi sehari-harinya, beberapa Negara salah satunya Indonesia kini mulai mengembangkan produk sistem pembayaran elektronik yang dikenal sebagai *Elecronic Money (e-money).*

3. Jenis Metode Pembayaran

Metode pembayaran secara umum terdapat dua jenis yang biasanya digunakan yaitu metode tunai dan non tunai (Alfiana *et al.*, 2022). Berikut adalah beberapa jenis metode pembayaran yang biasanya digunakan oleh masyarakat Indonesia yaitu:

1) Metode Pembayaran Tunai.

   Metode pembayaran secara tunai masih sering digunakan dalam transaksi pembayaran. Metode pembayaran ini merupakan metode yang paling tradisional di mana transaksi dapat dilakukan dengan menggunakan uang tunai secara langsung (Aulia, 2020).

   Dalam metode pembayaran tunai terdapat beberapa kelebihan dan kekurangan. Kelebihan metode pembayaran tunai yaitu mudah digunakan di semua kalangan umur dan metode pembayaran ini biasanya diterima di hampir semua tempat. Kekurangan metode pembayaran tunai memiliki risiko seperti hilang atau dicuri dan uang mudah rusak selain itu tidak rekomendasi untuk transaksi besar.

2) Metode Pembayaran *Transfer*.

Metode pembayaran transfer merupakan metode pembayaran yang sering digunakan dikalangan remaja hingga dewasa. Menurut Octaviani (2015) Metode pembayaran transfer dilakukan melalui *transfer* dana sesama rekening atau antara rekening lain bank. *Transfer* dana biasanya dilakukan melalui loket bank, mesin ATM, atau melalui layanan perbankan online (*m-banking*). Pada metode *transfer* terdapat kelebihan seperti transaksi menjadi aman, nyaman, mudah dilakukan melalui *m-banking.* Metode pembayaran *transfer* juga bisa dilakukan dimana saja. Akan tetapi dalam metode *transfer* juga ada beberapa kekurangan seperti memerlukan rekening bank dan memerlukan koneksi internet yang baik, proses transfer bisa memakan biaya *transfer* ke berbeda rekening bank (Tarantang *et al.*, 2019) .

3) Metode Pembayaran Kartu Debit & Kredit

Metode pembayaran kartu Debit & Kredit merupakan metode pembayaran yang dilakukan dengan menggunakan kartu debit ataupun kartu kredit yang terhubung dengan rekening bank atau lembaga keuangan. Dalam metode pembayaran menggunakan kartu debit ini memiliki kelebihan seperti praktis dibawa untuk berbelanja di toko fisik maupun online, sudah terhubung dengan rekening bank sehingga lebih mudah dan efisien, dapat digunakan untuk penarikan uang tunai di mesin ATM. Kelebihan pembayaran menggunakan kartu kredit yaitu dapat digunakaan untuk pembayaran di toko fisik atau online, selain itu kartu kredit menawarkan program reward dan cicilan. Kekurangan dalam penggunaan metode ini diperlukan rekening bank,

dapat berisiko hilang, penggunaan kartu kredit memiliki bunga yang tinggi jika tidak dibayarkan tepat waktu sehingga berisiko terjerat hutang dan perlu waspada terhadap penipuan (Achir & Kusumaningrum, 2021).

4) Metode Pembayaran *E-Wallet* (Dompet Digital)

   E-Wallet merupakan metode pembayaran yang dapat dilakukan melalui aplikasi perangkat lunak yang dapat menyimpan uang elektronik (*e-monney*) pada *smartphone*. Pembayaran menggunakan dompet digital sedang popular dikalangan anak muda karena dompet digital ini dapat digunakan untuk melakukan pembayaran pembelian secara daring maupun di tempat-tempat yang sudah dapat menerima pembayaran elektronik (Aulia, 2020). Kelebihan dalam metode pembayaran ini yaitu praktis untuk pembayaran transaksi online maupun offline, metode pembayaran seperti ini dapat digunakan dengan mudah dan selain itu banyak promo beserta *cashback*. Kekurangan yang dimiliki dalam transaksi menggunakan dompet digital memerlukan *smartphone* serta koneksi internet, memiliki batasan saldo, dan keamanan yang perlu dijaga.

5) Metode Pembayaran *QR Code*

   QR Code merupakan jenis kode matriks atau kode batang dua dimensi yang dikembangkan oleh Denso Wave, sebuah divisi Denso Corporation yang merupakan sebuah perusahaan Jepang dan dipublikasikan pada tahun 1994 dengan fungsi utamanya yaitu dapat dengan mudah dibaca oleh pemindai (Yunus & Adrisal, 2021). Metode pembayaran menggunakan *QR Code* dilakukan dengan cara memindai kode *QR* menggunakan kamera ponsel

pintar, yang nantinya diarahkan ke aplikasi pembayaran seperti dompet digital atau *m-banking* atau halaman web dimana pengguna dapat menyelesaikan transaksi pembayaran. Dalam metode pembayaran ini terdapat keunggulan seperti metode pembayaran menjadi praktis, cepat, dan aman. Banyak toko online maupun offline yang sudah menerima pembayaran melalui *QR Code*. Kekurangan dalam metode pembayaran ini memerlukan *smartphone* dan aplikasi pemindai *QR Code*, mempunyai koneksi jaringan internet yang baik serta keamanan perlu dijaga.

2.1.2 Pembayaran Digital

Pembayaran Digital *(digital payment)* di Indonesia semakin berkembang seiring dengan berjalannya waktu. Menurut Bank Indonesia (2010) pembayaran digital merupakan transaksi pembayaran yang dapat dilakukan secara elektronik menggunakan berbagai jenis metode pembayaran seperti kartu, *smartphone*, dan internet. Pembayaran digital juga sering disebut sebagai metode transaksi pembayaran melalui media digital. Metode pembayaran digital ini dapat dilihat dari perkembangan pengelolaan infrastruktur pembayaran yang berhubungan dengan kebijakan pemerintah sebagai contohnya QRIS dan BI-FAST (Edy *et al.*, 2021).

Pembayaran digital memberikan dampak kemudahan akses yang lebih mudah dan efesien dalam melakukan transaksi keuangan. Selain itu, pembayaran digital juga dapat meningkatkan efisiensi dan produktivitas, baik bagi individu maupun bisnis (Danuri, 2019). Mereka juga dapat memaksimalkan kenyamanan

dari pembayaran digital dengan memperbolehkan transaski-transaksi tersebut dilakukan secara cepat dan aman. Dengan demikian pembayaran digital memberikan banyak manfaat bagi masyarakat secara umum, termasuk kemudahan akses, efisiensi, keamanan, dan inovasi bisnis. Walaupun masih ada beberapa tantangan dan risiko yang perlu dihadapi, pembayaran digital akan terus berkembang dan membawa dampak positif dalam mengubah cara orang-orang bertransaksi dan berinteraksi dengan sistem keuangan.

2.1.3 *Quick Response Code Indonesia Standard* (QRIS)

Quick Response Code Indonesian Standard (QRIS) merupakan standarisasi *QR Code* untuk menunjang pembayaran digital di Indonesia yang dipelopori oleh Bank Indonesia (BI) dan Asosiasi Sistem Pembayaran Indonesia (ASPI) (Nurdin *et al.,* 2021). Menurut Sriekaningsih (2020) Bank Indonesia mengangkat tema semangat UNGGUL, dengan harapan adanya QRIS ini mampu memudahkan transaksi pembayaran yang lebih efisiensi, inklusif keuangan di Negara Indonesia lebih cepat, UMKM diharapkan bisa berkembang dan nantinya dapat mendorong pertumbuhan ekonomi. Makna QRIS UNGGUL menurut Bank Indonesia adalah:

1) Universal, memiliki arti inklusif bagi seluruh lapisan masyarakat karena, masyarakat dapat melakukan transaksi pembayaran di salah satu aplikasi pembayaran tidak perlu memiliki banyak aplikasi. Selain itu, dapat dipakai untuk transaksi pembayaran di domestik maupun luar negeri.

2) Gampang, berartikan masyarakat bisa melakukan transaksi dengan mudah dan aman cukup melalui *smartphone*.
3) Untung, memiliki arti transaksi dengan menggunakan QRIS dapat menguntungkan bagi pembeli maupun penjual karena transaksi berlangsung efisien melalui satu kode QR yang dapat digunakan oleh semua aplikasi pembayaran pada *smartphone*.
4) Langsung, memiliki arti dalam transaksi menggunakan QRIS dapat langsung diproses seketika karena prosesnya *instan* sehingga mendukung kelancaran dalam sistem pembayaran.

Munculnya QRIS ini memberikan kemudahan dalam betransaksi secara digital. QRIS hadir untuk menyatukan berbagai jenis *QR Code* dari berbagai Penyelenggara Jasa Sistem Pembayaran (PJSP) menjadi satu standar, sehingga memudahkan masyarakat dalam melakukan transaksi pembayaran digital (Aini *et al.*, 2018).

QRIS mempunyai peranan yang penting dalam mempermudah proses transaksi pembayaran dengan QRIS pedagang atau pelaku bisnis hanya perlu menampilkan satu *QR Code* yang nantinya dapat dibaca oleh aplikasi pembayaran dari berbagai penyedia layanan seperti *mobile banking*, *e-wallet* atau penyedia pembayaran lainnya oleh sebab itu, QRIS memiliki peran penting dalam memperluas pembayaran digital di Indonesia dan memberikan fasilitas bagi pertumbuhan ekonomi digital. Hal ini tentunya sejalan dengan visi Bank Indonesia dalam mendorong inklusif keuangan serta meningkatkan efisiensi sistem pembayaran di negara ini (Sriekaningsih, 2020).

1. **Format *Quick Response Code Indonesia Standard* (QRIS)**

Quick Response Code Indonesia Standard (QRIS) memiliki beberapa bagian yang penting untuk memfasilitasi transaksi pembayaran digital dengan menggunakan kode QR. Pada umumnya, format QRIS memiliki ciri berwarna hitam dan putih dengan pola kotak-kotak. Informasi data yang terenkripsi ini akan dikonversikan menjadi pola titik-titik pada *QR Code* (Sari & Raya, 2022).

Rozy (2023) menjelaskan beberapa bagian utama yang terdapat dalam format QRIS:

1) *Prefix* Identifikasi: Prefix ini dapat menunjukkan identitas bahwa kode QR yang dipakai merupakan QRIS, membedakannya dari kode QR standar lainnya. Biasanya, prefix ini adalah "ID" untuk menandakan bahwa QRIS digunakan di Indonesia.
2) *Merchant Category Code* (MCC): MCC merupakan kode numerik yang mengidentifikasi jenis usaha atau industri dari pedagang maupun penjual. MCC ini dapat membantu dalam pengelompokan jenis bisnis atau usaha dengan tujuan pemrosesan transaksi dan pelaporan.
3) Nomor Identifikasi QR (QR ID): QR ID merupakan nomor unik yang dapat mengidentifikasi setiap pedagang maupun penjual. Nomor ini dapat digunakan dalam menghubungkan transaksi pembayaran dengan akun atau rekening pedagang yang berkaitan.
4) Informasi Pembayaran: Infromasi pembayaran ini meliputi detail transaksi seperti jumlah pembayaran, tanggal serta waktu transaksi, informasi

tambahan yang mungkin dapat diperlukan untuk proses pembayaran. Informasi ini termasuk nomor referensi transaksi, deskripsi pembelian, atau instruksi khusus dari pembeli maupun penjual.

5) *Checksum*: *Checksum* ini merupakan karakter kontrol yang mampu digunakan untuk memastikan keakuratan dan kelengkapan data dalam kode QR. Checksum biasanya dapat dihasilkan dari karakter-karakter dalam kode QR, sehingga dapat memungkinkan penerima untuk mengkonfirmasi apakah kode QR telah dibaca dengan akurat.

Dengan menggunakan format QRIS yang sudah terstandarisasi dan sistematis ini, proses pembayaran digital bisa dilakukan dengan lebih efisien dan akurat. Setiap elemen dalam format QRIS ini memiliki peran penting masing-masing yang dapat memastikan bahwa transaksi pembayaran dapat diproses dengan lancar dan tanpa kendala (Rozy, 2023)

2. Tujuan *Quick Response Code Indonesia Standard* (QRIS)

Hadirnya QRIS memiliki tujuan untuk memfasilitasi serta mendukung pembayaran digital di Indonesia dengan cara yang efisien, aman, dan terstandarisasi (Gufran *et al.,* 2023). Menurut Kurniawati *et al.* (2021) tujuan utama implementasi QRIS antara lain:

1) Memudahkan Transaksi: Transaksi menggunakan QRIS dapat membantu proses pembayaran dengan menyediakan satu kode QR yang dapat digunakan untuk membayar dengan berbagai jenis metode pembayaran elektronik, seperti dompet digital, kartu kredit atau debit, serta transfer bank.

1) Meningkatkan Efisiensi: Sistem QRIS dapat menggabungkan berbagai metode pembayaran elektronik ke dalam satu sistem, sehingga proses pembayaran akan menjadi lebih efisien bagi pedagang dan konsumen.
2) Memfasilitasi Inovasi dan Pengembangan Layanan: Tujuan adanya QRIS tentunya untuk mendorong inovasi dan pengembangan layanan baru dalam sistem pembayaran digital, seperti program loyalitas pelanggan dan integrasi dengan aplikasi, dengan menyediakan platform yang terstandarisasi dan terbuka.

3. Manfaat *Quick Response Code Indonesia Standard* (QRIS)

QRIS memiliki manfaat yang mencakup beberapa aspek yang dapat memengaruhi berbagai pemangku kepentingan seperti masyarakat atau konsumen, merchant, dan industri sistem pembayaran (Darwiyani *et al*., 2023). Menurut Bank Indonesia QRIS memiliki beberapa manfaat antara lain:

1) Bagi pengguna aplikasi pembayaran:

   Dengan hadirnya QRIS masyarakat dipermudah dengan cukup pindai *QR Code* dan bayar *(Just Scan and pay!)* sehingga masyarakat yang ingin melakukan transaksi pembayaran tidak perlu repot lagi membawa uang tunai. Masyarakat juga tidak perlu khawatir karena metode pembayaran ini sudah terlindungi karena semua PJSP penyelenggara QRIS sudah pasti memiliki izin dan diawasi oleh Bank Indonesia.

2) Bagi *Merchant*:

   Manfaat yang didapat bagi Marchant yaitu: Penjualan akan berpotensi meningkat sebab dapat menerima pembayaran berbasis *QR Code* apapun dari

aplikasi pembayaran, Dapat meningkatkan branding merchant, dan terhindar dari uang palsu. Selain itu, *merchant* tidak perlu menyediakan uang kembalian, transaksi tercatat otomatis dan bisa dilihat setiap saat dan terpisahnya uang untuk usaha dan personal.

3) Bagi Industri Sistem Pembayaran:

Manfaat yang didapat bagi Industri sistem pembayaran yaitu dapat mengembangkan layanan keuangan digital jadi QRIS memiliki peluang baru untuk pengembangan layanan keuangan digital yang inovatif. Selain itu dapat memperkuat ekonomi digital, jadi dengan adanya QRIS diharapkan dapat mendorong pertumbuhan ekonomi digital di Indonesia.

4. Jenis Pembayaran Menggunakan QRIS

Menurut Bank Indonesia jenis yang digunakan dalam pembayaran QRIS dibagi menjadi tiga yaitu:

1) *Merchant Presented Mode* (MPM) Statis

Jenis QRIS ini paling mudah untuk merchant cukup menampilkan satu sticker atau print-out QRIS secara gratis. Pengguna hanya perlu melakuk an scan, masukkan nominal yang sesuai, lalu masukkan PIN dan klik bayar. Baik pembeli maupun penjual akan menerima notifikasi transaksi secara langsung. Jenis QRIS MPM Statis ini sangat cocok bagi pelaku usaha mikro dan kecil.

2) *Merchant Presented Mode* (MPM) Dinamis

Jenis QRIS ini *QR Code* dikeluarkan secara gratis melalui perangkat seperti *smartphone* atau mesin EDC. *Merchant* akan memasukkan nominal

pembayaran terlebih dahulu, kemudian pelanggan baru bisa melakukan scan QRIS yang sudah tampil atau tercetak melalui mesin EDC atau *smartphone*. QRIS MPM Dinamis sangat direkomendasikan untuk merchant dengan skala usaha menengah dan besar atau dengan jumlah volume transaksi yang tinggi.

3) *Consumer Presented Mode* (CPM)

Jenis QRIS CPM ini pelanggan cukup menunjukkan *QR Code* dari aplikasi pembayaran pelanggan yang nantinya akan discan oleh merchant. QRIS CPM lebih cocok ditujukan untuk merchant yang membutuhkan kecepatan transaksi tinggi seperti penyedia transportasi, parkir dan ritel modern.

2.1.4 Efektivitas Penjualan

Menurut Kementerian Koperasi & UKM (2021) efektivitas penjualan merupakan faktor kunci dalam keberhasilan suatu bisnis, terutama bagi pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Peningkatan efektivitas penjualan dapat dicapai melalui berbagai strategi, salah satunya yaitu dengan mengadopsi teknologi pembayaran digital. Implementasi metode pembayaran digital seperti *Quick Response Code Indonesian Standard* (QRIS) memiliki potensi untuk meningkatkan kemudahan, kecepatan, dan keamanan transaksi, yang pada akhirnya dapat mendorong peningkatan penjualan. Penggunaan QRIS tidak hanya mempermudah proses pembayaran bagi konsumen, tetapi juga memungkinkan pelaku UMKM untuk menjangkau pasar yang lebih luas dan meningkatkan efisiensi operasional.

1. Definisi Efektivitas Penjualan

Menurut Meral (2020) efektivitas penjualan merupakan kemampuan dalam mencapai kinerja operasional yang disukai serta dioptimalkan disetiap tahap maupun proses penjualan perusahaan serta proses pembelian oleh pelanggan. Dengan menerapkan strategi keefektifan penjualan yang tepat, perusahaan dapat mencapai berbagai keuntungan, termasuk peningkatan pendapatan, margin keuntungan, dan kepuasan pelanggan.

Menurut Kotler et *al.* (2016) efektivitas penjualan dapat diartikan sebagai kemampuan suatu organisasi maupun individu dalam mencapai tujuan penjualan secara optimal, termasuk dalam hal mencapai target penjualan, meningkatkan pangsa pasar, serta memperoleh keuntungan yang memuaskan.

2. Faktor Yang Mempengaruhi Efektivitas Penjualan

Dalam mencapai tujuan penjualan secara optimal, pemahaman mendalam tentang beberapa faktor yang dapat memengaruhi efektivitas penjualan menjadi sangat penting. Berikut beberapa faktor utama yang dapat memengaruhi efektivitas penjualan sebagai berikut:

1) Strategi Pemasaran dan Penjualan

Strategi pemasaran dan penjualan dapat diartikan sebagai rangkaian upaya yang dilakukan oleh perusahaan dalam rangka mencapai tujuan tertentu, karena potensi untuk menjual asumsi terbatas pada jumlah orang yang mengetahui hal tersebut (Grace *et al*., 2021).

Menurut Kotler & Amstrong (2008) strategi pemasaran adalah logika pemasaran dimana unit bisnis berharap untuk menciptakan nilai dan

memperoleh keuntungan dari hubungannya dengan konsumen. Sehingga strategi pemasaran dan penjualan yang tepat dapat dijadikan landasan bagi keberhasilan efektivitas penjualan suatu perusahaan. Menurut Kotler *et al.* (2016) penerapan strategi pemasaran yang kompeten dapat membantu perusahaan untuk memahami kebutuhan pelanggan, menargetkan segmen pasar secara tepat, dan menyusun taktik penjualan yang efektif. Dalam hal ini, penggunaan analisis SWOT, segmentasi pasar, dan diferensiasi produk menjadi faktor kunci dalam mengembangkan strategi pemasaran yang sukses.

2) Hubungan Pelanggan

Membangun hubungan yang kuat dengan pelanggan juga merupakan faktor kunci dalam meningkatkan efektivitas terhadap penjualan. Hubungan pelanggan yang baik dapat meningkatkan loyalitas pelanggan, meningkatkan retensi, dan memperbanyak jangkauan pasar melalui rekomendasi dan testimony yang positif (Julitawaty, 2020). Oleh karena itu, menjaga komunikasi baik dengan pelanggan dan memberikan pengalaman yang memuaskan adalah aspek yang sangat penting dalam mencapai efektivitas penjualan yang tinggi (Iswandi & Rorong, 2023).

3. Pengaruh Teknologi dalam Efektivitas Penjualan

Perkembangan teknologi terutama dalam hal pemasaran digital dan penjualan melalui *online* menjadi salah satu faktor penting dalam meningkatkan efektivitas penjualan secara signifikan. Menurut Johnston & Marshall (2016) yang menjelas bahwa perkembangan teknologi dapat memperluas jangkauan pasar, meningkatkan efisiensi operasional, serta dapat memungkinkan perubahan yang

lebih baik dalam strategi penjualan. Oleh karena itu, penggunaan teknologi yang tepat dapat memberikan keunggulan kompetitif yang signifikan bagi perusahaan. Berikut beberapa pengaruh teknologi yang relevan terhadap efektivitas penjualan meliputi:

1) Meningkatkan Aksesibilitas dan Kemudahan dalam Transaksi

   Penggunaan metode pembayaran digital seperti QRIS dapat konsumen dapat lebih mudah dalam melakukan transaksi karena mereka tidak perlu membawa uang tunai atau kartu kredit, cukup menggunakan *smartphone* untuk melakukan pembayaran (Rahadi *et al.*, 2023)

2) Mendorong Inovasi Produk dan Layanan

   Menurut Pangestu & Pasaribu (2022) penggunaan teknologi pembayaran digital dapat membantu UMKM dalam mengembangkan inovasi produk serta layanan yang lebih baik sesuai dengan kebutuhan pelanggan yang semakin berkembang.

3) Meningkatkan Pengalaman bagi Pelanggan

   Penggunaan metode *digital payment* melalui QRIS yang aman dan cepat dapat meningkatkan pengalaman bagi pelanggan karena proses metode pembayaran yang efisien dan lancar dapat meningkatkan kepuasan konsumen dan membangun loyalitas yang lebih baik (Erika *et al*., 2024).

2.1.5 Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) memiliki peran penting dalam perekonomian di Indonesia, menyumbang sebagian besar tenaga kerja dan menyumbang sebagian besar Produk Domestik Bruto (PDB). UMKM sering menghadapi berbagai masalah, seperti akses ke modal, pasar yang lebih luas, dan teknologi. Semakin pentingnya adopsi teknologi digital, termasuk metode pembayaran digital seperti *Quick Response Code Indonesian Standard* (QRIS), menjadi semakin penting untuk mengatasi masalah ini dan meningkatkan daya saing. QRIS didirikan oleh Bank Indonesia dan menawarkan kemudahan dan efisiensi transaksi yang dapat membantu usaha kecil dan menengah (UMKM) mengoptimalkan operasional dan meningkatkan penjualan (Zulvikri *et al.*, 2024) .

1. Definisi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

UMKM menurut Kementrian Koperasi dan UMKM dalam Aufar (2014) Usaha Kecil (UK), termasuk usaha Mikro (UMI) merupakan entitas usaha yang memiliki kekayaan bersih paling banyak yaitu Rp.200.000.000, belum termasuk tanah serta bangunan tempat usaha dan mempunyai penjualan tahunan paling banyak sebesar Rp.1.000.000.000. Sementara itu, Usaha Menengah (UM) merupakan entitas usaha milik warga negara Indonesia yang mempunyai kekayaan bersih lebih besar dari Rp.200.000.000 s.d. Rp.10.000.000 belum termasuk bangunan dan tanah.

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan bagian penting dari struktur ekonomi suatu negara. Tetapi, banyaknya definisi UMKM yang bervariasi dari satu negara ke Negara lain, tergantung pada parameter seperti

jumlah karyawan, omset, atau investasi yang dimiliki oleh usaha tersebut. Di Indonesia, Kementerian Koperasi dan UKM telah menetapkan definisi UMKM yang resmi, yang terdiri dari tiga jenis yaitu:

1) Usaha Mikro: Usaha dengan jumlah aset sampai Rp50 juta, atau pendapatan tahunan mencapai Rp300 juta.
2) Usaha Kecil: Usaha dengan total aset lebih dari Rp50 juta hingga Rp500 juta, atau pendapatan tahunan lebih dari Rp300 juta hingga Rp2,5 miliar.
3) Usaha Menengah: Usaha dengan jumlah aset lebih dari Rp500 juta hingga Rp10 miliar, atau pendapatan tahunan lebih dari Rp2,5 miliar hingga Rp 50 miliar.

Dapat disimpulkan bahwa UMKM merupakan usaha milik perorangan dan badan usaha yang bukan merupakan anak cabang dari perusahaan lain dengan kriteria memiliki modal usaha yang mempunyai tolak ukur yang sudah ditentukan.

2. Karakteristik UMKM

Menurut Kementerian Koperasi dan UKM Republik Indonesia Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) mempunyai beberapa karakteristik yang dapat membedakan dari perusahaan besar, yaitu:

1) Skala usaha kecil: UMKM degan Skala Usaha Kecil biasanya memiliki skala usaha yang lebih kecil dibandingkan perusahaan besar, dengan jumlah karyawan yang terbatas serta omset yang relatif rendah.
2) Sifat Kepemilikan yang Independen: Mayoritas UMKM dimiliki dan dioperasikan oleh individu atau kelompok kecil, bukan oleh perusahaan

besar atau korporasi.

3) Fleksibilitas dan Responsif: UMKM cenderung lebih resposif dan fleksibel terhadap perubahan pasar dan kebutuhan pelanggan karena struktur organisasi yang sederhana.
4) Keterbatasan sumber daya: UMKM hampir sering menghadapi keterbatasan dalam hal sumber daya finansial, teknologi, maupun manajemen, yang dapat menjadi hambatan dalam pengembangan dan pertumbuhan.pertumbuhan serta pengembangan.

2.2 Penelitian Terdahulu

Dalam penelitian yang dilakukan Setiawan *et al.* (2020) faktor yang mempengaruhi minat UMKM dalam menggunakan QRIS dengan mewawancarai hingga 16 pelaku usaha (UMKM) dengan latar belakang penghasilan, jenis usaha, pendapatan serta letak usaha. Hasil penelitian mengidentifikasikan bahwa UMKM menggunakan QRIS dibentuk dari persepsi kegunaan, persepsi kemudahan, pemahaman tentang QRIS, pengaruh pihak *external*, yaitu pembeli, teman dekat, dan tokoh terkenal. Pandangan positif terhadap QRIS dapat membentuk minat yang kuat dalam menggunakan QRIS. Penelitian tersebut memiliki dampak bagi pelaku usaha maupun lembaga keuangan bank maupun non-bank yang akan maupun sedang mengembangkan QRIS sebagai metode pembayaran. Hal ini dapat meningkatkan pengalaman dan persepsi positif UMKM. Dapat diperoleh pengalaman, manfaat serta pandangan positif terhadap QRIS, dengan harapan pelaku UMKM akan senang dalam menggunakan QRIS sebagai metode pembayaran dan merekomendasikan kepada teman dan UMKM lainnya.

Penelitian oleh Sihaloho *et al*. (2020) mengungkapkan bahwa, dengan adanya *Quick Response Indonesia Standard* dapat membantu para pelaku UMKM untuk mengalami perkembangan. Dalam penelitian tersebut menggunakan metode kualitatif bahwa penerapan QRIS di beberapa UMKM di Kota Medan memberikan pengaruh positif terhadap perkembangan usaha mereka. Dalam penelitian tersebut, Empat pedagang UMKM yang diwawancarai menyatakan bahwa QRIS memfasilitasi transaksi nontunai serta berkontribusi pada pertumbuhan bisnis mereka. Dalam penelitian tersebut juga mencatat keterbatasan pada jumlah informan karena belum banyak pedagang yang mengadopsi QRIS. Penelitian tersebut menyarankan para pelaku UMKM untuk menggantikan QR Code lama dengan QRIS yang resmi dari Bank Indonesia.

Nada *et al.* (2021) berdasarkan jenis penelitiannya, penelitian ini merupakan penelitian model kualitatif deskriptif yang pengungkapan data secara mendalam melalui wawancara, observasi, dan studi dokumentasi. Dalam hasil penelitian tersebut menyimpulkan bahwa hasil penelitian tentang *Quick Respon Standar Indonesia* (QRIS) menyimpulkan bahwa implementasi QRIS dapat membantu perkembangan UMKM, dengan catatan bahwa UMKM harus siap menerima inovasi baru, khususnya di bidang sistem pembayaran digital. Penelitian ini juga menemukan bahwa penggunaan QRIS memiliki dampak positif terhadap perkembangan UMKM, dengan penekanan pada pentingnya edukasi dan sosialisasi digital yang perlu disediakan oleh pemerintah dan Bank Indonesia untuk meningkatkan literasi digital di kalangan pelaku UMKM. Penelitian tersebut menyoroti bahwa QRIS dapat mendorong efisiensi perekonomian dan

memajukan UMKM Indonesia berbasis digital, sejalan dengan penerapan teknologi industri 4.0 yang berfokus pada pemanfaatan teknologi telekomunikasi untuk meningkatkan kinerja penjualan UMKM. Penelitian ini menegaskan bahwa QRIS tidak hanya meningkatkan penjualan tetapi juga mempercepat inklusi keuangan melalui literasi dan infrastruktur yang mendukung.

Pratiwi (2022) melakukan penelitian dengan metodologi penelitian yang dilakukan dengan pendekatan kualitatif dengan metode deskriptif dipilih dalam penelitian ini berfokus pada penerapan *fintech* berbasis *payment gateway* pada UMKM, khususnya di Provinsi Banten. Hasil penelitian tersebut menyimpulkan bahwa QRIS mampu membantu pelaku UMKM untuk berkembang dengan signifikan. Metode pembayaran menggunakan QRIS dapat efektif dalam mendukung perkembangan UMKM namun terdapat beberapa kendala seperti kurangnya pemahaman pelaku UMKM tentang sistem kerja QRIS dan masalah jaringan internet yang kurang stabil, yang menghambat aktivitas transaksi. Penelitian yang dilakukan Pratiwi juga menunjukkan bahwa QRIS memiliki pengaruh positif terhadap perkembangan UMKM, terutama dalam mempermudah dan mempercepat transaksi pembayaran. Peneliti merekomendasikan Bank Indonesia dan Penyelenggara Jasa Sistem Pembayaran (PJSP) untuk mengadakan pelatihan penggunaan smartphone secara rutin bagi pelaku UMKM guna meningkatkan pemahaman dan keterampilan mereka dalam menggunakan QRIS. Secara keseluruhan, penelitian ini menekankan pentingnya pelatihan dan sosialisasi dalam mengatasi kendala penerapan QRIS, sekaligus menekankan bahwa QRIS memiliki potensi besar untuk meningkatkan efisiensi dan efektivitas

transaksi di sektor UMKM.

Hasil penelitian penjualan pada UMKM Di Purwokerto, ada perbedaan yang signifikan antara penjualan UMKM sebelum dan setelah penerapan QRIS. Pada penelitian tersebut menggunakan metode deskriptif komparatif dengan pendekatan kuantitatif. Berdasarkan temuan penelitian tersebut, penulis dapat mengambil kesimpulan bahwa QRIS dapat menjadi solusi bagi pelaku usaha dalam menyediakan layanan pembayaran secara digital yang lebih higienis dan efisien, serta mampu meningkatkan omset penjualan. Penelitian ini mengimplikasikan bahwa implementasi QRIS sangat membantu pelaku usaha UMKM dalam mengembangkan usahanya dan digitalisasi pembayaran melalui QRIS perlu terus dikembangkan, terutama di daerah pelosok, agar manfaatnya dapat dirasakan secara merata di seluruh wilayah. Penelitian ini juga membuktikan bahwa QRIS memberikan efek positif terhadap peningkatan omset penjualan UMKM di Kabupaten Banyumas, khususnya di Purwokerto, sehingga layak untuk dilanjutkan dan ditingkatkan dalam rangka mendukung kebijakan cashless oleh pemerintah (Carera *et al.,* 2022).

Berdasarka penelitian yang dilakukan oleh Yunita (2023) yang meneliti penggunaan QRIS pada UMKM Kota Cilegon megambil kesimpulan bahwa penelitian tersebut mengungkapkan perkembangan *financial technology* yang cepat dan aman telah mengubah perilaku masyarakat dari pembayaran tunai menjadi *cashless*. Dalam penelitian tersebut menggunakan metodologi deskriptif kuantitatif, penelitian ini melibatkan 50 pelaku UMKM di Kota Cilegon. Hasil penelitian menunjukkan bahwa para pelaku UMKM merasakan manfaat

signifikan dari penggunaan QRIS, dengan presepsi kemanfaatan mencapai 72,2%, presepsi kemudahan sebesar 76,6%, dan presepsi risiko sebesar 69%. Kesimpulannya, pelaku UMKM merasa terbantu dengan sistem pembayaran QRIS, yang tidak hanya memudahkan proses transaksi tetapi juga mendukung transformasi digital dalam usaha mereka. Penelitian ini mendukung temuan sebelumnya yang menunjukkan bahwa penerapan QRIS efektif dalam meningkatkan efisiensi transaksi dan memiliki dampak positif terhadap penjualan di kalangan UMKM.

Menurut Kudu *et al.* (2023) penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Penelitian tersebut dilakukan di Kecamatan Waingapu dengan hasil penelitiannya terkait efektivitas pada penggunaan QRIS dari pelaku UMKM yang dapat ditarik kesimpulan bahwa penggunaan QRIS belum dapat dikatakan efektif. Tidak semua pelaku usaha memahami program QRIS. Ada beberapa dari mereka mungkin tidak lagi menggunakannya karena kurangnnya informasi tentang produk QRIS. Selain itu, karena kendala dana lambat cair sehingga pelaku bisnis UMKM lebih suka melakukan transaksi tunai atau transfer langsung dengan nomor rekening.

Prabandari *et al*. (2023) dalam penelitian terkait efektivitas penggunaan *Quick Response Code Standar Indonesia* (QRIS) sebagai alat pembayaran parkir di Kabupaten Gianyar menunjukkan bahwa implementasi QRIS di tiga lokasi parkir utama masih belum efektif. Di Gor Kebo Iwa dan Alun-Alun Gianyar, tingkat efektivitasnya sangat rendah dengan tingkat kepuasan yang tidak memuaskan. Dalam hasil penelitian tersebut juga dijelaskan Pasar Umum Gianyar

menunjukkan hasil yang sedikit lebih baik namun secara keseluruhan masih tergolong tidak efektif. Faktor utama yang menghambat efektivitas adalah kurangnya pemahaman dan partisipasi dari pengguna serta petugas parkir, dan sumber daya yang belum optimal. Dalam mengatasi tantangan ini, penelitian merekomendasikan peningkatan sosialisasi dan pelatihan bagi petugas parkir serta upaya peningkatan partisipasi masyarakat dalam penggunaan QRIS. Langkah-langkah tersebut diharapkan dapat meningkatkan efektivitas penerapan QRIS sebagai alat pembayaran parkir di Kabupaten Gianyar di masa mendatang.

Dalam penelitian yang dilakukan oleh Aisyah *et al*. (2023) jenis metode penelitian yang digunakan yaitu kualitatif dengan pengambilan data melalui observasi dan studi pustaka. Hasil penelitian ini mengungkapkan bahwa meskipun dilakukan sosialisasi tentang teknologi QRIS kepada masyarakat khususnya para pelaku UMKM di Binjai Barat, banyak pelaku UMKM yang kurang tertarik menggunakan QRIS karena mereka menganggap pembayaran tunai lebih simpel. Dalam penelitian tersebut peneliti tetap berupaya mengedukasi tentang metode pembayaran nontunai dengan harapan masyarakat dapat memahami keuntungan QRIS sebagai metode pembayaran yang efektif dan efisien. Penelitian tersebut mengindentifikasikan bahwa efektivitas QRIS dalam meningkatkan penjualan dan kemudahan transaksi mungkin memerlukan waktu lebih lama untuk diterima oleh UMKM tertentu, terutama di daerah yang masih sangat bergantung pada transaksi tunai. Hal ini kontras dengan hasil penelitian lainnya yang menunjukkan bahwa QRIS dapat meningkatkan penjualan dan efisiensi transaksi di berbagai UMKM, tergantung pada konteks dan penerimaan teknologi di wilayah tersebut.

Menurut Muchtar *et al.* (2024) dalam hasil penelitiannya yang menggunakan metode penelitian kuantitatif mencoba memvalidasi pengukuran minat mengadopsi layanan pembayaran QRIS di Indonesia. Penelitian yang dilakukan berdampak terhadap pengetahuan di bidang *fintech* dengan memberikan pemahaman yang lebih baik tentang bagaimana faktor-faktor yang mempengaruhinya. Penelitian ini penting bagi para peneliti di bidang pemasaran yang ingin menambah pengetahuan tentang dampak praktik pemasaran terhadap minat adopsi teknologi. Penelitian ini menyelidiki adopsi teknologi di kalangan konsumen yang menggunakan layanan pembayaran QRIS sebagai metode pembaaran digital. Oleh sebab itu, bermanfaat bagi UMKM dan pelaku usaha pemula untuk memahami pola permintaan konsumen dalam menerima pembayaran QRIS. Pelaku bisnis dapat menjajaki pasar *fintech*. Sebab, mereka bisa memahami bagaimana konsumen menyikapi dan menyikapi perubahan teknologi yang dilakukan perbankan digital. Dengan demikian, dunia usaha dapat menyusun strategi mereka untuk menangkap pasar mereka dalam ekonomi digital.

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Tipe penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif. Menurut Cooper & Schindler (2014) penelitian kualitatif merupakan serangkaian teknik penafsiran yang berusaha mendeskripsikan, memecahkan, menerjemahkan, dan memahami makna dari fenomena tertentu yang terjadi secara alami dalam dunia sosial. Teknik kualitatif digunakan pada tahap pengumpulan data dan analisis data dalam suatu proyek penelitian (Cooper & Schindler, 2014). Penelitian kualitatif deskriptif merupakan pendekatan penelitian yang memanfaatkan pengumpulan data kualitatif, seperti observasi, wawancara, serta analisis dokumen, berfungsi untuk memberikan gambaran yang lengkap dan menyeluruh tentang situasi atau subjek yang diteliti dari sudut pandang partisipan (Cooper & Schindler, 2014).

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dengan metode yang fokus pada studi kasus untuk memahami lebih dalam terkait implementasi metode pembayaran digital melalui *Quick Response Code Indonesian Standard* (QRIS) dalam konteks pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di wilayah Kebumen. Pendekatan kualitatif dipilih karena memungkinkan peneliti dapat untuk mengeksplorasi aspek kompleks dan kontekstual dari penggunaan QRIS sebagai metode pembayaran oleh UMKM serta dampaknya terhadap efektivitas penjualan. Penelitian ini memiliki tujuan untuk memahami implementasi metode pembayaran digital melalui QRIS dan dampaknya terhadap efektivitas penjualan bagi pelaku UMKM di Kebumen.

Dalam pendekatan studi kasus ini, peneliti dapat melakukan observasi secara langsung, melakukan wawancara, dan dapat menganalisis terkait implementasi QRIS di UMKM Kebumen. Pendekatan kualitatif memungkinkan peneliti untuk dapat mengetahui dampak dari adanya metode pembayaran digital (QRIS) terhadap efektivitas penjualan, sehingga dapat memberikan wawasan yang detail terkait fenomena yang sedang penulis amati.

3.2 Populasi dan Sampel

3.2.1 Populasi

Menurut Handayani (2020), populasi merupakan totalitas dari setiap elemen yang akan diteliti yang memiliki ciri yang sama, bisa berupa individu maupun kelompok, peristiwa, atau sesuatu yang akan diteliti. Populasi dalam penelitian ini yaitu pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang beroperasi di Kabupaten Kebumen yang menggunakan metode pembayaran digital melalui *Quick Response Code Indonesian Standard* (QRIS) untuk mendukung efektivitas penjualan.

3.2.2 Sampel

Menurut Cooper & Schindler (2014) sampel merupakan bagian dari populasi yang dipilih untuk diobservasi dengan tujuan membuat generalisasi tentang populasi secara keseluruhan. Sampel dalam penelitian ini sejumlah lima UMKM saja yang dipilih. Berikut daftar lima UMKM yang dipilih yaitu:

1) Siti Maemunah Daging
2) Maju Makmur Sembako
3) Ragill Cell
4) Siomay 39
5) Wontonyong

Alasan peneliti memilih UMKM tersebut karena UMKM ini didasarkan pada variasi jenis usaha yang mewakili berbagai sektor ekonomi di Kebumen, termasuk sektor kuliner, ritel, telekomunikasi, dan barang/jasa. Pada penelitian ini penulis memilih sampel secara sengaja berdasarkan kriteria tertentu yang relevan dengan topik dan tujuan penelitian. Kriteria sampel pada penelitian ini yaitu UMKM di wilayah Kebumen yang sudah menggunakan QRIS sebagai metode pembayaran dan bersedia untuk berpartisipasi dalam wawancara penelitian ini.

3.3 Sumber data dan Teknik Pengumpulan Data

3.3.1 Sumber data

Menurut Lofland (1995) sumber data utama (primer) dalam penelitian kualitatif yaitu kata-kata dan tindakan yang selebihnya merupakan tambahan seperti dokumen dan lain sebagainya. Sumber data akan diambil dari hasil wawancara, catatan lapangan dan hasil dari observasi (Widyastuti, 2017). Dalam penelitian ini sumber data yang digunakan yaitu data primer. Data primer dapat diperoleh penulis langsung dari UMKM yang berada di wilayah Kebumen yang menggunakan QRIS sebagai metode pembayaran digital. Data tersebut bisa berupa profil bisnis, kebiasaan pembayaran pelanggan, dan pengalaman pelaku UMKM dalam menggunakan QRIS sebagai metode pembayaran.

3.3.2 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu melakukan observasi, wawancara serta membuat dokumentasi. Berikut beberapa metode pengumpulan data dalam penelitian:

1) Wawancara

Menurut Cooper & Schindler (2014) metode penelitian wawancara adalah teknik pengumpulan data di mana peneliti secara langsung mengajukan pertanyaan kepada informan untuk mendapatkan informasi yang mendalam dan detail.

2) Informan

Peneliti meminta lima informan dari UMKM dan lima informan dari konsumen masing-masing UMKM. Dalam penelitian ini data yang didapat oleh penulis melalui metode wawancara guna untuk mendapatkan data yang relevan terkait implementasi *Quick Response Code Indonesian Standard* (QRIS) sebagai metode pembayaran digital oleh UMKM di Kebumen. Penelitian ini dilakukan dengan cara terjun langsung ke lapangan untuk mengumpulkan data primer dari para pelaku UMKM. Peneliti memilih lima UMKM di Kebumen sebagai informan. Berikut data UMKM beserta informan yang dipilih oleh peneliti yaitu:

Tabel 1.1

Data UMKM dan Informan

No.	Nama UMKM	Nama Informan	Jenis Usaha
1	Siti Maemunah Daging	Bu Siti Maemuah	Pedagang Daging Sapi
2	Maju Makmur Sembako	Bu Sri Yunari	Toko Kelontong/Toko Sembako
3	Ragill Cell	Mba Puput	Konter
4	Siomay 39	Mba Fariha	Kuliner
5	Wontonyong	Mba Dyah Utami Wulandari	Kuliner

Tabel 1.2

Data Konsumen UMKM Kebumen

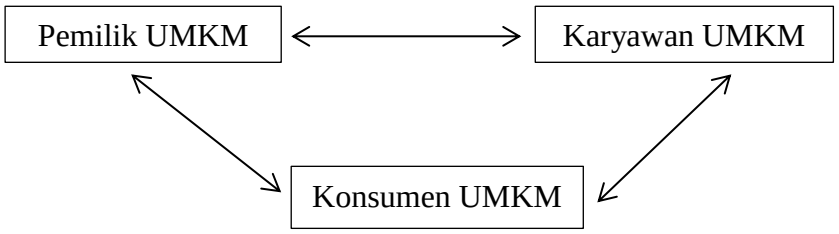
No.	Nama Konsumen & Usia	Keterangan
1	Mba Rianti (29th)	Konsumen yang menggunakan QRIS di lapak daging Ibu Siti Maemunah
2	Mba Ririn (27th)	Konsumen yang menggunakan QRIS di Toko Maju Makmur Sembako
3	Mba Rahmadani (17th)	Konsumen yang menggunakan QRIS di Ragil Cell
4	Mba Naza (25th)	Konsumen yang menggunakan QRIS di Siomay 39
5	Mba Fadilah (25th)	Konsumen yang menggunakan QRIS di Wontonyong

Pemilihan sampel UMKM tersebut didasarkan pada variasi jenis usaha dan adopsi QRIS sebagai metode pembayaran digital. Pemilihan sampel konsumen

berdasarkan penggunaan metode pembayaran digital melalui QRIS pada UMKM yang telah ditentukan. Wawancara dilakukan secara tatap muka untuk memastikan peneliti dapat menggali informasi tentang penggunaan QRIS dari sudut pandang para pelaku UMKM. Dalam wawancara penulis menanyakan beberapa hal seperti informasi responden, pemahaman dan pengalaman penggunaan QRIS

3.4 Triangulasi Sumber Data

Menurut Lexy J. Moleong (2017) Triangulasi sumber data adalah proses di mana peneliti menggunakan berbagai sumber data seperti hasil wawancara, hasil observasi serta dokumetasi untuk memverifikasi konsistensi dan keakuratan informasi. Metode triangulasi ini dapat berguna dalam mengurangi kesamaran yang mungkin timbul jika data hanya diperoleh dari satu sumber dengan membandingkan data dari berbagai sumber, peneliti dapat memastikan bahwa temuan penelitian lebih valid. Uraian triangulasi sumber diilustrasikan sebaai berikut:

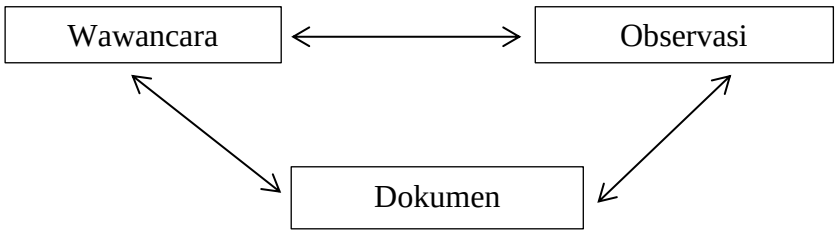


Gambar 1.1
Skema Triangulasi Sumber Data

3.4.1 Triangulasi Teknik Pengumpulan Data

Menurut Lexy J. Moleong (2017) Triangulasi teknik data adalah penggunaan berbagai teknik atau metode pengumpulan data dalam satu penelitian untuk meningkatkan validitas hasil penelitian. Teknik ini bertujuan untuk memverifikasi

dan memperkaya data dengan menggunakan cara pengumpulan data, seperti wawancara, observasi, dan analisis dokumen, sehingga hasil yang diperoleh lebih valid dan komprehensif. Berikut ilustrasi Triangulasi teknik pengumpulan data:

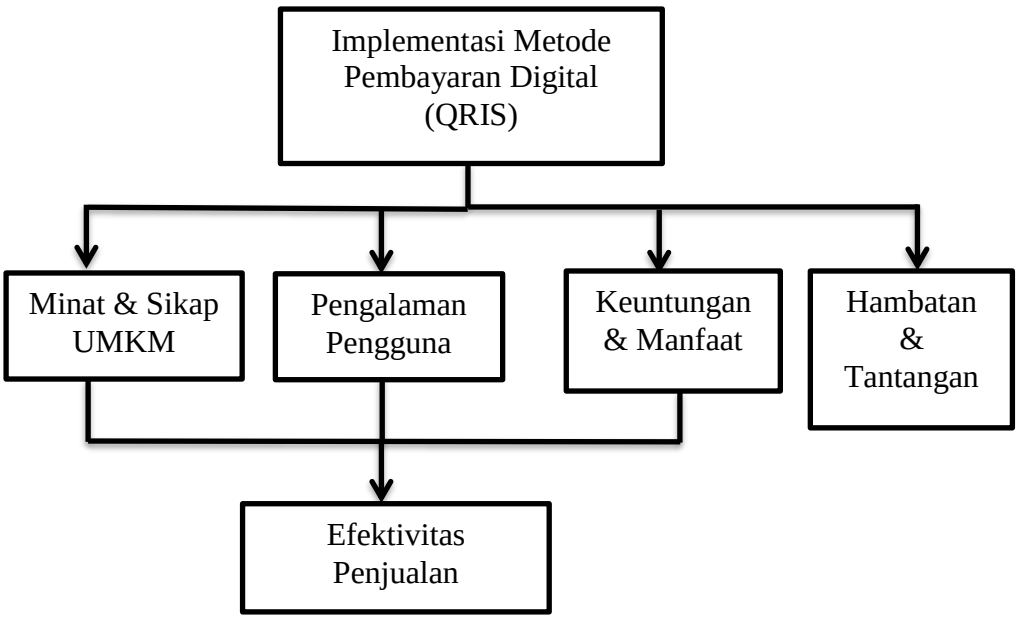


Gambar 1.2
Skema Triangulasi Teknik Pengumpulan Data

Sumber: Lexy J. Moleong (2017)

3.5 Kerangka Teoritis

Kerangka teoritis yang dibuat untuk mengetahui tingkat keefektifan metode pembayaran digital melalui QRIS pada UMKM di wilayah Kebumen memiliki dampak terhadap penjualan atau tidak. Berikut bagan kerangka teoritis penelitian terkait implementasi metode pembayaran digital melalui *Quick Response Code Indonesian Standard* (QRIS) dalam menunjang efektivitas penjualan pada UMKM di wilayah Kebumen:



Gambar 1.3

Bagan Kerangka Teoritis

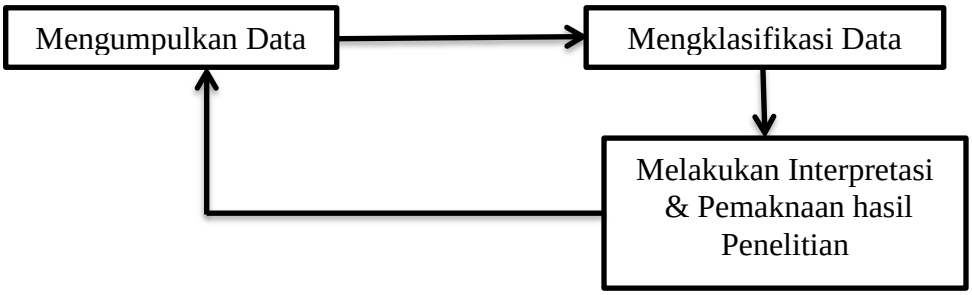
3.6 Metode Analisis Data

Menurut Ibrahim (2008) dalam menganalisis data, peneliti dapat menggunakan metode yang biasa digunakan dalam analisis pesan komunikasi, yaitu pengumpulan data,klasifikasi data dan interpretasi data. Dalam penelitian ini analisis data, peneliti akan melakukan tiga langkah tersebut yaitu :

1) Mengumpulkan data UMKM yang menggunakan metode pembayaran digital QRIS di wilayah Kebumen.
2) Data-data yang sudah dikumpulkan kemudian diklasifikasikan dalam kategori-kategori yang relevan dalam penelitian ini.

3) Data yang sudah diklasifikasi dapat dimaknai sebagai sebuah kesimpulan akhir dari penelitian ini.

Jika digambarkan dalm bentuk bagan , langkah analisisnya sebagai berikut:



Gambar 1.4

Bagan Analisis Data

Sumber: Ibrahim (2008)

Berdasarkan langkah analisis tersebut, peneliti akan melakukan langkah dimana data dikumpulkan dengan cara melakukan observasi, wawancara, dokumentasi dan pengisian kuesioner/survei data yang diperoleh dan diisi oleh pelaku UMKM dan pelanggan. Tahap selanjutnyadata diklasifikasi sesuai kategori seperti persepsi dan sikap pelaku UMKM terhadap QRIS, manfaat dan keuntungan QRIS bagi UMKM dan pengguna QRIS, tingkat efektivitas penjualan setelah penggunaan QRIS. Tahap akhir yaitu dilakukan interpretasi dan pemaknaan hasil penelitian. Interpretasi hasil penelitian dapat dikaitkan kembali pada tujuan penelitian sehinga nantinya dapat ditarik kesimpulan tentang dampak implementasi QRIS terhadap efektivitas penjualan UMKM di Kebumen

BAB IV

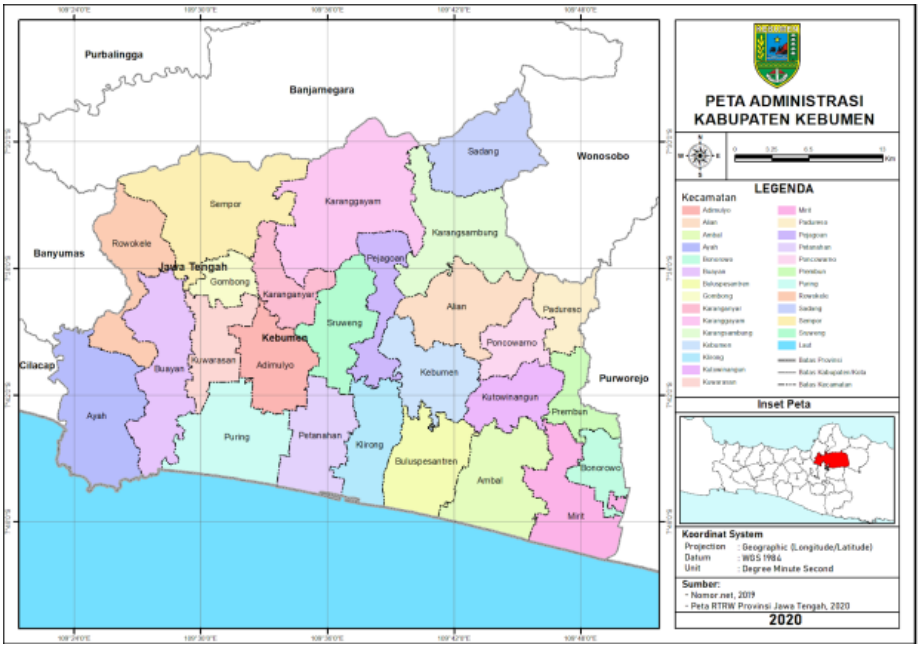
ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

4.1 Analisis Data

Menurut Ibrahim (2008) analisis data merupakan suatu proses sistematis dalam mencari dan mengatur catatan hasil observasi, wawancara, dan lainnya untuk meningkatkan pemahaman peneliti terhadap data yang dikumpulkan dan memungkinkan peneliti menyampaikan temuan mereka kepada orang lain. Dalam konteks penelitian ini, analisis data akan difokuskan pada tiga rumusan masalah utama: (1) Faktor-faktor yang memengaruhi minat UMKM di Kebumen dalam mendaftarkan usaha atau bisnisnya menggunakan QRIS, (2) Dampak implementasi QRIS terhadap efektivitas penjualan UMKM di Kebumen, dan (3) Pandangan konsumen terhadap penggunaan QRIS sebagai metode pembayaran dalam pembelian produk dari UMKM di Kebumen. Setiap aspek ini akan dianalisis berdasarkan data yang diperoleh dari lima informan UMKM yang berbeda, yang memberikan perspektif unik dan berharga tentang implementasi QRIS di wilayah tersebut.

4.1.1 Gambaran Umum

Kebumen merupakan wilayah bagain selatan yang terletak di Jawa Tengah yang memiliki luas wilayah seluas 128.111,50 hektar. Menurut Badan Pusat Statistik Kabupaten Kebumen (2024) secara administratif terdiri dari 26 kecamatan (449 desa dan 11 kelurahan) dengan jumlah penduduk wilayah Kebumen diperkirakan resmi pada pertengahan tahun 2023 adalah 1.397.555 jiwa.

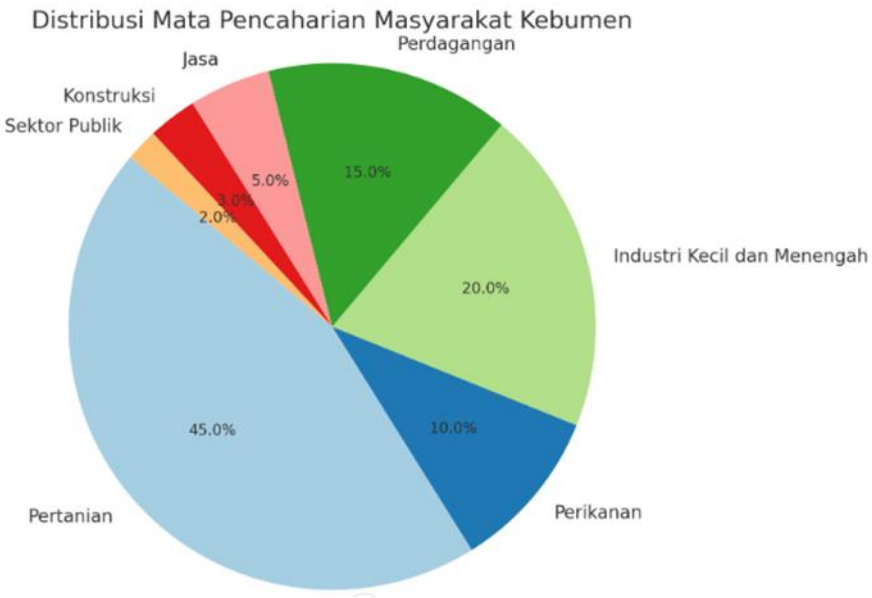


Gambar 1.5

Peta Wilayah Kebumen

Sumber: Kependudukan Kebumen

Kebumen mempuyai perekonomian yang beragam dan berkembang. Mata pencaharian penduduk Kebumen mencerminkan karakteristik wilayah yang kaya akan sumber daya alam dan memiliki potensi ekonomi yang beragam. Pada umumnya, mata pencaharian penduduk Kebumen dapat dibagi ke dalam beberapa sektor utama seperti pertanian, perikanan, industri, perdagangan, dan jasa.



Gambar 1.6

Data Mata Pencaharian Masyarakat Kebumen

Sumber: Badan Pusat Statistik (BPS) Kabupaten Kebumen

Berdasarkan data yang tersedia, distribusi mata pencaharian masyarakat Kebumen dapat diringkas sebagai berikut:

1) Pertanian (45%): Sektor pertanian merupakan sektor yang terbesar di Kebumen, dengan sebagian besar penduduk terlibat dalam kegiatan pertanian, termasuk penanaman padi, jagung, dan sayuran. Menurut data BPS, sekitar 45% dari total tenaga kerja di Kebumen bekerja di sektor pertanian.
2) Perikanan (10%): Kebumen memiliki garis pantai yang cukup panjang, sehingga sektor perikanan juga menjadi sumber mata pencaharian. Penduduk yang terlibat dalam perikanan biasanya bekerja sebagai nelayan atau dalam pengolahan hasil laut.

3) Industri Kecil dan Menengah (20%): Sektor industri di Kebumen mencakup industri kecil dan menengah ini termasuk pengolahan makanan, tekstil, dan kerajinan tangan. Sekitar 20% dari tenaga kerja di Kebumen terlibat dalam sektor ini.
4) Perdagangan (15%): Perdagangan menjadi sektor yang berkembang pesat dengan banyaknya pasar tradisional dan modern yang ada di wilayah Kebumen. Data menunjukkan bahwa sekitar 15% dari penduduk bekerja di sektor perdagangan. Sektor perdagangan ini mencakup pedagang di pasar tradisional dan toko-toko eceran.
5) Jasa (5%): Sektor jasa mencakup berbagai layanan seperti pendidikan, kesehatan, dan pariwisata. Kebumen memiliki potensi wisata yang mulai dikembangkan, termasuk pantai dan situs sejarah, yang menarik wisatawan dan menciptakan lapangan kerja di sektor jasa.
6) Konstruksi (3%): Sektor konstruksi juga memberikan lapangan pekerjaan bagi sebagian masyarakat.
7) Sektor Publik (2%): Sebagian kecil masyarakat bekerja di Badan Usaha Milik Negara (BUMN), Badan Usaha Milik Daerah (BUMD), dan sektor publik lainnya.

Perekonomian di wilayah Kebumen kini mulai tumbuh dari berbagai sektor. Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) juga secara signifikan memiliki pengaruh terhadap perekonomian suatu daerah salah satunya di daerah Kebumen. Menurut Disperindag Kebumen (2019) Kebumen merupakan salah satu Kabupaten yang ada di Provinsi Jawa Tengah yang mempunyai unit

UMKM terbesar ketiga setelah Kabupaten Demak dengan jumlah 11.989 unit. UMKM di Kebumen memiliki jenis usaha yang bervariasi seperti perdagangan ritel (minimarket, toko kelontong, toko alat tulis dan kantor), kuliner (restoran, warung makan,cafe, dan pedagang kaki lima), Jasa (jasa transportasi, jasa pengiriman, salon dan spa).

4.1.2 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat UMKM Di Kebumen Dalam Menggunakan QRIS.

Menurut Kotler (2003) faktor merupakan segala sesuatu yang dapat mempengaruhi keputusan ataupun perilaku seseorang maupun kelompok. Dalam penggunaan QRIS sebagai metode pembayaran digital yang mulai banyak digunakan oleh para pelaku UMKM di Kebumen, peneliti menggali informasi terkait faktor-faktor yang mempengaruhi minat UMKM dalam mendaftarkan usaha mereka dalam menggunakan QRIS. Data yang diperoleh dari wawancara mendalam dengan lima informan UMKM di Kebumen akan digunakan untuk menganalisis dan menjelaskan faktor-faktor tersebut, peneliti dapat memperoleh pemahaman yang lebih jelas mengenai berbagai faktor yang menjadi pertimbangan UMKM dalam mengimplementasikan QRIS sebagai metode pembayaran.

Setiap informan memberikan perspektif berbeda berdasarkan pengalaman mereka masing-masing dari usaha atau bisnis mereka. Beberapa faktor utama yang muncul dari hasil wawancara mencakup kemudahan penggunaan serta kebutuhan konsumen. Analisis ini akan menjelaskan bagaimana masing-masing

faktor ini berperan dalam mempengaruhi keputusan UMKM dalam mengadopsi QRIS sebagai metode pembayaran. Dalam hal tersebut peniliti dapat mengetahui bagaimana QRIS dapat mendukung perkembangan UMKM di Kebumen, sekaligus memberikan wawasan yang bermanfaat bagi penyedia layanan pembayaran digital dan pembuat kebijakan dalam mengembangkan ekosistem pembayaran digital yang lebih efektif. Berikut penjelasan saat wawancara terhadap lima informan UMKM di Kebumen yang akan diuraikan dalam sebagai berikut:

1) Menurut ibu Siti Maemunah sebagai informan sebagai penjual daging sapi di pasar Temenggungan Kebumen:

> ”Awalnya saya hanya menerapkan metode pembayaran tunai saja, namun pada waktu itu ada sosialisasi di pasar dari pihak bank terkait QRIS dan pada saat itu pedagang yang berminat mendaftarkan QRIS selanjutnya didata oleh pihak bank. Alasan saya mendaftarkan QRIS terkadang pembeli suka menanyakan bisa QRIS atau tidak karena pembeli hanya membawa uang tunai terbatas sehingga saya mendaftarkan QRIS sebagai metode pembayaran kepada pihak bank.”

   Dari penjelasan ibu Siti Maemunah tersebut faktor yang mendorong informan untuk mengadopsi QRIS sebagai metode pembayaran yaitu permintaan pelanggan yang lebih memilih metode pembayaran digital karena keterbatasan uang tunai. Selain itu, sosialisasi dan kemudahan pendaftaran yang difasilitasi oleh pihak bank juga memainkan peran penting dalam mendorong pedagang untuk mengadopsi QRIS sebagai metode pembayaran.

2) Menurut Ibu Sri Yunari selaku pemilik usaha toko kelontong Maju Makmur Sembako memberi keterangan faktor mengadopsi QRIS untuk metode pembayaran digital yaitu:

> ” Waktu itu banyak orang mudik perantauan yang mau berbelanja namun belum tarik tunai ke mesin ATM dan jarak mesin ATM lumayan jauh dari sini selain itu biasanya memerlukan antri pada saat penarikan tunai. Pada waktu itu saya ditawarin dan dibantu dari pihak bank untuk mendafarkan QRIS. Berhubung sekarang zaman sudah canggih saya menerima tawaran dari pihak bank supaya memudahkan pembeli dalam melakukan pembayaran, terutama yang tidak membawa uang tunai supaya transaksi jadi lebih cepat dan mudah.”

Dari penjelasan informan tersebut faktor mengadopsi QRIS sebagai metode pembayaran yaitu kemudahan dan efisiensi dalam transaksi penjualan.

Pernyataan informan menunjukkan bahwa penggunaan QRIS dipandang sebagai solusi untuk memudahkan pelanggan, khususnya mereka yang tidak membawa uang tunai. Adanya QRIS mengurangi kebutuhan untuk tarik tunai di ATM yang sering kali memerlukan antrian dan jaraknya jauh, sehingga transaksi menjadi lebih cepat dan mudah. Hal ini mencakup aspek kemudahan dalam penggunaan serta efisiensi waktu dan tenaga, baik bagi pelanggan maupun informan.

3) Menurut penjelasan Mba Puput selaku informan pada saat wawancara dengan peneliti terkait faktor yang mendukung dalam mendaftarkan usahanya yaitu Ragil Cell Konter dalam mengadopsi QRIS sebagai metode pembayaran digital yaitu:

> ” Saat itu saya direkomendasikan dengan teman sesama bisnis saya untuk mendaftar QRIS supaya metode pembayaran di konter lengkap. Pada saat itu metode pembayaran QRIS belum terkenal seperti sekarang, namun saya tetap mengajukan pendaftaran QRIS pada aplikasi DANA. Sekarang metode pembayaran QRIS sudah banyak yang menggunakan sehingga memberikan rasa aman karena saya tidak perlu menyimpan banyak uang tunai di toko karena posisi konter dipinggir jalan raya dan rawan. Selain itu, pembeli merasa lebih mudah karena bisa membayar dengan handphone mereka."

Dari hasil wawancara terhadap informan faktor mengadopsi QRIS karena keamanan dan kenyamanan. Metode pembayaran QRIS sangat membantu informan dari segi keamanan dan kenyamanan bagi pelaku usaha maupun pembeli selain itu alasan informan mengadopsi QRIS karena faktor rekomendasi dari rekan bisnis.

4) Hasil wawancara dengan Mba Fariha sebagai informan pelaku usaha kuliner Siomay39 di Wonosari Kebumen terkait faktor apa yang mendorong informan dalam menggunakan QRIS sebagai metode pembayaran yaitu:

> ” Lokasi saya jualan kan didepan indomaret terkadang ada kendaran transit untuk istirahat sejenak, alasan saya membuat QRIS yaitu pembeli yang transit biasanya menanyakan bisa QRIS atau tidak. Selain itu terkadang orang yang transit membeli menggunakan pembayaran tunai menggunakan uang nominal besar sehingga saya repot mencari uang kembalian. Akhirnya saya mencari informasi cara membuat QRIS tanpa harus ke bank yaitu menggunakan aplikasi GoBiz dari Gopay”

Dari hasil wawancara dengan informan tersebut terkait hal yang mendorong informan menggunakan QRIS sebagai metode pembayaran digital yaitu pembeli yang sering menanyakan pembayaran digital QRIS sehingga hal tersebut mendorong informan untuk membuat metode pembayaran QRIS selain itu faktor kesulitan dalam pengelolaan uang tunai karena sulit mencari uang kembalian ketika pembeli membayar dengan jumlah yang besar.

5) Menurut Mba Dyah Wulandari sebagai pelaku usaha Wontonyong dibidang kuliner memberikan informasi pada saat wawancara dengan peneliti terkait hal apa yang mendorong untuk membuat serta menggunkan QRIS sebagai metode pembayaran yaitu:

> ” Saat itu saya mendaftarkan usaha kuliner saya ini ke Grabfood lalu *driver* Grabfood menyarankan membuat QRIS pada aplikasi OVO. Akhirnya saya membuat QRIS melalui aplikasi OVO karena pembeli biasanya pesan makanan melalui aplikasi Grabfood yang terdapat banyak promosi dan cashback yang ditawarkan oleh pihak aplikasi. Hal ini mendorong saya untuk mulai menggunakan QRIS”.

Dari penjelasan informan terkait hal yang mendorong untuk membuat serta menggunkan QRIS sebagai metode pembayaran yaitu promosi dan insentif. Pemilik usaha kuliner termotivasi untuk membuat QRIS melalui aplikasi OVO karena banyaknya promosi dan cashback yang ditawarkan oleh aplikasi Grabfood. Selain itu, saran dari supir Grabfood dan kemudahan integrasi dengan platform pengantaran makanan juga berkontribusi pada keputusan tersebut.

Dari pandangan umum lima UMKM ini menunjukkan bahwa terdapat faktor-faktor seperti kemudahan transaksi, keamanan, kenyamanan, kemampuan menarik pelanggan baru, modernisasi usaha, promosi, insentif, dan efisiensi pengelolaan keuangan adalah pendorong utama bagi mereka untuk mulai menggunakan QRIS sebagai metode pembayaran. Faktor-faktor memiliki peran penting dalam memotivasi UMKM di Kebumen untuk mengadopsi teknologi pembayaran digital demi mendukung efektivitas dan efisiensi bisnis mereka.

4.1.3 Dampak Implementasi Dengan Adanya QRIS Terhadap Efektivitas Penjualan UMKM Di Kebumen

Dampak merupakan akibat, imbas atau pengaruh yang akan terjadi (baik itu negatif ataupun positif) dari sebuah tindakan yang dilakukan oleh

satu/sekelompok orang yang melakukan kegiatan tertentu (Khairina, 2024). Kemajuan teknologi telah memberikan dampak signifikan terhadap berbagai aspek kehidupan, termasuk dalam bidang ekonomi dan bisnis. Salah satu inovasi yang kini semakin diminati oleh pelaku usaha yaitu sistem pembayaran digital menggunakan *Quick Response Code Indonesian Standard* (QRIS). Di Kebumen, penggunaan QRIS oleh Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) semakin meluas seiring dengan kemudahan dan keuntungan yang ditawarkan oleh metode pembayaran ini. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis bagaimana implementasi QRIS memengaruhi efektivitas penjualan UMKM di wilayah Kebumen.

Dalam upaya memahami dampak QRIS terhadap efektivitas penjualan, penelitian ini menggunakan data kualitatif yang diperoleh dari wawancara dengan pelaku UMKM di Kebumen. Beberapa indikator kunci yang dianalisis meliputi jumlah transaksi dan tingkat kepuasan pelanggan. Berikut hasil wawancara dengan lima UMKM Kebumen:

1) Menurut ibu Siti Maemunah sebagai informan memberikan penjelasan terkait dampak penerapan QRIS terhadap efektivitas penjualan:

> ”Awalnya ya mba, saya cuma menerima pembayaran tunai saja. Sejak saya pakai QRIS, saya merasakan beberapa perubahan terhadap penjualan saya. Sebelum menggunakan QRIS pembeli saya ya pelanggan saya. Setelah saya menggunakan QRIS pembeli saya jadi bertambah seperti anak muda dan pegawai bank yang sering beli dagangan saya pakai QRIS mba. Kalau dampak transaksi penjualan terhadap QRIS meningkat biasanya dibulan tertentu seperti menjalang idul fitri banyak orang dari perantauan yang menggunakan pembayaran QRIS mba, kalau hari biasa ya sedikit.

Dari penjelasan wawancara Ibu Siti Maemunah, dapat disimpulkan bahwa

penerapan QRIS di usaha penjualan daging Ibu Siti Maemunah memberikan dampak positif bagi penjualannya bahwa penggunaan QRIS telah membantu menarik lebih banyak pembeli, terutama dari kalangan anak muda dan pegawai bank, yang lebih memilih pembayaran digital. Meskipun peningkatan jumlah transaksi secara keseluruhan terlihat signifikan terutama pada periode tertentu seperti menjelang Idul Fitri dan pada hari-hari biasa jumlah transaksi QRIS masih relatif sedikit. Namun, QRIS tetap memberikan manfaat dengan memperluas pelanggan dan memfasilitasi transaksi yang lebih mudah dan cepat.

2) Hasil wawancara dengan Ibu Sri Yunari selaku pemilik usaha toko kelontong Maju Makmur Sembako memberi penjelasan terkait dampak penerapan QRIS terhadap efektivitas penjualan:

> ”Sejak menggunakan QRIS ada perubahan yang saya rasakan pada penjualan saya. Perubahan yang saya rasakan jadi lebih mudah dan saya tidak repot menyiapkan uang kembalian karena sebelum adanya QRIS saya sering mencari uang receh mba buat kembalian para pembeli. Setelah saya menggunakan QRIS jadi tidak lagi repot mencari uang kembalian atau menghadapi masalah uang palsu karena pada waktu itu saya pernah mendapat uang palsu saat toko sedang ramai. Kalau jumlah pembeli membayar menggunakan QRIS 1 bulan bisa 15 sampai 20 lebih transaksi.

Penjelasan dari Ibu Sri Yunari menunjukkan bahwa QRIS tidak hanya membantu dalam meningkatkan jumlah dan volume penjualan namun secara keseluruhan, penggunaan QRIS di Toko Kelontong Maju Makmur Sembako telah memberikan kemudahan dalam operasional sehari-hari, meningkatkan keamanan transaksi, dan memperbaiki pengalaman pelanggan.

3) Menurut Mba puput sebagai informan UMKM Ragill Cell memberikan penjelasan terkait dampak penerapan QRIS terhadap efektivitas penjualan:

> ” Bagi saya ya mba QRIS sangat membantu dan memberikan dampak yang baik bagi saya mba dalam hal keamanan dan pengelolaan keuangan. Dari segi keamanan QRIS bagi saya membantu kami mengurangi risiko kehilangan uang tunai atau pencurian karena lokasi jualan saya di pinggir jalan raya. Pencatatan transaksi menjadi lebih terkontrol dan mudah dilacak, memudahkan saya dalam pengelolaan keuangan dan pembukuan. Kalau pembeli saya yang membayar menggunakan QRIS biasanya anak sekolah dan anak muda mba dalam sebulan biasanya paling kisaran 30 transaksi yang menggunakan QRIS mba.”

Penerapan QRIS di Ragil Cell membawa dampak positif terutama dalam hal keamanan dan pengelolaan keuangan. QRIS membantu mengurangi risiko kehilangan uang tunai atau hal negatif seperti pencurian, serta mempermudah pencatatan dan pelacakan transaksi, sehingga meningkatkan efisiensi operasional. Metode pembayaran QRIS dapat menarik pelanggan dikalangan anak muda seperti anak sekolah, yang cenderung lebih menyukai menggunakan metode pembayaran digital.

4) Berdasarkan penjelasan dari Mba Fariha sebagai pelaku usaha Siomay 39 memberikan penjelasan terkait dampak penerapan QRIS terhadap efektivitas penjualan:

> ” Kalau bagi saya pembayaran QRIS membantu usaha saya jadi lebih modern mba, kalau ke penjualan meningkat mba tapi bagi saya belum meningkat yang terlalu signifikan. Pembayaran QRIS sangat membantu saya jadi tidak kerepotan mencari uang kembalian, saya jadi jarang nemuin uang rusak juga sih mba. Pembeli saya masih banyak yang menggunakan pembayaran cash mba kalau QRIS ya ada beberapa. Kalau pembayaran QRIS paling banyak digunakan pada waktu mudik mba soalnya banyak orang transit kan jualan saya depan indomart”

Dari hasil wawancara dengan Mba Fariha, dapat disimpulkan bahwa QRIS

memberikan manfaat dalam hal operasional, khususnya terkait kemudahan dan efisiensi transaksi. Dampak terhadap penjualan dari sebelum menggunakan QRIS dan sesudah menggunakan QRIS ada peningkatan namun belum yang terlalu signifikan. Mba Fariha sebagai informan tetap mengapresiasi kehadiran QRIS sebagai metode pembayaran yang praktis dan mengurangi kerepotan dalam mengelola transaksi harian.

5) Mba Dyah Wulandari selaku informan memberikan informasi terkait dampak penerapan QRIS terhadap efektivitas penjualan:

> ” Bagi saya pembayaran menggunakan QRIS sangat membantu pembeli saya yang tidak membawa uang tunai. Saya juga gabung dengan Grabfood jadi pembeli saya yang memesan lewat aplikasi terkadang Grabfoodnya juga bayar menggunakan QRIS. Kalau perubahan jumlah transaksi sejak menggunakan QRIS ada sih mba tapi belum banyak hehe soalnya saya masih membatasi pembayaran menggunakan QRIS minimal order 50.000 tapi kalau Scan QRIS melalui OVO saya tidak membatasi minimal order mba.”

Penggunaan metode pembayaran menggunakan QRIS menurut informan memberikan keuntungan operasional dan kemudahan bagi pemilik usaha dan pelanggan. Meskipun peningkatan dalam jumlah transaksi harian belum begitu terlihat, implementasi QRIS menunjukkan potensi besar untuk pertumbuhan dan penerimaan yang lebih luas di masa mendatang. Untuk mencapai hal tersebut, diperlukan waktu dan penyesuaian lebih lanjut, baik dari pelaku usaha maupun konsumen. Edukasi dan promosi yang lebih intensif dapat membantu mempercepat adopsi QRIS, sehingga dampak positifnya terhadap efektivitas penjualan dapat lebih terasa.

Dari hasil wawancara dan observasi peneliti terhadap lima UMKM mitra

QRIS di wilayah Kebumen, berikut ini penyajian informasi perubahan pendapatan sebelum dan sesudah UMKM bermitra dengan QRIS dalam dua tahun yang disajikan dalam bentuk tabel berikut:

Tabel 1.3

Tabel Pendapatan UMKM Kebumen

Sebelum dan Sesudah Menggunakan QRIS

No.	Nama UMKM	Sebelum Menggunakan QRIS (2022)	Sesudah Menggunakan QRIS (2023)	Persentase Kenaikan (%)
1.	Ibu Siti Maemunah Daging	60.000.000	72.000.000	20,00%
2.	Maju Makmur Sembako	67.450.000	78.015.000	15,66%
3.	Ragil Cell	86.694.000	93.883.000	8,29%
4.	Somay 39	49.000.000	58.800.000	20,00%
5.	Wontonyong	38.400.000	62.400.000	62,50%

Sumber: Data Hasil Wawancara

Dari data tabel 1.3 di atas dapat disimpulkan bahwa implementasi QRIS memiliki dampak positif terhadap pendapatan tahunan UMKM di Kabupaten Kebumen. Secara keseluruhan data menunjukkan bahwa QRIS berperan penting dalam meningkatkan efektivitas penjualan UMKM di Kebumen. Dengan terus mendorong adopsi dan meningkatkan pemahaman tentang manfaat QRIS, UMKM di Kebumen dapat mencapai hasil yang lebih baik di masa yang akan datang.

4.1.4 Pandangan Konsumen Terhadap Penggunaan QRIS Sebagai Metode Pembayaran Dalam Pembelian Produk Dari UMKM Di Kebumen

Menurut Kotler dan Keller (2016) Pandangan konsumen terhadap suatu produk atau layanan sangat mempengaruhi oleh pengalaman mereka dalam

menggunakannya, serta manfaat yang dirasakan dibandingkan dengan alternatif lain. Di era digital yang semakin berkembang, metode pembayaran digital seperti QRIS *(Quick Response Code Indonesian Standard)* telah menjadi pilihan yang populer di kalangan pelaku usaha maupun konsumen. UMKM di Kebumen mulai mengadopsi QRIS untuk meningkatkan efisiensi transaksi dan memberikan kenyamanan bagi pelanggan.

Melalui wawancara dengan Konsumen UMKM di Kebumen, diperoleh berbagai pandangan mengenai penggunaan QRIS. Konsumen memiliki berbagai alasan dan pengalaman yang menunjukkan bagaimana QRIS mempengaruhi kebiasaan belanja. Wawancara ini akan menguraikan pandangan konsumen dari lima UMKM yang berbeda sebagai berikut:

1. Menurut Mba Rianti sebagai konsumen Ibu Siti Maemunah terkait pandangan pembeli terhadap penggunaan QRIS sebagai metode pembayaran:

   > ”Saya langganan disini mba, kalau beli pasti pakai QRIS soalnya saya kan jualan martabak, nah jualan saya kan juga pakai QRIS jadi ya sekalian saja saya kulakaan daging bayarnya pakai QRIS biar saya ga ngambil uang dulu ke ATM. Pandangan saya, QRIS sangat memberi kemudahan bagi saya sebagai pembeli daging disini selain itu saya sebagai penjual martabak yang menggunakan QRIS sebagai alat pembayaran juga merasa terbantu sekali.”

   Kesimpulan dari hasil wawancara dengan Mba Rianti sebagai konsumen dari lapak daging milik ibu Siti Maemunah mengenai penggunaan QRIS yaitu Mba Rianti merasa sangat terbantu dengan adanya QRIS, baik sebagai konsumen maupun sebagai penjual. QRIS memberikan kemudahan dalam bertransaksi tanpa harus mengambil uang tunai di mesin ATM, sehingga memudahkan pembelian daging. Selain itu, sebagai penjual martabak yang

juga menggunakan QRIS, Mba Rianti merasakan manfaat juga dari metode pembayaran ini, yang membuat proses transaksi lebih efisien dan nyaman.

2. Menurut Mba Ririn sebagai konsumen dari toko Maju Makmur Sembako terkait pandangan pembeli terhadap penggunaan QRIS sebagai metode pembayaran:

> ” Pendapat saya dengan adanya QRIS di Maju Makmur Sembako sangat senang dan terbantu. Biasanya, saya jarang membawa cash dan malas untuk mengambil uang kemesin ATM. Metode pembayaran menggunakan QRIS sangat praktis dan menghemat waktu bagi saya. Menurut saya, metode pembayaran ini sangat memudahkan dan penting bagi pembeli yang lebih suka bertransaksi secara digital."

Kesimpulan dari pernyataan Mba Ririn mengenai penggunaan QRIS di toko Maju Makmur Sembako adalah QRIS sangat memudahkan dan menguntungkan bagi konsumen seperti Mba Ririn. Adanya QRIS Mba Ririn sebagai konsumen merasa senang dan terbantu karena tidak perlu membawa uang tunai atau mencari mesin ATM. Metode pembayaran QRIS dianggap praktis dan menghemat waktu, serta penting bagi pembeli yang lebih suka bertransaksi secara digital.

3. Menurut Mba Rahmadani sebagai konsumen Ragil Cell terkait penggunaan QRIS sebagai metode pembayaran:

> ” Pembayaran QRIS membantu saya mba, soalnya kadang saya menyisakan uang saku dari orang tua untuk di *top up* ke aplikasi DANA jadi kalau saya kepepet tidak ada uang cash saya bisa bayar pake QRIS yang tinggal Scan."

Kesimpulan dari hasil wawancara dengan Mba Rahmadani sebagai konsumen di Ragil Cell, menunjukkan bahwa penggunaan QRIS sebagai metode pembayaran memberikan kemudahan bagi konsumen dalam melakukan

transaksi, terutama ketika mereka tidak mempunyai uang tunai. Konsumen merasa terbantu karena bisa memanfaatkan saldo di aplikasi dompet digital seperti DANA untuk melakukan pembayaran dengan mudah dan cepat hanya dengan melakukan scan kode QR, yang menunjukkan fleksibilitas dan kenyamanan yang ditawarkan oleh QRIS.

4. Menurut Mba Naza selaku konsumen Siomay 39 terkait penggunaan QRIS sebagai metode pembayaran:

> ”Bagi saya sebagai pembeli yang membayar menggunakan pembayaran QRIS, QRIS cukup memudahkan saya yang membawa uang tunai terbatas. Tadinya saya hanya mau ke indomart saja tapi saya sedang pengen beli somay, alhamdulilah disini bisa bayar pake QRIS walaupun hanya beli somay saja. Menurut saya juga QRIS sangat penting mba bagi konsumen maupun untuk para UMKM yang mengikuti perkembangan zaman, dengan adanya QRIS saja usaha sudah up to date dan disukai banyak pembeli khususnya anak muda yang suka bayar tinggal scan"

Kesimpulan dari hasil wawancara tersebut adalah bahwa penggunaan QRIS sebagai metode pembayaran sangat memudahkan konsumen, terutama bagi mereka yang membawa uang tunai terbatas. Konsumen merasa bahwa QRIS tidak hanya mempermudah transaksi tetapi juga penting bagi UMKM untuk mengikuti perkembangan zaman. Dengan mengadopsi QRIS sebagai metode pembayaran digital UMKM dianggap lebih *up-to-date* dan dapat memenuhi kebutuhan konsumen modern. Hal ini menunjukkan bahwa implementasi QRIS tidak hanya memberikan manfaat praktis dalam transaksi, tetapi juga meningkatkan citra usaha sebagai bisnis yang responsif terhadap perubahan teknologi.

5. Menurut Mba Fadilah sebagai konsumen Wontonyong milik Mba Dyah Wulandari terkait penggunaan QRIS sebagai metode pembayaran:

> ” Pandangan saya terkait QRIS di sini, saya sebagai orang yang suka jajan dan malas antri pada saat tarik tunai ke mesin ATM pasti saya bayarnya pakai QRIS mba karena cukup scan saja kita sudah bisa bayar melalui m-banking atau e-wallet tanpa ribet antri uang ke ATM. Bagi saya penjual yang menggunakan QRIS sebagai metode pembayaran lebih modern ya mba, soalnya pembeli khususnya anak muda seperti saya ini jarang membayar menggunakan tunai sehingga adanya QRIS di wontonyong ini saya sebagai pembeli sangat terbantu."

Kesimpulan dari hasil wawancara dengan Mba Fadilah sebagai konsumen yang menggunakan QRIS sebagai metode pembayaran di Wontonyong milik Mba Dyah Wulandari Fadilah merasa bahwa QRIS sangat memudahkan proses pembayaran, terutama bagi konsumen yang tidak ingin repot mengambil uang tunai di ATM. Dengan QRIS, transaksi dapat dilakukan dengan cepat dan praktis melalui m-banking atau e-wallet. Selain itu, Fadilah melihat bahwa penjual yang menggunakan QRIS dianggap lebih modern dan mengikuti perkembangan zaman, terutama dalam melayani pembeli muda yang lebih sering bertransaksi secara non-tunai.

Berdasarkan wawancara dengan konsumen dari masing-masing lima UMKM di Kebumen, dapat disimpulkan bahwa pandangan konsumen mengenai penggunaan QRIS sebagai metode pembayaran menunjukkan bahwa QRIS sangat diterima secara positif oleh konsumen, terutama di kalangan anak muda yang cenderung lebih suka bertransaksi secara digital. Para konsumen merasakan kemudahan dan kenyamanan yang diberikan oleh QRIS dalam bertransaksi tanpa harus membawa uang tunai atau repot-repot menarik dan mengantri uang di ATM. Penggunaan QRIS juga dianggap sebagai langkah modernisasi bagi UMKM, membuat bisnis mereka lebih responsif terhadap perkembangan teknologi dan kebutuhan konsumen yang semakin digital. Pandangan konsumen ini

menunjukkan bahwa QRIS tidak hanya meningkatkan efisiensi transaksi, tetapi juga memberikan nilai tambah bagi citra usaha, sehingga dapat menarik lebih banyak pelanggan yang mengutamakan kemudahan dan kepraktisan dalam bertransaksi.

4.2 Pembahasan

Setelah melakukan analisis data yang diperoleh dari wawancara dengan lima UMKM di Kebumen, dapat ditarik berbagai kesimpulan mengenai dampak implementasi QRIS terhadap efektivitas penjualan dan faktor-faktor yang mempengaruhi minat UMKM dalam menggunakan QRIS. Pembahasan ini akan menguraikan secara mendalam bagaimana QRIS telah mempengaruhi operasional sehari-hari UMKM, termasuk perubahan dalam jumlah transaksi, volume penjualan, serta tingkat kepuasan pelanggan. Selain itu, akan dibahas juga faktor-faktor yang mendorong para pelaku usaha untuk mengadopsi QRIS sebagai metode pembayaran digital.

Tujuan dari pembahasan ini untuk memberikan gambaran tentang bagaimana QRIS berperan dalam mendukung efektivitas penjualan UMKM di Kebumen. Pengalaman serta pandangan para pelaku UMKM, peneliti dapat mengidentifikasi manfaat serta tantangan yang dihadapi dalam penerapan QRIS, sehingga dapat memberikan rekomendasi yang lebih tepat dalam upaya meningkatkan adopsi QRIS di kalangan UMKM.

4.2.1 Faktor-Faktor yang Memengaruhi Minat UMKM di Kebumen dalam Mendaftarkan Usaha Menggunakan QRIS

Dari wawancara dengan lima informan UMKM, ditemukan beberapa faktor utama yang mempengaruhi minat mereka dalam mendaftarkan usaha menggunakan QRIS:

1) Sosialisasi dan Edukasi:

   Sebagian besar informan seperti Ibu Siti Maemunah sebagai Penjual daging sapi di pasar Kebumen yang sudah menerapkan QRIS dalam usahanya, menyebutkan bahwa sosialisasi yang dilakukan oleh pihak bank atau lembaga keuangan sangat berpengaruh. Kegiatan ini memberikan pemahaman yang jelas tentang manfaat dan cara penggunaan QRIS seperti hasil kutipan wawancara dengan Ibu Siti Maemunah sebagai informan penjual daging sapi di Pasar Temenggungan Kebumen:

   > ”Awalnya saya hanya menerapkan metode pembayaran tunai saja, namun pada waktu itu ada sosialisasi di pasar dari pihak bank terkait QRIS dan pada saat itu pedagang yang berminat mendaftarkan QRIS selanjutnya didata oleh pihak bank. Alasan saya mendaftarkan QRIS terkadang pembeli suka menanyakan bisa QRIS atau tidak karena pembeli hanya membawa uang tunai terbatas sehingga saya mendaftarkan QRIS sebagai metode pembayaran kepada pihak bank.”

   Berdasarkan kutipan wawancara tersebut dengan penjelasan yang menunjukkan bahwa kegiatan sosialisasi memberikan pemahaman yang jelas tentang manfaat dan cara penggunaan QRIS, sehingga mendorong para pelaku UMKM untuk mengadopsinya.

2) Permintaan dari Pelanggan:

   Banyak informan mengamati adanya permintaan dari pelanggan terutama

kalangan muda, yang lebih memilih menggunakan metode pembayaran digital. Misalnya Ibu Sri Yunari sebagai informan UMKM toko Maju Makmur Sembako dalam kutipan wawancara menambahkan pernyataan:

> ” Waktu itu banyak orang mudik perantauan yang mau berbelanja namun belum tarik tunai ke mesin ATM dan jarak mesin ATM lumayan jauh dari sini selain itu biasanya memerlukan antri pada saat penarikan tunai. Pada waktu itu saya ditawarin dan dibantu dari pihak bank untuk mendafarkan QRIS. Berhubung sekarang zaman sudah canggih dan terkadang banyak pembeli yang menanyakan bisa bayar QRIS atau tidak. saya menerima tawaran dari pihak bank supaya memudahkan pembeli dalam melakukan pembayaran, terutama yang tidak membawa uang tunai supaya transaksi jadi lebih cepat dan mudah.”

Dari hasil kutipan wawancara dengan ibu Sri Yunari sebagai informan mencatat bahwa pelanggan merasa terbantu dengan adanya QRIS karena tidak perlu repot membawa uang tunai serta mengantri uang tunai ke ATM. Pernyataan tersebut juga menunjukkan bahwa permintaan pelanggan terhadap pembayaran digital menjadi faktor penting dalam keputusan UMKM untuk menggunakan QRIS sebagai metode pembayaran digital.

3) Kemudahan dan Efisiensi Operasional:

Informan seperti Mba Farida sebagai pelaku usaha kuliner Siomay39 menilai QRIS sangat membantu dalam mengurangi kerepotan dalam mengelola uang tunai, mencari uang kembalian, serta mengurangi risiko uang rusak. Mba Farida pada saat wawancara menjelaskan:

> "Pembeli yang transit biasanya menanyakan bisa QRIS atau tidak. terkadang orang yang transit membeli menggunakan pembayaran tunai dengan nominal besar sehingga saya repot mencari uang kembalian."

Dari kutipan wawancara tersebut bahwa penggunaan QRIS memberikan kemudahan operasional bagi pelaku usaha, terutama dalam mengurangi kerepotan saat harus mencari uang kembalian. Hal ini sangat dirasakan oleh Mba Farida, di mana banyak pelanggan yang membayar dengan uang tunai dalam nominal besar, sehingga menyulitkan dalam menyediakan kembalian. Dengan adanya metode pembayaran QRIS, proses transaksi menjadi lebih efisien, cepat, dan praktis, tanpa perlu repot mengelola uang tunai secara langsung. Faktor dalam penelitian

5. Keamanan Transaksi:

   QRIS dianggap meningkatkan keamanan karena mengurangi risiko kehilangan atau pencurian uang tunai. Informan seperti Mba Puput dengan usahanya yaitu konter Ragil Cell merasa lebih aman dengan transaksi digital. Mba Puput sebagai informan dan pemilik Ragil Cell menyatakan:

   > "Metode pembayaran QRIS sudah banyak yang menggunakan sehingga memberikan rasa aman karena saya tidak perlu menyimpan banyak uang tunai di toko karena posisi konter di pinggir jalan raya dan rawan."

   Berdasarkan hasil kutipan wawancara tersebut menyimpulkan bahwa penggunaan QRIS sebagai metode pembayaran digital terbukti dapat meningkatkan keamanan transaksi bagi pelaku usaha seperti Mba Puput pelaku usaha Ragil Cell. Adanya metode pembayaran QRIS, Mba Puput merasa lebih aman karena tidak perlu menyimpan banyak uang tunai di toko, terutama mengingat lokasi usahanya yang berada di pinggir jalan raya dan rawan pencurian. Hal ini menunjukkan bahwa QRIS membantu

mengurangi risiko kehilangan atau pencurian uang tunai, sehingga memberikan rasa aman lebih bagi pelaku usaha dalam menjalankan bisnisnya.

4) Citra dan Modernisasi:

Adopsi QRIS meningkatkan citra usaha sebagai bisnis yang modern dan mengikuti perkembangan teknologi serta dapat menarik lebih banyak pelanggan khususnya anak muda. Metode pembayaran QRIS juga membantu meningkatkan citra usaha menjadi lebih modern dan mengikuti perkembangan teknologi. Mba Dyah Wulandari sebagai pelaku usaha Wontonyong mengatakan:

> "Akhirnya saya membuat QRIS melalui aplikasi OVO karena pembeli biasanya pesan makanan melalui aplikasi Grabfood yang terdapat banyak promosi dan cashback yang ditawarkan oleh pihak aplikasi."

Berdasarkan hasil dari kutipan wawancara Mba Dyah Wulandari menyimpulkan bahwa adopsi QRIS dalam usaha kulinernya didorong oleh kebutuhan untuk mengikuti perkembangan teknologi dan meningkatkan citra usaha menjadi lebih modern. Selain itu, promosi dan cashback yang ditawarkan melalui platform digital seperti Grabfood menjadi salah saatu faktor pendorong yang mempengaruhi. Dengan menggunakan QRIS, usahanya dapat menarik lebih banyak pelanggan, terutama anak muda yang cenderung memilih metode pembayaran digital. Hal ini menunjukkan bahwa modernisasi melalui penggunaan QRIS tidak hanya mempermudah transaksi tetapi juga memberikan keuntungan dalam hal daya tarik bisnis bagi konsumen yang melek teknologi.

Faktor-faktor tersebut menunjukkan bahwa sosialisasi yang efektif, permintaan pelanggan, kemudahan operasional, keamanan, dan modernisasi usaha adalah pendorong utama yang mempengaruhi minat UMKM untuk menggunakan QRIS. Dalam meningkatkan adopsi QRIS, diperlukan upaya berkelanjutan dalam edukasi dan promosi kepada pelaku UMKM. Faktor- faktor tersebut sejalan dengan penelitian terdahulu dari Sihaloho et al. (2020) yang menjelaskan bahwa sosialisasi QRIS membantu UMKM berkembang serta keterbatasan dalam informasi bagi informan menunjukkan bahwa sosialisasi lebih lanjut diperlukan. Faktor kemudahan operasional dan keamanan ini juga sejalan dengan penelitian yang dilakukan Pratiwi (2022) terkait kesesuaian dengan kemudahan transaksi yang berpengaruh positif terhadap perkembangan UMKM dan rekomendasi dan menyatakan bahwa QRIS menawarkan perlindungan yang lebih baik terhadap risiko kehilangan uang tunai. Terkait faktor modernisasi usaha juga sejalan dengan penelitian yang dilakukan Yunita (2023) yang mengungkapkan bahwa QRIS mendukung transformasi digital dalam usaha UMKM, meningkatkan efisiensi dan kemudahan transaksi.

4.2.2 Dampak Implementasi Dengan Adanya QRIS Terhadap Efektivitas Penjualan UMKM Di Kebumen

Implementasi QRIS (*Quick Response Code Indonesian Standard*) sebagai metode pembayaran digital telah membawa perubahan bagi UMKM di Kebumen. Kini semakin populernya transaksi non-tunai, QRIS menawarkan berbagai manfaat yang dapat meningkatkan efektivitas penjualan. Dalam pembahasan ini,

peneliti akan membahas secara mendalam bagaimana QRIS mempengaruhi pendapatan, volume penjualan, dan kepuasan pelanggan berdasarkan data yang diperoleh dari wawancara dengan lima UMKM di Kebumen. Analisis ini akan memberikan gambaran mengenai dampak positif maupun tantangan yang dihadapi UMKM dalam menerapkan QRIS.

Data dari wawancara menunjukkan bahwa implementasi QRIS memberikan dampak positif meskipun bervariasi antar UMKM:

1) Jumlah Transaksi:

Beberapa UMKM melaporkan peningkatan terhadap jumlah transaksi sejak menggunakan QRIS. Ibu Siti Maemunah seorang penjual daging menyatakan:

> "Sejak saya pakai QRIS, saya merasakan beberapa perubahan terhadap penjualan saya. Sebelum menggunakan QRIS, pembeli saya ya pelanggan saya saja. Setelah saya menggunakan QRIS, pembeli saya jadi bertambah seperti anak muda dan pegawai bank yang sering beli dagangan saya pakai QRIS. Kalau dampak transaksi penjualan terhadap QRIS meningkat biasanya di bulan tertentu seperti menjelang Idul Fitri banyak orang dari perantauan yang menggunakan pembayaran QRIS, kalau hari biasa ya sedikit."

Berdasarkan hasil kutipan wawancara dan data yang diperoleh terkait implementasi QRIS di beberapa UMKM memberikan dampak positif terhadap jumlah transaksi. Salah satu contoh adalah usaha penjualan daging milik Ibu Siti Maemunah, di mana penerapan QRIS tidak hanya memudahkan transaksi tetapi juga berhasil menarik pelanggan baru khususnya dari kalangan anak muda dan pekerja kantoran. Peningkatan jumlah transaksi lebih terasa pada momen-momen tertentu, seperti menjelang Idul Fitri, ketika banyak pelanggan dari luar daerah yang memanfaatkan kemudahan pembayaran digital ini.

2) Volume Penjualan:

Volume penjualan juga mengalami peningkatan, meskipun belum signifikan. Salah satu contohnya adalah usaha toko kelontong Maju Makmur Sembako milik Ibu Sri Yunari menyatakan:

> "Sejak menggunakan QRIS ada perubahan yang saya rasakan pada penjualan. Saya tidak lagi repot mencari uang kembalian atau khawatir menerima uang palsu. Pembayaran QRIS paling banyak digunakan ketika hari-hari tertentu atau waktu tertentu dalam sebulan, dengan jumlah transaksi QRIS sekitar 15 sampai 20 lebih."

Dari kutipan data wawancara tersebut disimpulkan bahwa penerapan QRIS pada UMKM seperti toko Maju Makmur Sembako milik Ibu Sri Yunari menunjukkan adanya peningkatan volume penjualan, meskipun belum terlalu signifikan. Penggunaan QRIS membantu memudahkan proses transaksi dengan mengurangi kerepotan dalam mencari uang kembalian dan menghilangkan risiko menerima uang palsu. Meskipun transaksi QRIS lebih sering terjadi pada waktu-waktu tertentu dalam sebulan, seperti pada hari gajian atau saat ada permintaan lebih tinggi, jumlahnya masih terbatas pada sekitar 15 hingga 20 transaksi per bulan.

3) Kepuasan Pelanggan:

Kepuasan pelanggan meningkat karena transaksi menjadi lebih cepat dan mudah. Hal ini dialami Mba Fariha selaku pelaku usaha Siomay 39 mencatat bahwa pelanggan merasa lebih nyaman menggunakan QRIS karena tidak perlu repot dengan uang kembalian. Mba Fariha, pemilik usaha Siomay 39, menyatakan:

> "Pelanggan saya merasa lebih nyaman menggunakan QRIS karena tidak perlu repot dengan uang kembalian. Banyak dari mereka yang lebih

memilih pembayaran QRIS, terutama anak muda, karena menurut mereka lebih praktis."

Dari isi kutipan wawancara dari Mba Fariha menunjukkan bahwa penggunaan QRIS memberikan dampak positif terhadap kepuasan pelanggan, terutama karena pelanggan merasa transaksi menjadi lebih cepat, mudah, dan praktis. Dengan QRIS, pelanggan tidak perlu repot dengan uang kembalian, yang menjadi nilai tambah tersendiri bagi mereka, terutama bagi anak muda yang lebih akrab dengan metode pembayaran digital.

4) Keamanan:

Metode pembayaran digital QRIS dapat meningkatkan keamanan transaksi dengan mengurangi jumlah uang tunai yang beredar. Mba Puput sebagai informan dari UMKM Ragil Cell menyatakan:

> "QRIS membantu kami mengurangi risiko kehilangan uang tunai atau pencurian karena lokasi jualan saya di pinggir jalan raya. Pencatatan transaksi menjadi lebih terkontrol dan mudah dilacak."
> Hal ini diamati oleh pelaku usaha Ragil Cell yang merasa dianggap lebih aman dengan transaksi digital.

Dari hasil kutipan wawancara dengan Mba Puput dari Ragil Cell menunjukkan bahwa penggunaan QRIS memberikan dampak positif dalam hal keamanan transaksi. Dengan mengurangi risiko kehilangan uang tunai atau pencurian, terutama karena lokasi usaha yang berada di pinggir jalan raya, QRIS membantu meningkatkan keamanan operasional. Selain itu, pencatatan transaksi yang lebih terkontrol dan mudah dilacak membuat pengelolaan keuangan menjadi lebih efisien

Meskipun dampaknya secara langsung pada jumlah dan volume transaksi belum signifikan, QRIS memberikan kemudahan dan meningkatkan kepuasan

pelanggan. Hal ini menunjukkan bahwa QRIS memiliki potensi besar untuk meningkatkan efektivitas penjualan dalam jangka panjang jika adopsinya lebih luas dan konsumen lebih terbiasa dengan metode pembayaran digital.

Penulis memberikan hasil analisis yang komprehensif berdasarkan hasil wawancara yang disajikan. Penulis memisahkan hasil penelitian menyatakan QRIS kurang efektif dan efektif terhadap efektivitas penjualan sebagai berikut:

Hasil Penelitian Efektivitas QRIS yang Efektif Terhadap Penjualan

Hasil penelitian yang efektif menunjukkan bahwa QRIS memberikan dampak positif yang signifikan. Dari hasil wawancara dengan Mba Dyah Wulandari sebagai pemilik Wontonyong yang melaporkan bahwa penerapan QRIS berhasil menarik lebih banyak pembeli. Berdasarkan tabel pendapatan yang disajikan pada tabel 1.3 Tabel Pendapatan UMKM Kebumen sebelum dan sesudah menggunakan QRIS UMKM Wontonyong mengalami Persentase kenaikan 62,50%. Kenaikan ini sangat signifikan menandakan bahwa penggunaan QRIS sangat efektif dalam meningkatkan penjualan UMKM Wontonyong dengan kenaikan lebih dari 60% terlihat bahwa metode pembayaran yang lebih modern dan mudah ini mampu meningkatkan transaksi secara drastis. UMKM ini menunjukkan efektivitas QRIS yang lebih tinggi dibandingkan dengan UMKM lainnya dalam tabel, karena mereka mengalami peningkatan penjualan yang cukup besar setelah menerapkan QRIS, yang mengindikasikan metode ini berhasil meningkatkan daya tarik dan aksesibilitas layanan mereka bagi konsumen. Dari hasil penelitian terkait efektivitas QRIS terhadap penjualan yang efektif ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan Sihaloho *et al.* (2020), Nada *et al.* (2021)

Pratiwi (2022), Carera *et al.* (2022) dan Yunita (2023) dari hasil penelitian yang mereka lakukan tersebut menyimpulkan bahwa QRIS mampu membantu pelaku UMKM untuk berkembang dengan signifikan serta memberikan dampak positif terhadap penjualan.

Hasil Penelitian Efektivitas QRIS yang Kurang Efektif Terhadap Penjualan

Di sisi lain hasil penelitian yang kurang efektif terlihat pada kasus mba Puput sebagai informan dari UMKM ragil Cell, meskipun QRIS memberikan kemudahan operasional dan keamanan, dampak yang dirasakan Mba Puput terhadap peningkatan penjualan belum terlalu signifikan. Berdasarkan tabel pendapatan yang disajikan pada tabel 1.3 Tabel Pendapatan UMKM Kebumen sebelum dan sesudah menggunakan QRIS, UMKM Ragil Cell menunjukkan hasil penelitian efektivitas QRIS yang kurang efektif terhadap penjualan. Hal ini ditunjukkan dari persentase kenaikan pendapatan yang hanya sebesar 8,29%**,** jauh lebih rendah dibandingkan dengan UMKM lainnya. Hal tersebut juga dirasakan oleh UMKM Maju Makmur Sembako dengan presentase 15,66%. Persentase kenaikan ini menunjukkan bahwa penerapan QRIS di Ragil Cell dan Maju Makmur Sembako tidak memberikan peningkatan yang signifikan pada penjualan mereka dibandingkan UMKM lain yang mencatatkan peningkatan hingga 20% atau bahkan lebih. Dari hasil penelitian terkait efektivitas QRIS terhadap penjualan yang kurang efektif ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan Kudu *et al.* (2023) dan Prabandari *et al*. (2023) dari hasil penelitiannya menyimpulkan bahwa penggunaan QRIS belum dapat dikatakan efektif dikarenakan beberapa

faktor seperti kurangnya informasi terhadap konsumen mengenai program QRIS sehingga QRIS belum begitu efektif digunakan.

Implementasi QRIS pada UMKM Kebumen umumnya menunjukkan dampak positif terhadap efektivitas penjualan. Dalam hal tersebut masih ada dampak QRIS sebagai metode pembayaran tersebut seperti beberapa usaha mengalami peningkatan yang lebih signifikan dibandingkan yang lain. Untuk hasil yang lebih konsisten dan peningkatan yang lebih besar, diperlukan upaya lebih lanjut dalam edukasi, promosi, dan penyesuaian strategi menggunakan QRIS oleh pelaku usaha maupun konsumen.

4.2.3 Pandangan Konsumen Terhadap Penggunaan QRIS Sebagai Metode Pembayaran Dalam Pembelian Produk Dari UMKM Di Kebumen

Salah satu metode pembayaran yang mulai diadopsi oleh banyak pelaku usaha adalah QRIS (*Quick Response Code Indonesian Standard*). Implementasi QRIS tidak hanya mempengaruhi cara transaksi dilakukan oleh UMKM, tetapi juga memberikan dampak terhadap pandangan serta pengalaman bagi konsumenatau pembeli. Bagaimana konsumen menerima dan merespons metode pembayaran ini sangat penting untuk dipahami, karena dapat mempengaruhi keberlanjutan penggunaan QRIS dalam transaksi sehari-hari.

Berdasarkan wawancara dengan lima konsumen dari masing-masing Lima UMKM di Kebumen yang telah ditentukan, diperoleh gambaran yang lebih jelas mengenai pandangan konsumen terhadap penggunaan QRIS sebagai metode pembayaran. Pandangan ini mencerminkan berbagai aspek seperti kemudahan,

kenyamanan, serta tingkat adopsi teknologi oleh konsumen dari berbagai kelompok usia. Analisis ini akan menguraikan berbagai perspektif yang diperoleh dari wawancara, memberikan wawasan mendalam tentang bagaimana QRIS diterima oleh konsumen.

Setelah menganalisis data terkait pandangan konsumen terhadap penggunaan QRIS, beberapa poin pembahasan dapat diuraikan sebagai berikut:

1) Pengaruh Positif pada Pengalaman Konsumen:

   Metode pembayaran digital QRIS telah memberikan dampak positif pada pengalaman belanja konsumen. Hal ini juga disampaikan oleh Mba Rianti selaku konsumen pengguna QRIS:

   > "QRIS sangat memberi kemudahan bagi saya sebagai pembeli daging di sini selain itu saya sebagai penjual martabak yang menggunakan QRIS sebagai alat pembayaran juga merasa terbantu sekali."

   Berdasarkan hasil kutipan yang disampaikan oleh Mba Rianti dapat disimpulkan bahwa penggunaan QRIS memberikan pengaruh positif pada pengalaman konsumen baik sebagai pembeli maupun penjual. Dari pernyataan Mba Rianti terlihat bahwa QRIS tidak hanya mempermudah transaksi sebagai konsumen, tetapi juga memberikan manfaat ganda saat digunakan sebagai alat pembayaran dalam usaha. Hal ini menunjukkan bahwa adopsi QRIS secara signifikan meningkatkan efisiensi dan kenyamanan bagi kedua pihak dalam transaksi, memperkuat perannya sebagai solusi pembayaran digital yang efektif.

2) Kesenjangan Adopsi Berdasarkan Usia:

Terdapat kesenjangan dalam adopsi QRIS berdasarkan usia konsumen. Berdasarkan data konsumen yang didapat oleh peneliti:

Data Konsumen UMKM Kebumen

No.	Nama Konsumen	Usia
1	Mba Rianti	29 tahun
2	Mba Ririn	27 tahun
3	Mba Rahmadani	17 tahun
4	Mba Naza	25 tahun
5	Mba Fadilah	25 tahun

Dari data konsumen pada saat wawancara UMKM Kebumen yang melibatkan konsumen dengan rentang usia 17 hingga 29 tahun. Kesimpulan yang dapat diambil terkait kesenjangan adopsi QRIS berdasarkan usia yaitu

dominasi konsumen muda dalam penggunaan QRIS. Data menunjukkan bahwa semua konsumen yang diwawancarai berada dalam kategori usia muda (17-29 tahun). Hal ini mencerminkan bahwa QRIS lebih banyak digunakan oleh generasi muda yang cenderung lebih adaptif terhadap teknologi digital dan pembayaran non-tunai namun tidak menutup kemungkinan usia yang lebih tua dengan latarbelakang pekerja misalnya seperti guru,dosen, karyawan kantoran dengan usia lebih dari 30 tahun lebih paham tentang QRIS dan menyukai pembayaran digital melalui QRIS. Hal ini juga disampaikan oleh Ibu Siti Maemunah pada saat wawancara:

> ”Setelah saya menggunakan QRIS pembeli saya jadi bertambah seperti anak muda dan pegawai bank yang sering beli dagangan saya pakai QRIS mba.”

Dari kutipan wawancara tersebut meskipun adopsi QRIS cenderung lebih cepat di kalangan generasi muda yang lebih adaptif terhadap teknologi, latar belakang pekerjaan juga memainkan peran penting dalam mempengaruhi penggunaan QRIS misalnya seperti pegawai bank, guru, dosen, dan karyawan kantoran dengan usia di atas 30 tahun, yang umumnya memiliki pemahaman lebih baik terhadap teknologi digital sering menggunakan QRIS sebagai metode pembayaran. Dengan demikian, meskipun generasi muda mendominasi pengguna QRIS adopsi di kalangan usia yang lebih tua juga terjadi, terutama jika mereka memiliki latar belakang pekerjaan yang mendukung penggunaan teknologi. Dukungan edukasi dan sosialisasi tetap penting untuk memastikan kelompok usia yang lebih tua, terutama yang tidak terbiasa dengan teknologi, dapat ikut beradaptasi dengan metode pembayaran digital ini.

3) Peran Edukasi dan Sosialisasi:

Edukasi dan sosialisasi yang lebih intensif dapat membantu mempercepat adopsi QRIS di semua segmen masyarakat. Hal ini disampaikan oleh UMKM Ibu Siti Maemunah Daging:

> ”Waktu itu ada sosialisasi di pasar dari pihak bank terkait QRIS sih mba, pedagang yang berminat mendaftarkan QRIS selanjutnya didata oleh pihak bank yaudah saya fikir gaada salahnya saya daftar karena kan mengikuti perkembangan zaman ya mba. Pembeli suka menanyakan bisa pembayaran QRIS atau tidak karena pembeli hanya membawa uang tunai terbatas.”

Dari kutipan pernyataan yang disampaikan oleh Ibu Siti Maemunah yang berusia 55 tahun, beliau mengetahui tentang QRIS dari adanya sosialisasi

dari pihak bank. Pernyataan ini menunjukkan bahwa sosialisasi efektif dalam memperkenalkan QRIS sebagai solusi pembayaran yang lebih modern dan sesuai dengan kebutuhan pembeli saat ini. Selain itu, kemudahan dalam transaksi yang dirasakan oleh pembeli turut memperkuat pentingnya adopsi QRIS. Seperti yang disampaikan oleh Mba Rianti pada saat wawancara dengan peneliti:

> ” Pandangan saya, QRIS sangat memberi kemudahan bagi saya sebagai pembeli daging disini selain itu saya sebagai penjual martabak yang menggunakan QRIS sebagai alat pembayaran juga merasa terbantu sekali.”

Dari kedua pernyataan kutipan wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa edukasi dan sosialisasi memiliki peran krusial dalam mendorong adopsi QRIS, baik di kalangan pelaku usaha maupun konsumen. Informasi yang jelas dan dorongan dari pihak bank melalui sosialisasi terbukti mampu meningkatkan kesadaran dan minat menggunakan QRIS, yang pada akhirnya berkontribusi pada kemudahan transaksi dan perluasan pasar. Bagi UMKM dan konsumen yang belum familiar dengan teknologi pembayaran digital, edukasi yang efektif dapat menjadi kunci dalam mempercepat transformasi ke arah digitalisasi pembayaran.

4) Feedback Positif dari Konsumen:

Feedback positif dari konsumen yang telah menggunakan QRIS dapat menjadi promosi efektif untuk menarik lebih banyak pengguna baru. Testimoni dari konsumen yang puas dapat mendorong konsumen lain untuk mencoba dan menggunakan QRIS sebagai metode pembayaran digital. Informan Mba Rahmadani pada saat wawancara menyampaikan:

"Pembayaran QRIS membantu saya mba, soalnya kadang saya menyisakan uang saku dari orang tua untuk di top up ke aplikasi DANA jadi kalau saya kepepet tidak ada uang cash saya bisa bayar pake QRIS yang tinggal Scan."

Kutipan wawancara dari Mba Rahmadani tersebut mengindikasikan bahwa feedback positif dari pengguna QRIS dapat mempengaruhi konsumen lain untuk mencoba metode pembayaran ini. Testimoni positif seperti ini bisa berfungsi sebagai promosi efektif yang mendorong lebih banyak orang untuk menggunakan QRIS. Kesimpulan dari hasil wawancara menunjukkan bahwa QRIS memberikan manfaat signifikan dalam meningkatkan kemudahan, kenyamanan, dan keamanan transaksi, khususnya bagi konsumen yang terbiasa dengan teknologi digital.

Dengan mempertimbangkan poin-poin di atas QRIS sebagai metode pembayaran digital telah memberikan dampak positif bagi konsumen di Kebumen. Faktor-faktor seperti kemudahan, kenyamanan, serta keamanan menjadi alasan utama mengapa konsumen semakin menyukai QRIS. Meskipun masih ada perbedaan pengguna QRIS berdasarkan usia, upaya edukasi dan sosialisasi yang intensif dapat mengatasi tantangan tersebut. Feedback positif dari pengguna QRIS juga menjadi pendorong kuat dalam meningkatkan adopsi dan keberlanjutan penggunaan QRIS di masa depan. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian terdahulu terkait pandangan konsumen terhadap penggunaan QRIS sebagai metode pembayaran dalam pembelian produk dari UMKM di Kebumen dapat dipahami lebih mendalam dengan mengaitkan berbagai studi dari Setiawan *et al.* (2020) menyoroti bahwa faktor persepsi kegunaan dan kemudahan, serta pengaruh eksternal seperti pembeli dan teman dekat, sangat

berperan dalam membentuk minat UMKM dalam menggunakan QRIS. Penelitian ini sejalan dengan pandangan konsumen di Kebumen yang menekankan kemudahan dan kenyamanan QRIS sebagai alasan utama mereka menyukai metode ini. Selain itu, persepsi positif konsumen turut mendorong adopsi yang lebih luas. Sihaloho *et al.* (2020) mengungkapkan bahwa QRIS memiliki pengaruh positif terhadap perkembangan usaha di Medan, dengan memfasilitasi transaksi nontunai dan berkontribusi pada pertumbuhan bisnis. Ini sejalan dengan pandangan konsumen di Kebumen yang melihat QRIS sebagai metode yang aman dan efisien dalam transaksi, membantu UMKM dalam meningkatkan penjualan mereka. Nada *et al.* (2021) menekankan pentingnya edukasi dan sosialisasi dalam meningkatkan literasi digital di kalangan pelaku UMKM untuk mempercepat adopsi QRIS. Ini selaras dengan temuan di Kebumen, di mana tantangan adopsi QRIS berdasarkan usia dapat diatasi melalui edukasi yang lebih intensif, mengingat masih adanya kesenjangan penggunaan di kalangan masyarakat tertentu.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang dilakukan mengenai implementasi QRIS sebagai metode pembayaran pada lima UMKM di Kebumen, beberapa kesimpulan utama dapat ditarik:

1) Pada hasil analisis data kualitatif terkait faktor-faktor yang memengaruhi minat UMKM di wilayah Kebumen dalam menggunakan QRIS yaitu karena kemudahan dan kenyamanan yang ditawarkan, seperti proses transaksi yang lebih cepat dan tidak perlu menyediakan uang kembalian. Selain itu, permintaan dari konsumen, terutama dari kalangan muda, mendorong UMKM untuk menyediakan opsi pembayaran ini. Program sosialisasi yang dilakukan oleh bank dan pihak terkait juga berperan penting dalam meningkatkan minat UMKM untuk menggunakan QRIS.
2) Hasil analisis data kualitatif dari dampak implementasi QRIS terhadap efektivitas penjualan UMKM di Kebumen yaitu dampak implementasi QRIS terhadap efektivitas penjualan UMKM menunjukkan hasil yang beragam. Sebagian besar dari lima UMKM di Kebumen melaporkan peningkatan jumlah transaksi sejak menggunakan QRIS, meskipun peningkatan ini bervariasi tergantung pada jenis usaha dan demografi konsumen. Meskipun jumlah transaksi meningkat, volume penjualan tidak selalu mengalami peningkatan signifikan, terutama pada UMKM yang memiliki basis konsumen yang lebih tua. Kepuasan pelanggan umumnya meningkat dengan

adanya QRIS karena transaksi menjadi lebih cepat dan mudah, meskipun sebagian konsumen yang lebih tua masih memerlukan waktu untuk beradaptasi dengan metode pembayaran digital ini.

3) Berdasarkan hasil wawancara peneliti terkait pandangan konsumen terhadap penggunaan QRIS sebagai metode pembayaran pada UMKM Kebumen umumnya positif, terutama di kalangan anak muda yang memahami sistem pembayaran digital. Banyak anak muda atau orang dewasa yang mengutamakan kecepatan dan kenyamanan transaksi. Dalam meningkatkan adopsi QRIS secara lebih luas, diperlukan upaya edukasi dan sosialisasi lebih lanjut, khususnya bagi konsumen yang lebih tua agar mereka juga dapat merasakan manfaat dari pembayaran digital ini.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah diuraikan, ada beberapa saran yang dapat diambil untuk meningkatkan penggunaan dan efektivitas QRIS di UMKM Kebumen. Saran-saran ini ditujukan kepada berbagai pihak yang terkait, yaitu pelaku UMKM, pihak penyelenggara QRIS, konsumen atau pembeli, dan peneliti selanjutnya:

1) Untuk Pelaku UMKM

   Pelaku UMKM dalam hal ini disarankan untuk terus mengadopsi dan memanfaatkan QRIS sebagai metode pembayaran. Pelaku UMKM harus aktif mengikuti program edukasi dan pelatihan yang diselenggarakan oleh pihak bank atau penyelenggara QRIS untuk memahami secara optimal terkait manfaat dan penggunaan QRIS. Selain itu, UMKM juga perlu mengedukasi

pelanggan mereka mengenai keuntungan menggunakan QRIS. Dengan begitu, UMKM dapat meningkatkan jumlah transaksi melalui QRIS dan kepuasan pelanggan.

2) Bagi Pihak Penyelenggara QRIS

   Pihak Penyelenggara QRIS sangat berperan penting untuk terus melakukan sosialisasi dan edukasi kepada UMKM dan konsumen mengenai manfaat dan cara penggunaan QRIS. Penyelenggara QRIS dapat memberikan insentif finansial seperti cashback atau diskon biaya transaksi untuk mendorong lebih banyak UMKM mengadopsi QRIS. Pengembangan fitur keamanan yang lebih baik juga diperlukan untuk memastikan transaksi yang aman dan terpercaya bagi konsumen.

3) Bagi Konsumen atau Pembeli

   Bagi konsumen atau Pembeli terutama bagi yang belum familiar dengan QRIS, disarankan untuk mulai mencoba dan menggunakan QRIS dalam transaksi sehari-hari. Konsumen dapat merasakan berbagai manfaat dari QRIS, seperti kemudahan, kecepatan, dan keamanan dalam bertransaksi tanpa perlu membawa uang tunai. Konsumen juga perlu mendukung UMKM yang menggunakan QRIS dengan memanfaatkan metode pembayaran ini, sehingga dapat membantu mendorong adopsi QRIS yang lebih luas pada masyarakat

DAFTAR PUSTAKA

Achir, A. Y., & Kusumaningrum, T. M. (2021). Pengaruh Penggunaan Debit Card, Credit Card, E-Money, dan E-wallet Terhadap Pengeluaran Konsumsi Mahasiswa. *Jurnal Manajemen*, *13*(3), 554–568. https://journal.feb.unmul.ac.id/index.php/jurnalmanajemen/article/view/8503

Aini, Q., Rahardja, U., & Fatillah, A. (2018). Penerapan Qrcode Sebagai Media Pelayanan Untuk Absensi Pada Website Berbasis Php Native. *Sisfotenika*, *8*(1), 47. https://doi.org/10.30700/jst.v8i1.151

Aisyah Siti, Nia Andriani, Niken Rahmadyah, Deby Novriansyah, Amelia Putri, & Elsa Mayori. (2023). Implementasi Teknologi Financial Dalam Qris Sebagai Sistem Pembayaran Digital Pada Sektor Umkm Di Kota Binjai. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Indonesia (JPKMI)*, *3*(1), 12–18. https://doi.org/10.55606/jpkmi.v3i1.925

Alfiana.,Veronica, A., & Yanti, D. (2022). Sistem Pembayaran Tunai Dan Non Tunai Pada PT. Kedamaian Yeni Alfiana 1 , Aries Veronica 2 , Dwi Yanti 3 , Wiwin Winarsih 4 ABSTRAK. 189–201.

Aulia, S. (2020). Pola Perilaku Konsumen Digital Dalam Memanfaatkan Aplikasi Dompet Digital. *Jurnal Komunikasi*, *12*(2), 311. https://doi.org/10.24912/jk.v12i2.9829

Carera, W. B., Gunawan, D. S., & Fauzi, P. (2022). Analisis Perbedaan Omset Penjualan Umkm Sebelum Dan Sesudah Menggunakan QRIS di Purwokerto. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Akuntansi (JEBA)*, *24*(1), 48–57.

Cooper, D. R., & Schindler, P. S. (2014). Business Research Methods. In *McGraw-Hill*.

Danuri, M. (2019). Development and transformation of digital technology. *Infokam*, *XV*(II), 116–123.

Dr. Marissa Grace Haque-Fawzi, S.H., M.Hum., M.B.A., M.H., M., Dr. Ahmad Syarief Iskandar, SE., M., Dr. Heri Erlangga, S.Sos., M. P., Dr. Ir. H. Nurjaya., SE., M., & Denok Sunarsi, S.Pd., M. M. Ch. (2021). *STRATEGI PEMASARAN Konsep, Teori dan Implementasi* (D. A. Putri (ed.)). Pascal Books. http://repository.ibs.ac.id/4966/1/PUBLLISHED%2C Book%2C e-Book%2C Dr. Marissa Grace Haque%2C et al%2C June 2022.pdf

Edwin Zusrony, Luthfy Purnanta Anzie, Pindo Asti, Gibson Manalu, Ivan Permana, & Tri Imaliya. (2023). EDW Analisis Perceived Usefulness, Perceived Ease of Use dan Perceived Risk Terhadap Minat Penggunaan Pembayaran Digital Quick

Response Indonesia Standard (QRIS) Pada Pelaku UMKM. *E-Bisnis : Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Bisnis*, *16*(1), 200–206. https://doi.org/10.51903/e-bisnis.v16i1.1211

Edy, H. J., Farmasi, P. S., Ratulangi, U. S., & Utara, S. (2021). The Studies of Social Science. *The Studies of Social Science*, *03*(02), 30–35.

Erika, S., Wahyudi, M. R., Maharani, N. B., & ... (2024). Analisis Pembayaran dengan Menggunakan Sistem Qris Untuk Meningkatkan Kinerja UMKM di Pekanbaru. *Jurnal Pendidikan …*, *7*, 499–505. https://jptam.org/index.php/jptam/article/view/12420%0Ahttps://jptam.org/index.php/jptam/article/download/12420/9556

Farhan, A., & Shifa, A. W. (2023). Penggunaan Metode Pembayaran QRIS Pada Setiap UMKM di Era Digital. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, *4*(2), 1198–1206.

Gufran, M. I., Natsir, M., & Tajuddin. (2023). Determinan Tingkat Penggunaan Quick Response Indonesian Standard di Kota Kendari. *Jurnal Value Added: Majalah Ekonomi & Bisnis*, *19*(2), 89–94.

Hamzah Muchtar, E., Trianto, B., Maulana, I., Alim, M. N., Marasabessy, R. H., Hidayat, W., Junaedi, E., & Masrizal. (2024). Quick response code Indonesia standard (QRIS) E-payment adoption: customers perspective. *Cogent Business and Management*, *11*(1). https://doi.org/10.1080/23311975.2024.2316044

Handayani & Soeparan. (2022). Peran Sistem Pembayaran Digital Dalam Revitalisasi UMKM. Transformasi: Journal of Economics and Business Management, 1(3), 20–32. https://doi.org/10.56444/transformasi.v1i3.425

Iswandi, S., & Rorong, M. J. (2023). Analisis Pola Komunikasi Driver Gojek Dalam Menjaga Hubungan Baik Dengan Pelanggan. *SCIENTIA JOURNAL : Jurnal Ilmiah Mahasiswa*, *5*(3). https://doi.org/10.33884/scientiajournal.v5i3.8000

Julitawaty, W., Willy, F., & goh, T. S. (2020). Pengaruh Personal Selling Dan Promosi Penjualan Terhadap Efektifitas Penjualan Ban Sepeda Motor Pt. Mega Anugrah Mandiri. *Bisnis Kolega*, *6*(1), 43–56. https://www.ejournal.pmci.ac.id/index.php/jbk/article/view/47

Khairina, D. (2024). Pediaqu:Jurnal Pendidikan Sosial dan Humaniora. *Pendidikan Sosial Dan Humaniora*, *2*(2), 133–138.

Kudu, Y. U., Pakereng, Y. M., & Kelen, L. H. S. (2023). Efektifitas Penggunaan Payment QRIS Pada Transaksi Penjualan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. *Juremi : Jurnal Riset Ekonomi*, *3*(2), 195–210.

Kurniawati, E. T., Zuhroh, I., & Malik, N. (2021). Literasi dan Edukasi Pembayaran Non Tunai Melalui Aplikasi QR Code Indonesian Standard (QRIS) Pada Kelompok Milenial. *Studi Kasus Inovasi Ekonomi*, *05*(01), 23–30.

Lexy, meleong j. (2017). *METODE PENELITIAN*. *1975*, 32–40.

Muniarty, P., Dwiriansyah, M. S., Wulandari, W., Rimawan, M., & Ovriyadin, O. (2023). Efektivitas Penggunaan QRIS Sebagai Alat Transaksi Digital Di Kota Bima. *Owner*, *7*(3), 2731–2739. https://doi.org/10.33395/owner.v7i3.1766

Nada, D. Q., Suryaningsum, S., & Negara, H. K. S. (2021). Digitalization of the Quick Response Indonesian Standard (QRIS) Payment System for MSME Development. *Journal of International Conference Proceedings*, *4*(3), 551–558. https://doi.org/10.32535/jicp.v4i3.1358

Nirmala Sari, N., & Raya, F. (2022). Pengaruh Kualitas Layanan Sistem Pembayaran Quick Response Code Indonesian Standard (QRIS Terhadap Kepuasan Transaksi (Studi Kasus Umkm Di Pasar Rangkasbitung). *Jurnal Ekonomi Bisnis, Manajemen Dan Akuntansi (JEBMAK)*, *1*(3), 311–326.

Novi Arianti, N. L., Sri Darma, G., Fredy Maradona, A., & Mahyuni, L. P. (2019). Menakar Keraguan Penggunaan QR Code Dalam Transaksi Bisnis. *Jurnal Manajemen Bisnis*, *16*(2), 67. https://doi.org/10.38043/jmb.v16i2.2041

Nurdin, N., Restiti, D., & Amalia, R. (2021). Pengaruh Media Sosial Terhadap Response Code Indonesian. *Jurnal Ilmu Perbankan Dan Keuangan Syariah*, *3*(2).

Octaviani, A. N. A. (2015). *Tinjauan Atas Proses Transfer Sebagai Salah Ssatu Produk Jasa Studi Kasus Pada PT . Bank Jabar Banten Cabang Bogor*. *November 2015*. https://doi.org/10.13140/RG.2.2.30967.27048

Prabandari, A., Pandawani, N. P., & Maba, W. (2023). Effectiveness of Using Quick Response Code Indonesian Standard (QRIS) as a Parking Paying Tool (Case Study in Gianyar District). *Ajhssr.Com Universitas Mahasaraswati Denpasar*, *04*, 61–71. https://www.ajhssr.com/wp-content/uploads/2023/04/G227046171.pdf

Pratiwi, A. (2022). The Effectiveness of the Implementation of the Indonesian Standard Quick Response Payment System (QRIS) on MSMEs in Banten. *Review of Accounting and Taxation*, *1*(02), 93–99. https://doi.org/10.61659/reaction.v1i02.143

Putri Darwiyani, A., Ahda Mahira, A., & Maharani, M. (2023). *Fenomena Penggunaan QRIS dalam Pembangunan Ekonomi Kreatif Menuju Indonesia Emas 2045*. 10–18.

Rahadi, J., Agrecia, A., Valecia, V. G., & Nofirda, F. A. (2023). Pengaruh Penggunaan

QRIS terhadap Perilaku Konsumen. *Jurnal Pendidikan Tambusai*, *7*(3), 31088–31093.

Ramadhani, A. N., Fasa, M. I., & Suharto, S. (2022). Analisis Metode Pembayaran Dalam Meningkatkan Minat Beli Konsumen Pada E-Commerce: Tinjauan Perspektif Ekonomi Islam. *Jurnal Bina Bangsa Ekonomika*, *15*(1), 111–119. https://doi.org/10.46306/jbbe.v15i1.127

Rogers, E. M. (2003). *Diffusion of Innovations, 5th Edition*.

Rozy, R. (2023). *Problematika Penerapan QRIS di Aceh (Studi Kasus UMKM di Kota Banda Aceh)*.

Setiawan, I. W. A., & Mahyuni, L. P. (2020). Qris Di Mata Umkm: Eksplorasi Persepsi Dan Intensi Umkm Menggunakan Qris. *E-Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Universitas Udayana*, *October*, 921. https://doi.org/10.24843/eeb.2020.v09.i10.p01

Siagian, P. A. A., Agustina, R., & Sari, A. N. (2022). Strategi Penerapan Konsep Green Economy dan Budaya Cashless Pada Objek Wisata Grand Maerakaca Kota Semarang. *Journal of Indonesian Sharia Economics*, *1*(2), 171–188.

Sihaloho, J. E., Ramadani, A., & Rahmayanti, S. (2020). Implementasi Sistem Pembayaran Quick Response Indonesia Standard Bagi Perkembangan UMKM di Medan. *Jurnal Manajemen Bisnis*, *17*(2), 287. https://doi.org/10.38043/jmb.v17i2.2384

Sriekaningsih, A. (2020). *QRIS dan Era Baru Transaksi Pembayaran 4.0* (D. H (ed.)). ANDI (Anggota IKAPI). https://books.google.co.id/books?id=NnEQEAAAQBAJ&lpg=PP1&ots=aY2itaCLoN&dq= Dengan demikian%2C QRIS berperan penting dalam memperluas adopsi pembayaran digital di Indonesia dan memfasilitasi pertumbuhan ekonomi digital.

Sugiarto. (2016). Perspektif Dan Kajian Teoritis, 1–23.

Tarantang, J., Awwaliyah, A., Astuti, M., & Munawaroh, M. (2019). Perkembangan Sistem Pembayaran Digital Pada Era Revolusi Industri 4.0 Di Indonesia. *Jurnal Al-Qardh*, *4*(1), 60–75. https://doi.org/10.23971/jaq.v4i1.1442

umkm.jatengprov. (n.d.). Satudata.Dinkop. Retrieved March 16, 2024, from https://satudata.dinkop-umkm.jatengprov.go.id/data/umkm-kabkota/Kabupaten Kebumen

Widyastuti, utari. (2017). Pelaksanaan Layanan Bimbingan Belajar Siswa Kelas V Di Sdit Az-Zahra Sragen. *Angewandte Chemie International Edition, 6(11), 951–952.*, 5–24.

Yunita, A. (2023). The Use of QRIS in MSMEs in Cilegon City (Penggunaan QRIS Pada UMKM Kota Cilegon). *Jurnal Keuangan Dan Perbankan (KEBAN)*, *03*(1), 1–07.

Yunus, M., & Adrisal. (2021). Aplikasi Perpustakaan Menggunakan Quick Response Code. *Jurnal Sintaks Logika*, *1*(1), 42–49. https://doi.org/10.31850/jsilog.v1i1.701

Zulvikri, M. (2024). Sinergi UMKM Dan Ekonomi Indonesia : Sebuah Kajian Komprehensif. 1(2), 255–265.

LAMPIRAN

Lampiran 1 Draft Wawancara

1. Wawancara UMKM Ibu Siti Maemunah Daging

a. Identitas Informan

Nama : Ibu Siti Maemunah

Jenis Kelamin : Perempuan

Umur : 55 Tahun

Alamat : Pasar Tumenggungan Kebumen

b. Pertanyaan Penelitian

1. Jenis usaha apa yang bapak/ibu jalankan?

   ” Jenis usaha saya ya ini mba jualan daging sapi”

2. Sejak kapan bapak/ibu mulai memiliki usaha ?

   ”Sejak pertengahan 2018”

2. Sejak kapan Bapak/ibu menggunakan QRIS dalam transaksi usaha?

   ”Kalau menggunakan QRISnya bulan Februari 2023 kalau ga salah mba soalnya Januari ada sosialisasi dari Bank di pasar terkait QRIS”

3. Hal apa yang mendorong bapak/ibu untuk mulai menggunakan QRIS sebagai metode pembayaran?

   ”Waktu itu ada sosialisasi di pasar dari pihak bank terkait QRIS sih mba, pedagang yang berminat mendaftarkan QRIS selanjutnya didata oleh pihak bank yaudah saya fikir gaada salahnya saya daftar karena kan mengikuti perkembangan zaman ya mba. Pembeli suka menanyakan bisa pembayaran QRIS atau tidak karena pembeli hanya membawa uang tunai terbatas.”

4. Bagaimana bapak/ibu mengetahui tentang QRIS?

   ”Dari sosialisasi pihak bank mba di Pasar Tumenggungan Kebumen”

5. Bagaimana pengalaman bapak/ibu saat pertama kali menggunakan QRIS dalam transaksi?

   ”Pengalaman saya waktu pertama kali pakai QRIS ya bingung mba, soalnya saya

belum paham banget tapi terkadang pihak bank ada pelatihan untuk para pedagang yang daftar QRIS jadi ya sangat membantu”

6. Bagaimana proses penerapan QRIS di usaha bapak/ibu?

   "Proses penerapan QRIS di usaha saya ya waktu itu dimulai saat pihak bank mengadakan sosialisasi di pasar mba. Setelah mendapatkan penjelasan, saya tertarik karena banyak pembeli, terutama anak muda, yang menanyakan QRIS. Saya mendaftar melalui aplikasi yang disarankan bank dan setelahnya menerima stiker QRIS untuk dipajang di lapak saya mba."

7. Apakah bapak/ibu mempunyai kendala saat menerapkan QRIS sebagai metode pembayaran? Jika ya, apa saja kendala tersebut?

   ” belum ada kendala sih mba alhamdulilah aman”

8. Bagaimana bapak/ibu mengatasi kendala tersebut? -

9. Apakah terdapat data penjualan sebelum dan sesudah menggunakan QRIS?

   ”Ya ada mba, dulu tahun 2022 daging sapi masih diharga 120.000/kg dulu saya perbulan cuma bawa 250kg daging sapi kalau setahun ya kisaran 3000 kg daging sapi. Jadi 120.000 x 3000kg ya 360 juta mba itu masih kotor bersihnya kisaran 60 juta per tahun. Kalau 2023 harga daging naik jadi 125.000/kg berhubung covid sudah mereda saya nambah stok daging 300kg/bulan jadi kalau setahun saya bawa 3600kg daging sapi mba. Ya kalu ditotal tahun 2023 125.000 x 3600 kg kisaran 450 Juta. Bersihya kisaran 20.000 x 3600 kg = 72 Juta pertahun”

10. Apakah ada perubahan dalam jumlah transaksi sejak bapak/ibu mulai menggunakan QRIS?

    ” Ada sih mba jumlah transaksi saya meningkat sedikit, terutama dari pembeli anak muda sama karyawan bank mba kadang bayarnya lebih suka pakai QRIS."

11. Apakah penggunaan QRIS berdampak pada peningkatan jumlah pelanggan atau kemudahan transaksi bagi pelanggan?

    ”Bagi saya ada sih mba dampaknya terhadap jumlah pelanggan ya tadi pelanggan saya jadi bertambah di kalangan anak muda sama para pegawai bank yang udah paham terkait pembayaran QRIS”

12. Apa keuntungan yang bapak/ibu rasakan dari penggunaan QRIS?

    ”Keuntungan yang saya rasakan selain bertambah pelanggan, kalau lagi susah cari

uang receh buat kembalian saya merasa terbantu mba”

13. Apa tantangan terbesar yang bapak/ibu hadapi dalam penggunaan QRIS?
    ” Tantangannya paling diawal mba harus belajar tentang pembayaran QRIS ”
14. Apakah Bapak/ibu merasa penggunaan QRIS membantu meningkatkan efektivitas penjualan? Jika ya, bagaimana?
    ”Saya merasa penggunaan QRIS sangat membantu meningkatkan efektivitas penjualan di lapak saya. Adanya QRIS, transaksi menjadi lebih mudah karena pembeli tidak perlu lagi repot mencari uang tunai atau menunggu kembalian. Saya juga tidak perlu khawatir tentang uang palsu atau kehilangan uang karena semua transaksi tercatat secara digital. Secara keseluruhan QRIS bisa membuat proses pembayaran lebih mudah dan membantu saya dalam mengelola keuangan."
15. Bagaimana tingkat kepuasan bapak/ibu terhadap layanan QRIS?
    ”Puas sih mba soalnya bisa membantu dalam penjualan saya”
16. Apakah bapak/ibu memiliki saran untuk peningkatan layanan QRIS?
    ”Belum ada saran mba”
17. Apakah bapak/ibu akan merekomendasikan penggunaan QRIS sebagai metode pembayaran digital kepada pelaku UMKM lainnya? Mengapa atau mengapa tidak?
    ”Merekomendasikan sih mba pasti UMKM sangat terbantu dengan adanya QRIS selain itu usaha terlihat lebih modern”
18. Apa ada saran dari bapak/ibu untuk pelaku UMKM yang baru akan mengadopsi/ menggunakan QRIS sebagai metode pembayaran?
    ” Kalau dari saya belum ada saran mba”
19. Apakah ada pengalaman menarik terkait penggunaan QRIS yang ingin bapak/ibu sampaikan? ”Belum ada mba hehe”

Wawancara Konsumen UMKM Ibu Siti Maemunah Daging

Identitas Informan

Nama : Mba Rianti

Jenis Kelamin : Perempuan

Umur : 29 Tahun

Bagaimana pandangan Bapak/Ibu sebagai konsumen terkait adanya metode

pembayaran QRIS ?

”Saya langganan disini mba, kalau beli pasti pakai QRIS soalnya saya kan jualan martabak, nah jualan saya kan juga pakai QRIS jadi ya sekalian saja saya kulakaan daging bayarnya pakai QRIS biar saya ga ngambil uang dulu ke ATM. Pandangan saya, QRIS sangat memberi kemudahan bagi saya sebagai pembeli daging disini selain itu saya sebagai penjual martabak yang menggunakan QRIS sebagai alat pembayaran juga merasa terbantu sekali.”

2. Wawancara UMKM Maju Makmur Sembako

a. Identitas Informan

Nama : Ibu Sri Yunari

Jenis Kelamin : Perempuan

Umur : 48 Tahun

Alamat : Pasar Kutowinangun Kebumen

b. Pertanyaan Penelitian

1. Jenis usaha apa yang bapak/ibu jalankan?
   ” Toko sembako mba”
2. Sejak kapan bapak/ibu mulai memiliki usaha ?
   ”Sejak tahun 2017”
3. Sejak kapan Bapak/ibu menggunakan QRIS dalam transaksi usaha?
   ”Menggunakan QRIS tahun 2023 mba”
4. Hal apa yang mendorong bapak/ibu untuk mulai menggunakan QRIS sebagai metode pembayaran?
   ” Saat itu saya ditawarin dari pihak bank mba kebetulan saya kenal orangnya.”
5. Bagaimana bapak/ibu mengetahui tentang QRIS?
   ”Dari anak saya mba. Saya liat anak saya kalau bayar pakai Hp yang di scan trus saya tanya anak saya katanya nama QRIS”
6. Bagaimana pengalaman bapak/ibu saat pertama kali menggunakan QRIS dalam transaksi?
   ” Awalnya saya hanya tau sebatas QRIS pembayaran yang nantinya dana masuk ke rekening mba. Saya waktu itu hanya dijelasin sekilas oleh anak saya. Ketika

pertama kali memulai pakai QRIS saya merasa sedikit bisa namun, pihak bank tetap membantu saya menjelaskan proses kerja QRIS. Mereka memberikan pelatihan singkat dan mendampingi saya saat melakukan transaksi pertama.”

7. Bagaimana proses penerapan QRIS di usaha bapak/ibu?

   " Prosesnya waktu itu saya mudah mba, pihak bank menawarkan layanan QRIS dan membantu saya mendaftar serta mengurus persyarataanya. Dikemudian hari ga lama sih mba pihak bank memberikan stiker QRIS untuk dipajang di toko saya. Saya juga merekomendasikan pelanggan saya untuk membayar menggunakan QRIS biar saya lebih mudah dan tidak susah mencari uang kembalian"

8. Apakah bapak/ibu mempunyai kendala saat menerapkan QRIS sebagai metode pembayaran? Jika ya, apa saja kendala tersebut?

   ” Belum ada kendala mba”

9. Bagaimana bapak/ibu mengatasi kendala tersebut? -

10. Apakah terdapat data penjualan sebelum dan sesudah menggunakan QRIS?

    ”Ada mba”

2022		**2023**	
Januari	4.100.000	Januari	4.650.000
Februari	3.950.000	Februari	4.500.000
Maret	4.295.000	Maret	4.850.000
April	5.350.000	April	18.580.000
Mei	14.325.000	Mei	8.155.000
Juni	7.050.000	Juni	6.100.000
Juli	5.955.000	Juli	5.350.000
Agustus	4.300.000	Agustus	5.050.000
September	4.550.000	September	5.400.000
Oktober	4.875.000	Oktober	4.975.000
November	4.450.000	November	5.150.000
Desember	4.250.000	Desember	5.255.000
Jumlah	**67.450.000**	**Jumlah**	**78.015.000**

11. Apakah ada perubahan dalam jumlah transaksi sejak bapak/ibu mulai

menggunakan QRIS?

”Perubahannya ada sih mba walaupun perbulannya naik turun ya namanya jualan kadang sepi kadang ramai seperti menjelang lebaran transaksi meningkat."

12. Apakah penggunaan QRIS berdampak pada peningkatan jumlah pelanggan atau kemudahan transaksi bagi pelanggan?

    ”Dampaknya ya ada mba terutama bagi orang yang lebih paham teknologi dizaman sekarang rata-rata bayarnya pakai QRIS mba, mungkin bagi pembeli saya merasa lebih mudah transaksinya dan tidak menunggu uang kembalian juga.”

13. Apa keuntungan yang bapak/ibu rasakan dari penggunaan QRIS?

    ”QRIS sangat membantu saya mba apalagi pas toko ramai pembeli kadang stok uang receh saya sedikit paling saya alihkan kalau pembeli masih anak muda saya alihkan pakai QRIS. Jadi ya keuntungannya QRIS membantu usaha saya mba dan terkadang ada reward dari pihak bank mba kalau transaksi menggunakan QRIS banyak”

14. Apa tantangan terbesar yang bapak/ibu hadapi dalam penggunaan QRIS?

    ”Tantangannya yang saya hadapi dalam penggunaan QRIS paling memberi tau kepada pelanggan mba terutama yang lebih tua dan kurang familiar dengan teknologi tapi saya juga tidak memaksa mereka sih mba mungkin mereka masih merasa lebih nyaman menggunakan uang tunai dan kurang memahami tentang QRIS.”

15. Apakah Bapak/ibu merasa penggunaan QRIS membantu meningkatkan efektivitas penjualan? Jika ya, bagaimana?

    ” Ya, saya merasa penggunaan QRIS sangat membantu meningkatkan efektivitas penjualan di toko saya mba. Pembayaran QRIS juga membantu saya dalam mengurangi risiko menerima uang palsu biasanya menjelang lebaran banyak beredar uang palsu mba dan saya pernah dapat uang palsu tersebut sehingga menjadi pembelajaran saya. Meskipun jumlah pelanggan yang menggunakan QRIS masih belum terlalu banyak, tapi saya melihat ada peningkatan jumlah QRIS setiap harinya."

16. Bagaimana tingkat kepuasan bapak/ibu terhadap layanan QRIS?

    ”Saya puas dengan adanya metode pembayaran QRIS karena transaksi jadi lebih

cepat dan saya tidak perlu stok terlalu banyak uang receh untuk kembalian atau khawatir tentang uang palsu.”

17. Apakah bapak/ibu memiliki saran untuk peningkatan layanan QRIS?
    ”Tidak ada saran mba dari saya”
18. Apakah bapak/ibu akan merekomendasikan penggunaan QRIS sebagai metode pembayaran digital kepada pelaku UMKM lainnya? Mengapa atau mengapa tidak?
    ”Menurut saya sangat rekomendasi mba untuk para UMKM yang lain apalagi anak muda sekarang biasaya lebih suka bayar pakai QRIS karena malas ambil uangdan antri ke mesin ATM”
19. Apa ada saran dari bapak/ibu untuk pelaku UMKM yang baru akan mengadopsi/ menggunakan QRIS sebagai metode pembayaran?
    ”Belum ada saran mba”
20. Apakah ada pengalaman menarik terkait penggunaan QRIS yang ingin bapak/ibu sampaikan? ”Sejauh ini kalau saya belum ada mba”

Wawancara Konsumen UMKM Toko Maju Makmur Sembako

Identitas Informan

Nama : Mba Ririn

Jenis Kelamin : Perempuan

Umur : 27 Tahun

Bagaimana pandangan Bapak/Ibu sebagai konsumen terkait adanya metode pembayaran QRIS ?

” Pendapat saya dengan adanya QRIS di Maju Makmur Sembako sangat senang dan terbantu. Biasanya, saya jarang membawa cash dan malas untuk mengambil uang kemesin ATM. Metode pembayaran menggunakan QRIS sangat praktis dan menghemat waktu bagi saya. Menurut saya, metode pembayaran ini sangat memudahkan dan penting bagi pembeli yang lebih suka bertransaksi secara digital."

3. Wawancara UMKM Ragil Cell

a. Identitas Informan

Nama : Mba Puput

Jenis Kelamin : Perempuan

Umur : 30 Tahun

Alamat : Jalan Raya Kedungtawon Kebumen

b. Pertanyaan Penelitian

1. Jenis usaha apa yang bapak/ibu jalankan?

   ” Konter mba”

2. Sejak kapan bapak/ibu mulai memiliki usaha ?

   ”Sejak 2019 mba”

3. Sejak kapan Bapak/ibu menggunakan QRIS dalam transaksi usaha?

   ”Sejak 2023 kalau mba”

4. Hal apa yang mendorong bapak/ibu untuk mulai menggunakan QRIS sebagai metode pembayaran?

   ”Kalau dorongan mungkin dorongan dari teman ya mba, soalnya teman saya menyuruh saya buat daftarin usaha pakai QRIS”

5. Bagaimana bapak/ibu mengetahui tentang QRIS?

   ”Dari teman yang sama sama punya usaha konter”

6. Bagaimana pengalaman bapak/ibu saat pertama kali menggunakan QRIS dalam transaksi?

   ”Pengalaman saya pertama kali pakai QRIS alhamdulilah lancar si mba soalnya udah dijelasin sama teman saya terkait sistem QRIS cuma ya awalnya sedikit bingung mba uangnya udah masuk tapi pemrosesan masuk ke rekening ada prosesnya 1 hari kalau pakai QRIS dari aplikasi DANA”

7. Bagaimana proses penerapan QRIS di usaha bapak/ibu?

   ”Proses waktu itu dibantu teman mba. Daftarin QRISnya sih mudah mba tapi nunggu bercode QRISnya itu lumayan si mba sekitar 3 harian”

8. Apakah bapak/ibu mempunyai kendala saat menerapkan QRIS sebagai metode pembayaran? Jika ya, apa saja kendala tersebut?

   ” Alhamdulilah belum ada kendala mba”

9. Bagaimana bapak/ibu mengatasi kendala tersebut? –

10. Apakah terdapat data penjualan sebelum dan sesudah menggunakan QRIS?

” Ada mba di komputer saya ”

Data Penjualan 2022		
Bulan	**Jumlah Transaksi**	**Pendapatan**
Januari	416	6.104.000
Februari	410	6.010.000
Maret	415	6.254.000
April	420	6.503.000
Mei	517	8.257.000
Juni	480	7.846.000
Juli	472	7.598.000
Agustus	467	7.459.000
September	477	7.715.000
Oktober	474	7.693.000
November	456	7.257.000
Desember	489	7.998.000
Jumlah	**5493**	**86.694.000**

Data Penjualan 2023		
Bulan	**Jumlah Transaksi**	**Pendapatan**
Januari	450	7.116.000
Februari	455	7.283.000
Maret	490	7.833.000
April	540	9.534.000
Mei	510	8.155.000
Juni	493	7.956.000

Juli	480	7.749.000
Agustus	467	7.459.000
September	463	7.399.000
Oktober	472	7.685.000
November	486	7.805.000
Desember	496	7.909.000
Jumlah	**5802**	**93.883.000**

11. Apakah ada perubahan dalam jumlah transaksi sejak bapak/ibu mulai menggunakan QRIS?

    ” Dilihat dari data jumlah transaksi ada sih mba. Selain itu stok dagangan saya juga bertambah mba jadi alhamdulilah penjualan saya meningkat dan pembayaran melalui QRIS juga bertambah mungkin orang-orang sudah paham pembayaran menggunakan QRIS"

12. Apakah penggunaan QRIS berdampak pada peningkatan jumlah pelanggan atau kemudahan transaksi bagi pelanggan?

    ”Penggunaan QRIS membawa sedikit perubahan mba. Saya perhatikan pelanggan jadi lebih senang bertransaksi terutama golongan anak muda mungkin karena tidak perlu repot membawa uang tunai dan saya pun tidak perlu repot mencari uang kembalian. Bagi saya transaksi jadi lebih cepat dan praktis, terutama saat ramai pembeli. Jadi, walaupun tidak drastis ada peningkatan jumlah pelanggan dan transaksi jadi lebih lancar dengan QRIS.”

13. Apa keuntungan yang bapak/ibu rasakan dari penggunaan QRIS?

    ”Bagi saya keuntungannya banyak mba apalagi saya usahanya konter jadi pembayaran yang melalui QRIS bisa langsung masuk ke rekening saya jadi kalau mau top up saldo untuk pulsa atau ada orang yang mau jasa transfer bisa langsung digunakan.”

14. Apa tantangan terbesar yang bapak/ibu hadapi dalam penggunaan QRIS?

    ” Alhamdulilah gaada tantangan terbesar sih mba saya di kasih tau teman saya tentang QRIS juga langsung paham”

15. Apakah Bapak/ibu merasa penggunaan QRIS membantu meningkatkan efektivitas

penjualan? Jika ya, bagaimana?

"Bagi saya iya mba, saya merasa penggunaan QRIS sangat membantu meningkatkan efektivitas penjualan di konter saya. Dengan QRIS, transaksi menjadi lebih cepat karena pelanggan hanya perlu scan saja dan saya tidak repot setor tunai terus ke bank karena uang saya sudah masuk ke rekening."

16. Bagaimana tingkat kepuasan bapak/ibu terhadap layanan QRIS?

    ”Puas banget mba adanya QRIS ya lumayan meringankan saya jadi tidak bolak-balik ke bank untuk setor tunai”

17. Apakah bapak/ibu memiliki saran untuk peningkatan layanan QRIS?

    ”Belum ada saran apa-apa mba dari saya”

18. Apakah bapak/ibu akan merekomendasikan penggunaan QRIS sebagai metode pembayaran digital kepada pelaku UMKM lainnya? Mengapa atau mengapa tidak?

    ”Penggunaan QRIS sangat rekomendasi sih mba buat UMKM lain terutama yang memiliki usaha konter kalau mau topup saldo pulsa, token listrik dan sejenisnya jadi tidak perlu bolak balik ke bank untuk setor tunai”

19. Apa ada saran dari bapak/ibu untuk pelaku UMKM yang baru akan mengadopsi/ menggunakan QRIS sebagai metode pembayaran?

    ” Saran saya kalau mau menggunakan metode pembayaran QRIS segera karena itu sangat memudahkan usaha, apalagi anak muda sekarang lebih modern jadi kalau bisa usaha atau bisnisnya mengimbangi zaman”

20. Apakah ada pengalaman menarik terkait penggunaan QRIS yang ingin bapak/ibu sampaikan? ”Belum ada pengalaman menarik mba”

Wawancara Konsumen UMKM Ragil Cell

Identitas Informan

Nama : Mba Rahmadani

Jenis Kelamin : Perempuan

Umur : 17 Tahun

Bagaimana pandangan Bapak/Ibu sebagai konsumen terkait adanya metode pembayaran QRIS ?

” Pembayaran QRIS membantu saya mba, soalnya kadang saya menyisakan uang

saku dari orang tua untuk di top up ke aplikasi DANA jadi kalau saya kepepet tidak ada uang cash saya bisa bayar pake QRIS yang tinggal Scan."

5) Wawancara UMKM Siomay 39

a. Identitas Informan

Nama : Mba Fariha

Jenis Kelamin : Perempuan

Umur : 24 Tahun

Alamat : Jalan Wonosari Kebumen

b. Pertanyaan Penelitian

1. Jenis usaha apa yang bapak/ibu jalankan?
   ” Jualan somay mba”
2. Sejak kapan bapak/ibu mulai memiliki usaha ?
   ”Sejak akhir 2021”
3. Sejak kapan Bapak/ibu menggunakan QRIS dalam transaksi usaha?
   ” Belum terlalu lama mba sekita 2023”
4. Hal apa yang mendorong bapak/ibu untuk mulai menggunakan QRIS sebagai metode pembayaran?
   ” Ini sih mba letak jualan saya depan indomart jadi terkadang banyak kendaraan transit sejenak kadang mereka beli dagangan saya dengan bertanya bisa QRIS ga. Jadi hal tersebut mendorong saya untuk menggunakan QRIS.”
6) Bagaimana bapak/ibu mengetahui tentang QRIS?
   ”Dari media sosial mba. Ya sama cari cari informasi di Youtube”
7) Bagaimana pengalaman bapak/ibu saat pertama kali menggunakan QRIS dalam transaksi?
   ” Awalnya saya agak bingung sih mba mungkin karena belum terbiasa aja. Setelah mulai menggunakan QRIS, saya melihat banyak pembeli senang karena mereka tidak perlu repot mencari uang tunai atau menunggu kembalian. Terutama pelanggan yang singgah di depan indomaret tempat saya berjualan. Alhamdulilah sekarang saya bisa melayani pembeli dengan lebih mudah mba”

8) Bagaimana proses penerapan QRIS di usaha bapak/ibu?

" Saya mendaftarkan QRIS melalui aplikasi GoBiz mba. Prosesnya pendaftarannya cukup mudah karena via online. Setelah mendaftar, dagangan saya juga terdaftar di GoFood, sehingga pelanggan bisa membeli siomay saya secara online. Pihak GoBiz juga memberikan panduan yang jelas, dan setelah kurang lebih 7 atau 14 hari saya sedikit lupa, saya sudah bisa menerima pembayaran menggunakan QRIS dan mencetak barcode QRISnya lalu ditempel di lapak usaha saya."

9) Apakah bapak/ibu mempunyai kendala saat menerapkan QRIS sebagai metode pembayaran? Jika ya, apa saja kendala tersebut?

” Kendala belum ada mba”

10) Bagaimana bapak/ibu mengatasi kendala tersebut? -

11) Apakah terdapat data penjualan sebelum dan sesudah menggunakan QRIS?

” Data penjualan sebelum menggunakan QRIS di tahun 2022 saya masih inget mba dulu awal saya jualan 2021 saya hanya bikin 50 porsi. Ditahun 2022 saya naikan bikin 70 porsi somay perhari mba dengan harga Rp 5.000/porsi. 70 porsi x Rp 5000 = Rp 350.000/hari tapi itu uangnya selalu diputer mba itu masih kotornya. Biasanya saya ambil bersihnya 150.000/hari x 30 hari= 4.500.000 kalo setahun sekitar 54 juta di tahun 2022 sewa lapak sekitar 5 juta pertahun jadi saya pertahun ya 49 juta mba. Kalau 2023 saya sudah pakai QRIS tapi jumlah porsi dagangan saya tambah jadi 100 porsi somay perhari. Jadi 100 porsi x Rp 5000= Rp 500.000/hari bersihnya saya ambil Rp 200.000 x 30 hari = 6.000.000 kalo setahun kurang lebih 72 Juta di kurangin harga sewa lapak naik 6 juta pertahun pendapatan tahun 2023 sekitar 66 Juta.

2022 (Sebelum Pakai QRIS)	**2023 (Sesudah Pakai QRIS)**
Jual Somay: 70 Porsi	Jualan Somay: 100 Porsi
Harga Somay: Rp 5000	Harga Somay: Rp 5000
Pendapatan Harian:	Pendapatan Harian:
70 porsi x Rp 5000 = Rp 350.000	100 porsi x Rp 5000 = Rp 500.000
Uang dibagi 200.000 (Bahan Baku).	Uang dibagi 300.000 (Bahan Baku).

150.000 (disisihkan) x 30 Hari = 4.500.000 x 12 Bulan = 54.000.000-5.000.000 (sewa lapak) = 49.000.000. Jadi pendapatan pertahun Mba Farida Rp 49.000.000	200.000 (disisihkan) x 30 Hari = 6.000.000 x 12 Bulan = 72.000.000-6.000.000 (sewa lapak) = 66.000.000 – 7.200.000 (Pengeluaran bayar karyawan) Jadi pendapatan pertahun Mba Farida Rp 58.800.000

12) Apakah ada perubahan dalam jumlah transaksi sejak bapak/ibu mulai menggunakan QRIS?

" Ya ada sih mba walaupun QRIS tidak langsung meningkatkan jumlah secara drastis, setidaknya QRIS membantu pembeli saya terutama mereka yang tidak membawa uang tunai. Dengan QRIS, saya dapat melayani pembeli tanpa repot dengan uang kembalian. Jadi, meskipun peningkatan transaksi belum terlalu besar, QRIS tetap memberikan dampak positif pada efisiensi dan kenyamanan pelayanan kepada pelanggan."

13) Apakah penggunaan QRIS berdampak pada peningkatan jumlah pelanggan atau kemudahan transaksi bagi pelanggan?

" Bagi saya penggunaan QRIS sangat membantu dalam kemudahan transaksi bagi pelanggan mba. Banyak pembeli yang merasa terbantu karena mereka tidak perlu repot membawa uang tunai dan saya juga tidak repot mencari kembalian. Terutama bagi pelanggan yang singgah di depan Indomaret tempat saya berjualan, mereka sering lebih memilih menggunakan QRIS mungkin bagi mereka lebih praktis."

14) Apa keuntungan yang bapak/ibu rasakan dari penggunaan QRIS?

"Keuntungannya pembeli saya jadi puas mba dan dagangan saya menjadi lebih modern dengan adanya sitem pembayaran melalui QRIS"

15) Apa tantangan terbesar yang bapak/ibu hadapi dalam penggunaan QRIS?

" Tantangannya mungkin pada pembeli yang lebih tua mba yang masih belum familiar dengan QRIS dan lebih suka membayar tunai menggunakan uang dengan nominal besar atau terkadang uangnya rusak mau saya alihin pakai QRIS

orangnya belum mengerti.”

16) Apakah Bapak/ibu merasa penggunaan QRIS membantu meningkatkan efektivitas penjualan? Jika ya, bagaimana?

” Bagi saya iya mba penggunaan QRIS sangat membantu penjualan. Adanya QRIS saya sedikit terbantu mengurangi kerepotan mencari uang kembalian atau khawatir menerima uang rusak selain itu, lapak saya menjadi lebih modern. Meskipun jumlah penjualan saya belum meningkat secara drastis, QRIS membantu mempercepat proses transaksi dan membuat pembeli lebih puas."

17) Bagaimana tingkat kepuasan bapak/ibu terhadap layanan QRIS?

”Alhamdulilah saya puas mba setidaknya saya bisa memenuhi permintaan pembeli untuk menggunakan QRIS buat pembayaran ”

18) Apakah bapak/ibu memiliki saran untuk peningkatan layanan QRIS?

”Kalau bisa untuk pedagang kecil kaya saya potongan adminnya gratis hehe”

19) Apakah bapak/ibu akan merekomendasikan penggunaan QRIS sebagai metode pembayaran digital kepada pelaku UMKM lainnya? Mengapa atau mengapa tidak?

”Iya mba sangat direkomendasikan mba karena usaha jua harus mengikuti perkembangan teknologi salah satunya metode pembayaran QRIS”

20) Apa ada saran dari bapak/ibu untuk pelaku UMKM yang baru akan mengadopsi/ menggunakan QRIS sebagai metode pembayaran?

” Saran saya segera daftarin QRIS buat usaha aja mba soalnya biar kelihatan usahanya modern”

21) Apakah ada pengalaman menarik terkait penggunaan QRIS yang ingin bapak/ibu sampaikan? ”Gak ada si mba”

Wawancara Konsumen UMKM Siomay 39

Identitas Informan

Nama : Mba Naza

Jenis Kelamin : Perempuan

Umur : 25 Tahun

Bagaimana pandangan Bapak/Ibu sebagai konsumen terkait adanya metode pembayaran QRIS ?

”Bagi saya sebagai pembeli yang membayar menggunakan pembayaran QRIS, QRIS cukup memudahkan saya yang membawa uang tunai terbatas. Tadinya saya hanya mau ke indomart saja tapi saya sedang pengen beli somay, alhamdulilah disini bisa bayar pake QRIS walaupun hanya beli somay saja. Menurut saya juga QRIS sangat penting mba bagi konsumen maupun untuk para UMKM yang mengikuti perkembangan zaman, dengan adanya QRIS saja usaha sudah up to date dan disukai banyak pembeli khususnya anak muda yang suka bayar tinggal scan"

22) Wawancara UMKM Wontonyong

a. Identitas Informan

Nama : Mba Dyah Wulandari

Jenis Kelamin : Perempuan

Umur : 30 Tahun

Alamat : Prembun Kebumen

b. Pertanyaan Penelitian

1. Jenis usaha apa yang bapak/ibu jalankan?

   ” Jualan makanan mba wonton”

2. Sejak kapan bapak/ibu mulai memiliki usaha ?

   ” Sejak 2021 mba”

3. Sejak kapan Bapak/ibu menggunakan QRIS dalam transaksi usaha?

   ” Belum terlalu lama sih mba sekitar 2023”

4. Hal apa yang mendorong bapak/ibu untuk mulai menggunakan QRIS sebagai metode pembayaran?

   ” Banyak permintaan dari supir Grabfood mba yang menyarankan untuk pasang QRIS di usaha saya.”

5. Bagaimana bapak/ibu mengetahui tentang QRIS?

   ”Sebelum saya punya usaha udah tau sih mba tentang QRIS soalya saya sering pakai juga kalau lagi jalan-jalan.”

23) Bagaimana pengalaman bapak/ibu saat pertama kali menggunakan QRIS dalam transaksi?

”Pengalaman pertama kali pakai QRIS di usaha saya alhamdulilah lancar mba.

Ketika pembeli pertama kali bayar pakai QRIS juga saya gak terlalu bingung sih”

24) Bagaimana proses penerapan QRIS di usaha bapak/ibu?

" Waktu itu saya memang sudah niat mau pakai QRIS dalam usaha saya si mba tapi saya masih bingung syaratnya ngajuin ke bank apa aja. Banyak permintaan dari driver Grabfood untuk segera pakai metode pembayaran QRIS dan menyarankan daftar QRIS pakai aplikasi OVO. Setelah itu saya segera daftar pada aplikasi tersebut secara online dan mudah tinggal daftar dan menunggu barcode QRISnya 3 sampai 7 harian. Terus saya cetak dan dipajang di warung saya."

25) Apakah bapak/ibu mempunyai kendala saat menerapkan QRIS sebagai metode pembayaran? Jika ya, apa saja kendala tersebut?

” Kendalanya ini mba potongan dari aplikasinya kalau pakai QRIS ada potongan untuk transaksi dibawah 50.000. Potongannya sedikit sih mba gak terlalu banyak”

26) Bagaimana bapak/ibu mengatasi kendala tersebut?

”Cara mengatasi kendala tersebut paling saya bilang mba ke pembeli kalau pakai QRIS transaksi 50.000 keatas”

27) Apakah terdapat data penjualan sebelum dan sesudah menggunakan QRIS?

” waktu saya prtama kali buka usaha ini tahun 2021 hanya membuat 30 porsi mba kalau 2022 saya buatnya ditambah jadi 50 porsi dengan harga masih Rp 10.000 perporsi dan alhamdulilah selalu habis.

Jadi 50 porsi x Rp 10.000 = Rp 500.000.

Saya selalu sistemnya dibagi 150.000 untuk saya simpan, 350.000 untuk beli bahan bahan. Jadi ya hitung aja bersihnya 150.000 x 28 hari = 4.200.000 perbulan kalo setahun 50.400.000. Tapi itu masih dipotong untuk bayar 2 karyawan mba 12.000.000 pertahun jadi saya bersihnya ya Cuma dapat 38.400.000 di tahun 2022. Ditahun 2023 bahan baku semua naik jadi jualan saya juga naik mba di harga 12.000 perporsi dan saya menambah stok porsi jualan saya 70 porsi, karena sudah banyak orang tau jualan saya mba. jadi 70 porsi x 12.000 = 840.000 perhari. Saya selalu nyisihin sekitar 250.000 perhari dan sisanya untuk beli kebutuhan bahan baku, 250.000 x 28 hari = 7.000.000 x12 bulan = 84.000.000 – 21.600.000 (bayar 3 karyawan)= 62.400.000. jadi pendapatan saya 2023 sekitar 62.400.000 mba

2022 (Sebelum Pakai QRIS)	2023 (Sesudah Pakai QRIS)
Jual Wonton: 50 Porsi Harga: Rp 10.000 Karyawan 2 orang	Jualan Wonton: 70 Porsi Harga: Rp 12.000 (harga naik karena bahan baku naik) Karyawan: 3 orang
Pendapatan Harian: 50 porsi x Rp 10.000 = Rp 500.000 Pendapatan Bersih 150.000 sisanya untuk keperluan bahan baku. 150.000 x 28 hari = 4.200.000 perbulan – 1.000.000 (bayar 2 karyawan) = 3.200.000 **Pendapatan pertahun 2022:** **3.200.000 x 12 bulan = 38.400.000**	Pendapatan Harian: 70 porsi x Rp 12.000 = Rp 840.000 Pendapatan Bersih 250.000 sisanya untuk keperluan bahan baku. 250.000 x 28 hari = 7.000.000 perbulan – 1.800.000 (bayar 3 karyawan perbulan= 5.200.000 **Pendapatan pertahun 2023:** **5.200.000 x 12 bulan = 62.400.000**

28) Apakah ada perubahan dalam jumlah transaksi sejak bapak/ibu mulai menggunakan QRIS?

”Ada sih mba. Walaupun saya membatasi pembayaran yang menggunakan QRIS harus minimal order 50.000 tapi alhamdulilah pembeli saya yang pakai QRIS lumayan.”

29) Apakah penggunaan QRIS berdampak pada peningkatan jumlah pelanggan atau kemudahan transaksi bagi pelanggan?

”Penggunaan QRIS bagi saya memang berdampak pada kemudahan transaksi bagi pelangga mba, terutama bagi pembeli yang lebih memilih pembayaran digital. Meskipun saya membatasi pembayaran QRIS untuk minimal order 50.000, banyak pembeli dan driver Grabfood menggunakan QRIS mungkin bagi mereka merasa terbantu karena tidak perlu membawa uang tunai. Selain itu, ada juga

peningkatan jumlah pelanggan, terutama dari pengguna Grabfood karena lebih praktis dan sering ada cashback.”

30) Apa keuntungan yang bapak/ibu rasakan dari penggunaan QRIS?

”Keuntungan yang saya rasakan dari penggunaan QRIS adalah kemudahan saat transaksi, terutama untuk pembeli yang lebih suka pembayaran digital. Selain itu, saya melihat ada peningkatan jumlah pembeli, terutama dari pengguna Grabfood, karena mereka merasa lebih praktis dan nyaman. Sistem pembayaran ini sangat membantu saya dan para driver Grabfood.”

31) Apa tantangan terbesar yang bapak/ibu hadapi dalam penggunaan QRIS?

” Gaada sih mba”

32) Apakah Bapak/ibu merasa penggunaan QRIS membantu meningkatkan efektivitas penjualan? Jika ya, bagaimana?

”Menurut saya iya mba, saya merasa metode pembayaran QRIS membantu meningkatkan efektivitas penjualan. Meskipun saya membatasi pembayaran QRIS untuk minimal order 50.000, banyak pembeli yang menggunakan QRIS, terutama dari driver Grabfood yang mendapat pesanan dari pelanggan saya.."

33) Bagaimana tingkat kepuasan bapak/ibu terhadap layanan QRIS?

”Kalau saya sangat puas mba. Transaksi saya jadi lebih cepat dan usaha saya jadi terlihat tidak ketinggalan zaman”

34) Apakah bapak/ibu memiliki saran untuk peningkatan layanan QRIS?

”Saran saya kalau bisa biaya potongan admin QRISnya digratiskan untuk pembayaran dibawah 50.000 supaya lebih banyak yang pakai lagi”

35) Apakah bapak/ibu akan merekomendasikan penggunaan QRIS sebagai metode pembayaran digital kepada pelaku UMKM lainnya? Mengapa atau mengapa tidak?

”Iya mba sangat direkomendasikan untuk UMKM lain supaya perkembangan usahanya tidak ketinggalan zaman”

36) Apa ada saran dari bapak/ibu untuk pelaku UMKM yang baru akan mengadopsi/ menggunakan QRIS sebagai metode pembayaran?

” Belum ada mba”

37) Apakah ada pengalaman menarik terkait penggunaan QRIS yang ingin bapak/ibu

sampaikan? ”Belum ada juga mba”

Wawancara Konsumen UMKM Wontonyong

Identitas Informan

Nama : Mba Fadila

Jenis Kelamin : Perempuan

Umur : 25 Tahun

Bagaimana pandangan Bapak/Ibu sebagai konsumen terkait adanya metode pembayaran QRIS ?

” Pandangan saya terkait QRIS di sini, saya sebagai orang yang suka jajan dan malas antri pada saat tarik tunai ke mesin ATM pasti saya bayarnya pakai QRIS mba karena cukup scan saja sudah bisa bayar melalui *m-banking* atau *e-wallet* tanpa ribet antri uang ke ATM. Bagi saya penjual yang menggunakan QRIS sebagai metode pembayaran lebih terlihat modern ya mba, soalnya pembeli khususnya anak muda seperti saya ini jarang membayar menggunakan tunai sehingga adanya QRIS di wontonyong ini saya sebagai pembeli sangat terbantu."

Lampiran 2 Dokumentasi Penelitian



Gambar: Wawancara Lapak UMKM Ibu Siti Maemunah Daging



Gambar: Wawancara UMKM Toko Maju Makmur Sembako



Gambar: Wawancara UMKM Ragil Cell



Gambar: Wawancara UMKM Somay 39



Gambar: Wawancara UMKM Wontonyong



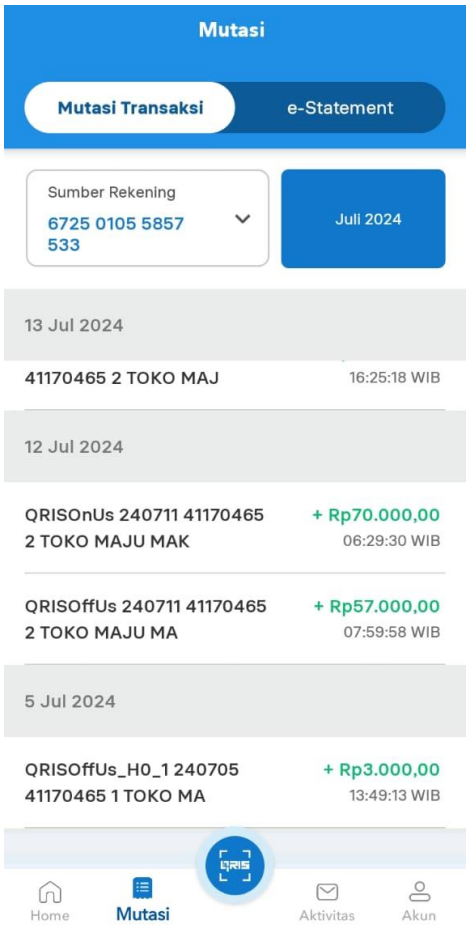
Gambar: QRIS Ibu Siti Maemunah Daging



Gambar: QRIS Toko Maju Makmur Sembako



Gambar: QRIS Ragil Cell



Gambar: Mutasi transaksi QRIS Toko Maju Makmur Sembako



Gambar: Mutasi transaksi QRIS Ragil Cell



Gambar: Wawancara Konsumen Lapak UMKM Bu Siti Maemunah Daging



Gambar: Wawancara Konsumen Toko Maju Makmur Sembako



Gambar: Wawancara Konsumen Ragil Cell



Gambar: Wawancara Konsumen UMKM Siomay 39



Gambar: Wawancara Konsumen UMKM Wontonyong