

Penerapan Sistem Pembayaran Qris dan Pendaftaran Google Maps Sebagai Upaya Meningkatkan Akses dan Daya Saing UMKM di Kelurahan Harjosari

Fajriani Ananda^{1*}, Laura Mairenza Efendes², Gratiana Br Manik³

¹⁻³ Universitas Riau, Indonesia

Email: fajriani.ananda@lecturer.unri.ac.id¹, laura.mairenza1788@student.unri.ac.id², gratiana.br6641@student.unri.ac.id³

**Korespondensi penulis: fajriani.ananda@lecturer.unri.ac.id*

Article History:

*Naskah Masuk: Juli 28, 2025;
Revisi: Agustus 25, 2025;
Diterima: Agustus 27, 2025;
Tersedia: Agustus 27, 2025*

Keywords: competitiveness, digitalization, Google Maps, MSMEs, QRIS

Abstract. This community service activity was carried out with the primary objective of improving digital literacy and the competitiveness of Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) in Harjosari Village through the implementation of a Quick Response Code Indonesian Standard (QRIS)-based payment system and business location registration on Google Maps. This digital transformation is expected to address the challenges faced by MSMEs amidst technological developments and increasingly fierce market competition. The activity implementation method includes several stages. First, identification of MSME needs and conditions is carried out through interviews and observations to understand the level of digital literacy and readiness to adopt technology. Second, socialization is provided to introduce the benefits of QRIS and Google Maps, while also building awareness of the importance of a digital presence for businesses. Third, technical training focused on how to create an account, activate QRIS, and register a business location on Google Maps. Fourth, direct mentoring is provided to ensure that MSMEs can apply these new skills independently in their daily business activities. The results of the activity show a significant increase in transaction efficiency, as QRIS enables a fast, secure, and cash-free payment process. Business registration on Google Maps also increases business visibility online, making it easier for potential customers to find business locations and information. Furthermore, business owners' confidence in using digital technology has increased, which in turn expands market opportunities. However, challenges remain, such as resistance from some MSMEs to QRIS transaction fees and limited digital literacy among certain groups. Overall, however, this activity provides concrete evidence that digital transformation through QRIS adoption and optimizing online presence can strengthen MSMEs' position in the digital economy era, while simultaneously opening up opportunities for business sustainability and growth.

Abstrak

Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilaksanakan dengan tujuan utama meningkatkan literasi digital serta daya saing Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Desa Harjosari melalui penerapan sistem pembayaran berbasis Quick Response Code Indonesian Standard (QRIS) dan registrasi lokasi usaha pada Google Maps. Transformasi digital ini diharapkan mampu menjawab tantangan yang dihadapi pelaku UMKM di tengah perkembangan teknologi dan persaingan pasar yang semakin ketat. Metode pelaksanaan kegiatan mencakup beberapa tahap. Pertama, identifikasi kebutuhan dan kondisi UMKM dilakukan melalui wawancara serta observasi untuk memahami tingkat literasi digital dan kesiapan adopsi teknologi. Kedua, sosialisasi diberikan untuk memperkenalkan manfaat QRIS dan Google Maps, sekaligus membangun kesadaran akan pentingnya kehadiran digital bagi usaha. Ketiga, pelatihan teknis difokuskan pada cara membuat akun, mengaktifkan QRIS, serta mendaftarkan lokasi usaha di Google Maps. Keempat, pendampingan langsung dilakukan guna memastikan para pelaku UMKM dapat mengaplikasikan keterampilan baru tersebut secara mandiri dalam kegiatan bisnis sehari-hari. Hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan signifikan pada efisiensi transaksi, karena QRIS memungkinkan proses pembayaran yang cepat, aman, dan tidak bergantung pada uang tunai. Registrasi usaha di Google Maps juga meningkatkan visibilitas bisnis secara daring, memudahkan calon pelanggan menemukan

lokasi dan informasi usaha. Selain itu, kepercayaan diri pelaku usaha dalam menggunakan teknologi digital turut meningkat, yang pada gilirannya memperluas peluang pasar. Meskipun demikian, masih terdapat kendala seperti resistensi sebagian pelaku UMKM terhadap biaya transaksi QRIS dan keterbatasan literasi digital pada kelompok tertentu. Namun, secara keseluruhan, kegiatan ini memberikan bukti konkret bahwa transformasi digital melalui adopsi QRIS dan optimasi kehadiran online mampu memperkuat posisi UMKM di era ekonomi digital, sekaligus membuka peluang untuk keberlanjutan dan pertumbuhan usaha.

Kata kunci: daya saing, digitalisasi, Google Maps, UMKM, QRIS.

1. LATAR BELAKANG

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran yang sangat penting dalam perekonomian Indonesia, yang menyumbang lebih dari 99% total unit usaha dan menarik tenaga kerja cukup banyak, sebagaimana dilaporkan oleh Badan Pusat Statistik (Azmi dalam Fadhilah & Pratiwi, 2021). Di era digitalisasi ini, UMKM dituntut untuk beradaptasi dengan teknologi untuk meningkatkan akses pasar dan daya saing. Salah satu inovasi teknologi yang sesuai di era sekarang adalah Quick Response Code Indonesian Standard (QRIS), sistem pembayaran berbasis kode QR ini telah dikembangkan oleh Bank Indonesia untuk mempermudah transaksi non-tunai. Selain itu, pemanfaatan platform digital seperti Google Maps salah satu penting untuk memperluas jangkauan pasar UMKM, yang utamanya di wilayah urban seperti Kelurahan Harjosari, Kota Pekanbaru. Namun, penerapan teknologi ini belum maksimal di kalangan UMKM lokal, sebagian besar diakibatkan oleh keterbatasan literasi digital, akses teknologi, dan pemahaman tentang strategi pemasaran digital. Kondisi ini perkeruh dengan minimnya pemanfaatan QRIS di dalam negeri, meskipun sistem ini menunjukkan adanya potensi besar, bahkan sekalipun ke pasar internasional.

Kelurahan Harjosari, ini terletak di pusat Kota Pekanbaru, memiliki karakteristik wilayah yang padat penduduk dengan jumlah penduduk sekitar 6.082 jiwa per Desember 2024 berdasarkan data kependudukan terbaru dari Pemerintah Kota Pekanbaru (2024). Wilayah ini memiliki lingkungan sosial yang tergolong sehat dengan tingkat interaksi masyarakat yang tinggi, didukung juga dengan keberadaan komunitas lokal yang aktif dalam berbagai kegiatan sosial maupun ekonomi. Secara ekonomi, Harjosari menunjukkan tingkat kestabilan yang baik. Kondisi ini tercermin dari menjamurnya kegiatan usaha masyarakat, terutama di sektor kuliner, perdagangan dan jasa. Keberadaan berbagai UMKM yang tersebar di wilayah ini menunjukkan geliat ekonomi lokal yang terus berkembang, seperti yang terlihat dari temuan di lapangan. Kondisi fisik wilayah ini juga mendukung, dengan adanya akses jalan yang cukup baik, koneksi internet yang memadai, dan lokasi strategis di tengah kota, menjadikannya potensial untuk pengembangan ekonomi berbasis digital. Dari segi lingkungan sendiri, Harjosari memiliki ekosistem yang relatif terjaga, dengan tingkat polusi yang rendah dan

kesadaran masyarakat terhadap keberlanjutan lingkungan yang mulai meningkat, sebagaimana terlihat dari inisiatif lokal dalam penggunaan kemasan ramah lingkungan oleh beberapa UMKM sekitar.

Dapat dilihat, potensi wilayah Harjosari untuk kegiatan pengabdian masyarakat sangat besar, terutama dalam hal pemberdayaan UMKM melalui teknologi digital. Keberadaan pelaku UMKM yang mayoritas bergerak dibidang kuliner dan jasa, seperti warung makan, kedai kopi, dan toko kelontong, hal ini memberikan peluang untuk pengenalan sistem pembayaran QRIS dan pendaftaran usaha di Google Maps serta marketplace online. Namun, berdasarkan observasi awal, sebagian kecil dari UMKM di Harjosari belum menggunakan QRIS, dan hanya beberapa terdaftar di platform digital seperti Google Maps atau marketplace. Hal ini disebabkan oleh kurangnya pemahaman tentang manfaat teknologi digital, keterbatasan sumber daya manusia yang terampil, serta resistensi terhadap perubahan dari metode transaksi konvensional kemudian beralih ke digital. Padahal, bukti observasi dari penelitian sebelumnya menunjukkan jika penerapan QRIS dapat meningkatkan pendapatan UMKM secara signifikan, dengan pertumbuhan volume transaksi hingga 20% di beberapa wilayah di Indonesia (Perdana & Sinarwati, 2022). Selain itu, pendaftaran di Google Maps telah terbukti adanya peningkatan visibilitas usaha hingga 30% melalui peningkatan kunjungan pelanggan lokal dan luar daerah (Widanengsih et al., 2023).

Beberapa pelaku usaha belum menggunakan QRIS, karena minimnya pengetahuan teknologi pembayaran digital tersebut dan kehadiran online melalui platform seperti Google Maps dan marketplace. Hal ini dapat menghambat kemampuan UMKM untuk menjangkau pasar yang lebih luas lagi, terutama di tengah tren konsumen masa kini yang cenderung menggunakan dompet digital karena dianggap lebih praktis dibandingkan uang tunai. Faktor pendukung seperti konektivitas internet yang stabil di Harjosari belum dimanfaatkan secara maksimal, sementara faktor penghambat seperti minimnya literasi digital dan kurangnya pelatihan menjadi tantangan utama. Upaya serupa telah dilakukan di berbagai wilayah, seperti di Desa Cinunuk melalui kolaborasi triple helix yang juga melibatkan pemerintah desa, akademisi, dan pelaku usaha, yang berhasil meningkatkan pemahaman pemasaran digital dan pembuatan akun marketplace (Fadhilah & Pratiwi, 2021). Selain itu, adanya pengabdian masyarakat di Tarakan menunjukkan peningkatan signifikan dalam keterampilan UMKM melalui pelatihan literasi keuangan serta pemasaran digital, dengan 70% peserta mampu mengelola akun marketplace dan mencatat keuangan secara digital (LPPM Universitas Borneo Tarakan, 2025).

Kegiatan pengabdian masyarakat ini merupakan lanjutan dari penelitian terkait transformasi digital UMKM, baik dari penelitian sebelumnya oleh tim penulis maupun literatur empiris lainnya. Penelitian seperti ZISMART yang dilakukan oleh Kurnianingsih et al. (2023) menunjukkan adanya platform digital dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat melalui pembinaan berbasis teknologi, sementara studi oleh Pasaribu et al. (2023) mempertegas bahwa strategi pemasaran digital dan kemasan ramah lingkungan mampu meningkatkan penjualan UMKM hingga mencapai 25% dalam tiga bulan. Kegiatan ini juga terinspirasi dari pengabdian di Desa Jaring Halus, Deli Serdang, yang berhasil meningkatkan komunikasi pemasaran digital pasca pandemi melalui pelatihan intensif (Faustyna, 2023).

Tujuan dari kegiatan pengabdian ini adalah: (1) meningkatkan literasi digital pelaku UMKM di Harjosari melalui sosialisasi dan pelatihan penggunaan QRIS, Google Maps, dan marketplace online; (2) membantu pendaftaran UMKM di platform Google Maps dan marketplace untuk meningkatkan visibilitas usaha; (3) memfasilitasi pembuatan QRIS untuk pelaku UMKM yang belum menggunakannya; dan (4) meningkatkan daya saing UMKM melalui peningkatan akses pasar dan efisiensi transaksi. Dengan pendekatan ini, diharapkan UMKM di Kelurahan Harjosari dapat mengoptimalkan potensi teknologi digital untuk mendukung pertumbuhan ekonomi lokal yang berkelanjutan.

2. METODE PENELITIAN

Metode penerapan dalam program ini menggunakan pendekatan partisipatif juga pendampingan aktif melalui tahapan identifikasi, sosialisasi, implementasi, serta evaluasi hasil penerapan sistem pembayaran *QRIS* dan pendaftaran lokasi usaha di *Google Maps*. Lokasi kegiatan ini terletak di Kelurahan Harjosari, dengan fokus pada pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang belum menerapkan sistem pembayaran digital dan belum mendaftarkan usahanya di platform lokasi digital yaitu berupa *Google Maps*.

- **Identifikasi dan Pendataan UMKM Non-Digital**

Tahap awal yang dilakukan yaitu melalui survei lapangan dan observasi langsung untuk mengidentifikasi UMKM yang belum menggunakan *QRIS* serta belum memiliki jejak digital pada platform *Google Maps*. Pengumpulan datanya sendiri dilakukan dengan metode wawancara singkat dan pengisian formulir yang dilakukan oleh pelaku usaha untuk mendokumentasikan kondisi awal (baseline data) dari masing-masing UMKM, hal ini mencakup: nama usaha, jenis produk/jasa, status usaha, legalitas, modal, omzet, cara penjualan, jumlah pegawai, marketplace, wilayah pemasaran serta kendala yang dialami pelaku usaha.

- Sosialisasi dan Edukasi Digitalisasi Pembayaran dan Lokasi

Setelah melakukan proses identifikasi, kemudian barulah dilaksanakan sosialisasi yang menyasar UMKM yang telah terdata. Sosialisasi ini dilakukan secara langsung dengan pendekatan edukatif informal untuk menjelaskan manfaat dan mekanisme penggunaan *QRIS* sebagai metode pembayaran yang efisien dan aman, juga pentingnya eksistensi usaha di *Google Maps* untuk meningkatkan visibilitas dan kepercayaan pelanggan. Materi ini disampaikan menggunakan media presentasi atau berbicara langsung dan simulasi praktik secara langsung oleh tim KKN Kelurahan Harjosari.

- Implementasi *QRIS* dan Pendaftaran *Google Maps*

Tahap implementasi mencakup adanya dua aspek utama:

- Pembuatan *QRIS*: Tim membantu pelaku UMKM dalam proses pendaftaran *QRIS* melalui aplikasi resmi yaitu aplikasi DANA. Proses ini meliputi pengisian formulir digital, pengunggahan dokumen, hingga pengunduhan dan pencetakan QR code yang kemudian dipasang di tempat usaha.
- Pendaftaran di *Google Maps*: Pelaku UMKM didampingi untuk mendaftarkan lokasi usahanya melalui fitur “*Add a Missing Place*” di *Google Maps*. Proses ini dilakukan melalui akun Google masing-masing pemilik dan didampingi secara teknis oleh tim pelaksana. Detail usaha seperti nama, kategori, jam operasional, dan kontak diisikan secara lengkap dan akurat.

- Monitoring dan Evaluasi Perkembangan

Setelah seluruh proses implementasi sistem *QRIS* dan pendaftaran *Google Maps* dilakukan, kegiatan dilanjutkan dengan pemantauan perkembangan selama 7-10 hari bagi UMKM yang telah mendapatkan pendampingan. Evaluasi ini dilakukan dengan mengamati dinamika dan perubahan yang muncul dalam praktik keseharian pelaku usaha, terutama dalam aspek adaptasi terhadap teknologi digital. Beberapa hal yang menjadi fokus evaluasi ini antara lain:

- Perubahan Pola Transaksi

Terdapat kecenderungan penggunaan metode pembayaran non-tunai yang sudah mulai diterapkan dalam kegiatan usaha sehari-hari. Pelaku UMKM terlihat semakin familiar dan percaya diri menggunakan *QRIS* dalam melayani konsumen.

- Peningkatan Aksesibilitas Bisnis Digital

Beberapa pelaku usaha menunjukkan peningkatan interaksi dengan konsumen baru yang mengetahui lokasi usaha mereka melalui pencarian di *Google*

Maps. Hal ini menunjukkan peningkatan keterjangkauan dan visibilitas secara online.

- Respon Positif terhadap Inovasi Digital

Para pelaku UMKM menunjukkan antusiasme terhadap kemudahan penggunaan metode-metode baru yang diperkenalkan, seperti *QRIS* dan *Google Maps*. Antusiasme ini terlihat dari keaktifan mereka dalam mengimplementasikan dan memperbarui tampilan profil usaha mereka secara mandiri.

- Hambatan dan Tantangan di Lapangan

Dalam proses adaptasi, beberapa hambatan teknis dan sosial ditemui. Misalnya, keterbatasan jaringan internet, ketidaktahuan sebagian konsumen terhadap metode pembayaran non-tunai, dan perlunya waktu bagi para pelaku usaha untuk menyesuaikan diri.

Selain melihat perubahan praktis, evaluasi juga mempertimbangkan potensi jangka panjang yang dapat meningkatkan daya saing UMKM. Aspek-aspek seperti kecepatan transaksi, kenyamanan pelanggan, dan keberadaan bisnis dalam ekosistem digital dianggap dapat memberikan dorongan positif bagi keberlanjutan dan pertumbuhan bisnis.

Seluruh proses monitoring dan evaluasi dilakukan dengan pendekatan yang menekankan pada pemberdayaan lokal dan partisipasi aktif pelaku usaha, tidak hanya sebagai penerima manfaat, tetapi juga sebagai pelaku utama proses perubahan. Temuan-temuan dari kegiatan ini menjadi dasar dalam menyusun rekomendasi untuk pengembangan program serupa di wilayah lain yang memiliki karakteristik serupa.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan Kuliah Kerja Nyata di Harjosari berfokus pada penerapan sistem pembayaran *Quick Response Code Indonesian Standard (QRIS)* dan pendaftaran lokasi usaha pada *Google Maps* untuk meningkatkan akses pasar dan daya saing UMKM. Kegiatan ini melibatkan serangkaian tahapan, mulai dari identifikasi kebutuhan, sosialisasi, pelatihan, hingga pendampingan langsung kepada pelaku UMKM. Hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan literasi digital, efisiensi transaksi, dan visibilitas usaha, meskipun hanya dua pelaku UMKM yang bersedia mengikuti pendampingan penuh dari total populasi yang diidentifikasi. Kendala utama yang dihadapi adalah resistensi terhadap teknologi baru dan

keterbatasan waktu pelaksanaan, namun keberhasilan pada dua sampel usaha memberikan bukti konkret akan potensi transformasi digital dalam meningkatkan daya saing UMKM.

Proses Pelaksanaan Kegiatan

Pelaksanaan kegiatan dimulai dengan observasi awal untuk mengidentifikasi tantangan yang dihadapi UMKM di Harjosari, seperti keterbatasan akses pasar akibat minimnya visibilitas online dan ketergantungan pada pembayaran tunai. Sosialisasi dilakukan melalui pelatihan yang mencakup:

- Edukasi *QRIS*: Penjelasan tentang cara kerja *QRIS*, manfaatnya dalam mempercepat transaksi, dan integrasinya dengan berbagai aplikasi pembayaran digital seperti GoPay, OVO, dan LinkAja.
- Pendaftaran *Google Maps*: Pelatihan teknis untuk mendaftarkan lokasi usaha, mengelola profil bisnis, dan memanfaatkan fitur ulasan pelanggan untuk meningkatkan kepercayaan konsumen.
- Pendampingan Intensif: Bantuan langsung dalam pembuatan kode *QRIS* melalui penyedia layanan seperti Bank Indonesia atau bank komersial, serta pengunggahan informasi usaha ke *Google Maps*.

Dari proses ini, para pelaku UMKM berhasil mengadopsi *QRIS* dan *Google Maps* sepenuhnya. Berdasarkan data pasca-pendampingan, transaksi non-tunai melalui *QRIS* sangat berpengaruh pada penjualan mereka dibandingkan metode tunai. Begitu pula dengan pendaftaran di *Google Maps* juga meningkatkan kunjungan pelanggan. Peningkatan tersebut mencerminkan bahwa penerapan teknologi digital seperti *QRIS* berperan penting dalam meningkatkan efisiensi transaksi dan memperluas akses pasar bagi UMKM.

Dampak terhadap Pasar Global

Penerapan *QRIS* dan *Google Maps* tidak hanya memperkuat posisi UMKM di pasar lokal, tetapi juga membuka peluang ke pasar global. Profil usaha yang terdaftar di *Google Maps* memungkinkan UMKM Harjosari ditemukan oleh konsumen dari luar daerah, termasuk wisatawan asing yang menggunakan platform digital untuk mencari produk atau jasa lokal. *QRIS*, yang terintegrasi dengan sistem pembayaran internasional seperti Alipay, mempermudah transaksi dengan pelanggan asing, sehingga meningkatkan potensi ekspor produk UMKM. Selain itu, visibilitas online melalui *Google Maps* mendukung integrasi dengan platform e-commerce seperti Shopee atau Tokopedia, yang memungkinkan UMKM menjangkau pasar nasional dan internasional. Adopsi teknologi digital seperti *QRIS* dan

Google Maps juga dapat meningkatkan daya saing UMKM di pasar global dengan mempercepat proses transaksi dan meningkatkan kepercayaan konsumen.

Keunggulan dan Kelemahan Luaran Kegiatan

Keunggulan *QRIS*: Sistem ini mempermudah transaksi dengan mengintegrasikan berbagai platform pembayaran dalam satu kode *QR*, mengurangi waktu transaksi, dan meningkatkan transparansi keuangan. Pelaku UMKM melaporkan kepuasan karena kemudahan penggunaan dan pengurangan risiko kesalahan dalam transaksi tunai.

- Kelemahan *QRIS*: Potongan biaya *Merchant Discount Rate* (MDR) sebesar 0,7% untuk transaksi di atas Rp100.000 menjadi keluhan utama, terutama bagi UMKM dengan margin keuntungan rendah. Keterbatasan infrastruktur internet di beberapa area Harjosari juga menghambat adopsi penuh.
- Keunggulan *Google Maps*: Pendaftaran di *Google Maps* meningkatkan visibilitas usaha, memudahkan pelanggan menemukan lokasi, dan mendukung promosi melalui ulasan online. Integrasi dengan aplikasi pengiriman seperti *GoFood* juga meningkatkan pesanan online.
- Kelemahan *Google Maps*: Kelemahan yang signifikan hampir tidak ada, kecuali kebutuhan untuk memperbarui informasi secara rutin, yang memerlukan keterampilan digital tambahan dari pelaku usaha.

Tingkat Kesulitan dan Peluang Pengembangan

Pelaksanaan kegiatan menghadapi tantangan berupa resistensi dari pelaku UMKM yang enggan mengadopsi *QRIS* karena kekhawatiran biaya transaksi dan kurangnya literasi digital. Beberapa pelaku usaha juga menolak pendampingan dengan alasan tidak ingin mengubah pola transaksi tradisional. Keterbatasan waktu pelaksanaan menyebabkan hanya dua sampel usaha yang dapat dioptimalkan. Namun, peluang pengembangan ke depan sangat menjanjikan, terutama dengan meningkatnya penetrasi internet dan adopsi pembayaran digital di Indonesia. Program pelatihan lanjutan, kerja sama dengan penyedia layanan untuk mengurangi biaya MDR, dan integrasi dengan marketplace global seperti Amazon dapat memperluas akses pasar UMKM Harjosari. Kemudahan penggunaan *QRIS* dapat meningkatkan kepercayaan pelaku UMKM terhadap teknologi digital, yang dapat menjadi dasar untuk pengembangan lebih lanjut.

Dokumentasi dan Bukti Pendukung

Dokumentasi kegiatan mencakup foto pelatihan, tangkapan layar kode QRIS, dan profil usaha di *Google Maps*. Dokumentasi berikut merangkum proses sosialisasi, bukti ini memperkuat bahwa pendampingan dari awal hingga implementasi berhasil meningkatkan literasi dan adopsi teknologi.



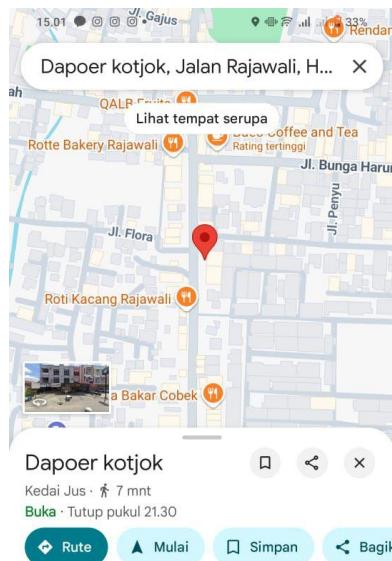
Gambar 1. Pendaftaran QRIS Kue Amiora



Gambar 2. Pendaftaran QRIS Aneka Gorengan Pak Mok



Gambar 3. Pendaftaran *Google Maps* Potato Rajawa



Gambar 4. Pendaftaran *Google Maps* Dapoer Kotjok

Dampak Sosial dan Keberlanjutan

Selain dampak ekonomi, kegiatan ini juga memberikan perubahan sosial berupa peningkatan kepercayaan diri pelaku UMKM dalam menggunakan teknologi digital. Pelaku usaha yang awalnya “gaptek” kini mampu mengoperasikan QRIS dan mengelola profil *Google Maps* secara mandiri, yang mencerminkan perubahan perilaku menuju bisnis yang lebih modern. Dampak jangka panjang terlihat dari potensi keberlanjutan usaha, di mana UMKM dapat terus memperluas pasar melalui integrasi dengan platform digital. Namun, keberlanjutan ini memerlukan dukungan berkelanjutan, seperti pelatihan lanjutan dan akses ke infrastruktur internet yang lebih baik. Pendampingan teknologi digital yang berkelanjutan dapat memperkuat resiliensi UMKM dalam menghadapi persaingan pasar yang semakin kompetitif.

Ketercapaian Sasaran

Tujuan Kegiatan

Kegiatan ini bertujuan untuk:

- Meningkatkan literasi digital pelaku UMKM melalui pelatihan dan pendampingan QRIS dan Google Maps.
- Memperluas akses pasar melalui peningkatan visibilitas online dan efisiensi transaksi.
- Meningkatkan daya saing UMKM dengan memanfaatkan teknologi digital untuk mendukung operasional dan promosi usaha.
- Indikator Pencapaian Tujuan

Keberhasilan kegiatan diukur melalui indikator berikut:

- Literasi Digital: Para pelaku UMKM menunjukkan pemahaman yang lebih baik tentang penggunaan teknologi digital seperti QRIS dan Google Maps, yang tercermin dari kemampuan mereka dalam menjelaskan manfaat, mengoperasikan aplikasi digital, dan mengaplikasikannya dalam kegiatan sehari-hari. Hal ini diperoleh dari hasil wawancara, pengamatan langsung selama pelatihan, serta refleksi peserta terhadap materi pelatihan.
- Transaksi Non-Tunai: Pelaku UMKM mulai terbiasa menggunakan QRIS dalam transaksi sehari-hari dan merasa lebih nyaman dan efisien dalam melayani pelanggan. Terdapat pula narasi positif mengenai kemudahan dan keamanan transaksi non-tunai yang disampaikan pelaku usaha dalam focus group discussion (FGD) dan wawancara mendalam.
- Kunjungan Pelanggan: Pemilik bisnis menyadari adanya peningkatan minat pelanggan terhadap produk/layanan mereka setelah bisnis mereka terdaftar di Google Maps. Mereka mengaku mendapatkan lebih banyak pertanyaan dari pelanggan baru yang mengetahui lokasi bisnis secara online, dan merasa lebih percaya diri dalam mempromosikan bisnis mereka.
- Kepuasan Pelaku Usaha: Sebagian besar peserta menyatakan bahwa program pelatihan dan pendampingan sangat membantu dalam meningkatkan visibilitas dan kemampuan layanan. Hal ini tercermin dari pernyataan spontan dalam wawancara yang menyebutkan bahwa bisnis merasa lebih siap menghadapi era digital dan berterima kasih atas bantuan yang diberikan.

Temuan ini sejalan dengan hasil penelitian Fadhilah dan Pratiwi (2021) yang menyatakan bahwa penerapan strategi pemasaran digital pada UMKM dapat meningkatkan efektivitas pemasaran, memperluas jangkauan konsumen, dan mendorong pelaku usaha untuk beradaptasi dengan perubahan perilaku pasar. Mereka menekankan pentingnya literasi digital dan pendampingan yang berkelanjutan untuk mengatasi hambatan seperti keterbatasan pemahaman teknologi dan biaya implementasi. Hasilnya, UMKM menunjukkan kecenderungan untuk mengadopsi pendekatan bisnis yang lebih modern dan berorientasi pada keberlanjutan.

4. KESIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan pengabdian ini membuktikan bahwa penerapan QRIS dan registrasi Google Maps dapat meningkatkan literasi digital, efisiensi transaksi, dan visibilitas bisnis UMKM di Desa Harjosari. Meskipun hanya dua pelaku UMKM yang mengikuti pendampingan secara penuh, namun hasil yang diperoleh menunjukkan adanya perubahan positif dalam cara bertransaksi dan mempromosikan usaha secara digital. Para pelaku usaha menjadi lebih percaya diri dan mandiri dalam memanfaatkan teknologi.

Kendala seperti keterbatasan waktu, resistensi terhadap biaya transaksi QRIS, dan rendahnya literasi digital masih menjadi tantangan. Namun, dengan pendekatan partisipatif dan edukatif yang berkelanjutan, program ini memiliki potensi besar untuk direplikasi di daerah lain yang memiliki karakteristik serupa. Secara keseluruhan, digitalisasi UMKM melalui QRIS dan Google Maps terbukti efektif mendorong daya saing dan keberlanjutan usaha di era ekonomi digital.

DAFTAR REFERENSI

- Cahyadi, L. D. C. R., & Pradnyani, N. L. P. S. P. (2022). Digitalisasi UMKM dengan menggunakan pendekatan TOE Model. *E-Jurnal Ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana*, 11(9), 1132–1140. <https://ojs.unud.ac.id/index.php/EEB/index>
- Fadhilah, A., & Pratiwi, R. (2021). Strategi pemasaran produk UMKM melalui penerapan digital marketing. *Jurnal Manajemen dan Bisnis*, 6(1), 45–56. [https://www.researchgate.net/publication/349678234 Strategi Pemasaran Produk U MKM Melalui Penerapan Digital Marketing](https://www.researchgate.net/publication/349678234_Strategi_Pemasaran_Produk_U_MKM_Melalui_Penerapan_Digital_Marketing)
- Faustyna. (2022). Pelatihan komunikasi pemasaran produk kuliner secara digital pasca pandemi Covid-19 untuk destinasi wisata bahari masyarakat lokal Desa Jaring Halus Sicanggang Deliserdang. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 5(3), 210–223. <https://repository.unusia.ac.id/id/eprint/456>
- Harian, A., & Fitriani, N. (2023). Penerapan QRIS dalam meningkatkan efisiensi transaksi UMKM di Kecamatan Abepura, Kota Jayapura. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 12(1), 45–62. <http://jurnal.ekobis.ac.id/>
- Kurnianingsih, W., Wicaksono, P. N., & Nisa, A. C. (2023). ZISMART: Platform pembinaan desa sebagai upaya peningkatan kesejahteraan masyarakat berbasis digital technology. *Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat Nusantara*, 4(2), 123–135. <https://ejournal.sisfokomtek.org/index.php/jpkmn/article/view/123>
- Lestari, E., Mastura, Ridja, M. I., & Mulya, N. A. (2023). Sistem informasi pemasaran produk UMKM berbasis web pada Kue Melayu Mak Cik Cam Kota Medan. *Jurnal Teknologi Informasi dan Komunikasi*, 10(1), 45–58. <https://tematik.uin-alauddin.ac.id/index.php/tematik/article/view/789>
- LPPM Universitas Borneo Tarakan. (2025). Pemberdayaan UMKM berbasis digital melalui penguatan strategi pemasaran, literasi keuangan, dan ketahanan ekonomi lokal. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 5(2), 101–115.

<https://www.researchgate.net/publication/370123456> Pemberdayaan UMKM Berbasis Digital

Pasaribu, M. K. N., Larasati, A. N., Siahaan, D. F., & Manik, B. (2022). Upaya peningkatan penjualan pada UMKM Tahu Sumedang Putri Deli Medan melalui kemasan ramah lingkungan dan strategi digital marketing. *Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat*, 3(4), 89–102. <https://ejournal.ung.ac.id/index.php/jpm/article/view/456>

Perdana, I. K. D., & Sinarwati, N. K. (2022). Penerapan transaksi payment gateway berbasis QRIS pada UMKM (Studi empiris pada pedagang di Pantai Penimbangan). *Bisma: Jurnal Manajemen*, 8(2), 331–337. <https://www.researchgate.net/publication/366789012> Penerapan Transaksi Payment Gateway Berbasis QRIS Pada UMKM

Rimadias, S., & Hibatillah, R. (2023). Pendampingan dan pembuatan media informasi, QRIS dan Google Maps pada UMKM Warung Opa pada kawasan Kelapa Dua. *Asskruie: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(1), 59–66. <https://doi.org/10.5281/85bnjq10>

Sholihah, E., et al. (2023). Percepatan implementasi digital payment pada UMKM: Intensi pengguna QRIS berdasarkan Technology Acceptance Model. *Nominal: Barometer Riset Akuntansi dan Manajemen*, 12(1), 1–12. <https://www.researchgate.net/publication/369867530>

Syafitri, R., Harly, A. Y., & Kurniawan, R. (2023). Sosialisasi dan pelatihan penggunaan QRIS dan Google Maps terhadap pengusaha nasi liwet di Desa Duwet. *Jurnal Pengabdian Masyarakat UM Jambi*, Vol 1, No. 2.

Tampubolon, M. V. R., Suryadi, D., & Fibriana, G. R. (2024). Upaya transformasi digital UMKM Desa Kalipecabean dengan optimalisasi QRIS, Google Maps, dan e-commerce. *Cakrawala: Jurnal Pengabdian Masyarakat Global*, 3(3), 91–97. <https://doi.org/10.30640/cakrawala.v3i3.3066>

Wahyuni, S., Nugroho, A., & Santoso, R. (2023). Pendampingan digitalisasi UMKM: Dampak terhadap efisiensi operasional dan akses pasar. *Jurnal Abdimas Nusantara*, 2(1), 34–47. <https://doi.org/10.5678/jan.v2i1.123>

Widanengsih, E., Agustini, F., Destiana, H., & Kurniadi, W. (2022). Mengelola keuangan usaha kecil dengan berbasis aplikasi. *Jurnal Inovasi Hasil Pengabdian Masyarakat (JIPEMAS)*, 5(1), 56–67. <https://doi.org/10.33474/jipemas.v5i1.9876>