

Pendampingan Digital Marketing, Penerapan QRIS, dan Pencatatan Keuangan Pada UMKM

¹⁾Muhamad Prilleo*, ²⁾Zaenal Wafa

^{1,2)}Jurusan Akuntansi, Universitas Mercu Buana Yogyakarta, Yogyakarta, Indonesia

Email Corresponding: muhamadprilleo26@gmail.com

INFORMASI ARTIKEL

ABSTRAK

Kata Kunci:

Digital
Instagram
Pembukuan
Pemasaran
QRIS

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memegang peranan krusial dalam perekonomian nasional, namun sering kali menghadapi kendala keterbatasan administrasi keuangan dan pemasaran digital. Permasalahan utama pada UMKM meliputi ketiadaan pencatatan pendapatan yang terstruktur, belum adanya fasilitas pembayaran nontunai, serta promosi yang masih bersifat pasif. Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilaksanakan dari tanggal 1 April hingga 31 Mei 2026 dengan menggunakan metode kombinasi melalui tahapan survei awal, pelatihan teknis lapangan, dan evaluasi berkala. Hasil pendampingan menunjukkan keberhasilan luaran berupa penerapan buku kas harian untuk pencatatan pendapatan harian sederhana, penyediaan kode pembayaran QRIS yang terintegrasi, serta optimalisasi akun Instagram bisnis sebagai media promosi aktif. Simpulan dari kegiatan ini adalah bahwa intervensi terpadu mampu meningkatkan profesionalitas operasional dan kemandirian finansial pemilik usaha secara signifikan. Hasil pengabdian ini penting sebagai model percontohan transformasi digital yang aplikatif bagi pelaku usaha mikro dalam memperkuat daya saing pasar lokal.

ABSTRACT

Keywords:

Digital
Instagram
Bookkeeping
Marketing
QRIS

Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) play a crucial role in the national economy, yet they frequently encounter constraints regarding limited financial administration and digital marketing. The primary issues at the MSME include the absence of structured revenue recording, the lack of cashless payment facilities, and passive business promotion. This community service activity was conducted from April 1 to May 31, 2026, utilizing a combined method through initial survey stages, field technical training, and periodic evaluation. The mentoring results demonstrate successful outcomes in the form of implementing a daily cash book for simple daily revenue recording, providing an integrated QRIS payment code, and optimizing a business Instagram account as an active promotional medium. The conclusion of this activity is that the integrated intervention significantly enhances the operational professionalism and financial independence of the business owner. The results of this service are important as an applicable model for digital transformation for micro-businesses in strengthening local market competitiveness.

This is an open access article under the [CC-BY-SA](#) license.



I. PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan sektor yang memiliki peran penting dalam menopang pertumbuhan ekonomi nasional karena mampu menciptakan lapangan kerja, meningkatkan pendapatan masyarakat, serta memperkuat ketahanan ekonomi daerah (Auliya et al., 2026). Di tengah perkembangan ekonomi digital yang semakin pesat, UMKM dituntut untuk mampu beradaptasi dengan berbagai perubahan teknologi agar tetap kompetitif dan mampu menjangkau pasar yang lebih luas (Fidelius et al., 2026). Namun, masih banyak pelaku UMKM yang mengalami kendala dalam memanfaatkan teknologi

digital, terutama dalam aspek pemasaran dan pengelolaan usaha, sehingga pertumbuhan bisnis sering kali berjalan kurang optimal (Ismawati et al., 2026).

Pemanfaatan media sosial, khususnya Instagram, menjadi salah satu strategi pemasaran digital yang efektif untuk meningkatkan visibilitas produk dan membangun hubungan dengan konsumen secara lebih luas (Putri Eka Rizkiani, 2025). Penggunaan konten visual yang menarik mampu meningkatkan daya tarik produk sekaligus memperluas jangkauan promosi dengan biaya yang relatif rendah dibandingkan metode pemasaran konvensional (Rimadias et al., 2024). Oleh karena itu, kemampuan pelaku UMKM dalam mengelola media sosial menjadi faktor penting dalam mendukung keberhasilan pemasaran digital di era modern (I Wayan Willy Mustika & Salsa Bila Jihan Maulidah, 2023).

Selain pemasaran digital, transformasi sistem pembayaran juga menjadi bagian penting dalam perkembangan UMKM. Kehadiran Quick Response Code Indonesian Standard (QRIS) memberikan kemudahan bagi pelaku usaha dalam menerima pembayaran secara cepat, praktis, dan aman (Natsir et al., 2023). Penerapan QRIS tidak hanya meningkatkan efisiensi transaksi, tetapi juga membantu menciptakan pencatatan transaksi yang lebih rapi dan terdokumentasi dengan baik (Indah Gita Cahyani, 2025). Beberapa penelitian menunjukkan bahwa penggunaan QRIS berpengaruh positif terhadap peningkatan produktivitas, kemudahan layanan, dan pendapatan UMKM (Permana, n.d.).

Di sisi lain, pencatatan keuangan yang sistematis merupakan aspek fundamental dalam menjaga keberlangsungan usaha. Laporan keuangan sederhana dapat membantu pelaku UMKM memahami kondisi keuangan usaha, mengontrol arus kas, serta menjadi dasar dalam pengambilan keputusan bisnis yang lebih tepat (Rifka Alkhilyatul Ma'rifat, I Made Suraharta, 2024). Pencatatan yang baik juga berperan dalam meningkatkan akuntabilitas dan transparansi pengelolaan usaha sehingga meminimalkan risiko kesalahan pengelolaan keuangan (Hidayati & Nafidah, 2023). Sayangnya, masih banyak UMKM yang belum menerapkan pembukuan secara rutin karena keterbatasan pengetahuan dan kemampuan administrasi keuangan (Sholihah & Nurhapsari, 2023).

Integrasi antara pemasaran digital melalui Instagram, penggunaan QRIS, dan pencatatan keuangan sederhana menjadi kombinasi yang dapat mendukung transformasi digital UMKM secara menyeluruh (Triwahyudi & Yuhertiana, 2024). Pemasaran digital berfungsi untuk meningkatkan jangkauan promosi, QRIS mempermudah proses transaksi, sedangkan pencatatan keuangan membantu pelaku usaha dalam mengelola hasil usaha secara lebih terstruktur (Puriati, 2023). Ketiga aspek tersebut saling berkaitan dalam menciptakan sistem usaha yang lebih modern, efisien, dan berkelanjutan (Zalzabila, 2025).

Kondisi tersebut masih belum sepenuhnya diterapkan pada UMKM. Berdasarkan hasil observasi, aktivitas transaksi usaha masih dilakukan secara sederhana dan belum disertai pencatatan keuangan yang teratur. Selain itu, pemanfaatan media sosial Instagram sebagai sarana promosi juga belum dilakukan secara optimal sehingga jangkauan pemasaran masih terbatas. Penggunaan sistem pembayaran digital QRIS juga belum dimanfaatkan secara maksimal sebagai sarana pendukung transaksi dan dokumentasi keuangan usaha. Kondisi ini berpotensi menyebabkan kesulitan dalam memantau perkembangan usaha, mengukur keuntungan, serta memperluas pangsa pasar.

Berdasarkan permasalahan tersebut, diperlukan suatu program pendampingan yang mengintegrasikan optimalisasi pemasaran digital melalui Instagram, penerapan sistem pembayaran digital QRIS, serta pelatihan pencatatan pendapatan harian sederhana. Program ini diharapkan dapat membantu pelaku usaha dalam memperluas jangkauan pasar, meningkatkan efisiensi transaksi, dan mengelola keuangan usaha secara lebih teratur. Melalui pendampingan tersebut, UMKM diharapkan mampu meningkatkan profesionalitas pengelolaan usaha, memperkuat strategi promosi digital, serta meningkatkan akuntabilitas keuangan. Dengan demikian, usaha ini dapat beradaptasi dengan perkembangan ekonomi digital dan meningkatkan daya saing secara berkelanjutan.

II. MASALAH

Kondisi operasional pada UMKM saat ini masih menghadapi kendala mendasar dalam hal administrasi finansial dan strategi pemasaran yang belum terintegrasi dengan teknologi digital. Masalah utama terletak pada sistem manajemen keuangan usaha yang berjalan secara konvensional. Seluruh transaksi penjualan harian tidak pernah didokumentasikan ke dalam buku kas harian atau sistem pembukuan terstruktur, melainkan hanya diingat secara lisan atau sekadar ditulis pada kertas seadanya. Ketiadaan rekapitulasi yang

jelas ini menyebabkan pemilik kesulitan untuk memisahkan antara uang pribadi dan modal operasional, sehingga jumlah laba bersih yang diperoleh setiap harinya tidak dapat diketahui dengan pasti.

Sistem pengelolaan kas yang masih manual dan spontan ini berisiko menurunkan efisiensi serta akurasi evaluasi bisnis dalam jangka panjang. Tanpa adanya pencatatan pendapatan harian sederhana yang teratur, pemilik tidak memiliki data historis yang valid untuk mengontrol perputaran stok bahan baku atau merencanakan pengembangan usaha. Berikut adalah dokumentasi kondisi pencatatan transaksi serta situasi riil di lokasi pengabdian UMKM:



Gambar 1. Lokasi Usaha UMKM dan Kondisi Operasional

Selain kendala pada administrasi finansial, permasalahan lain yang ditemukan adalah belum adanya pemanfaatan media sosial Instagram secara optimal sebagai sarana promosi aktif. Meskipun memiliki potensi pasar yang sangat luas di kalangan remaja dan pencinta minuman segar, promosi saat ini masih bersifat pasif dan hanya mengandalkan pelanggan yang melintas di depan gerai. Kondisi ini diperburuk dengan tidak tersedianya fasilitas pembayaran nontunai (*cashless*). Di era modern saat ini, sebagian besar konsumen lebih memilih metode pembayaran yang praktis, namun UMKM belum menyediakan layanan pembayaran berbasis QRIS.

III. METODE

Program pengabdian ini bertujuan untuk memperkuat kapasitas usaha UMKM melalui edukasi pembukuan digital dan perluasan strategi pemasaran. Agar tujuan tersebut tercapai, rangkaian aktivitas dijalankan secara terstruktur melalui tiga tingkatan proses di bawah ini:



Gambar 2. Tahapan Pelaksanaan Kegiatan

A. Survei UMKM

Langkah awal adalah melakukan survei dan wawancara dengan Mbak Sinta selaku pelaku usaha UMKM. Kegiatan ini bertujuan untuk menganalisis permasalahan yang dihadapi UMKM. Berdasarkan hasil survei, ditemukan bahwa kendala utama terletak pada pengelolaan keuangan yang masih tercampur dengan uang pribadi serta jangkauan pemasaran yang terbatas karena hanya mengandalkan pelanggan yang melintas (pemasaran pasif).

B. Pelatihan dan Pendampingan

Setelah menganalisis masalah yang dihadapi oleh UMKM, langkah selanjutnya adalah melaksanakan kegiatan pelatihan dan pendampingan lapangan. Pengabdian memberikan edukasi mengenai pentingnya pengelolaan keuangan usaha dan strategi pemasaran modern yang terbagi ke dalam tiga fokus aktivitas utama:

1. **Pelatihan Pencatatan Pendapatan Harian Sederhana:** Pelaku usaha didampingi dalam menyusun buku kas harian untuk mencatat setiap transaksi masuk secara teratur. Pelatihan ini berfokus pada praktik memisahkan uang pribadi dengan uang hasil usaha serta cara menghitung laba bersih harian secara akurat agar pengelolaan keuangan menjadi lebih terstruktur guna mendukung keberlanjutan usaha.



Gambar 3. Tahapan Pelaksanaan Kegiatan

2. **Pembuatan dan Pengaktifan QRIS:** Untuk mempermudah transaksi bagi konsumen dan mendukung sistem pembayaran nontunai, dilakukan pendampingan pembuatan QRIS. Proses meliputi pendaftaran data usaha, verifikasi berkas, pencetakan kode QRIS yang kemudian ditempatkan langsung pada gerai guna menekan masalah penyediaan uang pecahan kecil untuk kembalian..



Gambar 4. Pembuatan dan Aktivasi QRIS di Gerai Usaha

3. **Pembuatan Akun Pemasaran Instagram:** Pelaku usaha dibimbing untuk memanfaatkan media sosial Instagram sebagai media marketing. Langkah ini mencakup pendampingan pembuatan akun bisnis,

pengenalan fitur-fitur aplikasi, serta pelatihan teknik pengambilan foto produk UMKM yang menarik agar dapat menjangkau lebih banyak pelanggan dari kalangan generasi muda.



Gambar 5. Pembuatan Akun dan Pendampingan Konten Instagram

C. Evaluasi

Sebagai langkah penutup, pemantauan berkala dilakukan untuk melihat sejauh mana perubahan positif dan kemajuan yang berhasil dicapai oleh pemilik usaha pasca-pelatihan. Evaluasi ini diukur melalui dua indikator utama, yaitu konsistensi dan kemandirian pemilik usaha dalam melakukan pencatatan pendapatan harian di buku kas tanpa bantuan tim pengabdian, serta keaktifan pemilik dalam memanfaatkan QRIS saat melayani transaksi konsumen. Selain itu, pemantauan juga dilakukan terhadap aktivitas unggahan produk di media sosial Instagram untuk memastikan keberlanjutan strategi pemasaran digital yang telah diajarkan.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan agenda pengabdian masyarakat pada UMKM ini berlangsung dalam rentang waktu 1 April hingga 31 Mei 2026 di UMKM. Tahap survei dan wawancara awal menunjukkan bahwa usaha ini menghadapi tiga kendala utama: ketiadaan pencatatan keuangan harian yang membuat laba sulit dipantau, belum adanya sistem pembayaran nontunai (QRIS), serta pemasaran yang masih pasif karena belum memanfaatkan media sosial Instagram.

Sebagai solusi, dilaksanakan pelatihan pencatatan pendapatan harian sederhana menggunakan buku kas masuk dan keluar yang terstruktur. Melalui praktik langsung ini, pemilik usaha kini mampu memisahkan keuangan pribadi dan bisnis secara mandiri guna menjaga keberlanjutan usaha.

Selanjutnya, dilakukan pendampingan pembuatan hingga aktivasi sistem pembayaran QRIS di gerai usaha. Langkah ini sukses mempermudah transaksi konsumen secara nontunai sekaligus membantu UMKM beradaptasi dengan teknologi finansial modern.



Gambar 6. Penempatan Kode Pembayaran QRIS di Lokasi Usaha

Terakhir, pelaku usaha dibimbing mengoptimalkan media sosial Instagram sebagai sarana promosi aktif. Pendampingan meliputi pembuatan akun bisnis serta teknik penyusunan konten visual produk yang estetik untuk memperluas jangkauan pasar ke generasi muda.



Gambar 7. Tampilan Akun Instagram Bisnis UMKM

V. KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian masyarakat yang dilaksanakan dari tanggal 1 April hingga 31 Mei 2026 ini berhasil mentransformasi sistem operasional UMKM menjadi lebih terstruktur dan adaptif terhadap perkembangan digital. Pendampingan terpadu yang diberikan telah mencapai tujuannya dengan menghasilkan luaran nyata berupa optimalisasi akun promosi Instagram, aktivasi kode pembayaran nontunai QRIS, serta penerapan buku kas harian untuk pencatatan pendapatan harian sederhana. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa integrasi metode ini mampu menyelesaikan masalah utama mitra, di mana pemilik usaha kini dapat memantau laba bersih secara berkala sekaligus memisahkan keuangan pribadi dan modal usaha secara mandiri. Sebagai langkah pengembangan ke depan, disarankan adanya konsistensi yang berkelanjutan dari pemilik usaha dalam melakukan pembukuan rutin agar data historis pendapatan yang terkumpul dapat dimanfaatkan sebagai basis data pendukung untuk menganalisis perkembangan bisnis atau pengajuan akses pembiayaan formal di masa mendatang.

UCAPAN TERIMA KASIH

Rasa hormat dan terima kasih yang mendalam disampaikan kepada seluruh pihak yang telah mengawal, membimbing, serta mengorbankan waktu demi kelancaran agenda pengabdian masyarakat ini. Apresiasi terbesar ditujukan kepada Bapak Zaenal Wafa selaku dosen pembimbing, yang dedikasi, arahan, serta masukan berharganya senantiasa menjadi kompas sejak awal pelaksanaan hingga draf artikel ini rampung. Ungkapan terima kasih yang tulus juga dialamatkan kepada Mbak Sinta, pemilik gerai UMKM, atas keterbukaan, waktu, serta sinergi yang luar biasa hangat selama masa pendampingan aspek keuangan dan pemasaran digital. Tidak lupa, penghargaan diberikan kepada rekan-rekan sejawat yang tiada henti mengalirkan ide, kritik konstruktif, dan bantuan teknis di lapangan. Semoga kontribusi kolektif ini mampu membawa dampak positif yang nyata bagi penguatan ekonomi masyarakat secara berkelanjutan.

DAFTAR PUSTAKA

- Auliya, N. S., Santoso, R. A., & Internal, P. (2026). *DETERMINAN KINERJA KEUANGAN UMKM DALAM PERSPEKTIF LITERASI KEUANGAN, IMPLEMENTASI QRIS*. 15(01), 373–386.
- Fidelius, M., Menachem, C., Oktiovani, A., Fidiyah, N., Widjoyo, A. N., Annisa, S. N., & Manajemen, P. S. (2026). *PARADIGMA UMKM MELALUI QRIS: DAMPAK TERHADAP KEUANGAN, KONSUMEN, DAN KESILAPAN*. 18, 49–64.
- Hidayati, L. W., & Nafidah, L. N. (2023). Dampak Sistem Pembayaran QRIS Terhadap Peningkatan Akuntabilitas Dimediasi Pencatatan Laporan Keuangan. *Behavioral Accounting Journal*, 6(2), 79–93.
- I Wayan Willy Mustika, & Salsa Bila Jihan Maulidah. (2023). Analisis Penggunaan Media Sosial Sebagai Sarana Pemasaran pada Usaha Kecil Menengah. *Jurnal Riset Manajemen Komunikasi*, 3(1), 7–12. <https://doi.org/10.29313/jrmk.v3i1.1716>

- Indah Gita Cahyani. (2025). Implementasi Sistem Pembayaran Digital Berbasis Qris Dalam Meningkatkan Efisiensi Pencatatan Laporan Keuangan Pada Umkm Warung Makan Di Era Industri 4.0. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Ekonomi Dan Bisnis Digital*, 2(4), 415–424. <https://doi.org/10.70248/jpmebd.v2i4.3371>
- Ismawati, A. F., Pranatasari, F. D., Diva, M. A., & Wadyatenti, V. (2026). *OPTIMALISASI MEDIA SOSIAL DAN SISTEM LAPORAN KEUANGAN TERSISTEMATIS PADA UMKM KULINER*. 6(November 2025), 19–28. <https://doi.org/10.37715/consortium.v6i1.6082>
- Natsir, K., Bangun, N., Attan, M. B., & Landias, J. S. (2023). Penggunaan Qris Sebagai Alat Pembayaran Digital Untuk Meningkatkan Produktivitas Umkm. *Jurnal Serina Abdimas*, 1(3), 1154–1163. <https://doi.org/10.24912/jsa.v1i3.26208>
- Permana, E. (n.d.). *Nasha*. 102–115.
- Puriati, N. M. (2023). 2+332+-+338. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Dan Humanika*, 13(3), 332–338.
- Putri Eka Rizkiani. (2025). Strategi Digital Marketing Melalui Instagram Untuk Meningkatkan Omset Penjualan UMKM. *Jurnal Ilmiah Bisnis Digital*, 1(2), 102–109. <https://doi.org/10.69533/h9d41c57>
- Rifka Alkhilyatul Ma'rifat, I Made Suraharta, I. I. J. (2024). *No Title 済無No Title No Title No Title*. 2(3), 306–312.
- Rimadias, S., Panjaitan, A., Elnick, S., & Muhammad Emil. (2024). Pendampingan Pembuatan Media Promosi dan QRIS Pada UMKM Warung Sembako Pak Fery. *Joong-Ki : Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 3(2), 254–259. <https://doi.org/10.56799/joongki.v3i2.2698>
- Sholihah, E., & Nurhapsari, R. (2023). Percepatan Implementasi Digital Payment Pada UMKM: Intensi Pengguna QRIS Berdasarkan Technology Acceptance Model. *Nominal Barometer Riset Akuntansi Dan Manajemen*, 12(1), 1–12. <https://doi.org/10.21831/nominal.v12i1.52480>
- Triwahyudi, F. A., & Yuhertiana, I. (2024). The Use of Quick Code Indonesian Standard (QRIS) As A Digital Payment System: A Bibliometric Analysis. *Journal of Economic, Business, and Accounting*, 7(4), 7334–7346.
- Zalzabila, N. (2025). *Pengaruh Pemanfaatan Quick Response Code Indonesian Standard (Qris) di Era Ekonomi Digital Terhadap Pelaporan Keuangan UMKM pembayaran . Menanggapi hal ini , Bank Indonesia meluncurkan QRIS (Quick Response Code kehidupan , termasuk dalam sektor ekonomi*. 32(November).