



Peningkatan Kinerja UMKM Donat Tuasan melalui Pengelolaan SDI dan Digitalisasi Penjualan

Afni Haryanti Harahap^{1*}, Leni Shofiyani², Servina Rahayu³, Zainarti⁴

^{1,2,3,4} Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, Indonesia

Email : afniharyanti06@gmail.com^{1*}, lenishofiyani06@gmail.com², servinarahayu7@gmail.com³, zainartimm60@gmail.com⁴

Alamat: Jl. William Iskandar Ps. V, Medan Estate, Kec. Percut Sei Tuan, Kabupaten Deli Serdang, Sumatera Utara

Korespondensi penulis: afniharyanti06@gmail.com

Abstract: This study aims to understand the influence of human resource management (SDI) and sales digitalization on improving the performance of MSMEs, especially in the donut business in the Tuasan area. According to the results of interviews and direct observations, Donat Tuasan MSMEs face major obstacles in the use of digital technology, such as low digital literacy and lack of understanding of digital payment systems such as QRIS and food delivery service platforms such as GoFood and GrabFood. In an effort to improve business performance, human resource empowerment is very necessary, including education on the use of digital technology and the development of business actors' competencies in managing businesses in a modern manner. The implementation of a cashless payment system and the use of digital platforms are expected to be able to expand market reach, increase transaction efficiency, and improve the competitiveness of MSMEs in the digital era. This study emphasizes that the success of MSME digital transformation is highly dependent on effective SDI management and continuous support from various related parties.

Keywords: SDI, MSMEs, Digitalization

Abstrak: Penelitian ini bertujuan untuk memahami pengaruh pengelolaan sumber daya insani (SDI) dan digitalisasi penjualan terhadap peningkatan kinerja UMKM, khususnya pada usaha donat di daerah Tuasan. Menurut hasil wawancara dan observasi langsung, UMKM Donat Tuasan menghadapi kendala utama dalam pemanfaatan teknologi digital, seperti rendahnya literasi digital dan ketidakpahaman mengenai sistem pembayaran digital seperti QRIS serta platform layanan pesan-antar makanan seperti GoFood dan GrabFood. Dalam upaya meningkatkan kinerja usaha, pemberdayaan sumber daya insani sangat diperlukan, termasuk edukasi mengenai penggunaan teknologi digital dan pengembangan kompetensi pelaku usaha dalam mengelola usaha secara modern. Penerapan sistem pembayaran non-tunai dan pemanfaatan platform digital diharapkan mampu memperluas jangkauan pasar, meningkatkan efisiensi transaksi, serta memperbaiki daya saing UMKM di era digital. Penelitian ini menegaskan bahwa keberhasilan transformasi digital UMKM sangat bergantung pada pengelolaan SDI yang efektif dan dukungan berkelanjutan dari berbagai pihak terkait.

Kata Kunci: SDI, UMKM, Digitalisasi

1. LATAR BELAKANG

Peningkatan kinerja Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu strategi utama dalam mendukung pertumbuhan ekonomi nasional dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat. UMKM memiliki peran penting sebagai motor penggerak ekonomi yang mampu menyerap tenaga kerja dan menciptakan peluang usaha di berbagai daerah. Seiring perkembangan teknologi informasi dan digitalisasi, penggunaan platform digital dalam kegiatan usaha menjadi hal yang tidak dapat diabaikan. Pemanfaatan sistem pembayaran digital seperti QRIS serta platform layanan pesan-antar makanan seperti GoFood dan GrabFood telah terbukti mampu memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan efisiensi operasional UMKM.

Akan tetapi, masih banyak pelaku usaha di lapangan yang menghadapi kendala dalam mengadopsi teknologi tersebut, terutama karena rendahnya tingkat literasi digital dan kurangnya pengetahuan tentang pengelolaan sumber daya insani (SDI) yang efektif.

Oleh karena itu, pengelolaan SDI yang baik dan pemberdayaan SDM menjadi faktor penentu keberhasilan implementasi digitalisasi dalam meningkatkan performa usaha. Melalui penguatan aspek ini, diharapkan UMKM mampu beradaptasi dengan teknologi baru dan memanfaatkannya secara optimal guna meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha. Dengan demikian, penelitian ini bertujuan untuk memahami bagaimana pengelolaan SDI dan penerapan digitalisasi penjualan dapat berkontribusi terhadap peningkatan kinerja UMKM, khususnya di wilayah tertentu, sehingga dapat memberikan gambaran solusi praktis dan strategis dalam pengembangan UMKM berbasis digital di Indonesia.

2. METODE PENELITIAN

Pendekatan Riset

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif karena bertujuan untuk memahami secara mendalam strategi dan pengalaman pelaku usaha dalam mengelola UMKM Donat Tuasan. Data dikumpulkan melalui wawancara langsung dengan pemilik usaha, yaitu informan yang dinilai mengetahui secara menyeluruh kegiatan usaha. Wawancara dilakukan secara semi-terstruktur, sehingga tetap terarah namun memberi ruang bagi informan untuk menjelaskan secara terbuka. Selain wawancara, peneliti juga melakukan observasi langsung di lokasi usaha serta mengumpulkan dokumen pendukung yang relevan. Dan oleh karena itu, penelitian ini berdasarkan data yang diperoleh di lapangan. Semua hasil survey akan dikumpul dan dikembangkan sebagai data penelitian.

Waktu dan Lokasi Penelitian

Waktu pelaksanaan penelitian dilakukan pada Kamis 12 Juni 2025 dan lokasi penelitiannya dilakukan di jalan tuasan no. 74b di kota Medan.

Subjek Penelitian

Adapun yang menjadi subjek penelitian dalam penelitian ini adalah pedagang UMKM yaitu penjual donat.

3. KAJIAN TEORI

Pengertian Manajemen Sumber Daya Insani

Manajemen sumber daya insani (MSDI) adalah suatu bidang dari sebuah manajemen yang pada umumnya meliputi aspek perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan serta pengawasan. Dan manajemen sumber daya insani ini merupakan suatu ilmu atau cara dalam pengaturan hubungan serta peranan sumber daya yang telah dimiliki oleh setiap individu secara efisien dan efektif guna mencapai tujuan bersama. Unsur dalam sumber daya insani ialah manusia. Sehingga konsep yang mendasari manajemen sumber daya insani adalah bahwa manusia bukanlah mesin yang dan juga bukan semata untuk kegiatan yang mencakup sumber daya bisnis. Jadi, Manajemen sumber daya insani adalah suatu proses dalam menangani berbagai masalah yang terjadi dalam ruang lingkup karyawan, pegawai, manajer serta tenaga kerja yang lainnya sebagai acuan dalam menunjang segala aktivitas organisasi maupun perusahaan untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan (Anjelina et al., 2021)

Mengingat pentingnya sumber daya manusia didalam organisasi tersebut, maka kompetensi merupakan salah satu aspek yang dapat menentukan keberhasilan suatu organisasi atau perusahaan. Dengan kompetensi tinggi yang dimiliki oleh SDM dalam suatu organisasi atau perusahaan tentunya akan menentukan kualitas SDM yang dimiliki dan pada akhirnya akan menentukan kompetitif perusahaan itu sendiri. Dengan meningkatnya kompetensi SDM melalui peningkatan pengetahuan dan keterampilan, maka hal tersebut merupakan kunci dalam peningkatan kinerja UMKM. Pengelolaan SDM di UMKM juga meliputi kegiatan rekrutmen, seleksi, penempatan, pengembangan, kompensasi (upah), mempertahankan (*retention*), evaluasi, promosi hingga pengakhiran hubungan kerja. Mengelola SDM bagi UMKM merupakan sebuah keterampilan yang harus dimiliki oleh para pelaku UMKM. Kemampuan berarti kesanggupan seseorang individu dalam menguasai suatu keahlian dan digunakan untuk mengerjakan beragam tugas dalam suatu pekerjaan. Kemampuan yang dimiliki seseorang beragam tergantung pada SDM itu sendiri (Huzaifi et al., 2022)

Pengaruh Digitalisasi Terhadap Peningkatan UMKM

UMKM merupakan suatu usaha yang potensial bagi perkembangan perekonomian di Indonesia sehingga dalam pelaksanaannya perlu dioptimalkan dan digali kembali potensi-potensi yang ada untuk peningkatan pembangunan ekonomi masyarakat. Pengembangan ini tentu saja akan lebih berkembang dengan baik dengan adanya dukungan dari pemerintah dalam memberikan fasilitas-fasilitas yang diperlukan sebagai penunjang pelaksanaan dan kemajuan usaha yang dijalankan agar dapat menghasilkan kualitas produksi yang baik sehingga dapat bersaing dengan pasar internasional. Hal ini sesuai seperti yang diungkapkan oleh PBB dalam

bahwa: masyarakat, merupakan suatu "proses" dimana usaha-usaha atau potensi-potensi yang dimiliki masyarakat diintegrasikan dengan sumber daya yang dimiliki pemerintah, untuk memperbaiki kondisi ekonomi, sosial, dan kebudayaan, dan mengintegrasikan masyarakat di dalam konteks kehidupan berbangsa, serta memberdayakan mereka agar mampu memberikan kontribusi secara penuh untuk mencapai kemajuan (Anggraeni et al., 2013)

Teknologi sangat berkembang saat ini, Perkembangan teknologi khususnya melalui internet mempengaruhi berbagai macam aspek kehidupan manusia. Terbukti sangat mempermudah masyarakat. Penggunaan internet semakin meningkat. Ketersediaan internet sangat penting. Digunakan oleh setiap orang untuk memudahkan akses informasi, mempercepat aktivitas, memenuhi kebutuhan sehari-hari. Kemajuan teknologi yang pesat berdampak pada pelaku UMKM, serta semua usaha yang sukses menggunakan teknologi Internet untuk mendukung operasional mereka. Dari segi bisnis, hal ini sangat menguntungkan.

Ekonomi digital memungkinkan UMKM meningkatkan ukuran pasar, meningkatkan efisiensi operasional, dan mempercepat proses transaksi dengan memanfaatkan sistem pembayaran digital, media sosial, dan platform e-commerce. Selain itu, UMKM Kuliner dapat meningkatkan penjualan, jangkauan pemasaran, dan kepuasan pelanggan. Pemanfaatan ekonomi digital juga dapat membantu UMKM kuliner memaksimalkan pertumbuhan dan perkembangan usaha dengan lebih menguntungkan. Pemanfaatan ekonomi digital memberikan dampak positif dan signifikan. Maka karena itu, seiring dengan meningkatnya pemanfaatan ekonomi digital oleh UMKM kuliner, maka semakin meningkat pula pemanfaatan ekonomi digital oleh UMKM Kuliner. meningkatkan produktivitas pekerja UMKM juga. Pemanfaatan ekonomi digital juga memudahkan UMKM dalam melakukan distribusi, penjualan, dan pembelian produk secara online, sehingga dapat meningkatkan penjualan dan meningkatkan likuiditas pasar. Beberapa aspek pemanfaatan ekonomi digital yang memberikan dampak signifikan terhadap kiprah UMKM kuliners antara lain penggunaan platform e-commerce, penggunaan media sosial untuk pemasaran, dan penggunaan sistem pembayaran digital (Hariantanto & Ahmad, 2025)

Dalam ekonomi Islam UMKM merupakan salah satu kegiatan dari usaha manusia untuk hidup dan beribadah, menuju kesejahteraan sosial. Perintah ini berlaku kepada semua orang tanpa membedakan pangkat, status jabatan seseorang dalam Al-Qur'an dijelaskan dalam QS At-Taubah (09), ayat 105 yang artinya: *"dan Katakanlah: "Bekerjalah kamu, Maka Allah dan RasulNya serta orang-orang mukmin akan melihat pekerjaanmu itu, dan kamu akan*

dikembalikan kepada (Allah) yang mengetahui akan yang ghaib dan yang nyata, lalu diberitakan-Nya kepada kamu apa yang telah kamu kerjakan.”

Rasullah memerintahkan kepada umatnya untuk bekerja, bahwa setiap pekerjaan manusia akan terus dilihat oleh Allah dan rasulnya sebagai amalan yang dipertanggung jawabkan pada akhir zaman (Perdata, 2023)

Pengaruh Penggunaan Qris Terhadap Peningkatan UMKM

Asosiasi Sistem Pembayaran Indonesia (ASPI) dan Bank Indonesia mengemukakan bahwa Quick Response Code Indonesia Standart (QRIS) adalah pembayaran berstandart QR Code untuk sistem pembayaran Indonesia yang dikembangkan oleh Bank Indonesia (BI) dan Asosiasi Sistem Pembayaran Indonesia (ASPI) untuk mengintegrasikan seluruh pembayaran nontunai yang ada di Indonesia. QRIS memberikan dampak terhadap pertumbuhan ekonomi dengan cara meningkatkan efisiensi transaksi dimana QRIS memungkinkan transaksi dilakukan secara real time, mengurangi waktu tunggu, dan mempercepat proses pembayaran (Lintang et al., 2025)

Penggunaan sistem pembayaran kode QR merupakan suatu sistem pembayaran non tunai yang sangat populer saat ini. Sehingga banyak bermunculan kode QR dari Penyelenggara Jasa Sistem Pembayaran (PJSP) di Indonesia, salah satunya adalah QRIS, Sesuai dengan namanya, QRIS adalah penyatuan berbagai macam kode QR dari berbagai Penyelenggara Jasa Sistem Pembayaran (PJSP). Dengan QRIS kegiatan transaksi non tunai menjadi lebih aman, cepat, serta mudah. Maka dari itu, masyarakat mengenal QRIS sebagai metode pembayaran yang mudah dan paling efisien saat ini. Walaupun sistem pembayaran QRIS merupakan suatu sistem pembayaran non tunai yang baru diluncurkan oleh Bank Indonesia (BI) pada tahun 2020, tetapi memiliki dampak yang positif bagi berlangsungnya perkembangan UMKM kota Medan. Hadirnya QRIS sangat mendukung dalam hal proses transaksi yang dilakukan dan memberikan banyak manfaat, terutama dalam hal peningkatan pendapatan (Hairani et al., 2024)

Pengaruh Penggunaan Layanan GoFood Terhadap Peningkatan UMKM

GoFood, layanan pesan antar makanan dari Gojek, merupakan salah satu platform digital yang semakin populer dan memberikan dampak besar bagi UMKM. GoFood sendiri merupakan platform pesan antar makanan terkemuka di dunia di luar Cina, telah menjalin kemitraan yang mencakup lebih dari 125.000 restoran di berbagai kota di Indonesia, memberikan akses kepada pelanggan terhadap berbagai pilihan kuliner.

GoFood telah menjadi wadah bagi UMKM kuliner sehingga dapat memperluas jangkauan pasar serta meningkatkan pendapatan mereka. Namun, untuk bersaing di platform

GoFood, UMKM perlu memiliki strategi digital marketing yang efektif. Go-Food menawarkan berbagai keuntungan bagi pengusaha kuliner, termasuk promosi, akses ke konsumen yang lebih luas, dan peningkatan efisiensi operasional. GoFood menawarkan solusi pengiriman pesanan yang efektif, terutama bagi mereka dengan keterbatasan sumber daya. Dengan Go-Food, pengusaha kuliner dapat menawarkan layanan pengiriman pesanan tanpa perlu menambah staf, sehingga menghemat biaya dan waktu (Zed & Delima, 2024)

Berikut adalah beberapa keuntungan yang dapat diperoleh dari fitur tersebut:

1. Meningkatkan Reputasi Meningkatkan reputasi restoran atau produk merupakan hal yang sangat penting. Dengan menggunakan aplikasi GoFood, penjual memiliki kesempatan untuk meningkatkan reputasi tersebut.
2. Pengiriman Lebih Ekonomis Sebagian orang sangat memperhatikan biaya pengiriman makanan kepada pelanggan. Dengan mendaftarkan restoran di GoFood, penjual tidak perlu khawatir karena pembayaran dapat dilakukan melalui GoPay dengan biaya pengiriman yang lebih terjangkau.
3. Jangkauan Pelanggan yang Lebih Luas Ketika penjual bermitra dengan aplikasi ojek online, penjual secara otomatis dapat menjangkau pelanggan secara lebih luas, berkat ribuan driver ojek online yang siap mengantarkan makanan ke pelanggan
4. Memudahkan Pelanggan Kategori yang tersedia dalam layanan GoFood akan membuat pelanggan lebih mudah menemukan restoran.
5. Promosi Menu yang Lebih Mudah Dengan beragam fitur dari aplikasi GoFood, penjual dapat dengan mudah mempromosikan menu-menu terbaik yang dimiliki restoran.
6. Tidak Perlu Menyewa Kurir Sendiri Keuntungan lainnya adalah penjual tidak perlu menyewa kurir sendiri karena para driver selalu siap melayani kapan saja (Hutabarat, 2023)

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil

Adapun hasil wawancara yang telah kami lakukan oleh pedagang donat tuasan:

- Peneliti : Assalamu'alaikum, Nek. Kami dari mahasiswa yang lagi buat penelitian soal UMKM. Boleh ngobrol sebentar ya, Nek?
- Pedagang : Wa'alaikumsalam. Boleh, Nak. Silakan aja.
- Peneliti : Kami lihat donat yang Nenek jual ramai pembeli. Itu donat buatan Nenek sendiri?

- Pedagang : Oh bukan, Nak. Donat ini bukan Nenek yang buat. Nenek cuma jualin aja. Yang bikin itu orang lain, tiap pagi dia anter ke sini. Nenek yang jual di pinggir jalan ini.
- Peneliti : Begitu ya, Nek. Jadi Nenek sistemnya titip jual?
- Pedagang : Iya, betul. Udah lumayan lama juga. Yang punya usaha donatnya sekarang malah udah punya cabang di tempat lain. Tapi tetap nitip jual juga ke Nenek di sini.
- Peneliti : Kalau boleh tahu, berapa harga satuan donatnya, Nek?
- Pedagang : Seribuan, Nak. Satu biji Rp1.000. Makanya banyak anak sekolah atau orang lewat yang mampir beli, karena murah dan enak juga, katanya.
- Peneliti : Iya, kami juga sempat coba. Memang enak dan empuk. Kalau sehari bisa laku berapa banyak, Nek?
- Pedagang : Kalau ramai, bisa sampai 300-an biji. Kalau hujan atau sepi, ya berkurang juga. Tapi alhamdulillah donat nya selalu habis.
- Peneliti : Selama ini pembayarannya masih tunai ya, Nek?
- Pedagang : Iya, semua pakai uang tunai. Nenek belum ngerti sistem-sistem yang pakai HP itu.
- Peneliti : Nenek pernah dengar QRIS belum?
- Pedagang : Belum, Nak. Itu apaan?
- Peneliti : Jadi QRIS itu semacam kode yang dipakai buat bayar lewat HP. Pembeli tinggal scan aja, uang nya nanti langsung masuk ke rekening. Jadi nggak perlu bayar tunai lagi.
- Pedagang : Baru tahu Nenek. Kayaknya itu bagus ya. Soalnya sekarang ini banyak juga pembeli yang bilang jarang bawa uang pas.
- Peneliti : Nah iya, Nek. Sekarang orang udah jarang bawa uang tunai. Apalagi anak muda sekarang, kebanyakan lebih suka pakai dompet digital. Dan biasanya Nenek kadang kesulitan kasih kembalian juga, kan?
- Pedagang : Iya, bener banget. Kadang susah nyari recehan, apalagi kalau lagi rame.
- Peneliti : Nah, QRIS bisa bantu soal itu, Nek. Bisa membantu memudahkan untuk bertransaksi.
- Pedagang : Iya ya, boleh juga itu. Tapi nanti Nenek bilang dulu ke pemilik donatnya. Kan ini bukan usaha Nenek sendiri.
- Peneliti : Iya, Nek. Bagus banget kalau disampaikan dulu. Siapa tahu pemiliknya juga setuju untuk pakai QRIS dan masuk ke layanan online.

- Peneliti : Oh iya, satu lagi, Nek. Kami juga mau saranin untuk coba masuk ke GoFood atau GrabFood. Jadi pembeli bisa pesan dari HP, nanti ada driver yang datang ambil ke sini.
- Pedagang : Bagus juga ya. Tapi itu juga harus tanya dulu ke yang punya donat. Kalau dia setuju, ya bisa juga Nenek ikut jalankan.
- Peneliti : Betul, Nek. Bisa atas nama pemiliknya, tapi operasional tetap di sini seperti biasa. Jadi pembeli makin banyak, dan Nenek tetap ikut bagian dari penjualannya.
- Pedagang : Iya ya, bagus juga. Nanti saya coba omongin ke yang punya. Siapa tahu dia juga tertarik.
- Peneliti : Iya, Nek. Donatnya udah enak, harganya murah, dan banyak yang suka. Tinggal dimaksimalkan pemasarannya aja lewat teknologi.
- Pedagang : Makasih banyak ya, Nak. Nenek senang kalian datang dan kasih tahu hal-hal kayak gini. Nenek doain semoga kalian sukses semua.
- Peneliti : Aamiin, Nek. Kami juga senang bisa ngobrol sama Nenek. Semoga jualannya makin lancar dan bisa terus berkembang, ya.

Pembahasan

Berdasarkan hasil wawancara dengan seorang pedagang donat di daerah Tuasan, diperoleh informasi bahwa usaha donat yang dijualnya bukan merupakan produksi sendiri, melainkan titipan dari pelaku usaha utama yang sudah memiliki beberapa cabang. Penjual hanya berperan sebagai pihak yang membantu memasarkan produk di pinggir jalan

Dari sisi karakteristik, usaha ini termasuk dalam kategori Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) karena melibatkan sistem penjualan sederhana, skala distribusi lokal, dan harga produk yang sangat terjangkau (Rp1.000 per biji). Namun demikian, usaha ini menunjukkan potensi pertumbuhan karena produknya cukup dikenal, digemari masyarakat, dan memiliki permintaan yang stabil.

Salah satu permasalahan yang dihadapi adalah keterbatasan dalam pemanfaatan teknologi digital, seperti belum tersedianya sistem pembayaran non-tunai (QRIS), maupun keterlibatan dalam platform digital seperti GoFood atau GrabFood. Hal ini disebabkan karena rendahnya literasi digital pelaku usaha lapangan seperti sang penjual. Penjual juga mengakui sering mengalami kendala dalam hal pengembalian uang dan menyadari bahwa banyak pembeli, khususnya anak muda, kini lebih memilih metode pembayaran digital. Selain itu, digitalisasi penjualan juga bisa dilakukan dengan mendaftarkan usaha donat ini ke platform

seperti GoFood atau GrabFood. Banyak orang sekarang lebih suka pesan makanan lewat aplikasi. Jika usaha ini bisa masuk ke sana, maka pembeli tidak perlu datang langsung, cukup pesan dari rumah. Nenek juga mengatakan akan menyampaikan ide ini ke pemilik donat, karena ia hanya sebagai penjual.

Untuk meningkatkan kinerja UMKM Donat Tuasan, ada dua hal penting yang perlu diperhatikan: pengelolaan sumber daya insani (SDI) dan pemanfaatan teknologi digital. Dari sisi SDI, penjual seperti Nenek yang kami wawancarai sebenarnya sudah berpengalaman dan dekat dengan konsumen. Ia tahu kapan donat laku, siapa saja yang sering beli, dan bagaimana cara melayani pembeli dengan baik. Namun, Nenek belum mendapatkan pengetahuan tentang teknologi seperti QRIS dan aplikasi jualan online.

Pemberdayaan sumber daya insani dalam konteks UMKM Donat Tuasan dapat dilakukan dengan mengajarkan Nenek cara menggunakan QRIS untuk pembayaran non-tunai. Ini sangat penting karena sekarang banyak pembeli menggunakan dompet digital seperti DANA, OVO, dan GoPay. Mengedukasi tentang aplikasi layanan pesan-antar Memberi pemahaman bahwa usaha seperti donat juga bisa masuk ke GoFood atau GrabFood, sehingga jangkauan penjualannya lebih luas. Penjual bisa diajak berdiskusi tentang cara kerja layanan ini, dan dia bisa menyampaikan ke pemilik usaha.

QRIS, sebuah inovasi teknologi pembayaran, menawarkan banyak manfaat bagi masyarakat dan dunia usaha. Manfaat utamanya adalah kenyamanan dan efisiensi dalam bertransaksi. Dengan memindai QR code, pelanggan dapat melakukan pembayaran dengan mudah, mengurangi ketergantungan pada uang tunai dan meminimalkan kesalahan transaksi. Selain itu, QRIS memberikan manfaat bagi penjual dengan membantu mereka menjaga ketertiban, mengurangi risiko uang palsu, dan menghilangkan tantangan yang terkait dengan pemberian uang kembalian.

Menurut penelitian yang dilakukan oleh Sihaloho (2020) dapat disimpulkan bahwa QRIS memiliki peran yang signifikan dalam mendukung proses transaksi para pedagang serta dalam menjaga keamanan pendapatan. Adanya QRIS telah memberikan dampak positif terhadap peningkatan pendapatan harian pedagang UMKM. Terbukti bahwa beberapa pedagang mengalami peningkatan pendapatan hingga 5-10% setiap harinya setelah menggunakan QRIS untuk transaksi. Tidak hanya itu, terdapat pedagang yang mencatat kenaikan pendapatan khususnya pada hari Sabtu dan Minggu ketika menggunakan QRIS. Dengan adanya peningkatan pendapatan ini, diharapkan dapat menambah inklusi keuangan bagi para pedagang UMKM serta mendorong pertumbuhan ekonomi digital di negara ini (Alifia et al., 2024).

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Untuk meningkatkan kinerja UMKM Donat Tuasan, disarankan agar pelaku usaha serta pemilik secara aktif mengikuti pelatihan dan pendampingan terkait pemanfaatan teknologi digital, khususnya penggunaan QRIS dan platform pesan-antar makanan seperti GoFood dan GrabFood. Peningkatan literasi digital perlu menjadi prioritas agar pelaku usaha mampu memanfaatkan peluang pasar online secara optimal, memperluas jangkauan penjualan, dan meningkatkan efisiensi dalam transaksi serta pemasaran produk. Selain itu, dukungan dari pemerintah maupun lembaga terkait dalam penyediaan infrastruktur digital yang memadai, serta akses kepada pelatihan dan pendampingan berkelanjutan, sangat penting agar UMKM ini mampu bersaing dan berkembang di era digital yang semakin maju.

Saran

Untuk meningkatkan kinerja UMKM Donat Tuasan, disarankan agar pelaku usaha serta pemilik secara aktif mengikuti pelatihan dan pendampingan terkait pemanfaatan teknologi digital, khususnya penggunaan QRIS dan platform pesan-antar makanan seperti GoFood dan GrabFood. Peningkatan literasi digital perlu menjadi prioritas agar pelaku usaha mampu memanfaatkan peluang pasar online secara optimal, memperluas jangkauan penjualan, dan meningkatkan efisiensi dalam transaksi serta pemasaran produk. Selain itu, dukungan dari pemerintah maupun lembaga terkait dalam penyediaan infrastruktur digital yang memadai, serta akses kepada pelatihan dan pendampingan berkelanjutan, sangat penting agar UMKM ini mampu bersaing dan berkembang di era digital yang semakin maju.

DAFTAR PUSTAKA

- Alifia, N., Permana, E., & Harnovinsah. (2024). Analisis penggunaan QRIS terhadap peningkatan pendapatan UMKM. Analisis Pengaruh Kualitas Pelayanan terhadap Kepuasan P, 25(1), 64.
- Anggraeni, F. D., Hardjanto, I., & Hayat, A. (2013). Pengembangan usaha mikro, kecil, dan menengah melalui fasilitasi pihak eksternal dan potensi internal. Jurnal Administrasi Publik (JAP), 1(6), 1289. <https://doi.org/10.31949/jb.v2i4.1525>
- Anjelina, J. D., Salsabila, R., Fitriyanti, D. A., & Lestari, N. D. (2021). Analisa perkembangan manajemen sumber daya insani dalam mewujudkan perekonomian yang stabil. Izdihar: Jurnal Ekonomi Syariah, 1(1), 121–122. <https://doi.org/10.32764/izdihar.v1i1.1710>
- Hairani, F., Damanik, R., Budhi, A. F., Pristiwanda, D., L, A. P. R., & Nasution, D. P. (2024). Pengaruh penggunaan QRIS untuk meningkatkan efektivitas dan efisiensi pembayaran

UMKM di Medan. *Jurnal Ekonomi Manajemen dan Bisnis*, 1(3).
<https://jurnalisticomah.org/index.php/jemb/article/view/826>

- Harianto, D., & Ahmad. (2025). Pengaruh digitalisasi terhadap penjualan pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di Kota Makassar. *Jurnal Nuansa: Publikasi Ilmu Manajemen dan Ekonomi Syariah*, 3(1), 31–32.
- Hutabarat, H. P. W. (2023). Analisis pengaruh layanan GoFood terhadap peningkatan penjualan pedagang kaki lima. *JISPENDIORA: Jurnal Ilmu Sosial Pendidikan dan Humaniora*, 2(3), 78–79. <https://doi.org/10.56910/jispendiora.v2i3.964>
- Huzaifi, A., Hanifah, F., Harkart, M. A., Ardiansah, R., Christina, V. S., Sutoro, M., & Sugiarti, E. (2022). Peran sumber daya manusia dalam mengembangkan kinerja pada UMKM Griya Cendekia di Desa Curug, Kecamatan Gunung Sindur, Kabupaten Bogor. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Mengabdikan (JimawAbdi)*, 2(1), 2.
- Lintang, S. K., Walewangko, E. N., & Rorong, I. P. F. (2025). Dampak penggunaan QRIS pada pelaku UMKM sebagai upaya percepatan pertumbuhan ekonomi di Kota Manado. *Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi*, 25(1), 16.
- Perdata, R. Y. (2023). Pelaksanaan unit usaha mikro kecil menengah (UMKM) menurut hukum Islam di Indonesia. *Unes Law Review*, 6(2), 62222.
- Zed, E. Z., & Delima, A. A. (2024). Pelatihan digital marketing melalui GoBiz Mitra Shasha di Desa Sukamekar Kecamatan Sukawangi. *Jurnal Ekonomi Revolusioner*, 7(11), 213.