



**PENYULUHAN UMKM DENGAN RANGKAIAN KEBERLANJUTAN
(DIGITALISASI PEMBAYARAN SEBAGAI LANGKAH CERDAS UMKM DI ERA
MODERN)**

**Annisa Syifa Qulbiyah¹, Chika Raka Siwi², Fajriatul Istiqomah³, Yuni Arsita
Fitriyani⁴, Indrawati⁵**

Universitas 17 Agustus 1945 Jakarta, Jakarta Utara, Indonesia, 14350

**Email: chkrksw@gmail.com*

Abstract (English)

This sustainable UMKM (Micro, Small, and Medium Enterprises) training aims to enhance the capabilities of UMKM actors in utilizing digital technology to expand market reach and facilitate transactions. The main materials covered include determining business locations using Google Maps and creating QRIS as a digital payment tool. Locating business points on Google Maps helps UMKMs increase their online visibility, making it easier for customers to find the exact location of their businesses. Meanwhile, the introduction and creation of QRIS provide convenience in conducting fast, secure, and efficient cashless transactions. This activity is expected to support the sustainability of UMKM businesses through digitalization aligned with technological developments, as well as improve the competitiveness and financial inclusion of UMKM players in the digital era.

Article History

Submitted: 30 Agustus 2025

Accepted: 2 September 2025

Published: 3 September 2025

Key Words

Abstrak (Indonesia)

Penyuluhan UMKM dengan rangkaian keberlanjutan ini bertujuan untuk meningkatkan kemampuan pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam memanfaatkan teknologi digital guna memperluas jangkauan pasar dan mempermudah transaksi. Materi utama yang disampaikan meliputi penentuan titik lokasi usaha menggunakan Google Maps dan pembuatan QRIS sebagai alat pembayaran digital. Penentuan titik lokasi di Google Maps membantu UMKM meningkatkan visibilitas usaha secara online sehingga memudahkan konsumen dalam menemukan lokasi bisnis secara tepat. Sementara itu, pengenalan dan pembuatan QRIS memberikan kemudahan dalam melakukan transaksi non-tunai yang cepat, aman, dan efisien. Kegiatan ini diharapkan dapat mendukung keberlanjutan usaha UMKM melalui digitalisasi yang relevan dengan perkembangan teknologi serta meningkatkan daya saing dan inklusi keuangan pelaku UMKM di era digital.

Sejarah Artikel

Submitted: 30 Agustus 2025

Accepted: 2 September 2025

Published: 3 September 2025

Kata Kunci

PENDAHULUAN:

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran yang sangat penting dalam perekonomian Indonesia. UMKM tidak hanya berkontribusi dalam menyerap tenaga kerja, tetapi juga sebagai penggerak utama dalam menciptakan produk dan jasa yang beragam serta mendukung pertumbuhan ekonomi lokal dan nasional. Namun, di era digital seperti sekarang, tantangan yang dihadapi UMKM semakin kompleks, terutama dalam hal pemasaran dan pelayanan pelanggan. Oleh karena itu, penting bagi pelaku UMKM untuk memanfaatkan teknologi digital secara optimal agar dapat bersaing dan terus berkembang.



Salah satu solusi yang sangat membantu pelaku UMKM adalah penggunaan teknologi berbasis internet, khususnya digital marketing dan pembayaran modern. Dalam konteks ini, dua hal yang sangat krusial untuk dipahami dan diterapkan adalah penitikan lokasi usaha di Google Maps dan penggunaan QRIS (Quick Response Code Indonesian Standard) sebagai metode pembayaran digital. Kedua aspek ini menjadi bagian dari rangkaian keberlanjutan bisnis UMKM dalam mengoptimalkan pelayanan dan menjangkau pasar lebih luas.

Penitikan lokasi usaha di Google Maps memberikan banyak manfaat bagi UMKM, di antaranya memudahkan konsumen menemukan lokasi toko atau outlet secara akurat dan cepat. Dengan menampilkan lokasi bisnis secara online, UMKM dapat meningkatkan visibilitas, membuka peluang pasar baru, serta membangun kepercayaan pelanggan. Konsumen modern yang sudah terbiasa mencari informasi melalui ponsel cenderung mengandalkan Google Maps untuk menemukan produk atau jasa yang mereka butuhkan. Oleh karena itu, penitikan lokasi yang tepat dan pengelolaan profil Google My Business menjadi fondasi awal dalam membangun kehadiran digital yang efektif.

Selain itu, kemudahan pembayaran juga menjadi faktor penentu kenyamanan dan kepercayaan pelanggan. QRIS sebagai standar nasional pembayaran melalui QR Code menawarkan kemudahan, kecepatan, dan keamanan dalam bertransaksi tanpa perlu menggunakan uang tunai. Penerapan QRIS mempermudah UMKM dalam menerima pembayaran dari berbagai aplikasi uang elektronik yang berbeda tanpa harus menyediakan banyak alat pembayaran. Hal ini tentu saja membantu UMKM untuk beradaptasi dengan gaya hidup cashless society yang semakin berkembang pesat di Indonesia.

Kegiatan penyuluhan ini bertujuan untuk memberikan pemahaman mendalam kepada para pelaku UMKM tentang pentingnya penitikan lokasi di Google Maps dan bagaimana langkah-langkah praktis dalam membuat dan mengelola profil Google My Business. Selain itu, penyuluhan ini juga akan membekali peserta dengan cara pembuatan QRIS, mulai dari pendaftaran, pengaktifan, hingga bagaimana mengintegrasikan QRIS dalam proses transaksi sehari-hari. Dengan pengetahuan dan keterampilan ini, diharapkan UMKM dapat memaksimalkan potensi bisnisnya secara berkelanjutan, meningkatkan daya saing, dan mampu mengikuti perkembangan teknologi digital sehingga dapat bertahan dan tumbuh di era modern.

Melalui rangkaian kegiatan yang terstruktur dan berkelanjutan, penyuluhan ini tidak hanya membantu pelaku UMKM memahami teori, tetapi juga memberikan panduan praktis yang dapat langsung diterapkan dalam usaha mereka. Dengan demikian, UMKM diharapkan mampu memanfaatkan teknologi digital sebagai alat strategis untuk pengembangan bisnis yang lebih efektif dan efisien, membangun ekosistem bisnis yang kuat serta mendorong kemajuan ekonomi yang inklusif dan berkelanjutan.

METODE:

Kegiatan pengabdian masyarakat ini menggunakan pendekatan Service Learning yang mengintegrasikan proses edukasi dengan pengalaman langsung bersama pelaku UMKM. Melalui pendekatan ini, peserta tidak hanya menerima materi, tetapi juga diajak untuk terlibat aktif dalam memahami dan mempraktikkan digitalisasi usaha, khususnya terkait pendaftaran bisnis di Google Maps serta penggunaan QRIS sebagai metode pembayaran digital. Pendekatan ini efektif dalam membangun kesadaran, meningkatkan keterampilan, serta mendorong partisipasi aktif peserta dalam mengadopsi inovasi digital untuk pengembangan usaha mereka.

Pelaksanaan kegiatan dilakukan secara tatap muka di Aula Warga pada tanggal 16 dan 23 Agustus 2025, dengan peserta sebanyak 15 orang yang merupakan pelaku UMKM di sekitar



wilayah kegiatan. Pemateri terdiri dari mahasiswa lintas disiplin ilmu yang menyampaikan materi secara interaktif melalui presentasi, demonstrasi, dan diskusi. Peserta diajak memahami manfaat digitalisasi usaha melalui dua fokus utama, yaitu optimalisasi pemasaran dengan pendaftaran di Google Maps dan efisiensi transaksi melalui QRIS.

Untuk mengukur keberhasilan, dilakukan evaluasi pre-test dan post-test yang menunjukkan adanya peningkatan pengetahuan peserta mengenai digitalisasi pembayaran serta langkah pendaftaran usaha di Google Maps. Indikator keberhasilan lainnya terlihat dari respon positif peserta, kemampuan menjelaskan kembali materi, hingga adanya niat untuk segera mengimplementasikan digitalisasi dalam usaha mereka. Pendekatan Service Learning dalam kegiatan ini sejalan dengan prinsip Bringle & Hatcher (1996) yang menekankan bahwa pembelajaran berbasis pelayanan dapat meningkatkan keterlibatan masyarakat melalui pengalaman nyata dan refleksi aktif.

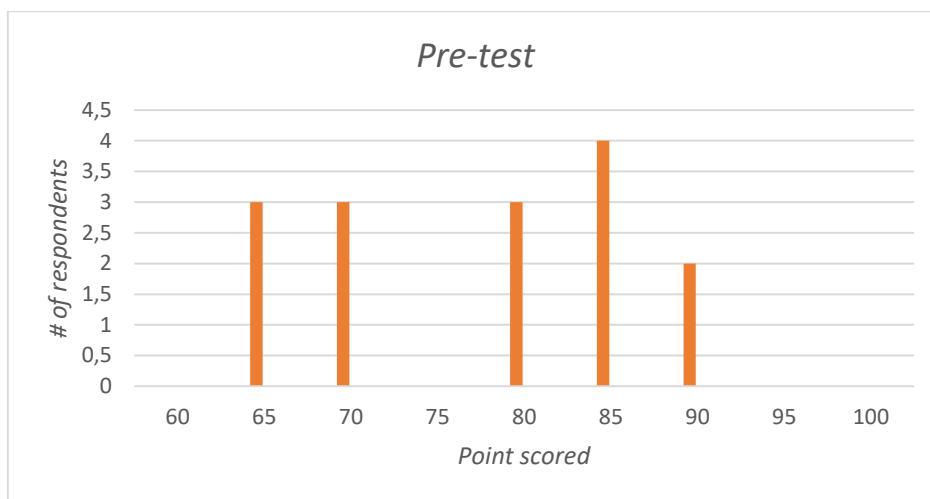
HASIL DAN DISKUSI:

Kegiatan penyuluhan UMKM yang dilaksanakan dalam dua tahap bertujuan untuk meningkatkan literasi digital pelaku UMKM, baik dari sisi pemasaran usaha melalui pendaftaran di Google Maps maupun dari aspek efisiensi transaksi melalui digitalisasi pembayaran QRIS. Kedua kegiatan ini saling melengkapi karena menyentuh dua pilar utama dalam penguatan daya saing UMKM di era digital: kemampuan menjangkau konsumen secara lebih luas dan kesiapan dalam memberikan kemudahan transaksi.

Pada kegiatan pertama, peserta diberi pemahaman dan panduan langsung mengenai cara mendaftarkan usaha mereka di Google Maps. Hasil kegiatan memperlihatkan bahwa peserta tidak hanya memahami langkah-langkah teknis, tetapi juga mampu melakukan simulasi pendaftaran. Antusiasme peserta terlihat dari kemampuan mereka menjelaskan kembali alur pendaftaran secara runtut. Hal ini menunjukkan bahwa penyampaian materi berbasis visual dan studi kasus berhasil mempermudah pemahaman, bahkan untuk mereka yang sebelumnya kurang terbiasa menggunakan teknologi digital. Dalam diskusi, beberapa peserta menekankan bahwa kehadiran usaha mereka di Google Maps akan meningkatkan kepercayaan konsumen sekaligus memperluas jangkauan pemasaran tanpa biaya tambahan.

Sementara itu, kegiatan kedua lebih menekankan pada aspek digitalisasi pembayaran. Pemahaman peserta mengenai manfaat transaksi non-tunai meningkat, terutama terkait efisiensi, keamanan, serta peluang memperluas basis konsumen. QRIS diperkenalkan sebagai metode pembayaran yang inklusif, praktis, dan sesuai dengan kebutuhan UMKM. Hasil diskusi menunjukkan bahwa sebagian besar peserta tertarik untuk segera mendaftar sebagai merchant QRIS. Beberapa bahkan menanyakan detail teknis terkait biaya layanan, syarat pendaftaran, serta keamanannya bagi konsumen. Hal ini menunjukkan adanya kesadaran bahwa sistem pembayaran digital bukan sekadar pelengkap, tetapi menjadi kebutuhan strategis agar usaha tetap relevan dengan pola konsumsi masyarakat modern.

Dari dua kegiatan tersebut, dapat dilihat bahwa peserta mampu mengaitkan materi dengan kondisi nyata usaha mereka. Pendaftaran Google Maps dipahami sebagai sarana memperkuat eksistensi usaha di ranah digital, sedangkan QRIS dipahami sebagai instrumen untuk mempercepat dan mempermudah transaksi. Kedua aspek ini saling mendukung dalam membangun UMKM yang lebih adaptif terhadap perubahan zaman. UMKM yang tercatat di Google Maps lebih mudah ditemukan oleh konsumen, sementara kehadiran QRIS memperkuat profesionalisme dan kenyamanan dalam bertransaksi.



Gambar 1. Skor pre-test



Gambar 2. Skor post-test

Sebanyak 15 peserta telah mengikuti rangkaian kegiatan yang meliputi penyuluhan, dan diskusi secara aktif. Evaluasi dilakukan melalui pre-test dan post-test untuk mengukur efektivitas kegiatan. Berdasarkan hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan skor rata-rata dari 77,67 pada pre-test menjadi 91 pada post-test, dengan selisih 13,33 poin atau sekitar 14%. Peningkatan ini menegaskan bahwa kegiatan penyuluhan yang disertai diskusi aktif berhasil memperkuat pemahaman peserta. Walaupun sejak awal peserta sudah memiliki pengetahuan dasar yang cukup baik, kegiatan ini mampu memperkaya wawasan dan memberikan pemahaman yang lebih aplikatif mengenai materi yang dibahas.

Metode yang digunakan, yaitu penyuluhan dan diskusi, terbukti efektif dalam mendorong proses belajar yang lebih interaktif. Penyuluhan memberikan kerangka teori yang jelas, sementara diskusi aktif memungkinkan peserta untuk mengaitkan materi dengan pengalaman pribadi maupun permasalahan nyata yang mereka hadapi dalam usaha. Pola interaktif ini sangat penting karena menjadikan proses pembelajaran lebih bermakna serta meningkatkan daya ingat dan penerapan praktis di lapangan.



Fokus utama materi adalah pentingnya mendaftarkan usaha di Google Maps dan menggunakan Qris sebagai metode pembayaran digital. Keduanya merupakan strategi modern yang mampu meningkatkan daya saing UMKM. Google Maps membantu usaha menjadi lebih mudah ditemukan oleh konsumen, sedangkan Qris mempermudah transaksi karena bersifat universal, cepat, dan aman. Peserta yang semula hanya memahami manfaat dasar kini lebih menyadari nilai strategis dari digitalisasi tersebut.

Implikasi praktis dari hasil kegiatan ini sangat besar. Peningkatan pengetahuan diharapkan mendorong peserta untuk mengimplementasikan digitalisasi dalam usaha mereka, sehingga visibilitas dan akses pasar semakin luas. Selain itu, kemampuan menggunakan teknologi pembayaran digital dapat meningkatkan kepuasan konsumen, mempercepat proses transaksi, dan membuka peluang usaha agar lebih kompetitif di era digital. Hal ini juga sejalan dengan upaya pemerintah dalam mendorong transformasi digital pada sektor UMKM.

Namun demikian, perlu dicatat adanya beberapa keterbatasan. Jumlah peserta masih relatif kecil, hanya 15 orang, sehingga generalisasi hasil penelitian masih terbatas. Selain itu, evaluasi hanya dilakukan melalui pre-test dan post-test, tanpa adanya tindak lanjut untuk melihat penerapan nyata di lapangan. Faktor lain seperti tingkat pendidikan, akses terhadap teknologi, serta pengalaman usaha juga tidak dianalisis secara mendalam.

Untuk pengembangan selanjutnya, kegiatan serupa sebaiknya dilakukan dengan jumlah peserta yang lebih besar dan beragam, serta dilengkapi dengan evaluasi jangka panjang. Misalnya melalui survei lanjutan atau observasi di lapangan untuk melihat sejauh mana peserta benar-benar menerapkan pengetahuan yang telah diperoleh. Dengan cara ini, efektivitas program dapat dinilai tidak hanya dari peningkatan skor pengetahuan, tetapi juga dari dampaknya terhadap perubahan perilaku dan keberhasilan usaha peserta.

Diskusi juga menyingkap sejumlah tantangan. Beberapa peserta menyampaikan bahwa keterbatasan perangkat dan jaringan internet menjadi hambatan utama dalam mengimplementasikan digitalisasi. Selain itu, sebagian pelaku UMKM masih merasa khawatir dengan isu keamanan transaksi digital. Meskipun demikian, melalui tanya jawab interaktif, kekhawatiran ini dapat diatasi dengan penjelasan yang jelas serta simulasi langsung penggunaan aplikasi. Suasana penyuluhan yang santai tetapi edukatif berhasil menciptakan rasa percaya diri baru bagi peserta untuk mencoba inovasi digital.

Lebih jauh lagi, kegiatan ini memperlihatkan bahwa pendekatan partisipatif dan berbasis praktik langsung lebih efektif dibanding metode ceramah konvensional. Peserta lebih mudah memahami materi karena mereka tidak hanya mendengar, tetapi juga langsung melakukan praktik. Hal ini sesuai dengan teori pembelajaran orang dewasa (andragogi) yang menekankan pentingnya pengalaman langsung dan relevansi materi dengan kehidupan sehari-hari. Dengan cara ini, peningkatan pengetahuan peserta menjadi lebih bermakna dan cenderung bertahan lebih lama.

Secara keseluruhan, kedua kegiatan berhasil meningkatkan pengetahuan, keterampilan, dan sikap positif peserta dalam mengadopsi digitalisasi. Hasil ini sejalan dengan indikator keberhasilan yang ditetapkan, yaitu kemampuan peserta menjelaskan kembali materi, kesadaran akan manfaat digitalisasi, hingga munculnya sikap proaktif untuk mengimplementasikan strategi baru dalam usaha mereka. Namun, untuk menjaga keberlanjutan, diperlukan program lanjutan berupa pendampingan, monitoring, serta evaluasi penerapan nyata di lapangan. Hal ini penting agar transformasi digital yang diinisiasi melalui kegiatan penyuluhan benar-benar memberikan dampak nyata terhadap pertumbuhan dan keberlanjutan UMKM di masyarakat.



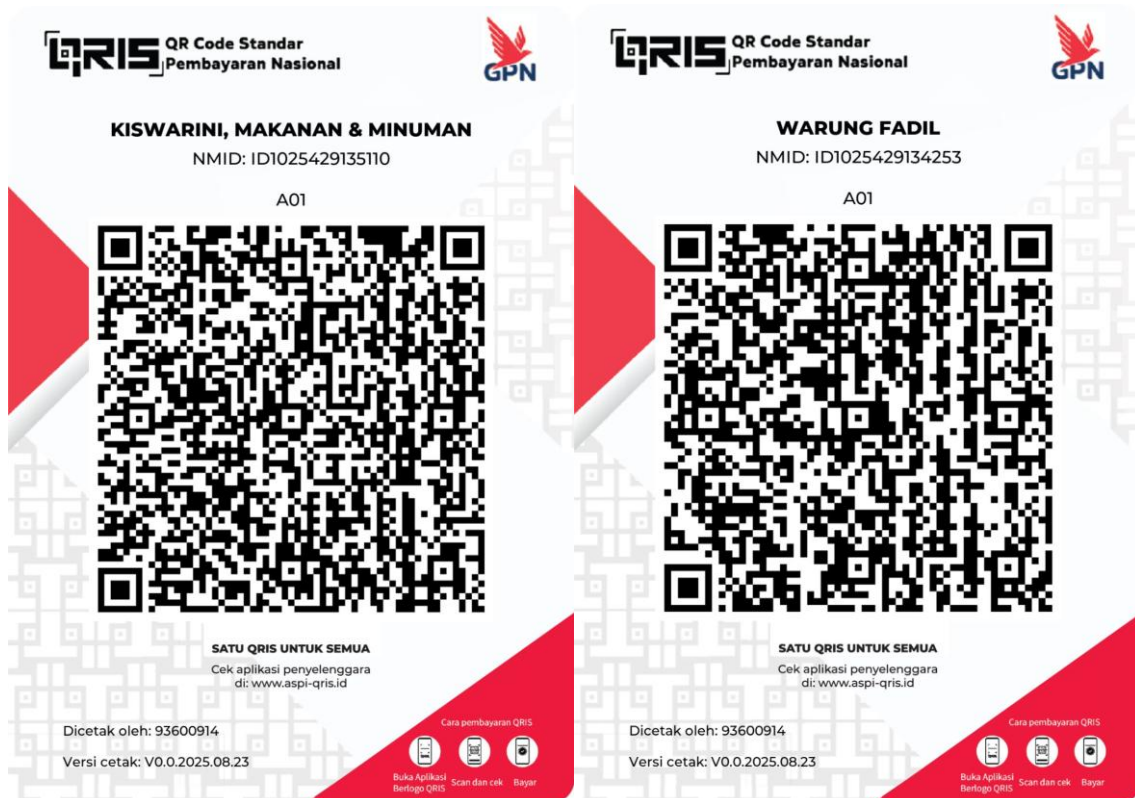
Gambar 3. Foto bersama Ibu-Ibu UMKM di Minggu Pertama



Gambar 4. Hasil Pembuatan Penitikan Gmaps UMKM



Gambar 5. Foto bersama Ibu-Ibu UMKM di Minggu Kedua



Gambar 6. Hasil Pembuatan Penitikan QRIS



SIMPULAN

Kegiatan penyuluhan UMKM dengan fokus pada digitalisasi pembayaran melalui QRIS dan optimalisasi pemasaran dengan Google Maps berjalan dengan baik dan mencapai tujuan yang diharapkan. Hasil evaluasi menunjukkan adanya peningkatan pemahaman peserta mengenai manfaat digitalisasi, langkah pendaftaran usaha di Google Maps, serta prosedur penggunaan QRIS. Selain peningkatan skor pengetahuan, peserta juga menunjukkan antusiasme yang tinggi dengan aktif bertanya dan menyatakan niat untuk segera menerapkan materi yang diperoleh dalam usaha mereka. Dengan demikian, kegiatan ini berhasil mendorong kesadaran dan kesiapan UMKM dalam mengadopsi teknologi digital sebagai langkah strategis menghadapi tantangan di era modern.

SARAN

1. Perluasan Peserta: Kegiatan serupa sebaiknya dilakukan dengan jumlah peserta yang lebih banyak dan mencakup UMKM dari berbagai sektor usaha agar dampaknya lebih luas.
2. Pendampingan Lanjutan: Setelah kegiatan, perlu ada program tindak lanjut berupa pendampingan atau monitoring penerapan digitalisasi, sehingga manfaatnya tidak hanya berhenti pada peningkatan pengetahuan tetapi juga pada implementasi nyata.
3. Penyempurnaan Metode Evaluasi: Selain pre-test dan post-test, evaluasi juga dapat menggunakan metode observasi lapangan dan wawancara untuk menilai sejauh mana peserta menerapkan digitalisasi dalam aktivitas usaha mereka.
4. Kolaborasi Multipihak: Disarankan melibatkan pihak pemerintah, komunitas bisnis, dan penyedia layanan digital agar penyuluhan lebih komprehensif serta memberikan dukungan praktis bagi peserta.
5. Penguatan Materi Praktik: Materi penyuluhan perlu lebih banyak memberikan simulasi langsung, seperti praktik pendaftaran Google Maps dan penggunaan aplikasi pembayaran digital, sehingga peserta semakin percaya diri untuk mengimplementasikannya.

UCAPAN TERIMA KASIH

Kami mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah berkontribusi dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat ini dengan tema “Penyuluhan UMKM dengan Rangkaian Keberlanjutan: Optimalisasi Google Maps dan Digitalisasi Pembayaran QRIS”. Ucapan terima kasih khusus kami sampaikan kepada:

1. Fakultas dan Program Studi terkait, yang telah memberikan dukungan penuh berupa fasilitas, arahan, dan kesempatan sehingga kegiatan ini dapat terlaksana dengan baik.
2. Para dosen pembimbing dan narasumber, atas bimbingan, motivasi, dan ilmu yang diberikan selama persiapan hingga pelaksanaan kegiatan penyuluhan.
3. Ketua RW 03 dan perangkat warga setempat, yang telah menyediakan tempat kegiatan serta mendukung partisipasi aktif pelaku UMKM di wilayah tersebut.
4. Seluruh peserta UMKM, yang telah mengikuti kegiatan dengan penuh antusias, berpartisipasi dalam diskusi, dan berkomitmen untuk mengimplementasikan materi yang disampaikan.
5. Tim panitia mahasiswa, yang telah bekerja sama dengan baik dalam menyiapkan materi, menyusun laporan, dan mengelola jalannya kegiatan dari awal hingga akhir.

Semoga kegiatan ini dapat memberikan manfaat nyata dalam mendukung keberlanjutan usaha UMKM melalui digitalisasi, serta menjadi langkah awal menuju peningkatan daya saing UMKM di era modern.



REFERENSI

- Bringle, R. G., & Hatcher, J. A. (1996). Implementing service learning in higher education. *Journal of Higher Education*, 67(2), 221–239. <https://doi.org/10.2307/2943981>
- Fadilah, N., & Supriyadi, S. (2023). Strategi digital marketing berbasis Google Maps untuk meningkatkan daya saing UMKM. *Jurnal Manajemen dan Bisnis Indonesia*, 9(1), 45–54. <https://doi.org/10.32528/jmbi.v9i1.2031>
- Kementerian Koperasi dan UKM RI. (2022). Laporan transformasi digital UMKM di Indonesia. Kemenkop UKM. <https://www.kemenkopukm.go.id>
- Nugroho, A., & Prasetyo, B. (2022). Adopsi QRIS sebagai instrumen pembayaran digital di kalangan UMKM. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Digital*, 4(2), 112–123. <https://doi.org/10.20885/jebd.vol4.iss2.art3>
- Pramudita, R., & Handayani, L. (2021). Literasi digital pelaku UMKM dalam menghadapi era ekonomi digital. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 7(3), 233–241. <https://doi.org/10.21831/jpkm.v7i3.45678>
- Sari, I. P., & Wijayanti, A. (2020). Inovasi sistem pembayaran digital berbasis QRIS: Tantangan dan peluang bagi UMKM. *Jurnal Keuangan dan Perbankan*, 24(4), 789–801. <https://doi.org/10.26905/jkdp.v24i4.5042>
- Wulandari, D., & Saputra, H. (2021). Pemanfaatan teknologi digital untuk pemasaran UMKM: Studi pada platform Google My Business. *Jurnal Administrasi dan Bisnis*, 18(2), 67–75. <https://doi.org/10.18196/jab.v18i2.10923>