

“MENGEMBANGKAN PRODUK YANG UNIK, INOVATIF SERTA PENGGUNAAN QRIS BAGI KEMAJUAN UMKM CISALAK PASAR”

Pudjo Sulistiono¹, Rafica Diana Sari², Ely yulianti³, Savira Novta Q⁴, Galih Raefani⁵, Yuniyanto⁶, Saskia Amara A⁷, Murniwati Ndruru⁸.

¹Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Manajemen Bisnis Indonesia

²Prodi Manajemen, STIE MBI

Sulistionopudjo@gmail.com, raficadianasari@gmail.com, elyyulianti945@yahoo.com, saviranovtaq97@gmail.com, Raegalih25@gmail.com, yuniyantopdp@gmail.com, samaraaudrey175@gmail.com, mw2115203@gmail.com.

Abstrak

Jurnal ini ditulis oleh kelompok kami, pada bulan Juli 2024 hingga September 2024, dengan judul: “Mengembangkan Produk Unik, Inovatif serta penggunaan QRIS bagi Kemajuan UMKM di Kelurahan Cisalak Pasar”

Kegiatan *Community development* ini merupakan bentuk pengabdian mahasiswa kepada masyarakat atau sebagai wujud perwujudan *Tri Dharma Perguruan Tinggi*. *Community Development* ini bekerjasama dengan UCIPAS (UMKM CISALAK PASAR). kegiatan ini berjalan dengan lancar serta diikuti oleh 35 peserta UMKM yang tercatat dalam daftar hadir serta 1 orang pendamping Program Kewirausahaan Baru Dinas Koperasi dan Usaha Mikro Kota Depok Tahun 2024. dari kegiatan ini kami menargetkan para pelaku UMKM dapat mengembangkan usahanya dengan harapan agar usahanya tidak berjalan ditempat, dengan cara mengembangkan produk UMKM yang unik dan inovatif, serta menggunakan QRIS agar UMKM tidak ketinggalan dengan perkembangan era digital dalam bidang pembayaran.

Metode yang kami gunakan adalah “FUN SHARING KNOWLEGDE”, penyampaian materi melalui presentasi kemudian berdiskusi dan tanya jawab, serta praktek menggunakan dan mendaftar QRIS.

Hasil dari kegiatan bina komunitas ini adalah peserta mendapatkan solusi agar usahanya tidak stuck/berjalan di tempat, dan peserta tidak ketinggalan sistem pembayaran di era digital ini.

Kata kunci: Cisalak Pasar, *Community Development*, Mengembangkan Produk, Inovatif, UMKM, QRIS

Abstract

This journal was written by our group, from July 2024 to September 2024, with the title: “Developing unique, innovative products and using QRIS for the progress of Cisalak Pasar MSMEs”

This *Community Development* activity is a form of student service to the community or as a form of embodiment of the *Tri Dharma of Higher Education*. This *Community Development* is in collaboration with UCIPAS (UMKM CISALAK PASAR) and this activity ran smoothly and was attended by 35 MSME participants who were present recorded on the attendance list and 1 companion to the Depok City Cooperatives and Micro Enterprises Department's New Entrepreneurship Program in 2024. from this activity we target partners to be able to develop their businesses in the hope that their businesses will not run in place, by developing unique and innovative MSME products, as well as using QRIS so that MSMEs are not left behind by digital developments in the field of payments.

The method we use is “FUN SHARING KNOWLEGDE”, delivering material through presentations then discussing and asking questions, as well as practicing using and registering QRIS.

The result of this *community development* activity is that the participants get a solution so that their business is not stuck/running in place, and the participants do not miss out on payment systems in this digital era.

Keywords:

Cisalak Pasar, *Community Development*, Developing products, Innovative, MSMEs, QRIS

1. PENDAHULUAN

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) adalah merupakan sektor ekonomi yang mempunyai peran cukup besar dalam perekonomian nasional dan pembangunan negara di Indonesia yang mayoritas dipengaruhi oleh sumber perekonomian baru yang berasal dari sektor Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Adapun Usaha Mikro Kecil dan Menengah yang sering disebut juga UMKM adalah bentuk usaha yang dikelola oleh orang atau sekelompok orang dengan sejumlah modal tertentu dan mendirikan usaha dengan tujuan untuk mendapatkan laba dengan kemampuan mengembangkan proses bisnis yang fleksibel. (Sonywarsono et al., 2010)

Jumlah UMKM di Tanah Air yang terus bertambah bagai 2 sisi mata uang. Di satu sisi, geliat masyarakat Indonesia yang tinggi dalam membuat bisnis sendiri sangat baik dalam membantu mendorong perekonomian nasional. Di sisi lain, banyak juga yang mendirikan usaha hanya karena ikut-ikutan tren atau latah.

Hal inilah yang membuat banyak pelaku UMKM jalan di tempat dalam mengembangkan usahanya karena minimnya inovasi. Akhirnya banyak usaha yang hanya bertahan selama 1-2 tahun, kemudian bangkrut karena produk atau jasa yang ditawarkan tidak kuat atau kalah bersaing. Banyak pelaku UMKM di Indonesia yang hanya menjalankan bisnis berdasarkan ikut-ikutan tanpa melihat potensi diri yang dimilikinya.

Maka dari itu kami membahas tentang mengembangkan produk yang unik, inovatif agar bisnis UMKM tidak stuck begitu saja dan menghindari resiko gulung tikar dalam kurun waktu yang sebentar. Berikut materi pertama kami :

Membangun bisnis UMKM memerlukan strategi dan inovasi. Menghadirkan produk-produk yang unik, kreatif, dan inovatif dapat menjadi kunci keberhasilan dalam menarik konsumen dan menonjol di tengah persaingan yang ketat.

Sebagai pelaku bisnis UMKM kita harus memahami pasar dan kebutuhan konsumen, hal-hal yang harus di perhatikan yaitu : Riset pasar, analisis kompetitor, identifikasi target pasar dan umpan balik konsumen untuk terus meningkatkan produk dan layanan.

Apa saja sih yang perlu di perhatikan dalam menciptakan inovasi produk yang unik dan inovatif ?? berikut hal-hal yang harus diperhatikan yaitu :

1. Konsep produk yang unik dan menarik bagi target pasar
2. Pengembangan produk , meningkatkan value produk
3. Membuat kemasan produk tersebut terlihat lebih eye-catching

Inovasi dalam kemasan dan tampilan produk sangat berpengaruh bagi kelangsungan bisnis, dengan adanya inovasi terhadap dua hal tersebut bisnis akan terus berlangsung dan tidak ketinggalan jaman. Ada beberapa hal yang perlu di perhatikan yaitu, desain yang menarik, kemasan yang ramah lingkungan, dan informasi produk yang lengkap.

Mempertahankan Kualitas dan keamanan produk sangatlah penting mulai dari standar higienitas, pengendalian kualitas dan standarisasi keamanan pangan.

Adapun pembahasan strategi pemasaran dan distribusi yang efektif pada materi kami, yaitu melalui pemasaran digital, kerjasama dengan mitra, promosi menarik, loyalitas konsumen, dan partisipasi dalam event. Pelaku UMKM juga harus membangun branding yang kuat seperti memberikan identitas merk yang unik dan mudah diingat, menciptakan nilai-nilai merek yang mencerminkan kualitas, inovasi dan komitmen terhadap kepuasan pelanggan, membangun komunikasi merek yang konsisten dan efektif melalui berbagai saluran pemasaran, yang terakhir membangun hubungan yang baik dengan pelanggan melalui pelayanan yang responsif dan ramah.

Kesimpulan dari materi yang pertama yaitu dengan menerapkan strategi yang tepat pelaku UMKM dapat mengembangkan produk unik, inovatif serta membangun bisnis yang sukses dan berkelanjutan.

Selanjutnya materi kedua yaitu tentang penggunaan QRIS bagi kemajuan pelaku bisnis UMKM.

Seiring dengan perkembangan berbagai marketplace dan platform digital yang memudahkan proses transaksi perdagangan, berkembang pula teknologi pembayaran berbasis digital (Hadad, 2017), antara lain Go-Pay, OVO, Shopee pay, dan Quick Response Code Indonesia Standard (QRIS). Saat ini, QRIS sudah mulai banyak digunakan oleh UMKM sebagai sistem pembayaran nontunai yang lebih efisien. Keunggulan yang dimiliki QRIS antara lain dapat menerima switching dari berbagai jenis merchant yang berbeda. Lebih lanjut, Bank Indonesia menjelaskan bahwa QRIS merupakan sistem pembayaran digital yang cepat, murah, aman, dan andal. Hingga pertengahan September 2021, sebanyak 10,4 juta merchant telah terintegrasikan dengan QRIS, mengalami kenaikan 120,22% dari periode yang sama tahun sebelumnya. Berbagai upaya akan ditempuh Bank Indonesia untuk dapat terus meningkatkan jumlah merchant yang terintegrasi dengan QRIS.

Cukup banyak penelitian telah mencoba mengkaji pentingnya pengembangan sistem pembayaran nontunai bagi terciptanya sistem pembayaran dan perdagangan yang lebih efisien, yang pada akhirnya akan berdampak pada terwujudnya sistem perekonomian yang lebih efisien. Signifikansi pengembangan sistem pembayaran nontunai memperoleh momentum belakangan ini dengan semakin berkembangnya berbagai sistem perdagangan berbasis digital. Mengembangkan sistem pembayaran nontunai secara menyeluruh menjadi semakin penting. Namun sayangnya adopsi teknologi pembayaran nontunai pada berbagai negara berkembang masih kurang luas.

Di Indonesia sendiri, upaya mewujudkan masyarakat nontunai (cashless society), yang terbiasa dengan sistem pembayaran nontunai, masih menemui cukup banyak kendala. Salah

satunya adalah masih relatif rendahnya jumlah UMKM sebagai pelaku bisnis dengan jumlah besar, yang mengadopsi QRIS sebagai alat pembayaran. Saksonova & Kuzmina-Merlino (2017) menemukan bahwa minimnya pengetahuan akan layanan pembayaran nontunai menjadi salah satu faktor yang menjelaskan rendahnya adopsi sistem pembayaran nontunai. Fatima & Muthumani (2015) juga membuktikan bahwa persepsi positif akan fungsi dan manfaat serta kemudahan pemakaian menjadi faktor yang berpengaruh bagi minat penggunaan uang digital. Selain itu, pengetahuan akan berbagai alternatif metode pembayaran digital juga menentukan minat penggunaan alat pembayaran nontunai.

Maka dari itu kami akan sharing tentang penggunaan QRIS agar banyak pelaku UMKM yang mau beralih ke sistem pembayaran yang lebih modern, efektif dan efisien.

Pentingnya penggunaan QRIS untuk kemajuan bisnis UMKM yaitu : mudah digunakan, aman dan terpercaya, meningkatkan efisiensi dan mendorong inklusi keuangan.

Pada materi ini juga kita membahas langkah-langkah membuat QRIS, cara menggunakan QRIS dan fitur-fitur QRIS yang menarik antara lain : pembayaran tanpa tunai, integrasi dengan berbagai platform, kemudahan penggunaan.

Adapun keuntungan menggunakan QRIS yaitu : meningkatkan penjualan, meningkatkan efisiensi dan meningkatkan reputasi. Ada beberapa contoh UMKM yang berhasil dengan QRIS yaitu warung makan, toko kelontong, dan bengkel motor. Seperti kita ketahui UMKM tersebut selalu banyak pelanggan, dengan adanya QRIS pelanggan tidak perlu terlalu lama antri atau membuang waktu untuk pembayaran.

Tantangan dan solusi dalam mengimplementasikan QRIS pada pelaku UMKM biasanya karena kurangnya literasi digital, keterbatasan infrastruktur dan kepercayaan terhadap transaksi digital.

Kesimpulan dari materi kedua ini adalah, QRIS merupakan solusi pembayaran digital yang efektif bagi UMKM, dengan meningkatkan literasi digital, memperkuat infrastruktur dan kepercayaan terhadap transaksi digital maka para pelaku UMKM akan semakin banyak yang beralih ke pembayaran digital dan terwujudnya sistem perekonomian yang efisien.

Mekanisme penyampaian materi ini melalui presentasi yang di sampaikan oleh panitia pelaksana dan dibantu oleh para dosen pembimbing, metode yang dipakai panitia pelaksana agar presentasi tidak membosankan yaitu dengan "*fun sharing knowlegde*" diselingi dengan *ice breaking* atau *kuis* jika peserta aktif ataupun dapat menjawab kuis akan mendapatkan hadiah. Sehingga acara *Community Development* ini mendapat tanggapan yang baik dan memorable menurut audience, tanggapan ini dapat dibuktikan dari kuisisioner yang kami bagikan lewat link google forms.

2. METODE

Metode Pelaksanaan kegiatan Community development dengan tujuan Pengabdian Masyarakat ini berupa : memberikan pemahaman yang digerakkan oleh Mahasiswa/i STIE MBI bagi para pelaku UMKM di pasar cisalak yang berjudul “Mengembangkan produk yang unik, inovatif serta penggunaan QRIS bagi kemajuan bisnis UMKM di kelurahan Cisalak Pasar” . dengan metode pendekatan partisipatif, dimana peserta program diikutsertakan secara aktif, data dikumpulkan melalui observasi ke lokasi langsung, wawancara dan analisis dokumen terkait program.

kegiatan ini dilakukan secara tatap muka di kelurahan Cisalak Pasar Kecamatan Cimanggis dengan selalu memperhatikan, tanya-jawab, menjaga, dan menerapkan protokol kesehatan.

Kegiatan ini juga dikemas dengan konsep “fun sharing knowlegde”, dengan para audience yaitu pelaku UMKM di kelurahan pasar cisalak yang sangat antusias, senang, tidak kaku saat kegiatan berlangsung sehingga kelompok kami selain memberi pemahaman juga meberikan kesan yang sangat memorable terhadap para audience.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengabdian kepada masyarakat adalah usaha untuk menyebarluaskan ilmu pengetahuan, teknologi, dan seni kepada masyarakat serta pemberdayaan masyarakat. Kegiatan tersebut harus mampu memberikan suatu **nilai tambah bagi masyarakat**, baik dalam **kegiatan ekonomi, kebijakan, dan perubahan perilaku (sosial)**. Dari hasil kegiatan tersebut dapat dilihat para pelaku umkm di cisalak pasar dapat memahami dan antusias terhadap materi-materi yang disampaikan, dari 35 pelaku UMKM yang hadir mereka bertanya dan mencatat point-point penting yang akan di terapkan kedalam usahanya. Adapun beberapa pertanyaannya yaitu mengenai :

1. Point-point apa saja yang perlu diperhatikan untuk mengembangkan produk yang unik dan inovatif ?
2. Cara mendesain produk agar eyecatching ?
3. Strategi pemasaran apa yang tepat untuk pelaku UMKM, agar usahanya berjalan lancar ?
4. Riset pasar yang mudah dimengerti ?
5. Bagaimana pelayanan aftersales untuk pelaku UMKM dibidang kuliner ?

Pertanyaan diatas merupakan 5 contoh dari 15 pertanyaan yang disampaikan para peserta yang hadir. **Pertanyaan cenderung pada materi pertama**, yaitu mengenai “**Mengembangkan produk yang unik dan inovatif**”. Sedangkan pada **materi kedua** yaitu mengenai “**Penggunaan QRIS bagi kemajuan UMKM Cisalak Pasar**” tidak ada pertanyaan dikarenakan sebelum materi dimulai kami

membagikan selebaran brosur mengenai langkah-langkah pendaftaran QRIS , serta melakukan praktek pengaplikasian QRIS yang didampingi oleh panitia.

Dari judul yang kami angkat untuk kegiatan ini sangat tepat sasaran, karena pelaku UMKM di cisalak pasar mengatakan “minimnya pemahaman inovasi dan menerapkannya, pelaku UMKM cisalak mayoritas belum menggunakan QRIS karena kurangnya literasi digital” maka kami beranggapan bahwa apa yang kami sampaikan dan kami sharing terhadap pelaku UMKM Kelurahan cisalak pasar sangat tepat sasaran.

3.1. Lokasi Pengabdian

Kelurahan Cisalak Pasar merupakan salah satu kelurahan yang berada pada wilayah Kecamatan Cimanggis, Kota Depok, Jawa Barat. Pelaksanaan kegiatan diadakan di :

Tempat : Aula Kelurahan Cisalak pasar

Tanggal : 23 Juli 2024

Pukul : 13.00 - 16.50

3.1.1. Sasaran Peserta

Sasaran peserta di rekomendasikan oleh pihak kampus, yaitu pelaku UMKM di Kelurahan Cisalak Pasar, lalu kami melakukan observasi untuk data pelaku UMKM. Awalnya kami menargetkan 30 peserta untuk kegiatan *community development* ini dengan pelaku UMKM dari berbagai usaha .

Saat pelaksanaan peserta yang hadir yaitu para pelaku UMKM terdiri dari perempuan dan laki-laki, total peserta sebanyak 35 orang , lebih dari target yang kami perkirakan, serta acara tersebut didampingi oleh Pendamping Program Wirausaha Baru Dinas Koperasi dan Usaha Mikro Kota Depok tahun 2024.

Gambar

Serangkaian kegiatan *Community development* yang telah didokumentasikan pada gambar, berikut gambar-gambar terlampir :



Gambar 1. pembukaan acara



(a)



(b)



(c)

(a) Sambutan Ketua Panitia

(b) Sambutan Perwakilan Pihak Kampus, Bpk. Anugerah Dachi S.sos, S.E, M.M, S.H, M.Hh

(c) Sambutan Perwakilan Kelurahan, Bpk Ridwan S.T (Sekertaris Lurah Cisalak Pasar)



Gambar 2. materi 1



(a)



(b)



(c)



(d)



(e)

(a) Penyampaian materi 1 oleh Rafica diana sari

(b) Lanjutan Penyampaian materi 1 oleh Galih Raefani

(c) Para peserta yang menyimak dan menatatt materi 1

(d) Kuis seputar pertanyaan materi 1

(e) Penyerahan hadiah terhadap pemenang kuis materi 1



Gambar 3. Ice breaking



(a)

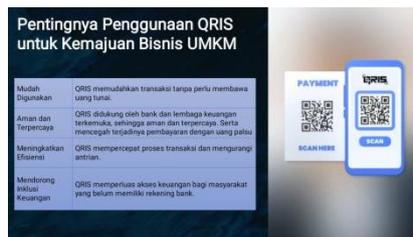


(b)



(c)

- (a) Ambience saat ice breaking
- (b) Peserta paling semangat di ice breaking
- (c) Akhir ice breaking semua peserta fresh, sehingga siap untuk materi kedua



Gambar 4. materi 2



(a)



(b)



(c)



(d)



(e)



(f)

- (a) Penyampaian materi 2 oleh Savira Novta Q

- (b) Para peserta yang menyimak dan menatat materi 1
- (c) Praktek pendaftaran dan penggunaan QRIS
- (d) Kuis seputar pertanyaan materi 2
- (e) Penyerahan hadiah terhadap pemenang kuis materi 2
- (f) Brosur langkah-langkah pendaftaran QRIS (dibagikan kepada peserta)



Gambar 5. akhir dari serangkaian acara , sesi foto.



(a)



(b)



(c)



(d)



(e)



(f)

- (a) Penyerahan sertifikat dari pihak kelurahan kepada pihak kampus
- (b) Penyerahan sertifikat dari pihak kampus kepada pihak kelurahan
- (c) Penyerahan sertifikat dari pihak kampus kepada Ketua UMKM Cisalak Pasar
- (d) Foto panitia bersama dosen pembimbing
- (e) Foto panitia, dosen pembimbing, pihak kelurahan, beserta peserta community development
- (f) Foto panitia dengan bapak Ridwan S.T, Selaku perwakilan kelurahan cisalak pasar.



Gambar 6. gambar kartun panitia beserta dosen pembimbing

4. KESIMPULAN

Dengan diadakannya kegiatan ini para pelaku UMKM bisa berinovasi maupun beradaptasi dengan perubahan pasar, menjaga kualitas produk serta layanan dan dengan mengadopsi atau menerapkan pembayaran melalui QRIS pelaku UMKM dapat meningkatkan penjualan, efisiensi dan daya saing UMKM.

Melalui pengabdian ini kita dapat menyimpulkan bahwa program *Community Development* mampu menjadi sosisi efektif bagi kemajuan UMKM serta menjadi wadah untuk pelaku UMKM mendapatkan literasi digital. Oleh karena itu semoga program ini terus berjalan sehingga pelaku UMKM siap menghadapi perubahan-perubahan pasar, serta tantangan dalam dunia digital dan mengoptimalkan keberlangsungan usaha mereka agar tidak stagnan .

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Kelurahan Cisalak pasar, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Manajemen Bisnis Indonesia, UCIPAS (UMKM Cisalak Pasar), Dosen pembimbing, partisipan dokumentasi, serta partisipan lainnya yang ikut andil membantu terlaksananya acara *Community Development* ini.

DAFTAR PUSTAKA

- DR. IBR. Supanca, S. M. (2005, Desember). *Pengembangan masyarakat*. Retrieved from [bphn.go.id: https://bphn.go.id/data/documents/pengembangn_masy_\(community_development\)_dlm_kegiatan_usaha_pertambangan.pdf](https://bphn.go.id/data/documents/pengembangn_masy_(community_development)_dlm_kegiatan_usaha_pertambangan.pdf)
- Luh Putu Mahyuni, I. W. (2021). *Penggunaan QRIS untuk UMKM*. Retrieved from Penggunaan QRIS untuk UMKM: <https://journal.feb.unmul.ac.id/index.php/FORUMEKONOMI/article/download/10158/1568>
- Sandy, F. B. (2023, Februari 23). *Permasalahan UMKM dan solusinya*. Retrieved from Permasalahan UMKM: <https://www.online-pajak.com/seputar-pph-final/permasalahan-umkm>