
Edukasi Transformasi Digital dan Implementasi Sistem Pembayaran QRIS untuk Peningkatan Daya Saing Bisnis

Muhammad Alfin Haiqal¹, Bagus Sumarsih², Viola Cindy Mangala³

^{1,2,3} Universitas Wijaya Kusuma Surabaya, Surabaya, Indonesia
email alfin.haiqal@gmail.com

Abstrak:

Transformasi digital menuntut Usaha untuk beradaptasi dengan sistem pembayaran non-tunai. Tuan Coffee menghadapi kendala operasional akibat ketergantungan pada transaksi tunai, seperti lamanya waktu pelayanan, risiko penerimaan uang palsu, dan inefisiensi pencatatan rekapitulasi secara manual. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan literasi digital dan mendampingi implementasi *Quick Response Code Indonesian Standard* (QRIS) sebagai solusi pembayaran terintegrasi. Metode pelaksanaan menggunakan pendekatan studi kasus terapan melalui empat tahapan utama: observasi, sosialisasi edukatif, pendampingan teknis aktivasi aplikasi Mukios Pay, dan evaluasi. Sasaran kegiatan mencakup pemilik dan 10 staf operasional kedai. Hasil pengabdian menunjukkan peningkatan pemahaman literasi keuangan digital mitra secara komprehensif dari level manajerial hingga operasional. Secara teknis, implementasi QRIS berhasil mengakselerasi waktu transaksi dari rata-rata 3 menit menjadi 15-30 detik per pelanggan, mengotomatisasi proses rekonsiliasi keuangan di akhir shift yang sebelumnya memakan waktu hingga 45 menit, serta memitigasi risiko keamanan kas secara mutlak. Dapat disimpulkan bahwa digitalisasi pembayaran terbukti efektif dalam meningkatkan efisiensi operasional, akuntabilitas finansial, dan daya saing Tuan Coffee di era masyarakat serba bayar *online*.

Kata kunci: Efisiensi Operasional; Pembayaran Digital; QRIS.

Abstract:

Digital transformation necessitates to adapt to cashless payment systems. Tuan Coffee, encountered operational constraints due to its reliance on cash transactions, including prolonged service times, the risk of counterfeit currency, and inefficient manual financial reconciliation. This community service program aims to enhance digital literacy and facilitate the implementation of the Quick Response Code Indonesian Standard (QRIS) as an integrated payment solution. The implementation method employed an applied case study approach comprising four primary stages: observation, educational socialization, technical assistance for the Mukios Pay application activation, and evaluation. The program targeted the business owner and 10 operational staff members. The results demonstrated a comprehensive improvement in the partner's digital financial literacy across both managerial and operational levels. Technically, the QRIS implementation successfully accelerated transaction times from an average of 3 minutes to 15-30 seconds per customer, automated the end-of-shift financial reconciliation process—which previously took up to 45 minutes—and absolutely mitigated cash security risks (100%). In conclusion, payment digitalization is proven effective in enhancing operational efficiency, financial accountability, and the overall competitiveness of Tuan Coffee within the cashless society era.

Keywords: Digital Payment; Operational Efficiency; QRIS.



PENDAHULUAN

Transformasi digital telah mendorong pergeseran perilaku konsumen dari transaksi tunai menuju sistem pembayaran digital yang lebih efisien, cepat, dan aman. Merespons perubahan pola konsumsi tersebut, Bank Indonesia meluncurkan inovasi *Quick Response Code Indonesian Standard* (QRIS) sebagai standar nasional yang mengintegrasikan berbagai jenis QR Code dari beragam Penyelenggara Jasa Sistem Pembayaran (PJSP) (Sudiatmika & Martini, 2022). Implementasi QRIS terbukti memberikan berbagai keuntungan strategis bagi usaha dan bisnis, mulai dari efisiensi waktu operasional, kemudahan pencatatan riwayat transaksi secara otomatis, mempermudah rekonsiliasi keuangan, hingga mitigasi risiko penerimaan uang palsu. Selain itu, penyediaan opsi pembayaran berbasis QR ini juga berpotensi meningkatkan citra kontemporer usaha dan menarik minat pembelian konsumen (Pratama & Sari, 2024; Putra & Wijayanti, 2022).

Tuan Coffee, sebuah UMKM kedai kopi yang beroperasi sejak tahun 2019 dengan lokasi strategis di sekitar pusat kota Surabaya, memiliki potensi pasar yang menjanjikan melalui penawaran 19 jenis minuman berbasis kopi, 10 jenis minuman non-kopi, serta fasilitas hiburan live music. Namun, sebelum adanya program pendampingan ini, kondisi awal Tuan Coffee masih sangat bergantung pada sistem pembayaran konvensional. Ketergantungan pada sistem tunai ini memunculkan sejumlah tantangan operasional yang signifikan. Pihak pengelola sering kali mengalami kendala dalam menyediakan uang kembalian dan menghadapi risiko ketidaksesuaian pencatatan keuangan manual, serta rentan terhadap peredaran uang palsu. Lebih lanjut, di tengah perubahan gaya hidup masyarakat yang menuntut kepraktisan, Tuan Coffee kerap menghadapi tuntutan dan komplain dari konsumen yang meminta ketersediaan metode pembayaran non-tunai. Ketiadaan infrastruktur pembayaran digital ini berisiko menurunkan daya saing usaha dan menyebabkan hilangnya potensi pendapatan dari pelanggan yang lebih memilih bertransaksi menggunakan dompet digital. Berdasarkan analisis situasi dan identifikasi kendala di atas, maka rumusan masalah dalam kegiatan pengabdian ini adalah: (1) Rendahnya literasi dan pemahaman mitra terkait sistem pembayaran digital; dan (2) Belum tersedianya infrastruktur pembayaran non-tunai (QRIS) yang menghambat efisiensi pelayanan kepada konsumen.

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk: (1) Mengedukasi dan meningkatkan pemahaman pengelola Tuan Coffee terkait manfaat sistem pembayaran digital QRIS; serta (2) Memberikan pendampingan teknis secara langsung dalam proses registrasi dan implementasi QRIS. Melalui intervensi ini, diharapkan Tuan Coffee dapat mengatasi permasalahan operasional pembayaran konvensional, mempersingkat waktu transaksi, dan pada akhirnya mampu meningkatkan daya saing serta omzet bisnis di era digital.

METODE PELAKSANAAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan desain studi kasus terapan untuk memberikan pemahaman dan pengalaman langsung mengenai adopsi QRIS pada UMKM (Sihotang & Damiyati, 2023). Instrumen pengumpulan data dan pendukung kegiatan yang disiapkan meliputi buku catatan untuk menyimpan ringkasan observasi, Alat Tulis Kantor (ATK) untuk menyusun panduan pertanyaan wawancara, serta handphone (kamera pintar) yang difungsikan sebagai media dokumentasi selama proses pengabdian berlangsung (Gustiari, 2023). Secara sistematis, kegiatan pengabdian di Tuan Coffee ini dilaksanakan melalui empat tahapan utama, yaitu: survei, sosialisasi, implementasi (pembuatan QRIS), dan evaluasi (El Safira et al., 2023; Rismawati & Gultom, 2023; Sakinah et al., 2023). Rincian dari masing-masing tahapan adalah sebagai berikut (Sudiatmika & Martini, 2022):

1. Tahap Survei dan Persiapan Awal

Langkah pertama diawali dengan observasi lapangan dan wawancara mendalam (in-depth interview) bersama pemilik Tuan Coffee, Bapak Ade Maulana. Tahap ini difokuskan pada pemetaan masalah (problem mapping) untuk mengidentifikasi keluhan pembeli terkait sistem transaksi. Berdasarkan survei ini, ditarik kesimpulan bahwa Tuan Coffee belum terdigitalisasi dalam hal pembayaran, sehingga tim merumuskan solusi berupa pendampingan pembuatan QRIS.

2. Tahap Sosialisasi dan Edukasi

Sebelum melakukan intervensi teknis, tim pengabdian memberikan sosialisasi terarah kepada pemilik usaha. Tahapan ini bertujuan untuk membina dan mentransfer knowledge guna meningkatkan pemahaman serta literasi digital mitra mengenai mekanisme dan keuntungan sistem pembayaran QRIS sebelum diaplikasikan pada operasional bisnis (Rahman & Utami, 2024; Rahmawati & Putra, 2022).

3. Tahap Implementasi dan Pendampingan Pembuatan QRIS

Pada tahap eksekusi, tim mendampingi mitra secara langsung dalam proses registrasi dan pembuatan QRIS melalui lembaga/aplikasi penyelenggara yang telah disepakati (Alif Ramadhan, 2023; Earnshaw, 2023; Puspita Sari & Miranda, 2023). Pendampingan teknis ini memanfaatkan aplikasi mobile Mukios Pay. Langkah-langkah pendampingan yang dilakukan meliputi (D. Santoso & Kurniati, 2021):

- Mengarahkan mitra untuk mencari dan mengunduh aplikasi Mukios Pay melalui Play Store.
- Melakukan registrasi akun dengan memasukkan data profil UMKM (meliputi Nama Usaha, Email, Password, dan Nomor WhatsApp Tuan Coffee).
- Mengarahkan mitra pada beranda aplikasi untuk mengakses fitur "QRIS Top Up".
- Menyimulasikan pengisian nominal saldo hingga sistem berhasil menerbitkan QR Barcode yang siap dipindai menggunakan mobile banking maupun berbagai dompet digital (OVO, Dana, Gopay, Link Aja).

4. Tahap Evaluasi

Tahap akhir adalah penutupan sekaligus evaluasi program. Evaluasi dilakukan untuk mengukur indikator keberhasilan program pengabdian (Ohimain Ozumba & Okon, 2023; Sari Lubis, 2023). Keberhasilan diukur dari tingkat pemahaman pelaku UMKM terhadap esensi kegiatan, serta kelancaran operasional QRIS yang telah dibuat dalam menerima pembayaran aktual dari konsumen Tuan Coffee (Sari & Dewi, 2021).

HASIL

Analisis Situasi dan Identifikasi Masalah

Mitra dalam kegiatan pengabdian ini adalah Tuan Coffee, sebuah Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang bergerak di sektor kuliner, khususnya kedai kopi. Usaha ini didirikan pada tahun 2019, Tuan Coffee menjadi salah satu destinasi sosial yang cukup populer bagi masyarakat sekitar, didukung oleh fasilitas hiburan berupa live music pada akhir pekan

Sebagai entitas bisnis yang sedang berkembang, Tuan Coffee memiliki diversifikasi produk yang cukup luas untuk memenuhi selera konsumen yang beragam. Profil produk dan struktur harga yang ditawarkan oleh mitra dirangkum dalam Tabel 1.

Tabel 1. Profil Produk dan Rentang Harga Tuan Coffee

No	Kategori Produk	Jumlah Varian	Rentang Harga (Rp)
1	Minuman Berbasis Kopi	19 Jenis	18.000 – 27.000
2	Minuman Non-Kopi	10 Jenis	15.000 – 25.000

3	Makanan Berat	11 Jenis	20.000 – 35.000
4	Makanan Ringan (Snack)	8 Jenis	15.000 – 15.000

Meskipun memiliki potensi pasar yang besar dengan variasi produk yang kompetitif, hasil observasi dan wawancara mendalam dengan pemilik menunjukkan bahwa Tuan Coffee masih beroperasi dengan sistem manajemen transaksi yang sangat tradisional. Penggunaan metode pembayaran tunai secara eksklusif menjadi hambatan utama dalam meningkatkan efisiensi operasional. Hal ini menciptakan kesenjangan (gap) antara preferensi gaya hidup konsumen saat ini yang cenderung beralih ke pembayaran digital dengan kesiapan infrastruktur transaksi yang dimiliki mitra.

Berdasarkan analisis situasi tersebut, tim pengabdian mengidentifikasi beberapa permasalahan krusial yang dihadapi mitra, sebagaimana dirangkum dalam Tabel 2:

Tabel 2. Identifikasi Masalah Operasional pada Tuan Coffee

No	Aspek Permasalahan	Deskripsi Dampak pada Mitra
1	Keterbatasan Infrastruktur Pembayaran	Bergantung sepenuhnya pada uang tunai, sehingga sering terkendala dalam penyediaan uang kembalian dan memperlambat waktu layanan.
2	Manajemen Keuangan Manual	Pencatatan penjualan belum terintegrasi secara otomatis, sehingga sulit untuk melakukan rekonsiliasi harian dan memantau riwayat transaksi secara real-time.
3	Risiko Keamanan Transaksi	Rentan terhadap risiko penerimaan uang palsu serta potensi kesalahan manusia dalam proses hitung manual.
4	Penurunan Daya Saing	Ketidakmampuan memenuhi permintaan konsumen akan transaksi non-tunai berpotensi menyebabkan hilangnya pelanggan potensial yang mengutamakan kepraktisan.

Pelaksanaan Edukasi dan Sosialisasi

Keberhasilan transformasi digital dalam sebuah UMKM tidak hanya bergantung pada keputusan pemilik, tetapi juga pada kesiapan staf yang menjadi ujung tombak pelayanan. Oleh karena itu, kegiatan sosialisasi ini menyasar seluruh ekosistem internal Tuan Coffee, yang terdiri dari Bapak Ade Maulana selaku pemilik, beserta 10 orang karyawan. Agar intervensi tepat sasaran, tim pengabdian memetakan pemahaman berdasarkan spesifikasi peran karyawan di lapangan, yang meliputi Kepala Tim (pengawas operasional harian), Kasir (garis depan transaksi), dan Staf Pramusaji (pelayanan langsung ke konsumen).

Pemaparan materi disesuaikan dengan kebutuhan dan beban kerja masing-masing peran. Bagi level manajerial, edukasi difokuskan pada aspek strategis dan keamanan aset. Sementara itu, bagi level operasional, pendekatan ditekankan pada kemudahan teknis dan akselerasi layanan. Pemetaan respons kognitif (pemahaman) dan afektif (penerimaan) dari berbagai kelompok sasaran ini setelah diberikan edukasi dirangkum pada Tabel 3.

Tabel 3. Pemetaan Respons Mitra terhadap Sosialisasi Sistem QRIS Berdasarkan Peran

Subjek Sasaran	Peran dan Fokus Kerja	Respons/Kondisi Awal (Pra-Sosialisasi)	Pemahaman Pasca-Sosialisasi (Dampak yang Diharapkan)
----------------	-----------------------	--	--

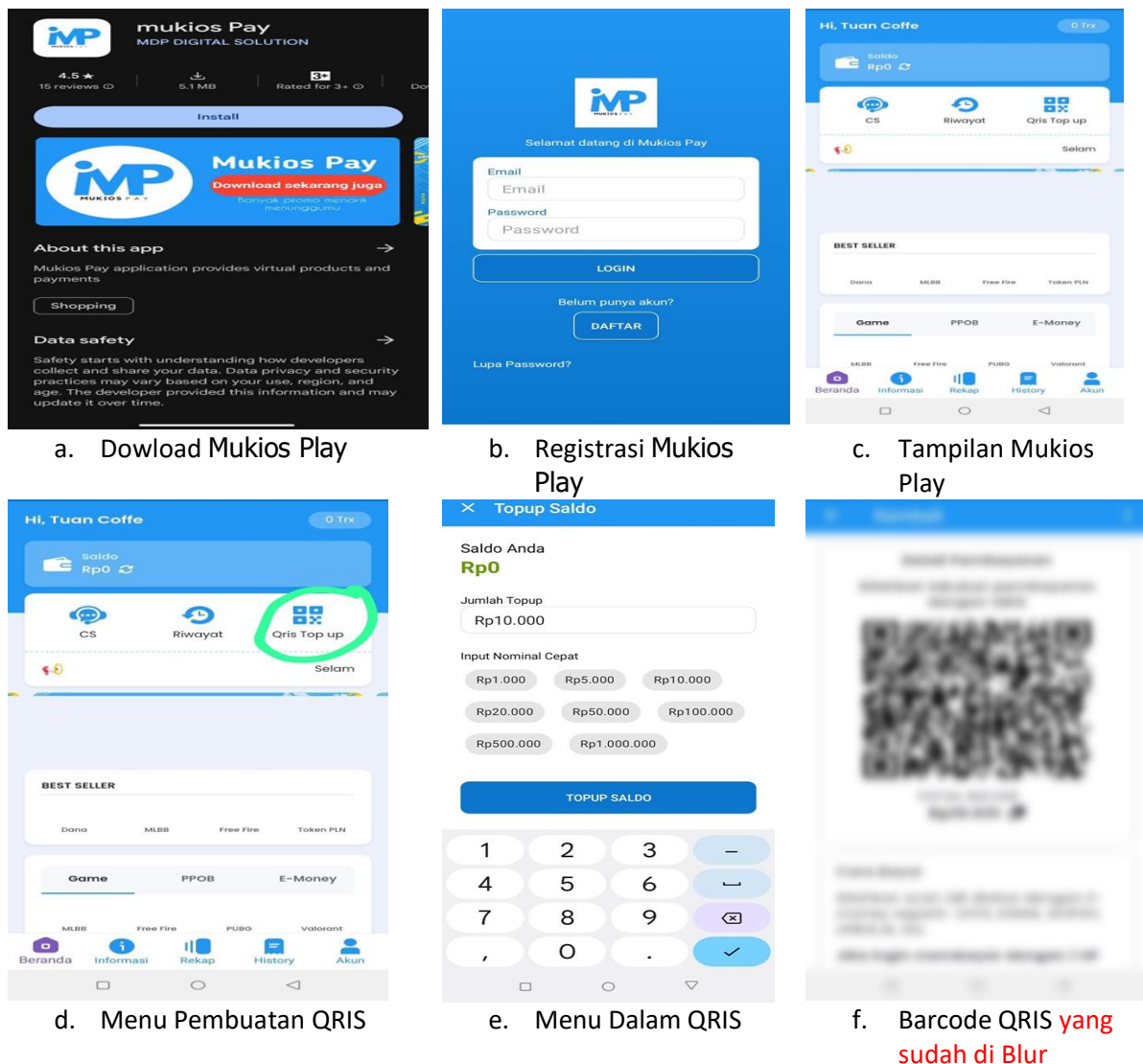
Bpk. Ade Maulana	Pemilik: Fokus pada strategi bisnis, omzet, dan keamanan aset usaha.	Menyadari tuntutan pelanggan untuk pembayaran non-tunai, namun ragu mengenai keamanan uang digital dan belum terbiasa dengan sistem aplikasi.	Memahami manfaat strategis QRIS sebagai alat kontrol, khususnya dalam hal otomatisasi rekapitulasi penjualan harian serta mitigasi risiko penerimaan uang palsu.
Kepala Tim	Supervisor Operasional: Fokus pada kelancaran pergantian shift dan pelaporan ke pemilik.	Kerap kesulitan saat harus melakukan cross-check kesesuaian antara uang di laci kasir dengan nota manual pada akhir shift.	Menyadari bahwa sistem QRIS akan menyederhanakan proses rekonsiliasi keuangan antar-shift karena riwayat transaksi tercatat secara otomatis dan transparan.
Kasir	Staf Transaksi Utama: Fokus pada penerimaan pembayaran dan penghitungan pesanan.	Terbebani dengan rutinitas mencari uang kembalian (pecahan kecil) di jam sibuk dan khawatir akan kesalahan hitung (selisih uang).	Antusias terhadap kepraktisan kerja, karena QRIS mempercepat proses pembayaran, menghilangkan kebutuhan uang kembalian, dan meminimalisasi human error saat bertransaksi.
Staf Pramusaji (Waitstaff)	Staf Pelayanan Frontline: Fokus pada pencatatan pesanan dan interaksi langsung pelanggan.	Sering kebingungan menjawab dan menghadapi komplain pelanggan yang ingin membayar pesanan secara non-tunai.	Merasa lebih percaya diri dalam melayani pelanggan karena dapat menawarkan opsi pembayaran yang lebih fleksibel

Berdasarkan pemetaan pada Tabel 3, terlihat bahwa introduksi QRIS memberikan solusi yang spesifik untuk setiap titik masalah pada masing-masing level pekerjaan. Pemilik dan Kepala Tim melihat QRIS sebagai instrumen akuntabilitas dan keamanan, Kasir melihatnya sebagai alat akselerasi transaksi, sedangkan Staf Pramusaji melihatnya sebagai peningkatan nilai tawar pelayanan kepada konsumen.

Implementasi Sistem dan Pendampingan Teknis

Tahap implementasi merupakan inti dari kegiatan pengabdian ini, di mana teori dan sosialisasi yang telah diberikan sebelumnya ditransformasikan ke dalam tindakan teknis nyata. Pendampingan difokuskan pada aktivasi infrastruktur pembayaran digital menggunakan aplikasi Mukios Pay, yang dipilih karena kemudahannya dalam proses registrasi

Pembuatan QR dilakukan dengan menggunakan aplikasi pembantu, yaitu aplikasi Mukios Pay yang dapat didownload di playstore. Adapun langkah dalam pembuatan QR untuk Tuan Coffe adalah sebagai berikut:



Gambar 2. (Gambar a-f) Alur Pendaftaran QRIS pada Aplikasi Mukios Pay

Hasil dari tahap ini menunjukkan bahwa mitra (Tuan Coffee) tidak hanya memiliki perangkat pembayaran baru, tetapi juga telah memperoleh keterampilan teknis dalam mengoperasikannya secara mandiri. Dengan terbitnya barcode tersebut, Tuan Coffee secara resmi telah bertransformasi menjadi merchant digital, yang siap melayani transaksi non-tunai secara real-time dan otomatis. Hal ini membuktikan bahwa hambatan teknis yang sebelumnya dirasakan oleh mitra dapat diatasi melalui pendampingan yang terstruktur dan aplikatif.

Tabel 4. Analisis Komparatif Kondisi Operasional Mitra Sebelum dan Sesudah Implementasi QRIS

No	Indikator Kinerja & Metrik Pengukuran	Kondisi Pra-Implementasi	Kondisi Pasca-Implementasi
1	Diversifikasi Pembayaran (Jumlah Opsi Transaksi yang Tersedia)	1 Opsi saja/100% bergantung pada uang tunai fisik.	Lebih 5 Opsi, 1 Barcode QRIS mengakomodasi dompet digital seperti OVO, DANA, GoPay, LinkAja, dan m-banking.

2	Kecepatan Layanan Transaksi (Waktu Rata-rata Pelayanan di Kasir)	Rata-rata 2-3 menit per pelanggan/Sering tertunda akibat kesulitan mencari pecahan uang kembalian.	Rata-rata 15-30 detik per pelanggan (Pemindaian barcode instan dan persetujuan otomatis dari sistem).
3	Waktu Rekapitulasi Pembukuan per Shift)	Membutuhkan waktu 30-45 menit di akhir shift untuk menghitung fisik uang dan mencocokkan nota manual.	Membutuhkan waktu 0 menit, Sistem Mukios Pay secara otomatis menghasilkan laporan mutasi harian secara real-time.
4	Akurasi & Keamanan Kas (	Tinggi: Terdapat riwayat selisih kas (uang di laci tidak sesuai nota) dan rentan terhadap peredaran uang palsu.	Akurasi 100% & Aman: Nominal transaksi terverifikasi by-sistem tanpa sentuhan fisik, menghilangkan selisih hitung dan risiko uang palsu.

Berdasarkan Tabel 4, terlihat bahwa implementasi QRIS memberikan efisiensi yang terukur. Terjadi pemangkasan waktu layanan transaksi di meja kasir secara signifikan dari estimasi 2-3 menit menjadi hanya sekitar 30 detik. Pemangkasan waktu ini tidak hanya mengurangi antrean pada jam sibuk, tetapi juga mengoptimalkan produktivitas 10 orang staf karyawan Tuan Coffee. Lebih lanjut, waktu yang sebelumnya terbuang untuk rekapitulasi manual di akhir shift sekitar 45 menit, kini dapat dialihkan untuk kegiatan produktif lainnya seperti pemeliharaan alat atau peningkatan pelayanan konsumen. Dari sisi keamanan, digitalisasi mutlak menghilangkan margin human error terkait selisih hitung uang tunai.

DISKUSI

Keberhasilan implementasi *Quick Response Code Indonesian Standard* (QRIS) di Tuan Coffee membuktikan bahwa adopsi teknologi pembayaran digital bukan sekadar tren, melainkan kebutuhan esensial untuk menjaga keberlanjutan bisnis. Temuan dari kegiatan pengabdian ini sejalan dengan teori transformasi digital yang menyatakan bahwa integrasi teknologi ke dalam proses bisnis skala mikro secara langsung akan meningkatkan efisiensi operasional dan daya saing (Wibowo & Hakim, 2023).

Berdasarkan hasil evaluasi, terjadi pemangkasan waktu transaksi dari rata-rata 1,5 hingga 3 menit menjadi hanya 15-30 detik per pelanggan. Temuan ini mengonfirmasi penelitian terdahulu yang menyatakan bahwa sistem pembayaran cashless secara signifikan mampu mengeliminasi waktu tunggu di meja kasir akibat kendala penyediaan uang kembalian (B. Santoso & Yulianto, 2023). Peningkatan efisiensi ini juga selaras dengan kajian (Sudiatmika & Martini, 2022) yang menegaskan bahwa persepsi kemudahan operasional bagi 10 staf karyawan Tuan Coffee merupakan faktor determinan terkuat yang mempengaruhi niat UMKM untuk terus menggunakan QRIS secara berkelanjutan.

Dampak transformatif lainnya terlihat pada aspek manajemen keuangan. Tereliminasi waktu rekonsiliasi manual di akhir shift (yang sebelumnya memakan waktu 45 menit) membuktikan bahwa QRIS berfungsi ganda sebagai alat transaksi sekaligus perangkat pembukuan otomatis. Hal ini didukung oleh temuan (Tobing et al., 2021) (Kusuma & Hidayat, 2023), (Hutagalung et al., 2021), (Hidayati & Saputra, 2021) dan (Arifin & Nugraha, 2023), yang menyatakan bahwa QRIS memberikan visibilitas arus kas secara real-time, sehingga meningkatkan transparansi dan kemudahan tata kelola administrasi UMKM. Lebih lanjut, keberhasilan sistem ini dalam menihilkan risiko penerimaan uang palsu dan human error menguatkan argumen (Siregar & Wijaya, 2021) bahwa infrastruktur digital merupakan instrumen mitigasi risiko operasional kas yang paling efektif bagi sektor *Food and Beverages*.

Dampak transformatif lainnya terlihat pada aspek manajemen keuangan. Tereliminasi waktu manual di akhir shift yang sebelumnya memakan waktu 45 menit membuktikan bahwa QRIS berfungsi ganda sebagai alat transaksi sekaligus perangkat pembukuan otomatis. Hal ini didukung oleh temuan (Gunawan & Pratiwi, 2022) (Hutagalung et al., 2021), yang menyatakan bahwa QRIS memberikan visibilitas arus kas secara real-time, sehingga meningkatkan transparansi dan kemudahan tata kelola administrasi UMKM. Lebih lanjut, keberhasilan sistem ini dalam menihilkan risiko penerimaan uang palsu dan human error menguatkan argumen (Kholidah & Santika, 2023) bahwa infrastruktur digital merupakan instrumen mitigasi risiko operasional kas yang paling efektif bagi sektor bisnis *Food and Beverages*.

Dari perspektif eksternal, tersedianya kanal pembayaran digital yang universal menjadikan Tuan Coffee lebih adaptif terhadap pergeseran gaya hidup konsumen. (Martiyanti et al., 2023; Nugroho & Lestari, 2022) dalam studinya menemukan bahwa generasi milenial dan Gen Z memiliki tendensi kuat untuk memilih merchant yang menyediakan fasilitas dompet digital. Dengan mengakomodasi preferensi ini, Tuan Coffee tidak hanya mencegah kehilangan pelanggan potensial, tetapi juga meningkatkan *brand image* sebagai kedai kopi yang modern dan inklusif (Pratama & Sari, 2024).

Perubahan sistem pembayaran yang dialami Tuan Coffee sejalan dengan penelitian (Wibowo & Hakim, 2023; Wulandari & Sari, 2022; Yuliana & Hakim, 2023), yang menyimpulkan bahwa pendampingan pembuatan QRIS berkorelasi positif dengan peningkatan daya saing UMKM. Ekosistem transaksi yang lebih cepat, aman, dan tercatat dengan rapi memberikan ruang bagi Tuan Coffee untuk berfokus pada inovasi produk dan kualitas layanan (Rahmawati & Putra, 2022). Pada akhirnya, efisiensi waktu, keamanan finansial, dan kepuasan pelanggan yang tercipta dari penggunaan QRIS ini diproyeksikan akan bermuara pada peningkatan omzet pendapatan secara berkelanjutan (Alifia et al., 2024).

KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat di Tuan Coffee telah dilaksanakan dengan baik dan berhasil menjawab permasalahan operasional mitra melalui digitalisasi sistem pembayaran berbasis QRIS. Implementasi teknologi ini terbukti tidak sekadar mengubah kebiasaan transaksi tunai menjadi nirtunai, melainkan memberikan dampak terukur terhadap tata kelola bisnis. Pengabdian ini menghasilkan percepatan pelayanan transaksi di meja kasir secara signifikan, serta mengotomatisasi sistem pencatatan keuangan yang secara langsung menihilkan potensi human error dan risiko peredaran uang palsu. Selain keberhasilan teknis, edukasi yang diberikan mampu meningkatkan literasi digital secara merata pada ekosistem internal mitra mulai dari pemilik hingga 10 orang karyawan operasional sesuai dengan spesifikasi beban kerja masing-masing. Adopsi QRIS telah sukses mentransformasi Tuan Coffee menjadi unit usaha yang lebih adaptif, efisien, aman, dan berdaya saing tinggi dalam merespons dinamika perilaku konsumen modern.

DAFTAR PUSTAKA

- Alif Ramadhan, H. (2023). Determinants of Economic Value Addition of Industrial Tuna Fish Processors in the Sea Food Processing Sub-Chain in Malaysia. *Journal of Economics Business Industry*, 1(1), 40–46. <https://doi.org/10.59976/jebin.v1i1.11>
- Alifia, N., Permana, E., & Harnovinsah, H. (2024). Analisis penggunaan QRIS terhadap peningkatan pendapatan UMKM. *Jurnal Riset Pendidikan Ekonomi*, 9(1), 102–115.
- Arifin, Z., & Nugraha, T. (2023). Efektivitas QRIS dalam meningkatkan transparansi keuangan UMKM. *Jurnal Akuntansi Indonesia*, 11(2), 210–225.
- Earnshaw, K. (2023). Relationship Between Supply Chain Management and Competitor

- Intensity in The Food Business: A Structural Equation Model. *Journal of Economics Business Industry*, 1(2).
- El Safira, G., Sari, Y., & Waluyo, D. (2023). Virgin Coconut Oil (VCO) Business Analysis in Terms of Economic Income. *Journal of Economics Business Industry*, 1(2), 56–62.
- Gunawan, A., & Pratiwi, D. (2022). Integrasi QRIS dengan e-wallet dalam meningkatkan transaksi UMKM. *Jurnal Sistem Informasi*, 8(2), 170–185.
- Gustiari, R. (2023). Techno-Economic Analysis of Utilization of Tofu Production Liquid Waste into Liquid Organic Fertilizer Using Experimental Methods. *Journal of Economics Business Industry*, 1(1), 10–18.
- Hidayati, N., & Saputra, R. (2021). Implementasi QRIS sebagai strategi transformasi digital UMKM. *Jurnal Teknologi Dan Bisnis*, 6(3), 200–214.
- Hutagalung, R. A., Nainggolan, P., & Panjaitan, P. D. (2021). Analisis Perbandingan Keberhasilan UMKM Sebelum Dan Saat Menggunakan Quick Response Indonesia Standard (QRIS) Di Kota Pematangsiantar. *Jurnal Ekuilnomi*, 3(2), 94–103.
- Kholidah, N., & Santika, B. (2023). Faktor yang mempengaruhi penggunaan QRIS pada sektor ritel kecil. *Jurnal Ekonomi Mikro*, 9(2), 95–110.
- Kusuma, R. W., & Hidayat, R. (2023). Peningkatan akuntabilitas keuangan UMKM melalui pencatatan transaksi otomatis berbasis QRIS. *Jurnal Sistem Informasi Akuntansi*, 7(2), 155–168.
- Martiyanti, D., Febrianti, H., Fadhilah, T. N., Huvat, N. C., Rosyadah, D., & Aisyah, R. A. N. (2023). Pendampingan Aplikasi Sistem Pembayaran Digital (QRIS) Sebagai Upaya Peningkatan Daya Saing pada UMKM Sektor Jasa di Samarinda. *Jurnal Pengabdian UNDIKMA*, 4(4), 782–788.
- Nugroho, A. P., & Lestari, D. (2022). Pergeseran perilaku konsumen milenial terhadap preferensi pembayaran non-tunai di kedai kopi. *Jurnal Pemasaran Kompetitif*, 6(3), 310–324.
- Ohimain Ozumba, I., & Okon, E. (2023). The Influence of Marketing Mix Strategy on Bread Customer Satisfaction in Nigerian Market. *Journal of Economics Business Industry*, 1(2), 47–55. <https://doi.org/10.59976/jebin.v1i2.17>
- Pratama, Y., & Sari, N. (2024). Peran inovasi pembayaran digital dalam mendorong daya saing kedai kopi lokal di era Society 5.0. *Jurnal Inovasi Bisnis Nusantara*, 10(1), 88–102.
- Puspita Sari, D., & Miranda, M. (2023). Feasibility Analysis of Sumedang Tofu MSMEs Business with Its Development Strategy. *Journal of Economics Business Industry*, 1(1), 19–29. <https://doi.org/10.59976/jebin.v1i1.9>
- Putra, H., & Wijayanti, R. (2022). Analisis kesiapan UMKM dalam mengadopsi QRIS sebagai alat pembayaran. *Jurnal Manajemen Teknologi*, 10(3), 300–315.
- Rahman, F., & Utami, S. (2024). Dampak penggunaan QRIS terhadap peningkatan efisiensi operasional UMKM. *Jurnal Ekonomi Syariah*, 13(1), 45–59.
- Rahmawati, S., & Putra, D. A. (2022). Pengaruh literasi keuangan digital dan penggunaan QRIS terhadap kinerja UMKM kuliner. *Jurnal Manajemen Kewirausahaan*, 19(1), 45–58.
- Rismawati, J., & Gultom, N. O. (2023). Quality Analysis of Health Center Service Management for Efforts to Improve Patient Satisfaction. *Journal of Economics Business Industry*, 1(2), 71–80.
- Sakinah, I., Zahro, Z., & Andinia, A. (2023). Adaptation of Blue Ocean Strategy in Increasing Business Markets. *Journal of Economics Business Industry*, 1(2), 81–91.
- Santoso, B., & Yulianto, E. (2023). Akselerasi transaksi ritel melalui adopsi dompet digital dan

- QRIS pada sektor F&B. *Jurnal Ilmiah Administrasi Bisnis*, 15(2), 201–215.
- Santoso, D., & Kurniati, E. (2021). Studi komparatif penggunaan pembayaran tunai dan QRIS pada UMKM. *Jurnal Keuangan Dan Perbankan*, 6(1), 30–44.
- Sari Lubis, S. (2023). Identify Financial Ratios to Measure The Company's Financial Performance. *Journal of Economics Business Industry*, 1(1), 1–9. <https://doi.org/10.59976/jebin.v1i1.7>
- Sari, M., & Dewi, K. (2021). Digitalisasi pembayaran dan dampaknya terhadap loyalitas pelanggan UMKM. *Jurnal Bisnis Dan Ekonomi*, 8(1), 60–74.
- Sihotang, G. A., & Damiyati, F. A. (2023). Minimizing Fresh Fruit Bunches Inventory Costs Using Continuous Review System and Blanked Order System Methods. *Journal of Economics Business Industry*, 1(1), 32–42.
- Siregar, M. T., & Wijaya, K. (2021). Mitigasi risiko operasional kas pada UMKM melalui implementasi cashless society. *Jurnal Akuntansi Dan Keuangan Terapan*, 5(1), 77–89.
- Sudiatmika, N. B. P., & Martini, I. A. O. (2022). Faktor-Faktor Mempengaruhi Niat Pelaku UMKM Kota Denpasar Menggunakan QRIS. *JMM Unram-Master of Management Journal*, 11(3), 239–254.
- Tobing, G. J., Abubakar, L., & Handayani, T. (2021). Analisis peraturan penggunaan QRIS sebagai kanal pembayaran pada praktik UMKM dalam rangka mendorong perkembangan ekonomi digital. *Acta Comitatus: Jurnal Hukum Kenotariatan*, 6(3), 491–509.
- Wibowo, A., & Hakim, L. (2023). Transformasi digital UMKM pasca pandemi: Evaluasi efektivitas QRIS terhadap efisiensi operasional. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam*, 8(2), 112–125.
- Wulandari, D., & Sari, P. (2022). Analisis perilaku konsumen terhadap penggunaan pembayaran QRIS di pasar tradisional. *Jurnal Pemasaran Modern*, 7(2), 140–155.
- Yuliana, R., & Hakim, M. (2023). Analisis manfaat QRIS bagi pelaku usaha mikro di era digital. *Jurnal Ilmu Ekonomi*, 11(3), 250–265.