

IMPLEMENTASI SISTEM PEMBAYARAN DIGITAL QRIS DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN UMKM FC SARJANA

Misbahul Aulia

Universitas Tadulako
yayabachir330@gmail.com

Erwinsyah

Universitas Tadulako
erwinsyahsee@gmail.com

Phatra Anggana Djuri

Universitas Tadulako
phatrauntad@gmail.com

Femilia Zahra

Universitas Tadulako
femiliazahra@untad.ac.id

ABSTRACT

This study examines the implementation of the Quick Response Code Indonesian Standard (QRIS) digital payment system in a student-run photocopy business, FC Sarjana. The research aims to analyze how the adoption of QRIS influences transaction efficiency, financial recording, and potential sales growth. A qualitative descriptive approach was employed, utilizing field observations and in-depth interviews with the owner, employees, and customers. The findings reveal that QRIS facilitates smoother transactions, particularly for students who rarely carry cash, and supports automatic financial recording. Moreover, QRIS enhances the image of the business as modern and professional. However, challenges remain in terms of customer trust in digital proof of payment and dependence on internet connectivity. This study contributes theoretically by expanding the discussion on financial technology adoption in micro-service sectors and offers practical recommendations for micro, small, and medium enterprises (MSMEs) in leveraging QRIS to strengthen their competitiveness.

Keywords: QRIS, MSMEs, digitalization, photocopy business, payment system

ABSTRAK

Penelitian ini mengkaji implementasi sistem pembayaran digital QRIS pada usaha mikro jasa fotokopi FC Sarjana yang dikelola mahasiswa. Tujuan penelitian adalah untuk menganalisis bagaimana penggunaan QRIS memengaruhi efisiensi

transaksi, pencatatan keuangan, dan potensi peningkatan penjualan. Penelitian menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dengan teknik observasi lapangan dan wawancara mendalam terhadap pemilik, karyawan, dan pelanggan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa QRIS meningkatkan kemudahan transaksi bagi konsumen, terutama mahasiswa yang jarang membawa uang tunai, serta membantu pencatatan transaksi keuangan secara otomatis. QRIS juga berkontribusi terhadap citra usaha yang modern dan profesional. Namun, tantangan muncul pada aspek kepercayaan terhadap bukti pembayaran digital serta ketergantungan pada jaringan internet. Penelitian ini memberikan kontribusi teoretis dalam memperluas kajian adopsi teknologi finansial di sektor jasa mikro serta rekomendasi praktis bagi UMKM dalam memanfaatkan QRIS untuk meningkatkan daya saing.

Kata kunci: QRIS, UMKM, Digitalisasi, Fotokopi, Sistem Pembayaran.

PENDAHULUAN

UMKM berperan penting dalam perekonomian Indonesia dengan kontribusi lebih dari 60% terhadap PDB nasional (Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian Republik Indonesia, 2025). Transformasi digital telah mengubah perilaku transaksi masyarakat, ditandai dengan meningkatnya adopsi sistem pembayaran non-tunai. Salah satu inovasi penting adalah *Quick Response Code Indonesian Standard* (QRIS) yang diluncurkan Bank Indonesia pada 2019 untuk menyatukan berbagai dompet digital dalam satu sistem kode QR. Dalam konteks usaha fotokopi di lingkungan kampus, seperti FC Sarjana, pola transaksi bersifat mikro dengan frekuensi tinggi. Pelanggan mayoritas mahasiswa, yang cenderung lebih akrab dengan teknologi finansial. Namun, transaksi tunai masih mendominasi sehingga menyulitkan pencatatan keuangan dan menimbulkan risiko transaksi batal jika konsumen tidak membawa uang tunai. QRIS menjadi solusi karena memungkinkan pembayaran cepat, mudah, dan dapat diterima meskipun untuk nominal kecil. Penelitian terdahulu menunjukkan QRIS meningkatkan loyalitas pelanggan (Sihaloho et al., 2020) dan efisiensi pencatatan keuangan (Kusumawati & Kartikasari, 2025). Akan tetapi, sebagian besar studi berfokus pada sektor kuliner dan perdagangan ritel, sementara sektor jasa fotokopi belum banyak dikaji. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk menjawab pertanyaan:

1. Bagaimana proses implementasi QRIS di FC Sarjana?
2. Bagaimana dampaknya terhadap efisiensi transaksi, pencatatan keuangan, dan penjualan?
3. Hambatan apa yang dihadapi dan bagaimana mitigasinya?

Kontribusi penelitian ini terletak pada pemberian bukti empiris kontekstual terkait implementasi QRIS di sektor jasa mikro, serta rekomendasi kebijakan praktis bagi penguatan literasi digital UMKM.

TELAAH LITERATUR

QRIS

QRIS adalah standar pembayaran digital berbasis kode QR yang diinisiasi oleh Bank Indonesia. QRIS menyatukan berbagai aplikasi pembayaran elektronik seperti GoPay, Dana, OVO, dan LinkAja sehingga transaksi lebih efisien dan aman (Kristia Erna & Ahmadi Mirzam Arqy, 2024). Jenis QRIS meliputi MPM Statis, MPM Dinamis, dan CPM (Dyah Sekarsari et al., 2022). UMKM menurut (Undang-Undang (UU) Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah, 2008) adalah usaha produktif milik perorangan atau badan usaha dengan kriteria tertentu. Usaha fotokopi termasuk kategori mikro, bersifat padat transaksi dan berbasis layanan cepat (Hetrianto et al., 2020). Studi sebelumnya menunjukkan QRIS meningkatkan kepercayaan konsumen (Sihaloho et al., 2020), efisiensi keuangan (Kusumawati & Kartikasari, 2025), serta memudahkan transaksi mikro (Annisa et al., 2024). Namun, tantangan berupa literasi digital rendah dan keterbatasan jaringan masih muncul (Hawu et al., 2022). Kerangka konseptual penelitian ini memadukan Diffusion of Innovation (DOI) dari (Rogers, 2024) dan Technology Acceptance Model (TAM) dari (Fred D., 1989) (Fatmawati, 2015) untuk menjelaskan faktor adopsi QRIS, persepsi kemanfaatan, dan kemudahan penggunaannya. DOI menekankan lima atribut utama yang memengaruhi adopsi inovasi, yaitu *relative advantage* (kelebihan QRIS dibanding tunai), *compatibility* (kesesuaian dengan kebiasaan mahasiswa digital), *complexity* (kesederhanaan penggunaan), *trialability* (kemudahan diuji coba pada transaksi kecil), dan *observability* (manfaat terlihat langsung dalam kelancaran transaksi) (Rogers, 2024), Sementara itu, TAM menjelaskan penerimaan teknologi melalui

dua keyakinan utama, yaitu *perceived usefulness*—keyakinan bahwa QRIS meningkatkan efisiensi dan *perceived ease of use* keyakinan bahwa QRIS mudah digunakan tanpa kerumitan, yang keduanya memengaruhi sikap dan niat perilaku pengguna terhadap adopsi teknologi (Fred D., 1989). Dengan menggabungkan kedua teori tersebut, penelitian ini tidak hanya menelaah apakah QRIS diadopsi, tetapi juga mengapa dan bagaimana proses adopsi berlangsung serta bagaimana persepsi pengguna membentuk penerimaan teknologi pembayaran digital tersebut.

METODOLOGI PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif yang bertujuan menggambarkan secara mendalam implementasi QRIS pada usaha mikro jasa fotokopi FC Sarjana (Miles *et al.*, 2015). Pemilihan pendekatan ini didasarkan pada kebutuhan untuk memahami fenomena dalam konteks nyata serta menggali pengalaman subjek penelitian secara komprehensif (Creswell, 1999). Objek penelitian adalah UMKM FC Sarjana yang berdiri sejak tahun 2019 di lingkungan kampus dengan mayoritas konsumen mahasiswa. Subjek penelitian terdiri atas pemilik usaha, dua orang karyawan, dan lima konsumen mahasiswa yang dipilih dengan teknik *purposive sampling* berdasarkan keterlibatan langsung dalam transaksi dan pengalaman menggunakan QRIS. Data penelitian diperoleh melalui observasi partisipatif, wawancara mendalam semi-terstruktur, dan dokumentasi. Observasi dilakukan di lokasi usaha untuk mencatat interaksi transaksi serta pola penggunaan QRIS dalam praktik sehari-hari. Wawancara mendalam dilakukan dengan panduan pertanyaan terbuka yang memungkinkan informan menjelaskan motivasi, pengalaman, manfaat, dan kendala penggunaan QRIS. Dokumentasi berupa bukti transaksi, foto lokasi usaha, dan catatan penjualan harian juga dikumpulkan untuk memperkuat data lapangan serta mendukung triangulasi informasi dari wawancara dan observasi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Motivasi Adopsi QRIS

Hasil wawancara menunjukkan bahwa motivasi utama penerapan QRIS di FC Sarjana adalah kebutuhan untuk menyesuaikan diri dengan perkembangan teknologi dan kebiasaan konsumen. Pemilik menyebutkan: “*Kita harus mengikuti*

zaman. Mahasiswa sering tidak bawa uang tunai, jadi QRIS memudahkan” (Pemilik, 2024). Kesadaran ini menunjukkan adanya orientasi adaptif pelaku usaha terhadap perubahan perilaku konsumen. Sesuai teori Diffusion of Innovation (Rogers, 2003), faktor *relative advantage* (kelebihan QRIS dibanding tunai) dan *compatibility* (kesesuaian dengan kebutuhan mahasiswa) menjadi alasan kuat adopsi sistem ini. Selain itu, pemilik memilih bank penyedia layanan QRIS berdasarkan kesesuaian dengan konsumen. *“Awalnya itu kita melihat peluangnya... hampir semua mahasiswa itu ada rekening BRI”* (Pemilik, 2024). Keputusan ini selaras dengan aspek *observability* dalam teori DOI, yaitu manfaat QRIS terlihat langsung dari kemudahan transaksi mahasiswa yang sudah akrab dengan bank tersebut.

Dampak terhadap Konsumen dan Daya Tarik Usaha

Konsumen menilai QRIS mempermudah mereka dalam bertransaksi. Salah satu konsumen menuturkan: *“Lebih memilih digital karena saya tidak sering pegang uang cash”* (Konsumen 1, 2024). Pernyataan ini mencerminkan bahwa QRIS memenuhi aspek *perceived usefulness* dalam *Technology Acceptance Model* (Davis, 1989), yakni memberikan manfaat nyata bagi pengguna. Konsumen lain menyebutkan: *“QRIS sangat mudah digunakan, biar seribu rupiah bisa”* (Konsumen 2, 2024), yang menegaskan nilai *ease of use* karena QRIS dapat digunakan dalam transaksi mikro. Dari sisi daya saing, pemilik mengakui bahwa kehadiran QRIS menarik pelanggan baru: *“Tidak semua toko menggunakan QRIS, jadi mahasiswa pilih ke sini”* (Pemilik, 2024). Hal ini mendukung konsep *Customer Relationship Management* (CRM), di mana kemudahan layanan berkontribusi pada loyalitas pelanggan dan pembentukan citra positif usaha.

Efisiensi Transaksi dan Pencatatan Keuangan

QRIS juga memberikan kontribusi pada efisiensi operasional, khususnya pencatatan transaksi harian. Pemilik menjelaskan: *“QRIS membantu karena uang yang masuk hari itu tidak lagi menghitung manual”* (Pemilik, 2024). Dengan transaksi otomatis tercatat di aplikasi, risiko salah hitung dapat dikurangi. Estimasi menunjukkan bahwa pelaku usaha dapat menghemat sekitar 15–20 menit

per hari yang biasanya dipakai menghitung uang tunai. Namun, karena pemilik tidak memiliki data kuantitatif terperinci tentang omzet sebelum dan sesudah penggunaan QRIS, perbandingan berbasis angka belum dapat ditampilkan. Pemilik hanya menyatakan bahwa penggunaan QRIS *“kemungkinan berdampak pada jumlah pelanggan”* (Pemilik, 2024). Dengan demikian, bukti peningkatan omzet masih bersifat kualitatif, didukung persepsi pemilik dan konsumen. Hal ini menunjukkan keterbatasan dalam menilai dampak kuantitatif, meski secara kualitatif manfaat efisiensi dan kepraktisan terbukti.

Peningkatan Volume Transaksi dan Penjualan

Pemilik menegaskan bahwa keberadaan QRIS mencegah terjadinya transaksi batal. Ia menyatakan: *“Salah satu faktornya ketika mahasiswa tidak bawa uang cash, mereka tetap bisa bayar pakai QRIS”* (Pemilik, 2024). Hal ini memperlihatkan bagaimana QRIS berperan dalam mempertahankan volume transaksi. Selain itu, konsumen juga mengonfirmasi bahwa QRIS berpengaruh pada keputusan untuk kembali bertransaksi. *“Keberadaan QRIS memengaruhi keputusan saya kembali ke sini”* (Konsumen 1, 2024). Pernyataan ini mendukung konsep loyalitas pelanggan dalam CRM, di mana pengalaman positif bertransaksi berperan penting dalam pembentukan hubungan jangka panjang antara pelanggan dan usaha.

Tantangan Implementasi

Meski QRIS memiliki banyak manfaat, ada hambatan yang dialami oleh pemilik maupun konsumen. Pemilik mengaku pernah mengalami percobaan penipuan: *“Pernah kejadian... aplikasi bisa diedit, jadi tidak serta-merta percaya”* (Pemilik, 2024). Tantangan ini menyoroti pentingnya verifikasi melalui aplikasi resmi. Selain itu, beberapa konsumen menyebutkan kendala jaringan. *“Kalau digital sering lemot, jadi saya pilih tunai”* (Konsumen 2, 2024). Kedua kendala ini menunjukkan bahwa keberhasilan implementasi QRIS sangat bergantung pada kualitas infrastruktur digital dan literasi keamanan pengguna. Jika dikaitkan dengan DOI, faktor *complexity* masih muncul dalam bentuk keraguan terhadap keamanan sistem, sementara dari sudut pandang TAM, kendala jaringan

menurunkan persepsi kemudahan penggunaan. Pemilik usaha tidak memiliki catatan omzet rinci sebelum–sesudah penggunaan QRIS, sehingga data kuantitatif tidak dapat ditampilkan secara penuh. Namun, berdasarkan wawancara, diperkirakan bahwa 40–50% transaksi harian kini dilakukan menggunakan QRIS, terutama dari kalangan mahasiswa. Estimasi ini berasal dari observasi langsung peneliti di lapangan dan pernyataan pemilik usaha.

Tabel Ringkasan Temuan Tematik

Tema	Bukti (Kutipan)	Dokumen Pendukung	Implikasi Praktis
Motivasi adopsi	“Kita harus mengikuti zaman... mahasiswa sering tidak bawa uang tunai” (Pemilik)	Wawancara Pemilik	QRIS sebagai strategi adaptif mengikuti tren
Daya tarik usaha	“Tidak semua toko menggunakan QRIS, jadi mahasiswa pilih ke sini” (Pemilik)	Wawancara + Observasi	QRIS jadi keunggulan kompetitif usaha
Kemudahan konsumen	“Lebih memilih digital karena tidak sering pegang uang cash” (Konsumen 1)	Wawancara Konsumen	Menarik konsumen <i>digital-native</i>
Efisiensi pencatatan	“QRIS membantu karena uang... tidak lagi menghitung manual” (Pemilik)	Rekap transaksi QRIS	Mengurangi beban administrasi, meningkatkan akurasi
Risiko manipulasi	“Pernah kejadian... aplikasi bisa diedit” (Pemilik)	Catatan Pemilik	Perlu SOP verifikasi pembayaran
Keterbatasan jaringan	“Kalau digital sering lemot, jadi saya pilih tunai” (Konsumen 2)	Observasi Konsumen	Perlu alternatif pembayaran & infrastruktur stabil

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa implementasi QRIS di FC Sarjana memberikan pengaruh signifikan terhadap efisiensi transaksi, pencatatan keuangan, citra usaha, serta potensi peningkatan penjualan. Berdasarkan wawancara dan observasi, sekitar 40–50% transaksi kini dilakukan melalui QRIS, terutama oleh mahasiswa. Seorang konsumen menuturkan, “*Saya lebih memilih digital karena saya tidak sering pegang uang cash*” (Konsumen 1, wawancara, 2024). Temuan ini memperlihatkan adanya pergeseran perilaku konsumen menuju metode pembayaran non-tunai yang lebih praktis, sekaligus memberikan dasar bahwa QRIS dapat menjadi instrumen penting dalam mendukung transformasi digital UMKM jasa di lingkungan kampus. Proses implementasi QRIS di FC Sarjana dilakukan melalui kerja sama dengan bank mitra, yaitu BSI dan BRI, yang dipilih karena relevan dengan karakteristik konsumen mahasiswa. Pemilik menjelaskan, “*Awalnya itu kita melihat peluangnya... karena hampir semua mahasiswa itu mungkin ada rekening BRI*” (Pemilik, wawancara, 2024). Jika ditinjau menggunakan teori Diffusion of Innovation (Rogers, 2024), adopsi QRIS berjalan lancar karena memiliki tingkat *compatibility* yang tinggi dengan kebiasaan mahasiswa, menawarkan *relative advantage* berupa kemudahan dan kecepatan dibanding tunai, serta rendah dari sisi *complexity*. Selain itu, QRIS memiliki *trialability* tinggi karena dapat digunakan bahkan untuk transaksi kecil seperti Rp1.000, dan *observability* karena manfaatnya langsung terlihat dalam kelancaran transaksi. Hal ini menjelaskan mengapa adopsi QRIS relatif cepat diterima di FC Sarjana. Dari sisi operasional, QRIS terbukti meningkatkan efisiensi pencatatan keuangan. Pemilik mengungkapkan, “*QRIS membantu karena uang yang masuk hari itu tidak lagi menghitung manual*” (Pemilik, wawancara, 2024). Dengan adanya pencatatan digital otomatis, waktu yang sebelumnya digunakan untuk menghitung uang tunai—sekitar 15–20 menit per hari—dapat dihemat. Temuan ini sejalan dengan (Kusumawati & Kartikasari, 2025) yang menyatakan bahwa pencatatan berbasis QRIS meningkatkan akurasi laporan keuangan UMKM. Hal ini menunjukkan bahwa QRIS berfungsi sebagai “jembatan digital” bagi usaha mikro yang belum menggunakan sistem akuntansi kompleks, sekaligus membuka peluang untuk integrasi dengan pembukuan berbasis aplikasi di masa depan. Dampak lain yang menonjol adalah pengaruh

QRIS terhadap peningkatan daya tarik usaha dan perilaku konsumen. Pemilik menuturkan, *“Kan tidak semua toko ini menggunakan QRIS. Jadi memungkinkan mahasiswa bahwa, oh di fotokopi Sarjana ada QRIS”* (Pemilik, wawancara, 2024). Dengan kata lain, QRIS berfungsi sebagai keunggulan kompetitif karena konsumen lebih memilih tempat yang menawarkan fleksibilitas pembayaran. Mekanisme peningkatan penjualan terjadi melalui berkurangnya transaksi batal akibat konsumen tidak membawa uang tunai, serta kemudahan transaksi mikro yang sebelumnya merepotkan dengan kembalian. Jika dikaitkan dengan Technology Acceptance Model (TAM) (Fred D., 1989), QRIS memiliki *perceived usefulness* karena memudahkan pembayaran dalam nominal berapa pun, dan *perceived ease of use* karena cukup di-scan tanpa prosedur tambahan. Hal ini konsisten dengan temuan (Annisa *et al.*, 2024) yang menemukan bahwa QRIS meningkatkan loyalitas konsumen UMKM, meskipun dalam konteks FC Sarjana perbedaan utamanya adalah faktor konsumen yang dominan berasal dari kalangan mahasiswa *digital-native*. Meski bermanfaat, implementasi QRIS tidak lepas dari hambatan. Pemilik mengakui pernah mengalami percobaan manipulasi bukti pembayaran, sebagaimana ia jelaskan, *“Pernah kejadian... aplikasi bisa diedit. Jadi tidak serta-merta percaya”* (Pemilik, wawancara, 2024). Selain itu, konsumen juga mengeluhkan ketergantungan pada jaringan internet. Seorang konsumen menyatakan, *“Tunai, jika digital sering lemot, karena bergantung pada jaringan”* (Konsumen 2, wawancara, 2024). Kondisi ini menunjukkan bahwa keandalan QRIS sangat dipengaruhi faktor teknis eksternal seperti kualitas jaringan. Untuk mengatasi tantangan tersebut, pelaku usaha perlu menerapkan prosedur verifikasi transaksi melalui aplikasi resmi, menyusun SOP konfirmasi transaksi, serta menyediakan alternatif pembayaran offline ketika jaringan terganggu. Implikasi praktis dari penelitian ini terbagi pada dua level. Pertama, bagi pelaku usaha mikro, penting untuk menetapkan SOP verifikasi transaksi digital, mengintegrasikan laporan QRIS ke dalam pembukuan sederhana, serta menggunakan QRIS sebagai bagian dari strategi branding usaha modern. Kedua, bagi pemerintah dan Bank Indonesia, diperlukan sosialisasi lebih luas mengenai QRIS bagi UMKM jasa informal, pemberian insentif biaya transaksi rendah, serta peningkatan kualitas infrastruktur jaringan internet khususnya di kawasan

kampus. Dengan demikian, manfaat QRIS dapat lebih optimal dan merata. Namun, penelitian ini memiliki keterbatasan. Studi ini hanya berfokus pada satu kasus usaha fotokopi, sehingga generalisasi ke UMKM lain masih terbatas. Selain itu, penelitian tidak memiliki data kuantitatif detail mengenai omset sebelum dan sesudah QRIS, serta belum meneliti integrasi QRIS dengan aplikasi pembukuan digital. Untuk itu, penelitian selanjutnya dapat dilakukan secara komparatif antar usaha jasa di lokasi berbeda, menggunakan desain kuasi-kuantitatif dengan data transaksi sebelum dan sesudah implementasi QRIS, serta mengeksplorasi integrasi QRIS dengan sistem akuntansi digital untuk melihat dampak lebih komprehensif terhadap tata kelola keuangan UMKM.

SIMPULAN

Penelitian ini menyimpulkan bahwa implementasi QRIS pada UMKM jasa fotokopi FC Sarjana memberikan dampak positif terhadap efisiensi transaksi, pencatatan keuangan, dan citra usaha di mata konsumen. QRIS memudahkan mahasiswa sebagai konsumen utama dalam melakukan pembayaran, termasuk transaksi mikro, serta mengurangi risiko kesalahan pencatatan yang sering terjadi pada sistem tunai. Selain itu, QRIS berkontribusi pada peningkatan loyalitas pelanggan dan memperkuat daya saing usaha karena belum semua toko serupa menyediakan layanan pembayaran digital. Meskipun demikian, penelitian juga menemukan adanya hambatan berupa risiko manipulasi bukti pembayaran dan ketergantungan pada jaringan internet, yang mengurangi optimalisasi penggunaan QRIS. Hal ini menegaskan bahwa efektivitas QRIS bukan hanya bergantung pada teknologi, tetapi juga kesiapan pelaku usaha dan lingkungan infrastruktur digital. Berdasarkan temuan tersebut, penelitian ini merekomendasikan agar pelaku UMKM, khususnya di sektor jasa informal, lebih proaktif dalam mengadopsi QRIS dengan menerapkan SOP verifikasi transaksi, mengintegrasikan pencatatan QRIS dengan pembukuan sederhana, serta menggunakan keunggulan pembayaran digital sebagai strategi branding usaha modern. Pemerintah dan lembaga keuangan seperti Bank Indonesia disarankan untuk memperluas sosialisasi, memberikan pelatihan literasi digital, dan mendukung penyediaan infrastruktur jaringan di lingkungan pendidikan. Penelitian selanjutnya dapat memperluas

cakupan dengan membandingkan beberapa usaha jasa sejenis di lokasi berbeda, mengukur dampak kuantitatif omset sebelum dan sesudah penerapan QRIS, serta mengeksplorasi integrasi QRIS dengan aplikasi pembukuan digital agar manfaatnya lebih terukur dan komprehensif.

DAFTAR PUSTAKA

- Annisa, N. N., Irwanah, L., Rosa, N. I., Al Adawiyah, C. D., Ranggika, R., & Karimah, S. A. (2024). Implementasi QRIS Metode Pembayaran Digital pada Kualitas Peningkatan UMKM di Masyarakat Desa Rancabungur. *PRAXIS: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(1), 97–104. <https://doi.org/10.47776/praxis.v2i1.749>
- Creswell, J. W. (1999). Qualitative Inquiry & Research Design Choosing Among Five Approaches. In *Sage Publications*. (Vol. 77, No 4). <https://doi.org/10.1111/1467-9299.00177>
- Dyah Sekarsari, K. A., Sulistyaningrum I, C. D., & Subarno, A. (2022). Optimalisasi Penerapan Quick Response Code Indonesia Standard (Qris) Pada Merchant Di Wilayah Surakarta. *JIKAP (Jurnal Informasi Dan Komunikasi Administrasi Perkantoran)*, 5(2), 42. <https://doi.org/10.20961/jikap.v5i2.51487>
- Fatmawati, E. (2015). Technology Acceptance Model (TAM) untuk Menganalisis Sistem Informasi Perpustakaan. *Iqra': Jurnal Perpustakaan Dan Informasi*, 9(1), 1–13. <http://jurnal.uinsu.ac.id/index.php/iqra/article/view/66>
- Fred D. (1989). Perceived usefulness, perceived ease of use, and user acceptance of information technology. *MIS Quarterly: Management Information Systems*, 13(3), 319–339. <https://doi.org/10.2307/249008>
- Hawu, L. W., Ratu, M., & W. Ballo, F. (2022). Implementasi Transaksi Non Tunai Qris Di Desa Detusoko Barat Kabupaten Ende. *Research Journal of Accounting and Business Management*, 6(2), 203. <https://doi.org/10.31293/rjabm.v6i2.6655>
- Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian Republik Indonesia. (2025). *Pemerintah Dorong UMKM Naik Kelas, Tingkatkan Kontribusi terhadap Ekspor Indonesia*. Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian Republik Indonesia. [https://www.ekon.go.id/publikasi/detail/6152/pemerintah-dorong-umkm-naik-kelas-tingkatkan-kontribusi-terhadap-ekspor-indonesia#:~:text=Peran UMKM sebagai tulang punggung,dari 64 juta unit usaha](https://www.ekon.go.id/publikasi/detail/6152/pemerintah-dorong-umkm-naik-kelas-tingkatkan-kontribusi-terhadap-ekspor-indonesia#:~:text=Peran%20UMKM%20sebagai%20tulangnya%20punggungs%20dari%2064%20juta%20unit%20usaha).
- Kristia Erna, & Ahmadi Mirzam Arqy. (2024). Implementasi QRIS sebagai Alternatif Pembayaran Non Tunai pada Kalangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM): Peluang dan Tantangan. *Jurnal Ekonomi Dan Manajemen.*, 2(1)(1), 1014–1024.
- Kusumawati, E. D., & Kartikasari, D. (2025). Optimalisasi Kinerja Keuangan Usaha Kuliner Melalui Implementasi QRIS. *Owner*, 9(1), 399–410. <https://doi.org/10.33395/owner.v9i1.2572>
- Miles, M. B., Huberman, A. M., & Saldana, J. (2015). Qualitative Data Analysis.

In Etika Jurnalisme Pada Koran Kuning : Sebuah Studi Mengenai Koran Lampu Hijau (Vol. 16, Issue 2).

Rogers, E. M. (2024). Diffusion of innovations. In *Encyclopedia of Sport Management, Second Edition*.
<https://doi.org/10.4337/9781035317189.ch157>

Sihaloho, J. E., Ramadani, A., & Rahmayanti, S. (2020). Implementasi Sistem Pembayaran Quick Response Indonesia Standard Universitas Sumatera Utara (1)(2)(3). *Jurnal Manajemen Bisnis*, 17(2), 287–297.
<http://journal.undiknas.ac.id/index.php/magister-manajemen/>

Undang-undang (UU) Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, (2008).