

# **Pengembangan Kewirausahaan dan Manajemen Bisnis Melalui Digital Marketing (Pembayaran Digital Q-Ris) Bagi UMKM Kopi Rakyat Skena**

**Hanan Laras Sabrina** <sup>\*1</sup>, **Mira Gustiana Pangestu** <sup>2</sup>, **Yosi Fahdillah** <sup>3</sup>, **Alfito Septiawan Syaputra** <sup>4</sup>

<sup>1,2,3,4,5,6,7)</sup> Universitas Dinamika Bangsa Jambi; Jl. Kol. M. Kukuh, Paal Lima, Kec. Kota Baru, 35097

<sup>1,2,3,4,5,6,7)</sup> Kewirausahaan, Ilmu Manajemen dan Bisnis, Universitas Dinamika Bangsa Jambi

email: <sup>\*1</sup> hananlaaras@gmail.com

## **Abstrak**

*Dalam Program pengabdian ini bertujuan untuk meningkatkan daya saing UMKM Kopi Rakyat Skena melalui pengembangan kewirausahaan dan manajemen bisnis berbasis digital. Fokus utama program ini adalah implementasi digital marketing dan sistem pembayaran digital QRIS guna meningkatkan jangkauan pasar dan efisiensi transaksi. Hasil dari program ini menunjukkan bahwa pelatihan digital marketing membantu meningkatkan interaksi pelanggan dan pertumbuhan jumlah pengikut media sosial. Selain itu, adopsi sistem pembayaran QRIS mitra UMKM meningkatkan transaksi non-tunai dalam tiga bulan. Pendampingan dalam pencatatan keuangan dan manajemen stok juga meningkatkan transparansi keuangan serta efisiensi operasional. Meskipun terdapat tantangan dalam literasi digital dan adaptasi teknologi, pendampingan berkelanjutan menjadi solusi utama untuk memastikan keberlanjutan program ini. Oleh karena itu, diperlukan dukungan lebih lanjut dari berbagai pihak guna mempercepat transformasi digital UMKM dan meningkatkan daya saing mereka di pasar.*

**Kata kunci:** *UMKM, Digital Marketing, QRIS, Kewirausahaan, Manajemen Bisnis*

## **Abstract**

*This community engagement program aims to enhance the competitiveness of UMKM Kopi Rakyat Skena through entrepreneurship development and digital-based business management. The program focuses on implementing digital marketing and the QRIS digital payment system to expand market reach and improve transaction efficiency. The results indicate that digital marketing training increased customer interactions and social media follower. Additionally, the adoption of the QRIS payment system of UMKM partners led increase in cashless transactions within three months. Assistance in financial recording and stock management also improved financial transparency and operational efficiency. Despite challenges in digital literacy and technology adaptation, continuous mentoring has proven to be the key solution in ensuring the program's sustainability. Therefore, further support from various stakeholders is needed to accelerate the digital transformation of UMKM and enhance their market competitiveness.*

**Keywords:** *UMKM, Digital Marketing, QRIS, Entrepreneurship, Business Management*

## **1. PENDAHULUAN**

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) adalah bagian penting dari struktur ekonomi Indonesia, terutama dalam sektor pertanian dan perikanan. UMKM Kopi Rakyat, sebagai contoh, telah menjadi bagian integral dari industri kopi nasional. Namun, UMKM Kopi Rakyat masih menghadapi beberapa tantangan dalam meningkatkan kemampuan kewirausahaan dan manajemen bisnisnya, sehingga mengganggu kemampuan mereka untuk meningkatkan pendapatan dan meningkatkan kualitas produk.

Pengembangan kemampuan kewirausahaan dan manajemen bisnis bagi UMKM Kopi Rakyat sangat penting untuk meningkatkan kemampuan mereka dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat di pasar. Kewirausahaan dan manajemen bisnis yang baik dapat membantu UMKM Kopi Rakyat dalam meningkatkan efisiensi operasional, meningkatkan kualitas produk, dan meningkatkan pendapatan. Namun, beberapa faktor seperti kurangnya akses ke sumber daya, kurangnya pengetahuan tentang manajemen bisnis, dan kurangnya kemampuan dalam menghadapi perubahan pasar, masih menjadi hambatan bagi UMKM Kopi Rakyat dalam meningkatkan kemampuan kewirausahaan dan manajemen bisnisnya.

Dalam beberapa tahun terakhir, pemerintah telah berupaya meningkatkan dukungan terhadap UMKM Kopi Rakyat melalui berbagai program dan kebijakan. Namun, masih banyak UMKM Kopi Rakyat yang belum dapat meningkatkan kemampuan kewirausahaan dan manajemen bisnisnya, sehingga mengganggu kemampuan mereka untuk meningkatkan pendapatan dan meningkatkan kualitas produk. Dalam rangka meningkatkan kemampuan kewirausahaan dan manajemen bisnis bagi UMKM Kopi Rakyat, pengembangan program pengembangan kemampuan kewirausahaan dan manajemen bisnis yang lebih efektif dan efisien diperlukan melalui digital marketing (pembayaran digital Q-RIS). Program ini harus dapat meningkatkan kemampuan UMKM Kopi Rakyat dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat di pasar, meningkatkan efisiensi operasional, meningkatkan kualitas produk, dan meningkatkan pendapatan.

Menekankan bahwa manajemen sangat penting dalam bisnis online shop, karena dapat mendukung bagian dari marketing, produksi, accounting, finance, dan human resource management. Manajemen juga membantu dalam mengembangkan jiwa entrepreneur dan meningkatkan penjualan [1]. Apriyanti, (2020) pentingnya manajemen diri dalam berwirausaha. Manajemen diri mempengaruhi motivasi, kendali diri, dan kemampuan mencapai tujuan. Manajemen diri juga membantu dalam menghadapi kehidupan dengan terus berusaha menjadi yang terbaik. Aspek-aspek manajemen perusahaan merupakan pedoman untuk melakukan manajemen usaha. Walaupun merupakan usaha kecil dan menengah, pelaku UMKM perlu melakukan manajemen usaha agar dapat melakukan prinsip-prinsip manajemen dengan baik sehingga dapat mengevaluasi usahanya dan mengetahui perkembangan usahanya [3].

Selanjutnya hasil penelitian menunjukkan bahwa karakteristik kewirausahaan berpengaruh positif signifikan terhadap kompetensi kewirausahaan, namun karakteristik kewirausahaan tidak berpengaruh signifikan terhadap kinerja UMKM dan kompetensi kewirausahaan berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja UMKM. Hasil penelitian juga mengindikasikan bahwa kompetensi kewirausahaan memediasi penuh hubungan antara karakteristik kewirausahaan dan kinerja UMKM [4]. Hasil studi menunjukkan bahwa orientasi pasar dan orientasi teknologi memiliki peran strategis dalam meningkatkan kinerja bisnis UMKM. Dalam hal ini, kedua orientasi tersebut terbukti efektif dalam mengembangkan operasional bisnis. UMKM yang memiliki fokus yang kuat pada pasar dan teknologi cenderung memiliki kinerja bisnis yang lebih baik dibandingkan dengan yang tidak. Hasil dari penelitian ini memperkuat dan mendukung temuan sebelumnya bahwa orientasi pasar dan orientasi teknologi memainkan peran penting dalam pengembangan kinerja bisnis UMKM. Oleh karena itu, bagi pelaku bisnis UMKM yang ingin meningkatkan kinerja bisnis mereka, penting untuk mempertimbangkan kedua orientasi ini dan mengintegrasikannya ke dalam strategi bisnis mereka [5].

Dan juga informasi mempunyai pengaruh positif terhadap rantai pasok kinerja manajemen, kepercayaan berpengaruh positif terhadap kinerja manajemen rantai pasok, hubungan jangka panjang berpengaruh positif terhadap kinerja manajemen rantai pasok, dan kolaborasi mempunyai pengaruh positif terhadap kinerja manajemen rantai pasok [6]. Serta implementasi manajemen rantai pasok memiliki pengaruh negatif terhadap kinerja UMKM, praktik manajemen sumber daya manusia berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM, dan terdapat pengaruh positif antara implementasi manajemen rantai pasok terhadap kinerja UMKM yang dimediasi praktik manajemen sumber daya manusia. Penelitian Paruli & Santosa, (2023) ini memberikan manfaat manajerial, yaitu memberikan kesempatan atau peluang bagi para peneliti lain untuk memperdalam pengetahuan dan juga konsep teori yang telah diperoleh dalam bidang manajemen khususnya program studi Manajemen Operasional.

Dalam konteks ini, pengembangan program pengembangan kemampuan kewirausahaan dan manajemen bisnis bagi UMKM Kopi Rakyat sangat penting untuk meningkatkan kemampuan mereka dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat di pasar. Oleh karena itu, pengabdian ini bertujuan untuk mengembangkan program pengembangan kemampuan kewirausahaan dan manajemen bisnis bagi UMKM Kopi Rakyat yang lebih efektif dan efisien melalui digital marketing (pembayaran digital Q-RIS), serta meningkatkan kemampuan mereka dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat di pasar.

Pengabdian ini juga mengembangkan pemasaran digital terutama melalui pembayaran digital dan strategi pemasaran. Menjangkau target konsumen secara cepat, tepat, dan luas dengan menggunakan berbagai teknologi atau media digital merupakan tujuan utama pemasaran digital [8]. Adapun manfaat yang diperoleh dengan adanya penerapan QRIS yang dirasakan dalam penggunaan QRIS bagi pedagang yaitu proses transaksi menjadi lebih mudah dan praktis karena pedagang/merchant hanya perlu memiliki satu kode QR saja untuk melayani berbagai aplikasi pembayaran digital yang sudah berizin. Di sisi lain, pembayaran digital menjadi salah satu inovasi penting yang dapat meningkatkan efisiensi transaksi bisnis. Sistem pembayaran berbasis Quick Response Code Indonesian

Standard (QRIS) adalah salah satu solusi inovatif yang memudahkan pelaku usaha, terutama UMKM, untuk melakukan transaksi secara nontunai.

Selanjutnya QRIS mengintegrasikan berbagai platform pembayaran dalam satu standar nasional, memudahkan transaksi antara penjual dan pembeli dengan lebih cepat, aman, dan efisien. Penggunaan QRIS juga dapat meningkatkan inklusi keuangan di Indonesia, seiring dengan semakin luasnya jangkauan layanan keuangan digital. Adapun manfaat yang diperoleh dengan adanya penerapan QRIS yang dirasakan dalam penggunaan QRIS bagi pedagang yaitu proses transaksi menjadi lebih mudah dan praktis karena pedagang/merchant hanya perlu memiliki satu kode QR saja untuk melayani berbagai aplikasi pembayaran digital yang sudah berizin [9].

Meskipun manfaat dari digital marketing dan sistem pembayaran QRIS sangat jelas, banyak pelaku usaha di tingkat UMKM yang belum memanfaatkan teknologi ini secara optimal. Tantangan utama yang dihadapi adalah kurangnya pemahaman dan keterampilan dalam mengelola pemasaran digital serta keengganan untuk mengadopsi teknologi baru seperti QRIS. Oleh karena itu, diperlukan upaya pengembangan kapasitas dan pengetahuan bagi para pelaku UMKM agar mereka dapat memanfaatkan teknologi digital secara maksimal dalam meningkatkan kinerja bisnis dan kewirausahaan mereka.

Berdasarkan latar belakang tersebut, kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk mengembangkan kewirausahaan dan manajemen bisnis melalui penerapan pemasaran digital dan penggunaan pembayaran digital QRIS. Program ini diharapkan dapat membantu pelaku UMKM untuk meningkatkan daya saing, memperluas pasar, serta memanfaatkan teknologi digital secara lebih efektif dan efisien dalam kegiatan bisnis mereka.

## 2. METODE

Kegiatan ini awalnya dilakukan melalui pembuatan proposal melaksanakan kegiatan pelaksanaan pengabdian, setelah mengajukan proposal maka selanjutnya adalah menyusun jadwal dengan mendata peserta pelatihan, pembagian tugas tim, sarana dan prasarana yang dibutuhkan untuk mendukung kegiatan. Pada tahapan pelaksanaan kegiatan diawali dengan mengunjungi tempat kelompok usaha dengan tujuan kegiatan yang akan diadakan, penyusunan materi dan dokumentasi materi. Pelaksanaan kegiatan dilaksanakan mencakup pemakaian materi yang berisi hasil rangkuman dari berbagai artikel, artikel jurnal dan sumber-sumber elektronik yang termasuk terpercaya. Penyampaian materi yang dilengkapi dengan sesi implementasi langsung. Evaluasi dan tindak lanjut adalah langkah terakhir akan mengevaluasi pelatihan hasil kami dan dampaknya terhadap UMKM.

## 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan Program pengabdian ini bertujuan untuk meningkatkan kapasitas UMKM Kopi Rakyat Skena melalui penerapan digital marketing dan sistem pembayaran digital QRIS. Pelaksanaan program menunjukkan bahwa pemanfaatan media sosial dan marketplace secara efektif mampu meningkatkan visibilitas produk dan jumlah pelanggan. Sebelum program ini, pemasaran masih dilakukan secara konvensional, namun setelah pendampingan, UMKM mulai aktif menggunakan Instagram, Facebook, dan WhatsApp Business untuk memperluas jangkauan pasar. Hasilnya, terjadi peningkatan interaksi pelanggan hingga dan pertumbuhan jumlah pengikut media sosial dalam sebulan setelah implementasi strategi digital.

Selain pemasaran digital, penerapan sistem pembayaran QRIS menjadi aspek penting dalam meningkatkan kemudahan transaksi bagi pelanggan. Sebelum program ini, sebagian besar transaksi dilakukan secara tunai, yang terkadang menyulitkan pelanggan yang lebih memilih pembayaran non-tunai. Setelah pendampingan, UMKM yang terlibat berhasil mengadopsi QRIS, dengan peningkatan transaksi digital dalam tiga bulan. Penggunaan QRIS juga mempercepat proses pembayaran dan mengurangi antrean di kedai kopi, sehingga meningkatkan efisiensi operasional UMKM.

Pendampingan dalam manajemen bisnis juga berkontribusi dalam meningkatkan efisiensi operasional UMKM. Melalui pelatihan pencatatan keuangan berbasis digital, mulai menggunakan aplikasi sederhana seperti Google Sheets atau aplikasi kasir digital untuk mengelola keuangan mereka. Hal ini mengurangi kesalahan pencatatan transaksi dan meningkatkan transparansi dalam pengelolaan keuangan. Selain itu, pengelolaan stok menjadi lebih terstruktur, mengurangi kehilangan barang, yang pada akhirnya membantu UMKM dalam mengambil keputusan bisnis yang lebih baik.

Secara keseluruhan, program ini membawa dampak positif bagi keberlanjutan UMKM Kopi Rakyat Skena. Penerapan digital marketing meningkatkan jangkauan pasar, sementara penggunaan QRIS memberikan

kenyamanan transaksi bagi pelanggan. Di sisi lain, manajemen bisnis yang lebih baik berkontribusi pada efektivitas operasional dan keberlanjutan usaha. Meskipun terdapat tantangan dalam literasi digital dan adaptasi teknologi, pendampingan yang berkelanjutan menjadi solusi utama dalam memastikan keberhasilan program ini.



**Gambar 1.** Pelaksanaan Kegiatan

#### 4. KESIMPULAN

Dari Program pengabdian ini berhasil meningkatkan daya saing UMKM Kopi Rakyat Skena melalui penerapan digital marketing, sistem pembayaran QRIS, dan manajemen bisnis yang lebih terstruktur. Digital marketing terbukti efektif dalam meningkatkan visibilitas produk dan interaksi pelanggan, sementara penggunaan QRIS memberikan kemudahan transaksi serta meningkatkan efisiensi operasional. Selain itu, pencatatan keuangan dan pengelolaan stok yang lebih baik membantu UMKM dalam mengambil keputusan bisnis yang lebih tepat. Meskipun program ini memberikan dampak positif, masih terdapat beberapa tantangan yang perlu diatasi, seperti rendahnya literasi digital di kalangan pelaku UMKM dan kesulitan adaptasi terhadap teknologi baru. Namun, dengan adanya pendampingan secara bertahap, tantangan ini dapat diatasi, sehingga UMKM dapat terus berkembang dan beradaptasi dengan tren digital yang semakin pesat.

#### 5. SARAN

Agar program ini lebih berkelanjutan, disarankan agar pelaku UMKM terus meningkatkan keterampilan digital mereka melalui pelatihan lanjutan dan mengikuti perkembangan teknologi terbaru. Pemerintah dan institusi terkait juga diharapkan dapat memberikan dukungan berupa akses pelatihan, pendampingan bisnis, serta kemudahan dalam adopsi teknologi digital bagi UMKM. Selain itu, UMKM perlu lebih aktif dalam membangun jaringan dan kolaborasi dengan komunitas bisnis serta platform e-commerce untuk memperluas pasar. Dengan strategi pemasaran yang terus diperbarui dan pengelolaan bisnis yang lebih profesional, UMKM Kopi Rakyat Skena dapat semakin berkembang dan bersaing di era digital.

#### UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Universitas Dinamika Bangsa yang telah memberi dukungan moral dan dana terhadap program pengabdian masyarakat ini dan kepada kopi rakyat skena yang telah mengizinkan kami untuk berbagi pengetahuan.

#### DAFTAR PUSTAKA

- [1] Amelia Suci Pertiwi and Dety Mulyanti, "Theoretical Review Study: Peran Dan Fungsi Manajemen Dalam Mengelola Bisnis Online Shop," J. Kewirausahaan dan Manaj. Bisnis Cuan, vol. 1, no. 1, pp. 47–53, 2023, doi: 10.59603/cuan.v1i1.16.
- [2] M. E. Apriyanti, "Pentingnya Manajemen Diri Dalam Berwirausaha," J. USAHA, vol. 1, no. 1, pp. 14–24, 2020, doi: 10.30998/juuk.v1i1.290.

- [3] L. Bismala, “Model Manajemen Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) untuk Meningkatkan Efektivitas Usaha Kecil Menengah,” *J. Entrep. dan Entrep.*, vol. 5, no. 1, pp. 19–26, 2017, doi: 10.37715/jee.v5i1.383.
- [4] E. Dhamayantie and R. Fauzan, “Penguatan Karakteristik Dan Kompetensi Kewirausahaan Untuk Meningkatkan Kinerja Umkm,” *Matrik J. Manajemen, Strateg. Bisnis dan Kewirausahaan*, no. March, 2017, doi: 10.24843/matrik:jmbk.2017.v11.i01.p07.
- [5] D. Darmawan, P. N. L. Sari, S. A. Jamil, and ..., “Penerapan Manajemen Strategi: Kontribusi Orientasi Pasar Dan Orientasi Teknologi Terhadap Kinerja Bisnis UMKM,” ... *Manag. ...*, vol. 1, no. 2, pp. 64–70, 2023, [Online]. Available: <https://journal.grahamitra.id/index.php/jomer/article/view/70>
- [6] A. Kurniawan and A. Kusumawardhani, “Pengaruh Manajemen Rantai Pasokan Terhadap Kinerja Umkm Batik Di Pekalongan,” *Diponegoro J. Manag.*, vol. 6, pp. 1–11, 2017, [Online]. Available: <http://ejournal-s1.undip.ac.id/index.php/dbr>
- [7] E. Paruli and W. Santosa, “Efek Mediasi Praktik Manajemen Sumber Daya Manusia Pada Hubungan Implementasi Manajemen Rantai Pasok Dengan Kinerja Umkm Di Jakarta,” *J. Ekon. Trisakti*, vol. 3, no. 2, pp. 2279–2288, 2023, doi: 10.25105/jet.v3i2.16862.
- [8] F. A. Bowo, “Penguatan Umkm Melalui Pembayaran Digital: Strategi Digital Marketing Dalam Era Baru,” *J. Stud. Interdisip. Perspekt.*, vol. 22, no. 2, pp. 135–140, 2023.
- [9] A. P. Hakim, F. M. Rahman, and D. Hardinata, “Pengembangan Layanan Qris Pada Bank Bengkulu Untuk Memudahkan Pembayaran Melalui Transaksi Digital,” *Proceeding.Unived.Ac.Id*, vol. 0, pp. 49–58, 2023.