

SKRIPSI

ANALISIS PERBANDINGAN KEBERHASILAN USAHA SEBELUM DAN SAAT MENGGUNAKAN *QUICK RESPONSE* *CODE INDONESIA STANDARD*

**(STUDI KASUS PADA UMKM DI TAMAN KOTA,
KECAMATAN TEMBILAHAN, KABUPATEN INDRAGIRI
HILIR)**



Oleh:

**M. FAHREZA
215210215**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTASEKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PEKANBARU
2026**

SKRIPSI

ANALISIS PERBANDINGAN KEBERHASILAN USAHA SEBELUM DAN SAAT MENGGUNAKAN QUICK RESPONSE CODE INDONESIA STANDARD (STUDI KASUS PADA UMKM DI TAMAN KOTA, KECAMATAN TEMBILAHAN, KABUPATEN INDRAGIRI HILIR)

*Disusun dan diajukan Sebagai Salah Satu Syarat untuk mendapatkan gelar Sarjana Ekonomi
Pada Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Islam Riau*



Oleh:

**M. FAHREZA
215210215**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTASEKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS ISLAM RIAU
PEKANBARU
2026**



UNIVERSITAS ISLAM RIAU

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

الجامعة الإسلامية الريوية

Alamat : Jalan Kaharuddin Nasution No. 113, Marpoyan, Pekanbaru, Riau, Indonesia - 28284
Telp. +62 761 674674 Fax. +62 761 674681 Email : info@uir.ac.id Website : www.eco.uir.ac.id

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Nama : M Fahreza
PM : 215210215
Fakultas : Ekonomi
Jurusan : Manajemen
Judul Skripsi : Analisis perbandingan keberhasilan usaha sebelum dan setelah menggunakan QRIS (studi kasus pada UMKM di Taman kota kecamatan Tembilahan kota,kab Indragiri hilir)

Disahkan Oeh:

PEMBIMBING

Dr. Azmansyah, SE., M.Econ.

DEKAN

KETUA PRODI

Dr. Eva Sundari, SE., MM, C.R.B.C.



Gilang Nugroho, SE., M.M



UNIVERSITAS ISLAM RIAU

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

الجامعة الإسلامية الريوية

Alamat : Jalan Kaharuddin Nasution No. 113, Marpoyan, Pekanbaru, Riau, Indonesia - 28284
Telp. +62 761 674674 Fax. +62 761 674681 Email : info@uir.ac.id Website : www.eco.uir.ac.id

BERITA ACARA UJIAN SKRIPSI / MEJA HIJAU

Berdasarkan Surat Keputusan Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Riau No: 0086/KPTS/FE-UIR/2026, Tanggal 28 Januari 2026, Maka pada Hari Rabu/28 Januari 2026 dilaksanakan Ujian Oral Komprehensif/Meja Hijau Program Sarjana Fakultas Ekonomi Universitas Islam Riau pada Program Studi Manajemen Tahun Akademis 2022/2023.

1. Nama : M Fahreza
2. NPM : 215210215
3. Program Studi : Manajemen
4. Judul Skripsi : Analisis perbandingan keberhasilan usaha sebelum dan setelah menggunakan QRIS (studi kasus pada UMKM di Taman kota kecamatan Tembilahan kota,kab Indragiri hilir)
5. Tanggal Ujian : 28 Januari 2026
6. Waktu Ujian : 60 menit
7. Tempat Ujian : Ruang 7
8. Yudicium/Nilai : Lulus (A) 92.83
9. Keterangan lain : Aman dan lancar

PANITIA UJIAN

Ketua

Dina Hidayat, SE., M.Si., Ak., CA.

Wakil Dekan Bidang Akademis

Sekretaris

Gilang Nugroho, SE., M.M

Kaprodi Manajemen

Dosen Penguji

1. Dr. Azmansyah, SE., M.Econ.
2. Poppy Camenia Jamil, SE., M.S.M.
3. Nuriman M. Nur, SE., MM

Notulen

1. Abd. Razak Jer, SE., M.Si.

Pekanbaru, 28 Januari 2026

Mengetahui

Dekan,



Dr. Eva Sundari, SE., MM, C.R.B.C.



PENUNJUKAN PEMBIMBING SKRIPSI

Nama : M Fahreza
N P M : 215210215
Program Studi : Manajemen
Topik : Fintech (Teknologi Keuangan)
Pembimbing : Dr. Azmansyah, SE., M.Econ.

Pekanbaru, 17 Maret 2025

Menyetujui,



Abd. Razak Jer, SE., M.Si.
NPK. 86 0802 062



BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : M Fahreza
 NPM : 215210215
 Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis
 Jurusan : Manajemen
 Sponsor : Dr. Azmansyah, SE., M.Econ.
 Judul Skripsi : Analisis perbandingan keberhasilan usaha sebelum dan setelah menggunakan QRIS (studi kasus pada UMKM di Taman kota kecamatan Tembilahan kota,kab Indragiri hilir)

Dengan perincian bimbingan skripsi sebagai berikut :

NO.	Tanggal	Berita Acara	Paraf Sponsor
1	06 Agustus 2025	Cek kembali format penulisan	
2	23 Desember 2025	Kesimpulan mesti sesuai dengan rumusan dan hipotesis	

Pekanbaru, 23 April 2025

Wakil Dekan I



Dina Hidayat, SE., M.Si., Ak., CA.
 NPK. 19790914 200501 2 002



UNIVERSITAS ISLAM RIAU

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

الجامعة الإسلامية الريوية

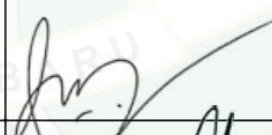
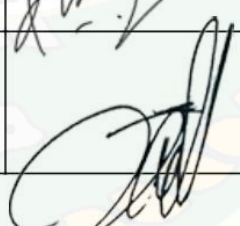
Alamat : Jalan Kaharuddin Nasution No. 113, Marpoyan, Pekanbaru, Riau, Indonesia - 28284
Telp. +62 761 674674 Fax. +62 761 674681 Email : info@uir.ac.id Website : www.eco.uir.ac.id

BERITA ACARA SEMINAR HASIL PENELITIAN SKRIPSI

Nama : M Fahreza
NPM : 215210215
Jurusan : Manajemen
Judul Skripsi : Analisis perbandingan keberhasilan usaha sebelum dan setelah menggunakan QRIS (studi kasus pada UMKM di Taman kota kecamatan Tembilahan kota,kab Indragiri hilir)
Hari/Tanggal Seminar : Rabu/28 Januari 2026
Tempat : Ruangn 7
Dosen Pembimbing

No.	Nama	Tanda Tangan	Keterangan
1.	Dr. Azmansyah, SE., M.Econ.		

Dosen Pembahas/Penguji

No.	Nama	Tanda Tangan	Keterangan
1.	Poppy Camenia Jamil, SE., M.S.M.		
2.	Nuriman M. Nur, SE., MM		

Hasil Seminar : Lulus dengan perbaikan (Total Nilai 94.00)

Mengetahui
An. Dekan



Dina Hidayat, SE., M.Si., Ak., CA.
Wakil Dekan I

Pekanbaru, 28 Januari 2026
Ketua Prodi



Gilang Nugroho, SE., M.M



UNIVERSITAS ISLAM RIAU

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

الجامعة الإسلامية الريوية

Alamat : Jalan Kaharuddin Nasution No. 113, Marpoyan, Pekanbaru, Riau, Indonesia - 28284
Telp. +62 761 674674 Fax. +62 761 674681 Email : info@uir.ac.id Website : www.eco.uir.ac.id

BERITA ACARA SEMINAR PROPOSAL

Nama : M Fahreza
NPM : 215210215
Judul Proposal : Analisis perbandingan keberhasilan usaha sebelum dan setelah menggunakan QRIS (studi kasus pada UMKM di Taman kota kecamatan Tembilahan kota,kab Indragiri hilir)
Penguji : 1. Dr. Hj. Eka Nuraini R, M.Si.
2. Nuriman M. Nur, SE., MM
Hari/Tanggal Seminar : 08 Oktober 2025
Hasil Seminar dirumuskan sebagai berikut :
Judul : Disetujui
Permasalahan : Jelas
Tujuan Penelitian : Jelas
Hipotesa : Sesuai
Variabel yang diteliti : Jelas
Alat yang dipakai : Sesuai
Populasi dan sampel : Jelas
Cara pengambilan sampel : Sesuai
Sumber data : Jelas
Cara memperoleh data : Jelas
Teknik Pengolahan data : Jelas
Daftar kepustakaan : Cukup
Teknik penyusunan laporan : Jelas
Kesimpulan tim seminar : Tidak perlu diseminarkan kembali

Demikianlah keputusan tim yang terdiri dari :

No.	Nama	Jabatan pada Seminar	Tanda Tangan
1.	Dr. Azmansyah, SE, M.Econ.	Ketua	
2.	Dr. Hj. Eka Nuraini R, M.Si.	Anggota	
3.	Nuriman M. Nur, SE, MM	Anggota	

Mengetahui
Dekan Bidang Akademis

Dina Hidayat, SE., M.Si., Ak., CA.

Pekanbaru, 08 Oktober 2025
Sekretaris

Abd. Razak Jer, SE., M.Si.



SURAT KEPUTUSAN DEKAN FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS ISLAM RIAU
NOMOR: 0086/Kpts/FE-UIR/2026
TENTANG PENETAPAN DOSEN PENGUJI SKRIPSI MAHASISWA
FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS ISLAM RIAU

- Menimbang** : 1. Bahwa untuk menyelesaikan studi Program Sarjana Fakultas Ekonomi Universitas Islam Riau dilaksanakan ujian skripsi / oral comprehensive sebagai tugas akhir dan untuk itu perlu ditetapkan mahasiswa yang telah memenuhi syarat untuk ujian dimaksud serta dosen penguji.
2. Bahwa penetapan mahasiswa yang memenuhi syarat dan penguji mahasiswa yang bersangkutan perlu ditetapkan dengan surat keputusan Dekan.
- Mengingat** : 1. Undang-undang RI Nomor: 20 Tahun 2003 Tentang Sistem Pendidikan Nasional
2. Undang-undang RI Nomor: 14 Tahun 2005 Tentang Guru dan Dosen
3. Undang-undang RI Nomor: 12 Tahun 2012 Tentang Pendidikan Tinggi.
4. Peraturan Pemerintah RI Nomor: 4 Tahun 2014 Tentang Penyelenggaraan Pendidikan Tinggi dan Pengelolaan Perguruan Tinggi
5. Statuta Universitas Islam Riau Tahun 2018
6. SK. Pimpinan YLPI Daerah Riau Nomor: 006/Skep/YLPI/II/1976 Tentang Peraturan Dasar Universitas Islam Riau.
7. Surat Keputusan BAN PT Depdiknas RI :
- a. Nomor : 2806/SK/BAN-PT/Akred/S/IX/2018, tentang Akreditasi Eko. Pembangun
- b. Nomor : 2640/SK/BAN-PT/Akred/S/IX/2018, tentang Akreditasi Manajemen
- c. Nomor : 2635/SK/BAN-PT/Akred/S/IX/2018, tentang Akreditasi Akuntansi S1
- d. Nomor : 1036/SK/BAN-PT/Akred/Dipl-III/IV/2019, tentang Akreditasi D.3 Akuntansi.

MEMUTUSKAN

- Menetapkan** : 1. Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Islam Riau yang tersebut di bawah ini:

Nama : M Fahreza
NPM : 215210215
Program Studi : Manajemen
Judul Skripsi : Analisis perbandingan keberhasilan usaha sebelum dan setelah menggunakan QRIS (studi kasus pada UMKM di Taman kota kecamatan Tembilahan kota,kab Indragiri hilir)

2. Penguji ujian skripsi/oral comprehensive mahasiswa tersebut terdiri dari:

No.	Nama	Pangkat/Golongan	Bidang Diuji	Jabatan
1.	Dr. Azmansyah, SE., M.Econ.	Penata, C/c	Materi	Ketua
2.	Poppy Camenia Jamil, SE., M.S.M.	Penata, C/c	Sistematika	Sekretaris
3.	Nuriman M. Nur, SE., MM	Penata Muda Tk. I, C/b	Methodologi	Anggota
4.	Abd. Razak Jer, SE., M.Si.	Penata, C/c	Penyajian, Bahasa	Notulen

3. Laporan hasil ujian serta berita acara telah disampaikan kepada pimpinan Universitas Islam Riau selambat-lambatnya 1 (satu) minggu setelah ujian dilaksanakan.
4. Keputusan ini mulai berlaku pada tanggal ditetapkan dengan ketentuan bila terdapat kekeliruan akan segera diperbaiki sebagaimana mestinya.
- Kutipan : Disampaikan kepada yang bersangkutan untuk dapat dilaksanakan dengan sebaik-baiknya.



Ditetapkan di : Pekanbaru
Pada Tanggal : 28 Januari 2026

Dr. Hj. Eva Sundari, SE., MM, C.R.B.C

Tembusan disampaikan kepada :

1. Yth : Bapak Koordinator Kopertis Wilayah X di Padang
2. Yth : Bapak Rektor Universitas Islam Riau di Pekanbaru
3. Yth : Sdr. Kepala Biro Keuangan UIR di Pekanbaru
4. Yth : Sdr. Kepala BAAK UIR di Pekanbaru



UNIVERSITAS ISLAM RIAU

FAKULTAS EKONOMI

الْجَامِعَةُ الْإِسْلَامِيَّةُ الرَّيَوِيَّةُ

Alamat : Jalan Kaharuddin Nasution No. 113, Marpoyan, Pekanbaru, Riau, Indonesia - 28284
Telp. +62 761 674674 Fax. +62 761 674834 Email : fekon@uir.ac.id Website : www.ac.uir.id

SURAT KETERANGAN BEBAS PLAGIARISME

Ketua Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Islam Riau menerangkan bahwa mahasiswa dengan identitas berikut:

NAMA : M. FAHREZA

NPM : 215210215

JUDUL SKRIPSI : ANALISIS PERBANDINGAN KEBERHASILAN USAHA SEBELUM DAN SAAT MENGGUNAKAN QUICK RESPONSE CODE INDONESIA STANDARD (STUDI KASUS PADA UMKM DI TAMAN KOTA, KECAMATAN TEMBILAHAN, KABUPATEN INDRAGIRI HILIR)

PEMBIMBING : AZMANSYAH, SE., M.ECON

Dinyatakan sudah memenuhi syarat batas maksimal plagiarisme yaitu 26% pada setiap subbab naskah skripsi yang disusun.

Demikianlah surat keterangan ini di buat untuk dapat di gunakan sebagaimana mestinya.

Pekanbaru, 05 Januari 2026

Ketua Program Studi Manajemen

Gilang Nugroho, S.E., M.M.

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan dibawah ini, saya menyatakan bahwa skripsi dengan judul:

**ANALISIS PERBANDINGAN KEBERHASILAN USAHA
SEBELUM DAN SAAT MENGGUNAKAN *QUICK
RESPONSE CODE INDONESIA STANDARD*
(STUDI KASUS PADA UMKM DI TAMAN KOTA,
KECAMATAN TEMBILAHAN, KABUPATEN
INDRAGIRI HILIR)**

Dengan ini saya menyatakan bahwa dalam skripsi ini tidak terdapat keseluruhan atau sebagian tulisan orang lain yang saya ambil dengan cara menyalin, atau meniru dalam bentuk rangkaian kalimat atau simbol yang menunjukkan gagasan atau pendapat atau pemikiran dari penulis lain. Yang saya akui seolah-olah sebagai tulisan saya sendiri, dan dari tulisan orang lain tanpa memberikan pengakuan pada penulis aslinya yang disebutkan dalam referensi.

Apabila dikemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar, gelar dan ijazah yang telah diberikan oleh Universitas batal saya terima.

Pekanbaru, 2 Maret 2026

Yang memberi pernyataan,



M.Fahreza

NPM: 215210215

ABSTRAK

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran strategis dalam perekonomian Indonesia, namun masih menghadapi berbagai tantangan dalam meningkatkan keberhasilan usaha secara berkelanjutan. Salah satu upaya yang dilakukan pemerintah untuk mendorong transformasi digital UMKM adalah melalui penerapan *Quick Response Indonesian Standard* (QRIS) sebagai sistem pembayaran digital nasional. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis perbandingan keberhasilan usaha UMKM sebelum dan saat menggunakan QRIS di Taman Kota, Kecamatan Tembilahan, Kabupaten Indragiri Hilir. Keberhasilan usaha diukur melalui tujuh indikator, yaitu akumulasi modal, jumlah produksi, jumlah pelanggan, perluasan usaha, perluasan daerah pemasaran, perbaikan sarana fisik, dan pendapatan usaha. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan metode komparatif. Sampel penelitian berjumlah 70 UMKM yang dipilih menggunakan teknik *purposive sampling*. Data dikumpulkan melalui kuesioner dan dianalisis menggunakan uji *Wilcoxon Signed Rank Test*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa seluruh indikator keberhasilan usaha mengalami peningkatan yang signifikan setelah penggunaan QRIS, dengan nilai signifikansi $< 0,05$. Peningkatan paling menonjol terjadi pada diversifikasi produk, jumlah pelanggan tetap, serta pendapatan dan keuntungan usaha. Temuan ini membuktikan bahwa penggunaan QRIS tidak hanya berdampak pada kemudahan transaksi, tetapi juga berkontribusi secara nyata terhadap peningkatan keberhasilan usaha UMKM secara menyeluruh. Dengan demikian, QRIS dapat menjadi instrumen strategis dalam mendukung transformasi digital dan penguatan daya saing UMKM di tingkat daerah.

Kata Kunci: QRIS, UMKM, Keberhasilan Usaha, Transformasi Digital

ABSTRACT

TranslationAbstractMicro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) play a strategic role in the Indonesian economy, yet they continue to face various challenges in achieving sustainable business success. One of the government's efforts to encourage the digital transformation of MSMEs is through the implementation of the Quick Response Indonesian Standard (QRIS) as the national digital payment system. This study aims to analyze and compare the business success of MSMEs before and during the use of QRIS in Taman Kota, Tembilahan District, Indragiri Hilir Regency. Business success is measured through seven indicators: capital accumulation, production volume, number of customers, business expansion, marketing area expansion, physical facility improvement, and business income. This study employs a quantitative approach with a comparative method. The research sample consists of 70 MSMEs selected using a purposive sampling technique. Data were collected through questionnaires and analyzed using the Wilcoxon Signed Rank Test. The results indicate that all business success indicators experienced a significant increase after the implementation of QRIS, with a significance value of $p < 0.05$. The most prominent improvements occurred in product diversification, the number of loyal customers, and business income and profits. These findings prove that QRIS does not only impact transaction convenience but also contributes significantly to the overall business success of MSMEs. Thus, QRIS can serve as a strategic instrument in supporting digital transformation and strengthening the competitiveness of MSMEs at the regional level.

Keywords: QRIS, MSMEs, Business Success, Digital Transformation

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT atas limpahan rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyusun skripsi penelitian yang berjudul **“ANALISIS PERBANDINGAN KEBERHASILAN USAHA SEBELUM DAN SAAT MENGGUNAKAN *QUICK RESPONSE INDONESIAN STANDARD* (STUDI KASUS PADA UMKM DI TAMAN KOTA, KECAMATAN TEMBILAHAN, KABUPATEN INDRAGIRI HILIR)”** dengan baik.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Skripsi ini tentunya tidak lepas dari bimbingan, masukan dan arahan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis juga ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada dosen pembimbing Bapak Dr. Azmansyah, SE., M.Econ yang telah banyak memberikan bimbingan.

Akhir kata penulis menyadari bahwa skripsi ini masih banyak kekurangan. Oleh karena itu kritik dan saran yang sifatnya membangun sangat diharapkan. Semoga skripsi ini dapat menjadi bahan referensi dan bermanfaat bagi semua pihak.

Pekanbaru, Juni 2025

Penulis,

M.FAHREZA

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR.....	ii
DAFTAR ISI	iii
DAFTAR GAMBAR	vi
DAFTAR TABEL	vii
DAFTAR LAMPIRAN	viii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	8
1.3 Tujuan Penelitian	10
1.4 Manfaat Penelitian.....	11
1.5 Sistematika Penulisan	11
BAB II TELAAH PUSTAKA DAN HIPOTESIS	14
2.1 Kajian Teori	14
2.2 Telaah Pustaka	15
2.2.1 Keberhasilan Usaha.....	15
2.2.1.1 Pengertian Keberhasilan Usaha	15
2.2.2 Usaha Mikro Kecil, dan Menengah (UMKM)	22
2.1.3 Quick Response Indonesia Standard (QRIS)	35
2.3 Penelitian Terdahulu.....	38
2.4 Kerangka Pemikiran	43
2.5 Hipotesis	45
BAB III METODE PENELITIAN.....	47
3.1 Desain Penelitian	47
3.2 Objek Penelitian	47
3.3 Definisi Operasional Variabel	48
3.4 Populasi dan Sampel	51
3.4.1 Populasi	51
3.4.2 Sampel.....	52

3.5 Jenis Dan Sumber Data D . A . F . T . A . R . . I S . I	53
3.6 Teknik Pengumpulan Data.....	54
3.6.1 Kuesioner.....	54
3.6.2 Observasi	54
3.6.3 Studi Pustaka	54
3.7 Teknik Analisis Data	54
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	57
4.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian.....	57
4.1.1 Profil UMKM Berdasarkan Bidang Usaha.....	57
4.2 Karakteristik Responden.....	59
4.2.1 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	60
4.2.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia	61
4.2.3 Karakteristik Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan.....	62
4.2.4 Karakteristik Responden Berdasarkan Lama Usaha.....	63
4.3 Analisis Deskriptif Persepsi Responden Terhadap Penggunaan QRIS	64
4.4 Analisis Deskriptif Kondisi Usaha Sebelum dan Sesudah Menggunakan QRIS.....	69
4.4.1 Deskripsi Akumulasi Modal Sebelum dan Sesudah Menggunakan QRIS	69
4.4.2 Deskripsi Jumlah Produksi Sebelum dan Sesudah Menggunakan QRIS	71
4.4.3 Deskripsi Jumlah Pelanggan Sebelum dan Sesudah Menggunakan QRIS	73
4.4.4 Deskripsi Perluasan Usaha Sebelum dan Sesudah Menggunakan QRIS	75
4.4.5 Deskripsi Perluasan Daerah Pemasaran Sebelum dan Sesudah Menggunakan QRIS.....	77
4.4.6 Deskripsi Perbaikan Sarana Fisik Sebelum dan Sesudah Menggunakan QRIS.....	79
4.4.7 Deskripsi Pendapatan Usaha Sebelum dan Sesudah Menggunakan QRIS	80
4.5 Uji Normalitas	82
4.6 Uji Hipotesis	84
4.7 Pembahasan	90

4.7.1 Pengaruh QRIS Terhadap Perluasan Modal Usaha	91
4.7.2 Pengaruh QRIS Terhadap Jumlah Produksi	92
4.7.3 Pengaruh QRIS Terhadap Jumlah Pelanggan	93
4.7.4 Pengaruh QRIS Terhadap Perluasan Usaha	94
4.7.5. Pengaruh QRIS Terhadap Perluasan Daerah Pemasaran	96
4.7.6 Pengaruh QRIS Terhadap Perbaikan Sarana Fisik	97
4.7.7 Pengaruh QRIS Terhadap Pendapatan Usaha	98
BAB V PENUTUP	102
5.1 Kesimpulan	102
5.2 Saran	104
DAFTAR PUSTAKA	106
LAMPIRAN	111

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Kerangka Pemikiran	44
--------------------------------------	----



DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Distribusi UMKM Berdasarkan Bidang Usaha di Indonesia.....	3
Tabel 1. 2 Distribusi UMKM di Taman Kota Berdasarkan Bidang Usaha	5
Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu.....	39
Tabel 3. 1 Operasional Variabel	51
Tabel 4.1 Distribusi Responden Berdasarkan Bidang Usaha.....	58
Tabel 4. 2 Distribusi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	60
Tabel 4. 3 Distribusi Responden Berdasarkan Usia	61
Tabel 4. 4 Distribusi Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir	62
Tabel 4. 5 Distribusi Responden Berdasarkan Lama Usaha.....	63
Tabel 4. 6 Tanggapan Responden Tentang Keberhasilan Usaha Dalam Penggunaan Qris	65
Tabel 4. 7 Perbandingan Akumulasi Modal Sebelum dan Sesudah Menggunakan QRIS.....	70
Tabel 4. 8 Perbandingan Jumlah Produksi Sebelum dan Sesudah Menggunakan QRIS	71
Tabel 4. 9 Perbandingan Jumlah Pelanggan Sebelum dan Sesudah Menggunakan QRIS.....	73
Tabel 4. 10 Perbandingan Perluasan Usaha Sebelum dan Sesudah Menggunakan QRIS.....	75
Tabel 4. 11 Perluasan Daerah Pemasaran Sebelum dan Sesudah Menggunakan QRIS	77
Tabel 4. 12 Perbandingan Perbaikan Sarana Fisik Sebelum dan Sesudah Menggunakan QRIS	79
Tabel 4. 13 Perbandingan Pendapatan Usaha Sebelum dan Sesudah Menggunakan QRIS	81
Tabel 4. 14 Hasil Uji Normalitas	83
Tabel 4. 15 Hasil Uji <i>Wilcoxon Signed Rank Test</i>	85

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Data UMKM di Taman Kota, Kecamatan Tembilahan, Kabupaten Indragiri Hilir	111
Lampiran 2 Kuesioner Penelitian.....	114
Lampiran 3 Master Data	121
Lampiran 4 Hasil Pengolahan Data	147



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran strategis dalam menopang perekonomian nasional Indonesia. Menurut data Kementerian Koperasi dan UMKM, hingga tahun 2023 terdapat sekitar 65,5 juta unit UMKM di Indonesia yang berkontribusi lebih dari 61% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) dan menyerap hingga 97% tenaga kerja nasional. Kontribusi yang besar ini menjadikan UMKM sebagai tulang punggung perekonomian Indonesia yang perlu terus dikembangkan dan diberdayakan.

Meskipun memiliki kontribusi yang signifikan, rasio kewirausahaan Indonesia masih tergolong rendah secara global. Hal ini terlihat dari posisi Indonesia yang menempati peringkat ke-75 dari 137 negara berdasarkan *Global Entrepreneurship Development Index* (GEDI) 2019 dan peringkat ke-76 dalam indeks ekonomi *platform* digital dunia. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa meskipun secara kuantitas UMKM terus bertumbuh, kualitas kewirausahaan masih menjadi tantangan utama. Rendahnya pola pikir kewirausahaan, minimnya akses terhadap pelatihan, serta belum optimalnya dukungan kebijakan menjadi beberapa faktor penghambat.

Untuk mengatasi tantangan tersebut, pemerintah melalui Peraturan Presiden No. 2 Tahun 2022 dan target RPJMN 2020–2024 telah menetapkan arah kebijakan untuk mendorong penciptaan wirausaha baru dan peningkatan daya saing UMKM secara berkelanjutan. Salah satu strategi utamanya adalah penguatan ekosistem

digital melalui transformasi digital yang menjadi kunci penting dalam mendorong perkembangan UMKM di era teknologi modern.

Keberlangsungan pengembangan UMKM sangat bergantung pada kemampuan menilai kinerja usaha secara akurat. Secara fundamental, target operasional setiap bisnis adalah meraih profitabilitas dan kesuksesan operasional. Tolok ukur keberhasilan ini termanifestasi dalam pertumbuhan pendapatan dan laba. Parameter lain yang turut mencerminkan performa usaha meliputi perkembangan nilai aset serta volume transaksi harian, bulanan, dan tahunan. Sebagaimana diungkapkan Suryana (2009), evaluasi keberhasilan usaha dapat merujuk pada lima indikator kunci yang saling berkaitan erat, yakni besaran modal, tingkat pendapatan, volume penjualan, kapasitas produksi, serta jumlah karyawan. Kelima elemen ini membentuk satu kesatuan yang integral dalam proses penilaian kinerja bisnis.

Adopsi teknologi digital oleh UMKM merambah berbagai bidang, termasuk aktivitas pemasaran online dan transaksi keuangan digital. Sebagai bagian dari agenda transformasi digital pemerintah, Bank Indonesia memperkenalkan QRIS (*Quick Response Code Indonesian Standard*) pada 1 Januari 2020 sebagai terobosan sistem pembayaran. Inovasi ini merupakan standar nasional untuk transaksi berbasis kode QR yang mengonsolidasi berbagai *platform* pembayaran digital dalam satu kode tunggal untuk kemudahan pedagang.

Implementasi QRIS terbukti memberikan berbagai keuntungan bagi pelaku UMKM. Selain meningkatkan efisiensi transaksi dan mengurangi ketergantungan pada uang tunai, QRIS juga memperluas akses pasar. Konsumen yang terbiasa menggunakan dompet digital seperti OVO, DANA, GoPay, LinkAja, dan

ShopeePay kini lebih mudah bertransaksi dengan UMKM. Menurut data Bank Indonesia (2023), hingga pertengahan tahun 2023 tercatat lebih dari 30 juta *merchant* yang telah menggunakan QRIS, dan lebih dari 90% di antaranya merupakan UMKM.

Keberhasilan implementasi QRIS secara nasional memberikan gambaran positif tentang potensi peningkatan kinerja UMKM. Mengacu pada laporan Pertemuan Tahunan Bank Indonesia pada 5 November 2021, jumlah pedagang yang telah menggunakan QRIS tercatat mencapai 12,2 juta. Angka ini menunjukkan peningkatan signifikan sebesar 297,1% jika dibandingkan dengan jumlah *merchant* pada 22 Maret 2020 yang baru mencapai 3,08 juta pengguna (Rizaty, 2021). Dari total pengguna QRIS tersebut, sebanyak 7,53 juta merupakan pelaku usaha mikro, 3,2 juta usaha kecil, dan 928 ribu usaha menengah.

Tabel 1. 1 Distribusi UMKM Berdasarkan Bidang Usaha di Indonesia

No	Bidang Usaha	Jumlah Bidang Usaha (Juta Unit)	Persentase (%)
1	Perdagangan	32,8	50,1
2	Industri Pengolahan	11,2	17,1
3	Jasa	10,9	16,6
4	Pertanian	7,3	11,1
5	Konstruksi	2,1	3,2
6	Lainnya	1,2	1,8
Total	-	65,5	100,0

Sumber: Kementerian Koperasi dan UMKM, 2023

Berbagai penelitian empiris telah menunjukkan dampak positif QRIS terhadap kinerja UMKM. Dari sisi pendapatan, penggunaan QRIS memberikan dampak yang signifikan. Studi oleh Nadhifa Alifia dkk. (2024) dalam jurnal E-Mabis menunjukkan bahwa frekuensi transaksi QRIS yang tinggi berkorelasi positif

dengan peningkatan pendapatan UMKM. QRIS mampu menarik konsumen dari kalangan muda, khususnya generasi milenial dan Gen Z, yang cenderung memilih metode pembayaran digital. Selain itu, proses transaksi menjadi lebih aman, praktis, dan efisien karena tidak melibatkan uang kembalian ataupun risiko uang palsu.

Meskipun terdapat manfaat yang signifikan, implementasi QRIS juga menghadapi berbagai tantangan. Selain mempermudah transaksi, QRIS juga berkontribusi terhadap peningkatan akurasi pencatatan keuangan. Semua transaksi tercatat secara digital, sehingga pelaku usaha dapat lebih mudah dalam mengelola laporan keuangan dan melakukan evaluasi bisnis. Penelitian oleh Hana dan Kusumawati (2023) di Kota Kediri juga menguatkan hal ini. Meski dihadapkan pada beberapa tantangan seperti keterbatasan literasi digital dan proses pencairan dana yang tidak instan, mayoritas pelaku UMKM tetap merasakan manfaat dari penerapan QRIS dalam usaha mereka.

Dalam upaya mempercepat adopsi QRIS, pemerintah melalui Bank Indonesia telah memberikan berbagai dukungan kebijakan. Untuk mendorong adopsi QRIS oleh para *merchant*, Bank Indonesia memberikan berbagai insentif seperti peningkatan limit transaksi menjadi lima juta rupiah serta perpanjangan kebijakan *Merchant Discount Rate* (MDR) sebesar 0% khusus untuk usaha mikro hingga 31 Desember 2021 (Mira & Johni, 2022). Kebijakan ini bertujuan untuk mempercepat transformasi digital UMKM dan meningkatkan inklusi keuangan di Indonesia.

Pada tingkat regional, khususnya di Kabupaten Indragiri Hilir, perkembangan UMKM menunjukkan tren yang positif. Taman Kota di Kecamatan Tembilahan menjadi salah satu pusat aktivitas UMKM yang strategis, dengan berbagai jenis

usaha yang berkembang dan melayani kebutuhan masyarakat lokal maupun pengunjung dari luar daerah.

Tabel 1. 2 Distribusi UMKM di Taman Kota Berdasarkan Bidang Usaha

No	Bidang Usaha	Jumlah (Unit)
1	Kuliner	45
2	Retail/Perdagangan	28
3	Jasa	15
4	Kerajinan	12
5	Fashion	8
Total	-	108

Sumber: Data Primer, 2025

Terbentuknya ekosistem pembayaran digital yang inklusif melalui QRIS, UMKM di Taman Kota Kecamatan Tembilahan kini memiliki peluang untuk berkembang lebih cepat. Adaptasi terhadap digitalisasi bukan hanya meningkatkan efisiensi operasional, tetapi juga memperluas jaringan konsumen dan memperkuat posisi usaha di tengah tantangan global. Namun demikian, masih diperlukan kajian mendalam mengenai dampak implementasi QRIS terhadap pendapatan UMKM secara spesifik di lokasi tersebut.

Meskipun dukungan kebijakan dan infrastruktur digital seperti QRIS telah tersedia, serta bukti-bukti anekdot dari pedagang di Taman Kota menunjukkan tren positif, belum ada jaminan bahwa adopsi teknologi secara otomatis berbanding lurus dengan peningkatan keberhasilan usaha yang terukur dan berkelanjutan. Keberhasilan usaha merupakan sebuah konstruk multidimensi yang tidak hanya dilihat dari pendapatan semata, tetapi juga aspek-aspek fundamental lain seperti modal, volume penjualan, dan produktivitas tenaga kerja (Suryana, 2020). Oleh karena itu, perlunya sebuah analisis komparatif yang komprehensif

untuk memastikan bahwa peningkatan pendapatan yang dilaporkan memang merupakan indikator dari keberhasilan usaha yang menyeluruh, dan bukan sekadar pergeseran metode pembayaran. Tanpa analisis seperti ini, optimisme terhadap transformasi digital berisiko hanya menjadi asumsi tanpa dasar empiris yang kuat.

Berdasarkan observasi di lapangan, UMKM di Taman Kota, Tembilahan, menghadapi fenomena transformasi digital yang ditandai dengan adopsi masif sistem pembayaran QRIS. Secara anekdot, kelima pedagang sampel melaporkan peningkatan omzet yang signifikan, yakni 40-60% setelah implementasi. Namun, di balik tren positif ini, terdapat masalah mendasar yang menjadi inti penelitian. Peningkatan pendapatan tersebut belum tentu merepresentasikan keberhasilan usaha yang holistik dan berkelanjutan. Terdapat kemungkinan bahwa peningkatan itu hanya merupakan pergeseran metode pembayaran dari tunai ke digital, tanpa diiringi perbaikan di aspek fundamental usaha lainnya. Dengan kata lain, optimisme terhadap digitalisasi berisiko menjadi asumsi yang rapuh jika tidak dibuktikan dengan analisis komparatif yang mendalam terhadap berbagai indikator keberhasilan usaha di luar sekadar pendapatan.

Keunikan dan kekuatan penelitian ini terletak pada konteks lokasinya yang spesifik. Fokus pada UMKM di Taman Kota, Kabupaten Indragiri Hilir, mengisi celah pengetahuan (gap) yang selama ini ada. Studi-studi terdahulu cenderung berfokus pada skala nasional atau di kota-kota besar, sehingga dampak riil digitalisasi pada level usaha mikro di daerah masih belum terpetakan dengan baik. Padahal, pusat ekonomi mikro seperti Taman Kota inilah yang menjadi ujung tombak klaim pemulihan ekonomi melalui transformasi digital. Dengan meneliti di

lokasi ini, penelitian tidak hanya memiliki nilai akademis, tetapi juga relevansi praktis yang tinggi bagi pemerintah daerah dan pelaku UMKM dalam menyusun strategi digitalisasi yang tepat sasaran, sehingga klaim manfaat QRIS dapat diuji secara empiris di lapangan.

Fenomena perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di lokasi penelitian menjadi daya tarik tersendiri untuk dikaji lebih mendalam. Beberapa tahun yang lalu, kawasan ini belum terlalu ramai dengan aktivitas perdagangan dan jumlah pelaku UMKM masih sangat terbatas. Namun dalam perkembangannya, terjadi transformasi yang cukup signifikan dimana saat ini kawasan tersebut telah berkembang menjadi sentra UMKM yang ramai dengan berbagai jenis usaha, mulai dari kuliner, fashion, hingga jasa. Pertumbuhan pesat ini menarik perhatian peneliti untuk memahami faktor-faktor apa saja yang mendorong keberhasilan UMKM di kawasan tersebut, khususnya dalam konteks adopsi teknologi pembayaran digital.

Hal menarik dari fenomena ini adalah mayoritas pelaku UMKM yang baru bermunculan tersebut telah mengadopsi Quick Response Code Indonesian Standard (QRIS) sebagai metode pembayaran sejak awal memulai usaha. Berbeda dengan pelaku usaha konvensional yang umumnya masih bergantung pada transaksi tunai, para pengusaha baru ini langsung mengintegrasikan teknologi pembayaran digital dalam operasional mereka. Pengamatan awal peneliti menunjukkan bahwa UMKM yang menggunakan QRIS cenderung lebih ramai dikunjungi pelanggan dan terlihat lebih profesional dalam menjalankan usahanya. Fenomena ini memunculkan pertanyaan penelitian: apakah adopsi QRIS benar-benar berkontribusi terhadap

keberhasilan usaha UMKM di kawasan tersebut, atau hanya merupakan tren yang mengikuti perkembangan zaman?

Fokus penelitian pada UMKM di Taman Kota, Kecamatan Tembilahan, menjadi sangat krusial mengingat lokasi ini merupakan miniatur dari geliat UMKM daerah yang sedang beradaptasi dengan digital. Jika transformasi digital diklaim sebagai kunci pemulihan dan peningkatan daya saing, maka pembuktian dampaknya harus dimulai dari pusat-pusat ekonomi mikro seperti Taman Kota. Studi-studi terdahulu cenderung berskala nasional atau di kota-kota besar, sehingga terdapat celah (gap) pengetahuan mengenai bagaimana implementasi QRIS benar-benar bekerja pada level usaha mikro di daerah. Mengisi celah inilah yang menjadikan penelitian ini mendesak, tidak hanya untuk kepentingan akademis, tetapi juga sebagai bahan evaluasi bagi pemerintah daerah dan pelaku UMKM setempat dalam menyusun strategi digitalisasi yang lebih tepat sasaran. Dengan demikian peneliti tertarik untuk mengangkat penelitian yang berjudul **“Analisis Perbandingan Keberhasilan Usaha Sebelum dan Saat Menggunakan Quick Response Indonesian Standard (Studi Kasus Pada UMKM Di Taman Kota, Kecamatan Tembilahan, Kabupaten Indragiri Hilir)”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka adapun rumusan masalah pada penelitian ini yakni:

1. Apakah ada perbedaan akumulasi modal pada UMKM di Taman Kota, Kecamatan Tembilahan, Kabupaten Indragiri Hilir sebelum dan saat

menggunakan *Quick Response Indonesian Standard* (QRIS) dalam pencapaian UMKM?

2. Apakah ada perbedaan jumlah produksi pada UMKM di Taman Kota, Kecamatan Tembilahan, Kabupaten Indragiri Hilir sebelum dan saat menggunakan *Quick Response Indonesian Standard* (QRIS) dalam pencapaian UMKM?
3. Apakah ada perbedaan jumlah pelanggan pada UMKM di Taman Kota, Kecamatan Tembilahan, Kabupaten Indragiri Hilir sebelum dan saat menggunakan *Quick Response Indonesian Standard* (QRIS) dalam pencapaian UMKM?
4. Apakah ada perbedaan perluasan usaha pada UMKM di Taman Kota, Kecamatan Tembilahan, Kabupaten Indragiri Hilir sebelum dan saat menggunakan *Quick Response Indonesian Standard* (QRIS) dalam pencapaian UMKM?
5. Apakah ada perbedaan perluasan daerah pemasaran pada UMKM di Taman Kota, Kecamatan Tembilahan, Kabupaten Indragiri Hilir sebelum dan saat menggunakan *Quick Response Indonesian Standard* (QRIS) dalam pencapaian UMKM?
6. Apakah ada perbedaan perbaikan sarana fisik pada UMKM di Taman Kota, Kecamatan Tembilahan, Kabupaten Indragiri Hilir sebelum dan saat menggunakan *Quick Response Indonesian Standard* (QRIS) dalam pencapaian UMKM?

7. Apakah ada perbedaan pendapatan usaha pada UMKM di Taman Kota, Kecamatan Tembilahan, Kabupaten Indragiri Hilir sebelum dan saat menggunakan *Quick Response Indonesian Standard* (QRIS) dalam pencapaian UMKM?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan uraian rumusan masalah di atas, maka adapun tujuan dari penelitian ini yakni:

1. Untuk mengetahui perbedaan akumulasi modal pada UMKM di Taman Kota, Kecamatan Tembilahan, Kabupaten Indragiri Hilir sebelum dan saat menggunakan QRIS.
2. Untuk mengetahui perbedaan jumlah produksi pada UMKM di Taman Kota, Kecamatan Tembilahan, Kabupaten Indragiri Hilir sebelum dan saat menggunakan QRIS.
3. Untuk mengetahui perbedaan jumlah pelanggan pada UMKM di Taman Kota, Kecamatan Tembilahan, Kabupaten Indragiri Hilir sebelum dan saat menggunakan QRIS.
4. Untuk mengetahui perbedaan perluasan usaha pada UMKM di Taman Kota, Kecamatan Tembilahan, Kabupaten Indragiri Hilir sebelum dan saat menggunakan QRIS.
5. Untuk mengetahui perbedaan perluasan daerah pemasaran pada UMKM di Taman Kota, Kecamatan Tembilahan, Kabupaten Indragiri Hilir sebelum dan saat menggunakan QRIS.

6. Untuk mengetahui perbedaan perbaikan sarana fisik pada UMKM di Taman Kota, Kecamatan Tembilahan, Kabupaten Indragiri Hilir sebelum dan saat menggunakan QRIS.
7. Untuk mengetahui perbedaan pendapatan usaha pada UMKM di Taman Kota, Kecamatan Tembilahan, Kabupaten Indragiri Hilir sebelum dan saat menggunakan QRIS.

1.4 Manfaat Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah dan tujuan penelitian di atas, maka adapun manfaat dari penelitian ini yakni:

1. Bagi UMKM: Memberikan pemahaman mengenai potensi manfaat penggunaan QRIS dalam meningkatkan pemasukan serta efisiensi proses transaksi.
2. Bagi Akademisi dan Peneliti: Menjadi bahan acuan bagi studi-studi lanjutan yang berkaitan dengan sistem pembayaran digital dan implikasinya terhadap sektor UMKM.
3. Bagi Pemerintah dan Regulator: Menyediakan informasi empiris yang dapat digunakan sebagai dasar dalam merumuskan kebijakan guna memperluas pemanfaatan teknologi digital oleh pelaku UMKM.

1.5 Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan merupakan kerangka penulisan rencana penelitian atau kegiatan yang meliputi beberapa elemen penting mulai dari judul, isi, hingga daftar

pustaka guna menjelaskan tentang apa, mengapa, dan bagaimana riset akan dilakukan. yaitu:

BAB I PENDAHULUAN

Hal-hal yang dipaparkan pada Bab Pendahuluan adalah Latar Belakang Masalah Perumusan Masalah, Tujuan dan Manfaat Penelitian

BAB II TELAAH PUSTAKA DAN HIPOTESIS

Bab ini menguraikan teori-teori yang mendasari masalah yang akan dibahas dalam penelitian ini dan menjelaskan variabel-variabel penelitian serta hipotesis.

BAB III METODE PENELITIAN

Bab ini menjelaskan tentang Metode Penelitian, yaitu Lokasi dan Objek Penelitian Operasional Variabel Penelitian, Populasi dan Sampel, Jenis dan Sumber Data, Teknik Pengumpulan Data, dan Teknik Analisis Data yang digunakan.

BAB IV HASIL PENELITIAN

Bab ini menjelaskan mengenai hasil penelitian yang meliputi Gambaran Umum Objek Penelitian serta Hasil Penelitian dan Pembahasan. Gambaran Umum Objek Penelitian berisi informasi terkait lokasi atau tempat dilakukannya penelitian yang relevan dengan topik penelitian. Hasil Penelitian dan Pembahasan menyajikan data yang telah diolah berdasarkan metode penelitian yang digunakan, disertai analisis dan interpretasi secara logis yang didukung oleh teori maupun hasil penelitian terdahulu.

BAB V SIMPULAN DAN SARAN

Bab ini menyajikan Simpulan dan Saran dari hasil penelitian. Simpulan berisi ringkasan jawaban atas permasalahan penelitian yang telah dibahas sebelumnya. Saran merupakan rekomendasi yang bersifat praktis maupun teoritis, ditujukan kepada pihak-pihak yang berkepentingan seperti praktisi dan akademisi berdasarkan temuan penelitian.



BAB II

TELAAH PUSTAKA DAN HIPOTESIS

2.1 Kajian Teori

1. Teori Utama (*Grand Theory*): *Theory of Technology Acceptance Model* (TAM)

Teori utama yang mendasari penelitian ini adalah *Technology Acceptance Model* (TAM) yang dikembangkan oleh Fred Davis. Teori ini menjelaskan faktor-faktor yang mendorong pedagang UMKM untuk mengadopsi QRIS, seperti persepsi kemudahan penggunaan (*perceived ease of use*) dalam mengatasi masalah uang kembalian, serta persepsi kegunaan (*perceived usefulness*) yang tercermin dari laporan peningkatan pendapatan dan kemunculan segmen pembeli baru. Konsistensi mereka menggunakan QRIS meskipun ada kendala sinyal membuktikan bahwa manfaat yang dirasakan (*perceived usefulness*) telah melampaui kesulitan yang ada, sebuah fenomena yang dijelaskan dengan baik oleh TAM.

2. Teori Inti (*Core Theory*): Teori Keberhasilan Usaha Menurut Dwi Riyanti (2003)

Teori inti yang menjadi landasan operasional untuk variabel dependen adalah Teori Keberhasilan Usaha menurut Dwi Riyanti (2003). Teori inilah yang akan menjadi fondasi untuk mengukur dan menganalisis "keberhasilan usaha" secara komparatif. Berdasarkan teori ini, penelitian tidak akan hanya berfokus pada peningkatan pendapatan usaha (g), tetapi akan menguji dampak QRIS terhadap tujuh indikator keberhasilan yang multidimensi, yaitu: a) akumulasi modal, b) jumlah produksi, c) jumlah pelanggan, d) perluasan usaha, e) perluasan daerah

pemasaran, f) perbaikan sarana fisik, dan g) pendapatan usaha. Dengan demikian, penelitian ini dapat memastikan apakah peningkatan pendapatan yang terjadi memang merupakan indikator dari keberhasilan usaha yang menyeluruh, dan bukan hanya sekadar perubahan cara pembayaran.

2.2 Telaah Pustaka

2.2.1 Keberhasilan Usaha

2.2.1.1 Pengertian Keberhasilan Usaha

Keberhasilan usaha menempati posisi sebagai tolok ukur esensial dalam mengevaluasi performa dan realisasi target sebuah badan usaha, terutama yang bergerak pada ranah usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Bagi UMKM, konsep keberhasilan tidak sekadar bermakna pencapaian tujuan keuangan, tetapi juga merefleksikan kapabilitas dalam beradaptasi, tingkat kompetitivitas, serta kemandirian operasional bisnis di tengah fluktuasi lingkungan pasar.

Secara umum, keberhasilan usaha didefinisikan sebagai kondisi di mana sebuah bisnis menunjukkan kemajuan dibandingkan dengan capaian pada periode sebelumnya. Tujuan akhir dari pendirian suatu perusahaan adalah meraih kesuksesan ini, sehingga seluruh kegiatan operasional diarahkan untuk mewujudkannya. Dengan kata lain, keberhasilan usaha menggambarkan situasi yang lebih maju dan unggul dibandingkan masa lalu.

Pemahaman ini sejalan dengan pendapat Moch. Kohar Mudzakar (1998) yang mengartikan keberhasilan usaha sebagai suatu kondisi yang mengindikasikan keunggulan dibandingkan entitas lain yang setara atau berada dalam kelas yang sama. Definisi ini menegaskan bahwa keberhasilan memiliki dimensi relatif, bukan

hanya absolut, yaitu dengan membandingkannya terhadap pesaing atau standar yang berlaku di industri.

Dari sisi pengukuran, tingkat kesuksesan sebuah bisnis dapat dinilai melalui berbagai dimensi. Salah satunya adalah besaran laba yang berhasil diraih oleh pengusaha dalam periode waktu tertentu (Waridah, 1992). Sudut pandang ini menempatkan aspek profitabilitas sebagai parameter utama, di mana konsistensi dan peningkatan kemampuan menghasilkan keuntungan menjadi tanda vital bagi kelangsungan usaha.

Di sisi lain, Dedi Hary Adi (1998) berpendapat bahwa tanda berhasil atau tidaknya suatu usaha dapat dilihat dari perkembangan skala operasinya. Perspektif ini lebih menitikberatkan pada pertumbuhan dan perluasan sebagai manifestasi keberhasilan. Ekspansi yang terlihat dari peningkatan volume produksi, jumlah tenaga kerja, maupun perluasan cakupan pasar merepresentasikan kemajuan yang dicapai.

Dalam konteks kajian mengenai UMKM, konsep keberhasilan usaha juga sering dihubungkan dengan kemampuan adaptasi terhadap perkembangan teknologi dan perubahan tren pasar. Sejalan dengan kemajuan teknologi digital misalnya melalui adopsi sistem pembayaran menggunakan *Quick Response Indonesian Standard* (QRIS) evolusi terhadap parameter pengukuran keberhasilan menjadi faktor krusial yang perlu dikaji. Analisis ini penting untuk menilai sejauh mana efektivitas transformasi digital dalam mendukung pencapaian tujuan-tujuan bisnis.

2.2.1.2 Indikator Keberhasilan Usaha

Untuk meningkatkan keberhasilan suatu usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM), terdapat sejumlah indikator penting yang perlu diperhatikan dalam pengembangannya. Strategi yang diterapkan oleh UMKM memiliki dampak yang luas terhadap struktur organisasi, aktivitas operasional, investasi, konektivitas pasar, hingga kinerja bisnis secara keseluruhan.

Untuk mengukur dan mengevaluasi tingkat keberhasilan suatu usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM), terdapat sejumlah indikator penting yang perlu diperhatikan dan dimonitor secara berkelanjutan. Indikator-indikator ini memiliki dampak yang luas terhadap struktur organisasi, aktivitas operasional, investasi, konektivitas pasar, hingga kinerja bisnis secara keseluruhan.

Menurut Dwi Riyanti (2003), kriteria yang cukup signifikan untuk menentukan keberhasilan suatu usaha dapat dilihat melalui beberapa indikator utama, yaitu:

1. Peningkatan dalam Akumulasi Modal atau Peningkatan Modal

Pertumbuhan modal usaha menunjukkan kemampuan perusahaan dalam mengakumulasi sumber daya finansial untuk pengembangan bisnis. Peningkatan modal dapat berasal dari reinvestasi laba, penambahan investasi pemilik, atau akses terhadap sumber pendanaan eksternal yang mencerminkan kepercayaan stakeholder terhadap prospek usaha.

2. Jumlah Produksi

Volume produksi yang meningkat mengindikasikan adanya peningkatan kapasitas operasional dan permintaan pasar terhadap produk atau jasa yang

ditawarkan. Indikator ini juga mencerminkan efisiensi proses produksi dan kemampuan perusahaan dalam memenuhi kebutuhan konsumen.

3. Jumlah Pelanggan

Pertumbuhan basis pelanggan menunjukkan daya tarik dan loyalitas konsumen terhadap produk atau jasa perusahaan. Peningkatan jumlah pelanggan juga mengindikasikan efektivitas strategi pemasaran dan kualitas layanan yang diberikan.

4. Perluasan Usaha

Ekspansi bisnis melalui diversifikasi produk, pembukaan cabang baru, atau pengembangan lini bisnis baru menunjukkan kemampuan perusahaan dalam mengidentifikasi dan memanfaatkan peluang pasar yang ada.

5. Perluasan Daerah Pemasaran

Kemampuan menjangkau pasar yang lebih luas, baik secara geografis maupun demografis, menunjukkan daya saing dan adaptabilitas produk terhadap berbagai segmen konsumen.

6. Perbaikan Sarana Fisik

Investasi dalam infrastruktur dan fasilitas usaha mencerminkan komitmen jangka panjang dan kemampuan finansial perusahaan untuk meningkatkan kualitas operasional.

7. Pendapatan Usaha

Peningkatan pendapatan secara konsisten menunjukkan pertumbuhan kinerja finansial dan kemampuan perusahaan dalam mengoptimalkan sumber daya yang dimiliki.

Dengan adanya digitalisasi melalui penggunaan QRIS, UMKM memiliki peluang untuk meningkatkan efektivitas transaksi, memperluas jangkauan pasar, dan pada akhirnya berdampak positif terhadap seluruh indikator keberhasilan usaha tersebut. Oleh karena itu, analisis dampak implementasi QRIS terhadap berbagai indikator keberhasilan usaha menjadi sangat relevan untuk menilai efektivitas transformasi digital terhadap kinerja UMKM secara komprehensif.

2.2.1.3 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha

Pendapatan usaha merupakan salah satu indikator utama dalam mengukur kinerja finansial suatu unit usaha, khususnya dalam konteks pelaku UMKM. Menurut Mulyadi (2016:105), pendapatan usaha dapat dipengaruhi oleh beberapa faktor, antara lain volume penjualan, harga jual produk, efektivitas promosi, serta efisiensi dalam proses produksi dan distribusi. Dalam konteks UMKM, faktor eksternal seperti akses terhadap teknologi, sistem pembayaran digital, dan kebijakan pemerintah juga turut mempengaruhi peningkatan pendapatan.

Keberhasilan usaha merupakan hasil dari interaksi kompleks antara berbagai faktor internal dan eksternal yang saling mempengaruhi dalam menciptakan kondisi optimal bagi pencapaian tujuan bisnis. Dalam konteks pelaku UMKM, pemahaman

terhadap faktor-faktor ini menjadi krusial untuk merancang strategi yang tepat dalam mencapai keberhasilan usaha yang berkelanjutan.

Menurut Finnah dan Fikry (2020:16-30), terdapat 3 faktor internal utama yang mempengaruhi keberhasilan pengusaha, antara lain:

1. Karakteristik internal perusahaan meliputi struktur organisasi, sistem manajemen, budaya kerja, dan sumber daya yang dimiliki. Faktor ini mencakup aspek-aspek seperti fleksibilitas operasional, kemampuan adaptasi terhadap perubahan pasar, sistem kontrol kualitas, dan efisiensi proses bisnis. UMKM dengan karakteristik yang kuat cenderung lebih mampu bertahan dan berkembang dalam menghadapi tantangan bisnis.
2. Kepribadian, latar belakang pendidikan, pengalaman, visi, dan kemampuan kepemimpinan pengusaha sangat menentukan arah dan keberhasilan usaha. Karakteristik ini meliputi tingkat kreativitas, kemampuan mengambil risiko, orientasi terhadap inovasi, serta kemampuan dalam membangun jaringan dan hubungan bisnis. Pengusaha dengan karakteristik yang positif akan lebih mampu mengidentifikasi peluang dan mengatasi tantangan yang dihadapi.
3. Kompetensi teknis dan manajerial yang dimiliki pengusaha, termasuk kemampuan dalam perencanaan strategis, manajemen keuangan, pemasaran, dan operasional. Keterampilan ini juga mencakup kemampuan dalam memanfaatkan teknologi, membangun tim, dan mengembangkan produk atau jasa yang sesuai dengan kebutuhan pasar.

Selain faktor internal tersebut, keberhasilan usaha juga dipengaruhi oleh faktor eksternal seperti kondisi ekonomi makro, kebijakan pemerintah, tingkat persaingan, akses terhadap teknologi, dan perubahan perilaku konsumen. Dalam era digital saat ini, adopsi teknologi pembayaran seperti QRIS menjadi salah satu faktor eksternal yang signifikan dalam mempengaruhi keberhasilan usaha.

Berdasarkan penelitian oleh Prasetyo dan Hidayat (2021), penggunaan QRIS terbukti mampu meningkatkan efisiensi transaksi dan memperluas jangkauan pelanggan, yang pada akhirnya dapat berdampak pada peningkatan berbagai indikator keberhasilan usaha. Lebih lanjut, Setiawan (2022) menyebutkan bahwa penggunaan metode pembayaran digital mendorong pertumbuhan ekonomi digital dan memberi peluang bagi UMKM untuk meningkatkan daya saing di pasar lokal maupun global.

Dengan demikian, dalam penelitian ini, analisis perbandingan keberhasilan usaha sebelum dan saat menggunakan QRIS dilakukan untuk melihat sejauh mana sistem pembayaran digital ini memberikan dampak terhadap berbagai aspek keberhasilan pelaku UMKM. Penelitian ini menggunakan pendekatan teori adopsi inovasi dari Rogers (2003), yang menyatakan bahwa keberhasilan suatu inovasi sangat tergantung pada bagaimana inovasi tersebut diterima dan diadopsi oleh penggunanya. QRIS sebagai inovasi dalam sistem pembayaran dapat mempengaruhi peningkatan keberhasilan usaha melalui kemudahan transaksi, efisiensi biaya operasional, dan peningkatan kepuasan pelanggan.

2.2.2 Usaha Mikro Kecil, dan Menengah (UMKM)

2.2.2.1 Pengertian Usaha Mikro Kecil, dan Menengah (UMKM)

UMKM merupakan bentuk kegiatan perdagangan yang dioperasikan oleh individu atau kelompok bisnis yang memenuhi standar skala mikro hingga kecil. Berdasarkan batasan ini, maka kelompok UMKM dapat dikategorikan lebih lanjut menjadi usaha mikro, usaha kecil, dan usaha menengah. Klasifikasi ini menjadi landasan bagi pemerintah untuk mendorong peran UMKM dalam pembangunan ekonomi nasional, seperti mengembangkan bisnis berbasis potensi lokal dan berorientasi pada pasar.

Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 menjelaskan bahwa Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah merupakan kegiatan ekonomi yang berpotensi membuka kesempatan kerja serta memberikan akses ekonomi yang luas bagi masyarakat. UMKM juga berperan dalam pemerataan kesejahteraan, peningkatan pendapatan, penggerak pertumbuhan ekonomi, dan penjaga stabilitas nasional. Lebih lanjut, UMKM dipandang sebagai tulang punggung ekonomi nasional yang harus diberikan prioritas, dukungan, perlindungan, serta ruang pengembangan seluas-luasnya sebagai bentuk komitmen terhadap pelaku ekonomi rakyat, tanpa mengesampingkan kontribusi dari Usaha Besar dan Badan Usaha Milik Negara.

Menurut UU No 20 Tahun 2008, UMKM didefinisikan sebagai usaha perdagangan yang dijalankan perorangan, yang termasuk dalam kegiatan ekonomi produktif sesuai kriteria yang diatur dalam perundang-undangan. Oleh karena itu, untuk mengidentifikasi jenis usaha yang dijalankan, perlu diperhatikan ketentuan-ketentuan sebagai berikut.

a. Usaha Mikro

Usaha mikro merupakan bentuk kegiatan ekonomi produktif yang dijalankan oleh perseorangan maupun badan usaha dengan karakteristik tertentu. Perkembangan usaha mikro di tanah air menunjukkan kemajuan signifikan. Banyak pelaku wirausaha memulai bisnis mereka dari skala mikro, yang diharapkan mampu memberikan kontribusi positif terhadap pertumbuhan ekonomi nasional. Karakteristik usaha mikro meliputi:

1. Kepemilikan aset bersih maksimal lima puluh juta rupiah, di luar nilai tanah dan bangunan yang digunakan untuk operasional usaha.
2. Omzet penjualan tahunan tidak melebihi tiga ratus juta rupiah.

b. Usaha Kecil

Usaha kecil didefinisikan sebagai kegiatan ekonomi produktif yang bersifat mandiri, dikelola oleh individu atau kelompok, bukan merupakan unit turunan dari perusahaan besar. Usaha ini dapat terhubung secara langsung ataupun tidak langsung dengan usaha berskala menengah atau besar.

Keberadaan usaha kecil di Indonesia sangat melimpah. Negara kita memerlukan lebih banyak wirausahawan yang mampu menggerakkan roda ekonomi. Kehadiran para pengusaha ini memberikan dampak ganda: meningkatkan pertumbuhan ekonomi sekaligus menyediakan kesempatan kerja bagi masyarakat. Ketika peluang pekerjaan terbatas, membuka usaha sendiri menjadi alternatif yang bijak. Karakteristik usaha kecil mencakup:

1. Kegiatan ekonomi mandiri yang dioperasikan perorangan atau kelompok, bukan sebagai cabang dari perusahaan induk.
2. Kepemilikan aset bersih berkisar antara lima puluh juta rupiah hingga lima ratus juta rupiah, tidak termasuk properti tempat usaha.
3. Pendapatan penjualan tahunan berada pada rentang tiga ratus juta rupiah sampai dua miliar lima ratus juta rupiah.

c. Usaha Menengah

Usaha menengah adalah bentuk kegiatan ekonomi produktif yang independen, bukan bagian dari perusahaan induk, serta memiliki keterkaitan langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil dan usaha besar. Selain itu, usaha menengah wajib memenuhi standar minimum kepemilikan aset yang tercantum dalam regulasi tentang UMKM.

Meskipun usaha mikro dan kecil sudah berkembang pesat di Indonesia, jumlah usaha menengah masih relatif terbatas. Potensi besar ada pada transformasi usaha mikro dan kecil menjadi usaha menengah yang lebih prospektif.

Pertumbuhan usaha menengah akan semakin memperkuat fondasi ekonomi nasional. Semakin banyak pelaku usaha yang aktif di pasar domestik, semakin besar pengaruh positifnya terhadap stabilitas dan pertumbuhan ekonomi Indonesia. Karakteristik usaha menengah adalah:

1. Bukan merupakan cabang atau anak perusahaan dari perusahaan pusat, dengan total aset bersih sesuai ketentuan peraturan perundang-undangan yang berlaku.
2. Memiliki kekayaan bersih mulai dari lima ratus juta rupiah hingga sepuluh miliar rupiah, tidak termasuk nilai tanah dan bangunan tempat usaha.
3. Perolehan penjualan tahunan berada pada kisaran dua miliar lima ratus juta rupiah sampai lima puluh miliar rupiah.

2.2.2.2 Peran Usaha Mikro Kecil, dan Menengah (UMKM)

UMKM memberikan kontribusi vital tidak hanya untuk kemajuan ekonomi di kawasan perkotaan, tetapi juga sangat berpengaruh terhadap perkembangan ekonomi di wilayah pedesaan. Berikut ini adalah berbagai peran strategis UMKM:

1. Menyediakan layanan ekonomi yang menjangkau seluruh lapisan masyarakat, memfasilitasi distribusi pendapatan yang lebih merata, meningkatkan daya beli masyarakat, memacu laju pertumbuhan ekonomi, serta berkontribusi pada stabilitas perekonomian nasional.
2. Memiliki ketahanan yang kuat saat menghadapi krisis moneter yang melanda pada tahun 1998 dan periode 2008-2009, menunjukkan kekuatan fundamental sektor ini.
3. Berpartisipasi aktif membantu pemerintah menciptakan peluang kerja baru dan membentuk unit-unit usaha yang menopang pendapatan keluarga.
4. Memiliki tingkat adaptabilitas yang jauh lebih tinggi dibandingkan perusahaan berskala besar. Karakteristik ini menuntut perhatian khusus

yang didukung data akurat guna menciptakan hubungan bisnis yang efektif antara pelaku usaha kecil dan menengah dengan komponen daya saing, terutama dalam hal akses ke jaringan pasar.

Selain itu, terdapat sejumlah kontribusi positif yang diberikan UMKM menurut Cantika (2019), antara lain:

1. Menjadi pilar utama perekonomian masyarakat karena UMKM mendominasi lanskap bisnis nasional dengan proporsi mencapai 99,9%.
2. Menyumbang Produk Domestik Bruto sebesar 60% dengan tingkat pertumbuhan mencapai 9,92% setiap tahunnya.
3. Memberikan kontribusi ekspor mencapai 14,47% dari keseluruhan produk nasional.
4. Berperan dalam Pembentukan Modal Tetap Bruto.
5. Tersebar merata di seluruh wilayah geografis Indonesia.
6. Menyediakan layanan kebutuhan dasar masyarakat lokal yang menghasilkan efek pengganda ekonomi tinggi, berfungsi sebagai instrumen penyeimbang upah, serta mengurangi kesenjangan dalam bantuan pemerintah daerah.
7. Menjadi wadah pembelajaran untuk mengembangkan bisnis baru yang visioner.

8. Memiliki ketergantungan minimal terhadap komponen impor dengan memanfaatkan sumber daya alam lokal dan aset yang mudah diperoleh di wilayah setempat, sehingga menghemat devisa negara.

2.2.2.3 Jenis-Jenis Usaha Mikro Kecil, dan Menengah (UMKM)

Berdasarkan kajian yang dilakukan Respatiningsing (2011), UMKM dapat dibagi menjadi 4 kategori, yaitu:

1. Usaha perdagangan; mencakup toko khusus (toko kertas/majalah, toko sepatu, toko pakaian, dan sejenisnya), pedagang eceran (minyak, kebutuhan sehari-hari, produk segar, dan lainnya), perdagangan ekspor/impor (produk dalam dan luar negeri), serta sektor informal (pedagang keliling, pedagang kaki lima, dan semacamnya).
2. Usaha pertanian; meliputi perkebunan (pembibitan tanaman, kebun komoditas, budidaya sayuran, dan lainnya), peternakan (ayam petelur, sapi perah, dan sejenisnya), perikanan (kolam udang, kolam ikan, dan semacamnya).
3. Usaha industri; meliputi pengolahan makanan, minuman ringan, pertambangan, kerajinan tangan, konveksi, dan sejenisnya.
4. Usaha jasa; meliputi konsultasi, bengkel, konstruksi, transportasi, telekomunikasi, pendidikan, dan lain sebagainya.

2.2.2.4 Ciri-Ciri UMKM

Berikut karakteristik UMKM sesuai Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 tahun 2008:

1. Karakteristik usaha mikro:
 - a. Jenis produk atau komoditas yang dijual umumnya bersifat fleksibel dan dapat berubah setiap saat.
 - b. Lokasi usaha biasanya tidak menetap dan berpindah-pindah dari satu tempat ke lokasi lain.
 - c. Pencatatan keuangan belum dilakukan secara sistematis.
 - d. Keuangan usaha dan keuangan pribadi masih tercampur, belum terpisah.
 - e. Ketersediaan Sumber Daya Manusia yang masih terbatas.
 - f. Tingkat pendidikan pemilik usaha yang masih rendah.
 - g. Belum memiliki akses perbankan serta belum terdaftar di lembaga keuangan non-bank.
 - h. Belum memiliki izin usaha resmi dan dokumen legalitas seperti NPWP.
2. Karakteristik usaha kecil:
 - a. Produk atau komoditas yang diperdagangkan sudah bersifat tetap dan konsisten.
 - b. Lokasi usaha sudah permanen dan tidak berpindah-pindah.
 - c. Sudah melakukan pencatatan keuangan meskipun masih sederhana.
 - d. Pemisahan antara keuangan usaha dengan keuangan pribadi sudah dilakukan.
 - e. Membuat laporan keuangan untuk keperluan usaha.

- f. Telah memiliki legalitas usaha dan dokumen resmi seperti NPWP.
- g. Ketersediaan Sumber Daya Manusia yang memadai.
- h. Sudah memiliki akses ke perbankan untuk kebutuhan modal usaha.
- i. Sebagian besar belum mampu mengelola administrasi bisnis dengan optimal, seperti pengaturan operasional usaha.

3. Karakteristik usaha menengah:

- a. Sistem administrasi dan pengelolaan organisasi yang lebih terstruktur dengan pembagian tugas yang jelas, khususnya pada bidang pemasaran, keuangan, dan produksi.
- b. Melakukan pencatatan dan administrasi keuangan secara rutin dan konsisten.
- c. Mulai menerapkan manajemen organisasi dan pengelolaan tenaga kerja yang sistematis.
- d. Sudah memiliki kelengkapan legalitas dari instansi pemberi izin.
- e. Memperoleh fasilitas pembiayaan dari perbankan.
- f. Telah memiliki Sumber Daya Manusia yang terlatih dan kompeten.

2.2.2.5 Pengelompokan UMKM

Berdasarkan sudut pandang perkembangan bisnis, Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan kelompok usaha dengan jumlah pelaku paling banyak di Indonesia. UMKM juga telah menunjukkan daya tahan yang kuat dalam menghadapi berbagai tantangan, termasuk krisis keuangan. Berangkat dari hal ini, semangat dan tekad yang kuat menjadi sangat penting bagi para pelaku UMKM

agar dapat mencapai kesuksesan dalam bisnis mereka. Berikut adalah pengelompokan faktor yang memengaruhi UMKM:

1. *Livelihood Activities*

Kelompok ini mencakup UMKM yang berfungsi sebagai sumber penghidupan utama, khususnya bagi individu yang mencari nafkah sehari-hari. Jenis usaha ini umumnya bersifat informal dan termasuk dalam sektor kasual. Contohnya adalah pedagang kaki lima.

2. *Micro Enterprise*

Jenis UMKM ini telah memiliki spesialisasi dalam bidang tertentu, namun belum menunjukkan inovasi yang signifikan atau karakter sebagai pelopor dalam industrinya.

3. *Small Dynamic Enterprise*

UMKM dalam kategori ini memiliki semangat kewirausahaan yang tinggi, bersifat dinamis, serta mampu menjalin kerja sama melalui sistem subkontrak dan pengiriman produk atau jasa secara profesional.

2.2.2.6 Masalah Yang Dihadapi UMKM

Pada umumnya, permasalahan yang dihadapi oleh Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) antara lain yaitu;

1. Faktor Internal

a. Terbatasnya Permodalan dan Akses Pembiayaan

Modal menjadi komponen utama yang diperlukan untuk mengembangkan suatu unit usaha. Namun, mayoritas UMKM merupakan usaha perorangan atau keluarga yang hanya mengandalkan modal pribadi dalam jumlah terbatas. Akses untuk mendapatkan pendanaan dari pihak luar, seperti bank atau lembaga keuangan lainnya, sering kali terhambat oleh persyaratan administratif yang rumit, salah satunya adalah keharusan menyertakan jaminan. Padahal, tidak semua pelaku UMKM memiliki aset atau sumber daya yang cukup untuk memenuhi syarat agunan tersebut.

b. Rendahnya Kualitas Sumber Daya Manusia (SDM)

Mayoritas UMKM dikelola secara mandiri dan sering kali merupakan usaha turun-temurun. Tingkat pendidikan formal yang rendah serta keterbatasan informasi dan keterampilan menjadi hambatan utama dalam pengelolaan bisnis secara profesional. Kualitas SDM yang rendah ini berdampak langsung pada pengelolaan administrasi, pemasaran, serta kemampuan berinovasi dalam proses produksi dan pengembangan produk.

c. Lemahnya Jaringan Usaha dan Penetrasi Pasar

Sebagai unit usaha berskala kecil, UMKM cenderung memiliki struktur organisasi yang sederhana dan kapasitas pasar yang terbatas. Produk yang dihasilkan umumnya dalam jumlah kecil dengan kualitas yang belum mampu bersaing secara optimal. Berbeda dengan perusahaan besar yang memiliki

jaringan luas, kemampuan inovasi tinggi, dan daya saing global, UMKM sering kali mengalami kesulitan dalam memperluas jangkauan pasar dan menjalin kemitraan strategis.

d. Mentalitas Pengusaha UMKM

Salah satu aspek yang kerap luput dari perhatian adalah mentalitas dan jiwa kewirausahaan para pelaku UMKM itu sendiri. Sikap pantang menyerah, semangat untuk terus belajar dan berkembang, serta kemampuan berinovasi merupakan faktor penting dalam membangun usaha yang berkelanjutan. Tanpa adanya mentalitas yang kuat, UMKM sulit bertahan menghadapi tantangan pasar yang semakin kompetitif.

e. Kurangnya Transparansi Antar Generasi

Banyak UMKM yang diwariskan dari satu generasi ke generasi berikutnya, namun proses alih pengetahuan dan informasi bisnis sering kali tidak berjalan dengan baik. Kurangnya transparansi antara pendiri usaha dan generasi penerus menyebabkan terhambatnya pengembangan usaha. Informasi penting seperti jaringan bisnis, strategi pemasaran, dan manajemen keuangan tidak terdokumentasi dengan baik sehingga menyulitkan generasi selanjutnya dalam meneruskan dan mengembangkan usaha tersebut.

2. Faktor Eksternal

a. Iklim Usaha yang Belum Sepenuhnya Kondusif

Meskipun upaya pemberdayaan UMKM terus dilakukan dan dimonitor setiap tahunnya, termasuk dalam hal kontribusi terhadap Produk Domestik

Bruto (PDB), penyerapan tenaga kerja, ekspor, dan investasi melalui pembentukan modal tetap bruto, namun iklim usaha secara umum masih belum sepenuhnya mendukung pertumbuhan UMKM. Berbagai kendala regulasi, birokrasi, serta ketidakpastian kebijakan masih menjadi tantangan yang signifikan.

b. Terbatasnya Sarana dan Prasarana Usaha

Keterbatasan akses terhadap informasi dan kemajuan teknologi menyebabkan sarana dan prasarana yang dimiliki oleh UMKM cenderung tidak berkembang. Akibatnya, pelaku UMKM kesulitan untuk mengikuti dinamika pasar dan tidak mampu mengoptimalkan proses produksi maupun distribusi sesuai dengan tuntutan zaman.

c. Adanya Praktik Pungutan Liar

Tindakan pemaksaan informal, seperti pungutan liar (pungli), masih menjadi hambatan serius bagi perkembangan UMKM. Praktik ilegal ini menambah beban biaya yang tidak sedikit bagi pelaku usaha dan sering kali terjadi secara berulang, baik secara periodik maupun insidental, sehingga mengganggu kelangsungan dan stabilitas usaha.

d. Konsekuensi dari Otonomi Daerah

Pemberlakuan Undang-Undang Nomor 22 Tahun 1999 tentang Pemerintahan Daerah (yang kemudian disempurnakan dengan UU Nomor 32 Tahun 2004) memberikan kewenangan kepada pemerintah daerah untuk mengatur dan mengelola wilayahnya secara mandiri. Namun, kebijakan ini

sering kali menghasilkan regulasi yang tidak seragam antar daerah dan menambah beban administratif bagi UMKM. Bahkan, sikap proteksionis di beberapa daerah menjadikan lingkungan usaha kurang menarik bagi investor dan pelaku usaha dari luar.

e. Dampak Deregulasi Global

Penerapan kesepakatan perdagangan bebas seperti AFTA (2003) dan APEC (2020) membawa dampak signifikan terhadap UMKM, yang dituntut untuk bersaing secara langsung di pasar bebas. Dalam kondisi ini, UMKM diharapkan mampu meningkatkan efisiensi produksi, berinovasi, serta menghasilkan produk yang kompetitif dan sesuai dengan permintaan pasar global.

f. Karakteristik Produk dengan Ketahanan Rendah

Sebagian besar produk yang dihasilkan oleh industri kecil, seperti kerajinan tangan dan makanan, memiliki ketahanan yang pendek atau mudah rusak. Hal ini menjadi tantangan tersendiri dalam menjaga kualitas produk dan memperluas jangkauan distribusi, khususnya untuk pasar nasional dan internasional.

g. Terbatasnya Akses Pasar

UMKM sering kali mengalami kesulitan dalam menjangkau pasar yang lebih luas. Minimnya jaringan distribusi, keterbatasan promosi, serta belum optimalnya pemanfaatan teknologi digital menyebabkan produk UMKM sulit bersaing baik di pasar domestik maupun global.

h. Kurangnya Akses terhadap Informasi

Selain kesulitan dalam pembiayaan, UMKM juga mengalami hambatan dalam memperoleh informasi yang relevan dan mutakhir, baik mengenai tren pasar, regulasi, maupun teknologi baru. Keterbatasan ini mengurangi daya saing UMKM dalam menghasilkan produk atau jasa yang berkualitas dan sesuai kebutuhan pasar, serta menghambat upaya untuk menembus pasar ekspor. Padahal, beberapa produk UMKM sebenarnya memiliki potensi besar untuk dikembangkan secara global.

2.1.3 Quick Response Indonesia Standard (QRIS)

2.1.3.1 Pengertian Quick Response Indonesia Standard (QRIS)

Quick Response Code Indonesian Standard atau (QRIS), merupakan standar nasional kode QR yang mengintegrasikan berbagai jenis QR Code dari Penyelenggara Jasa Sistem Pembayaran (PJSP) di Indonesia (Rifqi A.H. dkk, 2021). Menurut Maryanti (2020), QRIS adalah bentuk normalisasi dari *Quick Response* (QR) Code yang telah diadopsi oleh Bank Indonesia sebagai bagian dari strategi inovasi sistem pembayaran sejak Januari 2020.

QRIS dikembangkan oleh Asosiasi Sistem Pembayaran Indonesia (ASPI) bekerja sama dengan Bank Indonesia, dengan tujuan menciptakan sistem pembayaran berbasis QR Code yang dapat digunakan secara luas di seluruh Indonesia. Menurut Bank Indonesia, QRIS memiliki empat prinsip utama, yaitu:

1. *Universal*

QRIS bersifat menyeluruh dan dapat digunakan oleh seluruh lapisan masyarakat. Sistem ini mendukung transaksi pembayaran baik di tingkat lokal maupun internasional.

2. *Gampang*

QRIS memudahkan proses transaksi yang dapat dilakukan secara praktis dan nyaman hanya melalui perangkat gadget.

3. *Untung*

Metode pembayaran menggunakan QRIS memberikan berbagai keuntungan, salah satunya adalah efisiensi transaksi. Hanya dengan satu kode QR, semua aplikasi pembayaran yang tersedia di gadget dapat digunakan untuk bertransaksi.

4. *Langsung*

Transaksi melalui QRIS bersifat instan atau langsung, karena prosesnya yang cepat mampu meminimalisir hambatan dalam proses pembayaran.

2.1.3.2 Mekanisme Transaksi *Quick Response Indonesia Standard* (QRIS)

QRIS memiliki dua model dalam mekanisme transaksi menggunakan kode QR, yaitu *Customer Presented Mode* (CPM) dan *Merchant Presented Mode* (MPM).

Pada *Merchant Presented Mode* (MPM), proses transaksi dilakukan dengan cara pembeli memindai (scan) kode QR yang telah disediakan oleh pihak *merchant*. Sebaliknya, pada *Customer Presented Mode* (CPM), pelanggan menampilkan kode

QR dari aplikasi pembayaran mereka di smartphone, kemudian pihak *merchant* yang akan memindainya. Model ini memungkinkan pengguna untuk memilih dan mengunduh aplikasi *mobile payment* yang memiliki saldo transaksi terlebih dahulu sebelum melakukan pembayaran (Sihalolo, et al., 2020).

PJSP memiliki kewenangan utama dalam memproses transaksi QRIS. Proses ini harus mendapat persetujuan dari Bank Indonesia, yang juga memberikan otorisasi kepada PJSP dan *Switching Agency* untuk menjalankan pemrosesan transaksi QRIS.

Menurut Goleman Daniel, QRIS menjadi solusi efisien dalam sistem cicilan pembayaran melalui satu kode QR saja. Dengan demikian, *merchant* tidak perlu lagi menyediakan berbagai macam kode QR dari penyedia layanan yang berbeda-beda.

1. Sebagai *merchant* atau pelaku UMKM
 - a. Jika belum memiliki akun, daftarkan diri melalui kantor cabang atau secara online pada salah satu PJSP resmi.
 - b. Lengkapi datadan informasi usaha sesuai denganpersyaratan dari PJSP.
 - c. Tunggu proses verifikasi, pembuatan Shipper ID, dan pencetakan kode QRIS oleh PJSP
 - d. Kenalkan usaha Anda sebagai *merchant* QRIS dengan menggunakan aplikasi resmi.
 - e. Kenalkan usaha Anda sebagai *merchant* QRIS dengan menggunakan aplikasi resmi.

- f. PJSP akan memberikan panduan kepada *merchant* atau pelaku UMKM mengenai cara menerima pembayaran melalui QRIS

2. Sebagai *klien* atau pembeli

- a. Jika belum memiliki rekening, instal terlebih dahulu salah satu aplikasi pembayaran resmi yang mendukung QRIS.
- b. Lakukan pendaftaran sesuai prosedur yang berlaku di aplikasi PJSP tersebut.
- c. Isi ulang saldo di akun aplikasi QRIS Anda.
- d. Gunakan saldo tersebut untuk melakukan pembayaran kepada *merchant* QRIS sesuai instruksi di aplikasi.
- e. Carilah fitur “Bayar” atau ikon QR di aplikasi, pindai kode QRIS milik *merchant*, masukkan nominal pembayaran, masukkan PIN, dan tekan “Bayar.” Setelah transaksi berhasil, bukti pembayaran akan muncul di layer

2.3 Penelitian Terdahulu

Penelitian ini mengacu kepada beberapa penelitian yang dulu telah dilakukan oleh beberapa peneliti. Adapun penelitian tersebut adalah sebagai berikut:

Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu

No	Peneliti	Judul Penelitian	Persamaan	Perbedaan	Hasil Penelitian
1.	Windy Brigita Carera, Diah Setyorini Gunawan, Pahlul Fauzi (2022) DOI: 10.33507/neraca.v8i2.525	Analisis Perbedaan Omset Penjualan UMKM Sebelum dan Sesudah Menggunakan QRIS di Semarang	Topik penelitian sama yaitu analisis perbedaan sebelum dan sesudah menggunakan QRIS pada UMKM, menggunakan metode uji beda	Fokus pada omset penjualan, lokasi penelitian di Semarang, menggunakan Uji Wilcoxon Signed Rank Test	Terdapat perbedaan signifikan omset penjualan UMKM setelah menggunakan QRIS dengan peningkatan rata-rata 23,5%
2.	Indah Gita Cahyani (2023) DOI: 10.31289/jmb.v6i1.1048	Strategi Digitalisasi of Payment Melalui QRIS Terhadap Peningkatan Pendapatan Usaha pada UMKM Mitra QRIS di Kabupaten Banjarnegara	Topik penelitian tentang QRIS dan peningkatan pendapatan UMKM, objek penelitian UMKM	Metode penelitian kualitatif, fokus pada strategi digitalisasi, lokasi di Kabupaten Banjarnegara	QRIS berpengaruh positif terhadap peningkatan pendapatan UMKM melalui kemudahan transaksi dan peningkatan kepercayaan konsumen
3.	Rifqi Alfalah Hutagalung, Pinondang Nainggolan, Pawan Darasa Panjaitan (2021)	Analisis Perbandingan Keberhasilan UMKM Sebelum Dan Saat	Topik penelitian tentang perbandingan sebelum dan sesudah menggunakan	Fokus pada keberhasilan UMKM secara umum, lokasi penelitian	UMKM yang menggunakan QRIS menunjukkan

No	Peneliti	Judul Penelitian	Persamaan	Perbedaan	Hasil Penelitian
	DOI: 10.31289/jmb.v4i2.523	Menggunakan <i>Quick Response Indonesia Standard</i> (QRIS) Di Kota Pematangsiantar	an QRIS pada UMKM, menggunakan metode analisis perbandingan	di Kota Pematangsiantar	peningkatan keberhasilan 35% dibanding sebelum menggunakan QRIS
4.	Mira Gustiana Pangestu, Johni Paul Karolus Pasaribu (2022) DOI: 10.26905/jmdk.v9i2.7854	Behavior Intention Penggunaa n Digital Payment QRIS Berdasark an Model Unified Theory of Acceptanc e and Use of Technolog y (UTAUT)	Topik penelitian terkait penggunaa n QRIS pada UMKM sektor industri makanan & minuman	Fokus pada behavior intention, menggunak an model UTAUT, lokasi di Kota Jambi	Performa nce expectanc y dan social influence berpengaruh signifikan terhadap behavior intention pengguna an QRIS pada UMKM
5.	Josef Evan Sihaloho, Atifah Ramadani, Suci Rahmayanti (2020) DOI: 10.31289/jmb.v3i1.412	Implement asi Sistem Pembayaran an <i>Quick Response Indonesia Standard</i> bagi Perkemba ngan UMKM di Medan	Topik penelitian tentang implementa si QRIS pada UMKM, objek penelitian UMKM	Fokus pada implement asi sistem pembayara n dan perkemban gan UMKM, lokasi di Medan	Implemen tasi QRIS memberik an dampak positif terhadap perkemba ngan UMKM melalui efisiensi transaksi dan peningkat

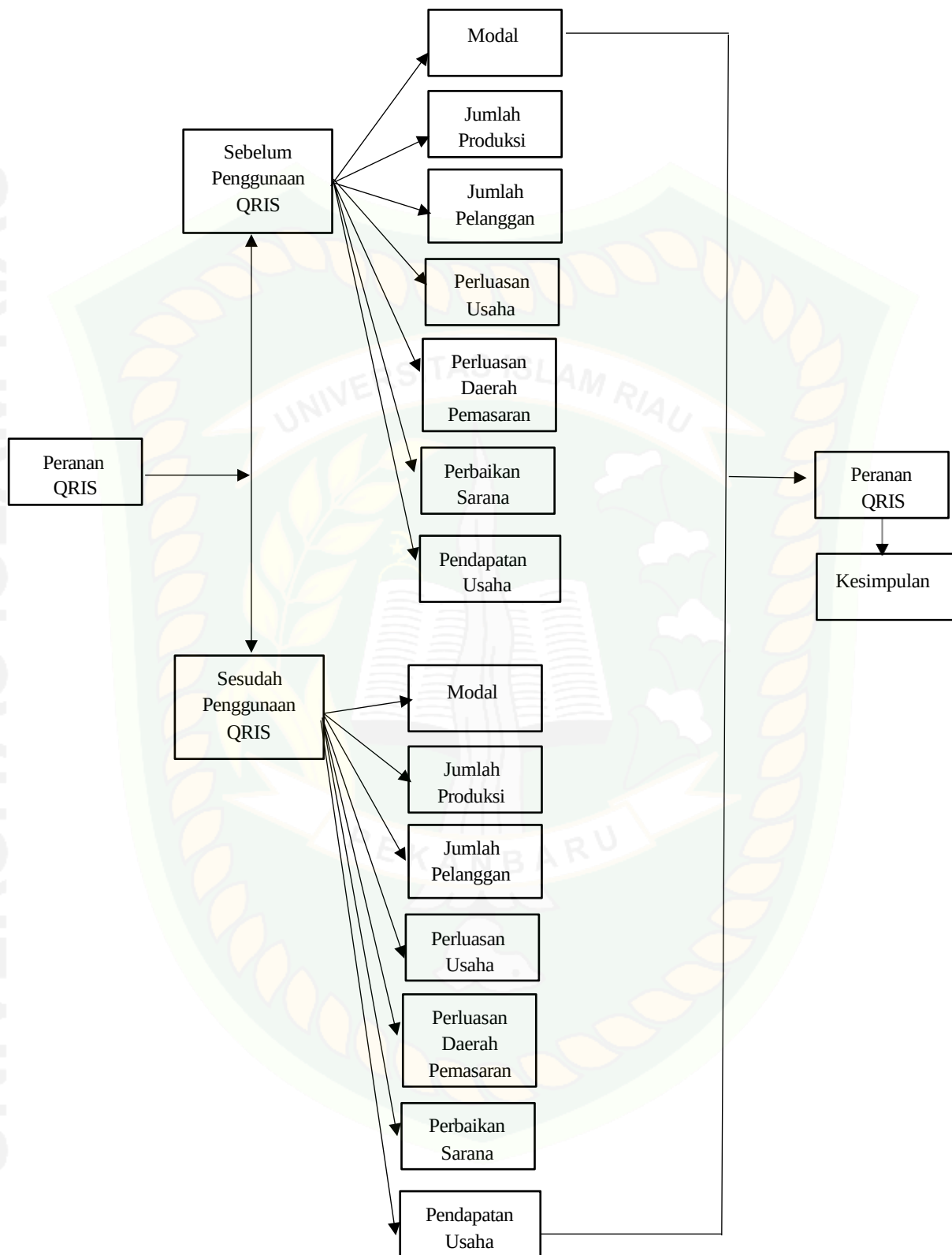
No	Peneliti	Judul Penelitian	Persamaan	Perbedaan	Hasil Penelitian
					an akses pasar
6.	Sarpin Husein Siregar (2022) DOI: 10.32534/jbe.v7i2.2156	Tingkat Pendapatan UMKM Sebelum dan Sesudah Melakukan Tepat Pembiayaan Syariah pada BTPN Syariah	Analisis perbandingan pendapatan UMKM sebelum dan sesudah, objek penelitian UMKM	Fokus pada pembiayaan syariah bukan QRIS, lokasi di Padangsidimpuan	Terdapat peningkatan pendapatan UMKM sebesar 28% setelah mendapat pembiayaan syariah
7.	Wicaksono (2023) DOI: 10.26905/jrei.v4i2.4762	Perbedaan Pendapatan UMKM Sebelum dan Sesudah Mendapatkan Kredit: Studi Kasus Sentra Pedagang Bakso di Kelurahan Ciptomulyo, Kota Malang	Analisis perbedaan pendapatan UMKM sebelum dan sesudah, objek penelitian UMKM	Fokus pada pemberian kredit bukan QRIS, spesifik pada pedagang bakso di Malang	Pendapatan pedagang bakso mengalami peningkatan signifikan 42% setelah mendapat akses kredit
8.	Eka Merdekawati, Novi Rosyanti (2019) DOI: 10.35590/jeb.v22i2.1274	Faktor-faktor yang Mempengaruhi Keberhasilan UMKM (Studi	Objek penelitian UMKM, menganalisis faktor keberhasilan UMKM	Fokus pada faktor-faktor keberhasilan secara umum, bukan spesifik	Faktor modal, SDM, teknologi, dan pemasaran berpengaruh

No	Peneliti	Judul Penelitian	Persamaan	Perbedaan	Hasil Penelitian
		Kasus Pada UMKM di Kota Bogor)		QRIS, lokasi di Bogor	uh signifikan terhadap keberhasilan UMKM
9.	Musa F. Silaen, Sepbeariska Manurung, Christine Dewi Nainggolan (2020) DOI: 10.31289/ijeb.v4i2.523	The Effect of Using Indonesia n Standard <i>Quick Response Code</i> (QRIS) on Increasing Sales to <i>Merchants</i> in Pematangsiantar City	Topik penelitian tentang pengaruh penggunaan QRIS pada peningkatan penjualan <i>merchant/U</i> MKM	Fokus pada peningkatan penjualan (sales), lokasi di Pematangsi antar, publikasi dalam bahasa Inggris	QRIS implemen tation significantly increases <i>merchant</i> sales by 31% and improves customer satisfactio n
10.	I Wayan Arta Setiawan, Luh Putu Mahyuni (2020) DOI: 10.24843/EEB.2020.v09.i12.p05	QRIS di Mata UMKM: Eksplorasi Persepsi dan Intensi UMKM Menggunakan QRIS	Topik penelitian tentang QRIS pada UMKM, objek penelitian UMKM	Fokus pada persepsi dan intensi penggunaan, bukan analisis pendapatan, metode eksplorasi	UMKM memiliki persepsi positif terhadap QRIS dan intensi tinggi untuk menggunakan karena kemudahan dan keamanan

2.4 Kerangka Pemikiran

Penerapan *Quick Response Indonesian Standard* (QRIS) dalam transaksi jual beli memberikan kemudahan baik bagi penjual maupun pembeli. Perkembangan teknologi pembayaran ini turut mendorong inovasi metode transaksi di kalangan UMKM. Dalam penelitian ini, tingkat keberhasilan UMKM akan diukur menggunakan indikator-indikator yang dikemukakan Suryana (2009), yang meliputi aspek modal, pendapatan, volume penjualan, hasil produksi, serta jumlah tenaga kerja.

Kerangka berpikir ini diharapkan mampu memandu peneliti dalam memahami pokok-pokok persoalan penelitian secara sistematis dan terarah. Model pengujian dalam penelitian ini divisualisasikan melalui bagan penalaran berikut:



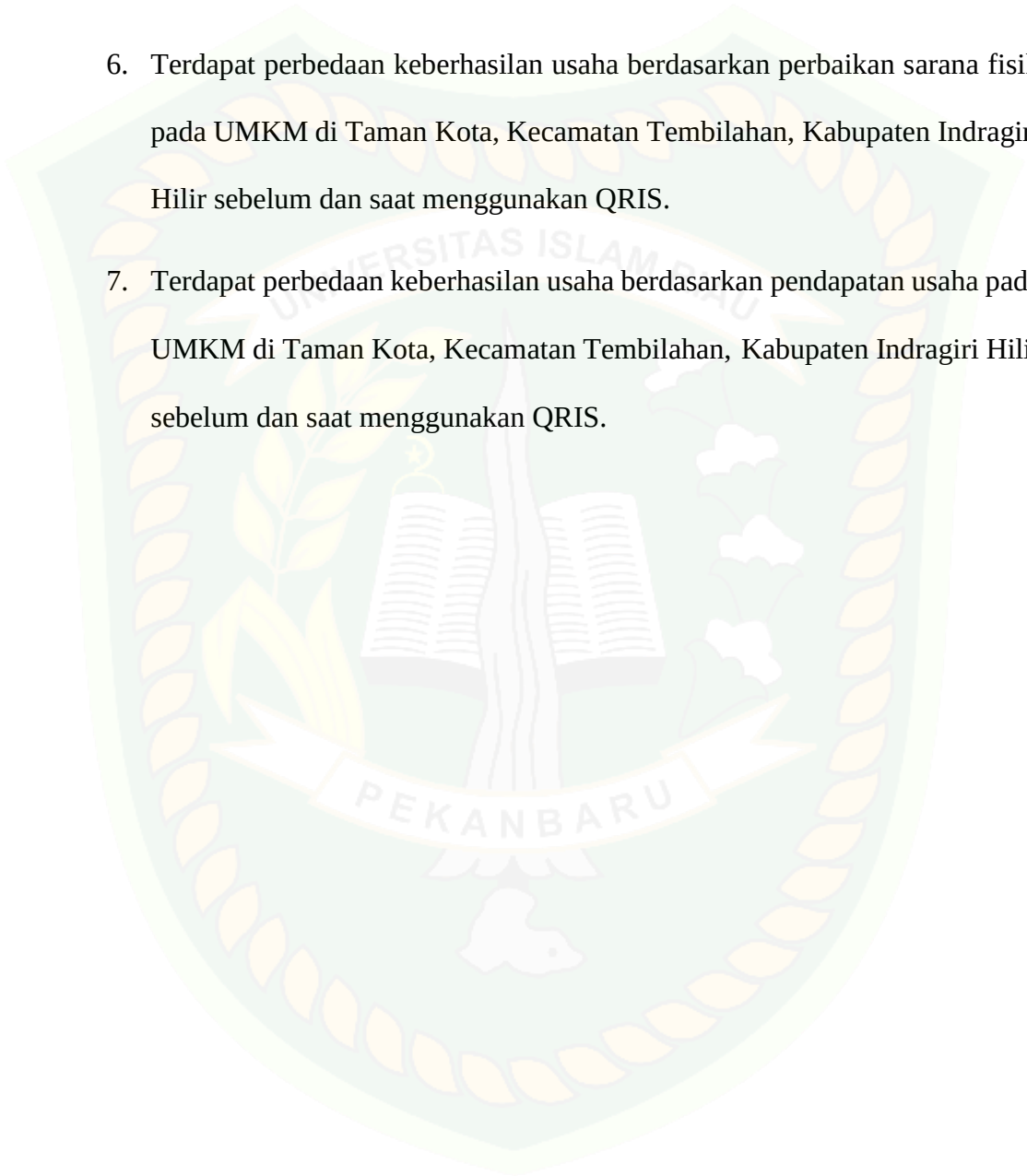
Gambar 2. 1 Kerangka Pemikiran

2.5 Hipotesis

Hipotesis merupakan jawaban sementara yang secara teori dinilai paling logis atau paling sesuai untuk suatu permasalahan penelitian. Secara hakikat, hipotesis adalah suatu pernyataan tentang kondisi populasi yang akan diuji kebenarannya dengan menggunakan data yang dikumpulkan dari sampel penelitian. Dalam tinjauan statistik, data sampel tersebut akan dimanfaatkan untuk menguji hipotesis yang memuat pernyataan mengenai keadaan parameter populasi (Sadewo, 2020). Adapun hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Terdapat perbedaan keberhasilan usaha berdasarkan akumulasi modal pada UMKM di Taman Kota, Kecamatan Tembilahan, Kabupaten Indragiri Hilir sebelum dan saat menggunakan QRIS.
2. Terdapat perbedaan keberhasilan usaha berdasarkan jumlah produksi pada UMKM di Taman Kota, Kecamatan Tembilahan, Kabupaten Indragiri Hilir sebelum dan saat menggunakan QRIS.
3. Terdapat perbedaan keberhasilan usaha berdasarkan jumlah pelanggan pada UMKM di Taman Kota, Kecamatan Tembilahan, Kabupaten Indragiri Hilir sebelum dan saat menggunakan QRIS.
4. Terdapat perbedaan keberhasilan usaha berdasarkan perluasan usaha pada UMKM di Taman Kota, Kecamatan Tembilahan, Kabupaten Indragiri Hilir sebelum dan saat menggunakan QRIS.

5. Terdapat perbedaan keberhasilan usaha berdasarkan perluasan daerah pemasaran pada UMKM di Taman Kota, Kecamatan Tembilahan, Kabupaten Indragiri Hilir sebelum dan saat menggunakan QRIS.
6. Terdapat perbedaan keberhasilan usaha berdasarkan perbaikan sarana fisik pada UMKM di Taman Kota, Kecamatan Tembilahan, Kabupaten Indragiri Hilir sebelum dan saat menggunakan QRIS.
7. Terdapat perbedaan keberhasilan usaha berdasarkan pendapatan usaha pada UMKM di Taman Kota, Kecamatan Tembilahan, Kabupaten Indragiri Hilir sebelum dan saat menggunakan QRIS.



BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Desain Penelitian

Penelitian ini menerapkan desain riset lapangan (*field research*) dengan pendekatan kuantitatif. Pendekatan kuantitatif memberikan kesempatan bagi peneliti untuk menggali dan mengembangkan wawasan baru di bidang ilmu pengetahuan dan teknologi. Karena kemampuannya ini, metode ini juga sering disebut sebagai metode penemuan (*discovery method*) (Tungga et al., 2014).

Istilah kuantitatif digunakan karena data yang diperoleh berbentuk angka, kemudian diolah dengan teknik statistik (Sugiyono dalam Tungga et al., 2014). Indriantoro dan Supomo (2009: 12) juga menyebutkan bahwa paradigma kuantitatif dikenal sebagai pendekatan eksperimental atau empiris. Paradigma ini berfokus pada pengujian teori melalui penggunaan analisis statistik dan pengukuran variabel penelitian secara numerik (Tungga et al., 2014).

Dalam pelaksanaannya, penelitian ini menggunakan metode komparatif. Menurut Sugiyono (2014), metode komparatif adalah penelitian yang bertujuan membandingkan kondisi satu variabel atau lebih pada dua sampel berbeda, atau pada dua periode berbeda. Metode ini dijalankan untuk melihat perbedaan tingkat keberhasilan usaha pelaku UMKM di Taman Kota, Kecamatan Tembilahan Kota, Kabupaten Indragiri Hilir, sebelum dan setelah menerapkan QRIS.

3.2 Objek Penelitian

Lokasi riset berada di Taman Kota, Kecamatan Tembilahan Kota, Kabupaten Indragiri Hilir, dengan objek penelitian yaitu para pelaku UMKM yang telah

mengadopsi dan menggunakan QRIS. Waktu penelitian berlangsung pada bulan Juni hingga Juli 2025.

3.3 Definisi Operasional Variabel

Variabel penelitian adalah suatu hal yang menjadi fokus penyelidikan peneliti untuk dianalisis dan diambil simpulannya (Sugiyono, 2016). Pada penelitian ini terdapat dua jenis variabel, yaitu variabel independen (bebas) dan variabel dependen (terikat). Variabel independen adalah variabel yang memberikan pengaruh, sementara variabel dependen adalah variabel yang menerima pengaruh. Variabel yang digunakan dalam penelitian ini merujuk pada indikator keberhasilan usaha yang dikemukakan Suryana (2019), sebagai berikut:

1. Akumulasi Modal

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), akumulasi berarti pengumpulan atau penimbunan. Akumulasi modal merujuk pada proses penambahan atau pengumpulan modal usaha dari waktu ke waktu melalui keuntungan atau investasi tambahan. Dalam konteks UMKM, akumulasi modal menunjukkan kemampuan pelaku usaha untuk menambah aset dan sumber daya finansial yang dapat digunakan untuk meningkatkan kapasitas dan daya saing usaha. Semakin baik akumulasi modal, maka semakin besar peluang usaha untuk berkembang dan bertahan dalam jangka panjang.

2. Jumlah Produksi

Menurut Daryanto dan Yundy (2010:170), produksi adalah hasil yang diperoleh dari pemanfaatan seluruh faktor produksi dalam menghasilkan barang

dan jasa. Jumlah produksi mengacu pada kuantitas atau volume output yang dihasilkan oleh suatu usaha dalam periode tertentu. Peningkatan jumlah produksi mencerminkan tingkat produktivitas dan efisiensi operasional yang lebih baik, serta menunjukkan kemampuan usaha dalam memenuhi permintaan pasar.

3. Jumlah Pelanggan

Jumlah pelanggan adalah banyaknya konsumen atau pembeli yang melakukan transaksi dengan suatu usaha dalam periode tertentu. Menurut Kotler dan Keller (2016), pelanggan merupakan aset penting bagi keberlangsungan bisnis karena mereka merupakan sumber pendapatan utama. Peningkatan jumlah pelanggan menunjukkan bahwa usaha semakin dikenal dan dipercaya oleh masyarakat, yang merupakan indikator keberhasilan dalam strategi pemasaran dan kepuasan pelanggan.

4. Perluasan Usaha

Perluasan usaha merujuk pada upaya pengembangan bisnis melalui penambahan jenis produk atau layanan, pembukaan cabang baru, atau peningkatan skala operasional. Menurut Zimmerer et al. (2008), perluasan usaha merupakan salah satu indikator pertumbuhan dan keberhasilan bisnis yang menandakan kemampuan pelaku usaha dalam mengidentifikasi peluang pasar dan mengoptimalkan potensi yang ada.

5. Perluasan Daerah Pemasaran

Perluasan daerah pemasaran adalah upaya memperluas jangkauan pasar ke wilayah geografis yang lebih luas atau segmen pasar yang lebih beragam. Menurut

Tjiptono (2015), perluasan daerah pemasaran menunjukkan kemampuan usaha dalam meningkatkan penetrasi pasar dan memperluas basis pelanggan, yang pada akhirnya berkontribusi terhadap peningkatan volume penjualan dan pendapatan usaha.

6. Perbaikan Sarana Fisik

Perbaikan sarana fisik mencakup upaya peningkatan atau pembaruan fasilitas, peralatan, dan infrastruktur yang digunakan dalam kegiatan usaha. Menurut Alma (2013), sarana fisik yang memadai dan terawat dengan baik dapat meningkatkan efisiensi operasional, kenyamanan pelanggan, dan citra usaha. Perbaikan sarana fisik menjadi indikator investasi yang dilakukan pelaku usaha untuk meningkatkan kualitas layanan dan daya saing.

7. Pendapatan Usaha

Pendapatan usaha, menurut Sukirno (2006), merupakan jumlah penghasilan yang diterima oleh pelaku usaha dalam suatu periode tertentu dari hasil penjualan produk atau jasa. Dalam kegiatan usaha, pendapatan diperoleh setelah dikurangi dengan biaya-biaya operasional yang dikeluarkan (Fatmawati, 2013). Pendapatan usaha menjadi salah satu indikator utama dalam mengukur keberhasilan dan keberlanjutan usaha, karena mencerminkan kemampuan usaha dalam menghasilkan keuntungan.

Tabel 3. 1 Operasional Variabel

No.	Variabel	Definisi Variabel	Indikator	Skala Pengukuran
1	Keberhasilan UMKM	Suatu kondisi dimana usaha mikro, kecil, dan menengah mengalami peningkatan kinerja dan pencapaian yang lebih baik dibandingkan periode sebelumnya, yang dapat diukur melalui berbagai aspek operasional dan finansial (Suryana, 2009)	: a) akumulasi modal, b) jumlah produksi, c) jumlah pelanggan, d) perluasan usaha, e) perluasan daerah pemasaran, f) perbaikan sarana fisik, dan g) pendapatan usaha.	Likert

3.4 Populasi dan Sampel

3.4.1 Populasi

Populasi mencakup keseluruhan kelompok individu, peristiwa, atau objek yang menjadi fokus investigasi peneliti. Populasi dapat didefinisikan sebagai area kajian yang memuat elemen atau subjek yang dipilih peneliti untuk dieksplorasi, memiliki karakteristik dan kualitas spesifik yang memungkinkan penarikan kesimpulan (Tungga, et al, 2014). Berdasarkan informasi dari Bank Indonesia Provinsi Riau, populasi dalam kajian ini berjumlah 234 UMKM di Tembilahan yang telah mengadopsi QRIS sebagai metode pembayaran.

3.4.2 Sampel

Sampel merupakan bagian representatif dari populasi yang memiliki ukuran dan karakteristik tertentu. Sampel berkualitas adalah sampel yang mampu merepresentasikan keseluruhan populasi secara tepat (Tungga, dkk, 2014: 80). Penelitian ini menggunakan teknik Purposive Sampling untuk pemilihan sampel, di mana sampel ditentukan berdasarkan kriteria spesifik yang telah ditetapkan (Sugiyono, 2008). Kriteria sampel yang ditetapkan adalah UMKM di Taman Kota Tembilahan yang telah mengimplementasikan QRIS. Penentuan jumlah sampel menggunakan rumus *Slovin*:

$$n = \frac{N}{1 + N (e)^2}$$

Keterangan :

n = Ukuran sampel atau jumlah responden

N = Ukuran populasi

e = Presisi kelonggaran kesalahan pengambilan sampel yang masih bisa di tolerir

Maka berdasarkan rumus :

$$n = \frac{N}{1 + N (e)^2}$$

$$n = \frac{234}{1 + 2,34 (0,1)^2}$$

$$n = \frac{234}{3,34}$$

$n = 70,6$ dibulatkan menjadi 70

Hasil kalkulasi rumus Slovin menunjukkan bahwa jumlah responden yang diperlukan adalah 70 orang.

3.5 Jenis Dan Sumber Data

Jenis data beserta sumber data yang dimanfaatkan dalam penelitian ini dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Data Primer

Penelitian ini memanfaatkan dua kategori data, yaitu data primer dan data sekunder. Data primer adalah informasi mengenai variabel penelitian yang diperoleh secara langsung dari objek kajian (Tungga, dkk, 2014). Data primer dalam penelitian ini dikumpulkan langsung melalui pengisian kuesioner atau angket oleh responden. Responden yang dimaksud adalah pelaku UMKM di Taman Kota Tembilahan yang telah menerapkan sistem pembayaran QRIS.

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah informasi yang diperoleh melalui kajian literatur yang relevan dengan permasalahan penelitian. Data sekunder dalam penelitian ini berupa informasi jumlah UMKM di Kabupaten Indragiri Hilir yang bersumber dari Dinas Koperasi dan UMKM Indragiri Hilir, serta informasi jumlah UMKM pengguna QRIS di Kabupaten Indragiri Hilir yang diperoleh dari Kantor Perwakilan Bank Indonesia Provinsi Riau.

3.6 Teknik Pengumpulan Data

Menurut Sugiyono (2019), teknik pengumpulan data merupakan tahapan krusial dalam penelitian karena tujuan fundamental penelitian adalah memperoleh data. Teknik pengumpulan data yang diterapkan dalam penelitian ini meliputi:

3.6.1 Kuesioner

Kuesioner adalah metode pengumpulan data yang dilaksanakan dengan menyediakan serangkaian pertanyaan atau pernyataan tertulis yang berkaitan dengan permasalahan penelitian kepada responden untuk dijawab secara tertulis.

3.6.2 Observasi

Observasi adalah kegiatan pengamatan langsung di lokasi penelitian guna memperoleh data yang lebih akurat mengenai hal-hal yang dikaji tentang Perbandingan Keberhasilan Usaha Sebelum dan saat Menggunakan QRIS Pada UMKM di Taman Kota, Kecamatan Tembilahan Kota, Kabupaten Indragiri Hilir.

3.6.3 Studi Pustaka

Pengumpulan data melalui studi kepustakaan dilakukan untuk menggali informasi sebanyak mungkin mengenai objek penelitian beserta elemen-elemen yang terkait dalam kajian ini.

3.7 Teknik Analisis Data

Penelitian ini bertujuan mengidentifikasi keberhasilan usaha pada UMKM di Purbalingga melalui komparasi modal, pendapatan, volume penjualan, *output* produksi, dan tenaga kerja sebelum dan sesudah menggunakan QRIS. Metode analisis yang diterapkan adalah analisis indikator keberhasilan UMKM. Indikator

analisis yang digunakan meliputi modal, pendapatan, volume penjualan, indikator keberhasilan, dan tenaga kerja.

1. Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan menentukan apakah data model regresi mengikuti distribusi normal (Awanda, 2022). Tanpa asumsi ini, uji statistik menjadi tidak sah untuk ukuran sampel kecil (Ghozali, 2005). Alat yang digunakan untuk menguji normalitas data adalah *Kolmogorov Smirnov* dan *Shapiro Wilk*. Data dikategorikan tidak normal apabila nilai signifikansinya kurang dari atau sama dengan 0,05, sedangkan data dikategorikan berdistribusi normal apabila nilai signifikansinya melebihi 0,05 (Cantika, 2019).

2. Uji Beda *Paired Sampel T-Test*

Membandingkan dua kelompok data untuk perlakuan atau dampak tertentu dari subjek yang identik. *Paired Sample T-Test* dimanfaatkan untuk membandingkan rata-rata dua sampel berpasangan dengan asumsi data terdistribusi normal. Nilai signifikansi digunakan untuk menentukan berbagai hasil *Paired Sample T-Test* yang selanjutnya menetapkan keputusan penelitian.

3. Uji *Wilcoxon Signed Rank Test*

Uji non parametrik yang menggunakan skala ordinal atau interval tetapi tidak terdistribusi normal untuk menentukan signifikansi perbedaan antara dua kelompok data berpasangan (Sugiyono, 2018). Interpretasi datanya adalah sebagai berikut:

- a. Apabila probabilitas (*Asymp.sig*) lebih kecil dari 0,05 maka terdapat perbedaan signifikan dan berpengaruh signifikan terhadap perbedaan perlakuan yang diberikan pada masing-masing variabel.
- b. Apabila probabilitas (*Asymp.sig*) lebih besar dari 0,05 maka tidak terdapat perbedaan signifikan maupun pengaruh signifikan terhadap perlakuan yang diberikan pada masing-masing variabel.



BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Taman Kota, Kecamatan Tembilahan, Kabupaten Indragiri Hilir, Provinsi Riau. Taman Kota Tembilahan merupakan salah satu pusat kegiatan ekonomi masyarakat yang menjadi tempat berkumpulnya berbagai pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Lokasi ini dipilih karena konsentrasi UMKM yang cukup tinggi dan mayoritas telah mengadopsi sistem pembayaran *Quick Response Code Indonesian Standard* (QRIS) dalam operasional usahanya.

UMKM di Taman Kota Tembilahan memiliki karakteristik yang beragam, mulai dari usaha kuliner, retail/perdagangan, kerajinan, jasa, hingga fashion. Keberadaan UMKM di kawasan ini tidak hanya memberikan kontribusi ekonomi bagi pelaku usaha, tetapi juga menjadi penggerak perekonomian lokal dan penyedia lapangan kerja bagi masyarakat sekitar. Dengan adanya program digitalisasi pembayaran melalui QRIS yang digalakkan oleh Bank Indonesia dan pemerintah daerah, sebagian besar UMKM di lokasi ini telah mengimplementasikan sistem pembayaran digital tersebut dalam rangka meningkatkan efisiensi transaksi dan memperluas jangkauan pasar.

4.1.1 Profil UMKM Berdasarkan Bidang Usaha

Berdasarkan hasil survei terhadap 70 UMKM yang menjadi responden penelitian, terdapat lima kategori bidang usaha yang beroperasi di Taman Kota Tembilahan. Distribusi bidang usaha UMKM dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4.1 Distribusi Responden Berdasarkan Bidang Usaha

Bidang Usaha	Jumlah (Unit)	Persentase (%)
Kuliner	31	44.3%
Retail/Perdagangan	17	24.3%
Kerajinan	13	18.6%
Jasa	7	10.0%
Fashion	2	2.9%
Total	70	100.0%

Sumber: Data Primer Diolah, 2025

Berdasarkan Tabel 4.1 di atas, dapat diketahui bahwa sebagian besar responden bergerak di bidang usaha kuliner dengan jumlah 31 unit usaha atau sebesar 44.3% dari total responden. Hal ini menunjukkan bahwa sektor kuliner mendominasi aktivitas UMKM di Taman Kota Tembilahan. Posisi kedua ditempati oleh bidang retail/perdagangan dengan 17 unit usaha (24.3%), yang meliputi usaha toko kelontong, minimarket, dan perdagangan produk konsumsi lainnya.

Bidang usaha kerajinan menempati urutan ketiga dengan 13 unit usaha atau 18.6% dari total responden. UMKM di sektor ini umumnya memproduksi kerajinan tangan khas daerah, souvenir, dan produk-produk kreatif lainnya. Sementara itu, usaha jasa mencakup 7 unit (10.0%) yang meliputi jasa laundry, fotokopi, service elektronik, dan jasa lainnya. Bidang fashion menempati posisi terakhir dengan 2 unit usaha (2.9%) yang bergerak dalam penjualan pakaian, aksesoris, dan produk fashion lainnya.

Keragaman bidang usaha ini menunjukkan bahwa QRIS telah diadopsi secara luas oleh berbagai sektor UMKM, bukan hanya terbatas pada jenis usaha tertentu. Hal ini mengindikasikan bahwa sistem pembayaran digital QRIS memiliki

fleksibilitas dan kemudahan yang dapat diaplikasikan pada berbagai jenis model bisnis UMKM.

Lokasi penelitian ini mengalami perkembangan yang cukup signifikan dalam beberapa tahun terakhir, khususnya dalam hal pertumbuhan jumlah pelaku UMKM. Sebelumnya, kawasan ini belum terlalu ramai dan jumlah pedagang UMKM masih terbatas. Namun, seiring dengan perkembangan infrastruktur, peningkatan aksesibilitas, dan semakin meningkatnya aktivitas ekonomi masyarakat, kawasan ini mulai menarik minat para pelaku usaha untuk membuka usaha baru. Fenomena ini semakin diperkuat dengan adanya dukungan pemerintah daerah dalam mendorong pertumbuhan UMKM serta kemudahan akses terhadap teknologi pembayaran digital seperti QRIS. Adopsi QRIS yang semakin masif di kalangan UMKM turut mempercepat pertumbuhan usaha di kawasan ini, karena memberikan kemudahan transaksi bagi konsumen dan meningkatkan kepercayaan pelanggan terhadap profesionalitas usaha. Kondisi ini menciptakan ekosistem bisnis yang lebih dinamis dan mendorong lebih banyak pengusaha pemula untuk memulai usaha mereka dengan memanfaatkan teknologi pembayaran digital sejak awal operasional.

4.2 Karakteristik Responden

Karakteristik responden dalam penelitian ini dianalisis berdasarkan empat aspek, yaitu jenis kelamin, usia, tingkat pendidikan terakhir, dan lama usaha. Analisis karakteristik responden bertujuan untuk memberikan gambaran menyeluruh mengenai profil pelaku UMKM yang menjadi objek penelitian.

4.2.1 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin menggambarkan komposisi pelaku UMKM di Taman Kota Tembilahan dari perspektif gender. Distribusi responden berdasarkan jenis kelamin dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4. 2 Distribusi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis Kelamin	Jumlah	Persentase
Laki-laki	38	54.3%
Perempuan	32	45.7%
Total	70	100%

Sumber: Data Primer Diolah, 2025

Berdasarkan Tabel 4.2 di atas, dapat diketahui bahwa responden laki-laki berjumlah 38 orang atau sebesar 54.3% dari total responden, sedangkan responden perempuan berjumlah 32 orang atau 45.7%. Data ini menunjukkan bahwa komposisi pelaku UMKM di lokasi penelitian relatif seimbang antara laki-laki dan perempuan, meskipun jumlah pelaku usaha laki-laki sedikit lebih banyak.

Distribusi yang relatif seimbang ini mengindikasikan bahwa peluang dalam menjalankan UMKM di Taman Kota Tembilahan terbuka bagi semua gender tanpa adanya dominasi yang signifikan dari salah satu jenis kelamin. Hal ini juga menunjukkan bahwa penggunaan teknologi pembayaran digital QRIS dapat diterima dan diimplementasikan dengan baik oleh pelaku usaha baik laki-laki maupun perempuan, sehingga tidak ada hambatan gender dalam adopsi teknologi finansial ini.

4.2.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

Karakteristik responden berdasarkan usia memberikan gambaran mengenai sebaran kelompok umur pelaku UMKM yang menggunakan QRIS. Distribusi responden berdasarkan usia dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4. 3 Distribusi Responden Berdasarkan Usia

Usia	Jumlah	Persentase
17-25 Tahun	18	25.7%
26-35 Tahun	35	50.0%
≥ 35 Tahun	17	24.3%
Total	70	100%

Sumber: Data Primer Diolah, 2025

Berdasarkan Tabel 4.3 di atas, dapat diketahui bahwa mayoritas responden berada pada rentang usia 26-35 tahun dengan jumlah 35 orang atau 50.0% dari total responden. Kelompok usia ini merupakan usia produktif yang umumnya memiliki pemahaman yang baik terhadap teknologi digital dan memiliki semangat kewirausahaan yang tinggi.

Kelompok usia 17-25 tahun menempati urutan kedua dengan jumlah 18 orang atau 25.7%. Kelompok usia muda ini merupakan generasi *digital native* yang sangat familiar dengan teknologi dan cenderung mudah beradaptasi dengan sistem pembayaran digital seperti QRIS. Sementara itu, responden dengan usia di atas 35 tahun berjumlah 17 orang atau 24.3%, menunjukkan bahwa pelaku UMKM dari kelompok usia yang lebih matang juga turut mengadopsi teknologi pembayaran digital.

Data ini mengindikasikan bahwa penggunaan QRIS tidak hanya diadopsi oleh generasi muda, tetapi juga telah diterima oleh berbagai kelompok usia. Hal ini menunjukkan bahwa kemudahan penggunaan QRIS memungkinkan adopsi lintas generasi, meskipun kelompok usia produktif (26-35 tahun) menjadi pengguna dominan.

4.2.3 Karakteristik Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan

Karakteristik responden berdasarkan tingkat pendidikan terakhir memberikan gambaran mengenai latar belakang pendidikan pelaku UMKM. Distribusi responden berdasarkan pendidikan terakhir dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4. 4 Distribusi Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir

Pendidikan	Jumlah	Persentase
SMA/SMK	32	45.7%
Diploma	15	21.4%
S1	21	30.0%
Lainnya	2	2.9%
Total	70	100%

Sumber: Data Primer Diolah, 2025

Berdasarkan Tabel 4.4 di atas, dapat diketahui bahwa responden dengan pendidikan terakhir SMA/SMK merupakan kelompok terbesar dengan jumlah 32 orang atau 45.7% dari total responden. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar pelaku UMKM di Taman Kota Tembilahan adalah lulusan pendidikan menengah yang memilih untuk berwirausaha sebagai pilihan karir.

Responden dengan pendidikan S1 berjumlah 21 orang atau 30.0%, menunjukkan bahwa cukup banyak lulusan perguruan tinggi yang juga terjun dalam sektor UMKM. Responden dengan pendidikan Diploma berjumlah 15 orang atau

21.4%, sementara kategori "Lainnya" yang mencakup pendidikan SD, SMP, atau tidak tamat sekolah hanya 2 orang (2.9%).

Data ini mengindikasikan bahwa UMKM di lokasi penelitian dikelola oleh pelaku usaha dengan latar belakang pendidikan yang beragam, dari tingkat menengah hingga sarjana. Hal ini menunjukkan bahwa kemampuan untuk menjalankan usaha dan mengadopsi teknologi QRIS tidak terbatas pada tingkat pendidikan tertentu, namun lebih bergantung pada kemauan belajar dan beradaptasi dengan teknologi baru.

4.2.4 Karakteristik Responden Berdasarkan Lama Usaha

Karakteristik responden berdasarkan lama usaha memberikan gambaran mengenai pengalaman pelaku UMKM dalam menjalankan usahanya. Distribusi responden berdasarkan lama usaha dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4. 5 Distribusi Responden Berdasarkan Lama Usaha

Lama Usaha	Jumlah	Persentase
< 1 Tahun	26	37.1%
1-2 Tahun	24	34.3%
3-4 Tahun	13	18.6%
> 4 Tahun	7	10.0%
Total	70	100%

Sumber: Data Primer Diolah, 2025

Berdasarkan Tabel 4.5 di atas, dapat diketahui bahwa mayoritas responden merupakan pelaku UMKM yang baru menjalankan usahanya kurang dari 1 tahun dengan jumlah 26 orang atau 37.1% dari total responden. Hal ini sejalan dengan fenomena meningkatnya adopsi QRIS yang baru mulai populer dan masif digunakan dalam beberapa tahun terakhir, khususnya pasca pandemi COVID-19 yang mempercepat transformasi digital pembayaran di Indonesia.

Responden yang telah menjalankan usaha selama 1-2 tahun menempati urutan kedua dengan jumlah 24 orang atau 34.3%. Kelompok ini termasuk dalam kategori usaha yang masih dalam tahap pertumbuhan dan mulai mengadopsi teknologi pembayaran digital untuk meningkatkan daya saing. Sementara itu, responden dengan lama usaha 3-4 tahun berjumlah 13 orang atau 18.6%, dan yang telah menjalankan usaha lebih dari 4 tahun sebanyak 7 orang atau 10.0%.

Data ini mengindikasikan bahwa QRIS lebih banyak diadopsi oleh pelaku UMKM pemula dan yang masih dalam tahap awal pengembangan usaha. Hal ini menunjukkan bahwa UMKM generasi baru lebih adaptif terhadap teknologi pembayaran digital sejak awal memulai usaha, seiring dengan semakin meluasnya ekosistem pembayaran digital di Indonesia dan dukungan pemerintah dalam mendorong literasi digital bagi pelaku UMKM.

4.3 Analisis Deskriptif Persepsi Responden Terhadap Penggunaan QRIS

Analisis deskriptif persepsi responden bertujuan untuk mengetahui pandangan dan tanggapan pelaku UMKM terhadap penggunaan QRIS dalam operasional usaha mereka. Analisis ini berdasarkan pada 14 pernyataan yang diajukan kepada responden dengan menggunakan skala Likert 1-5, di mana 1 = Sangat Tidak Setuju, 2 = Tidak Setuju, 3 = Netral, 4 = Setuju, dan 5 = Sangat Setuju.

Tabel 4. 6 Tanggapan Responden Tentang Keberhasilan Usaha Dalam Penggunaan QRIS

No.	Pernyataan	Skor Rata-rata	SS (%)	S (%)	N (%)	TS (%)	STS (%)	Interval	Kategori
P14	Pemasukan usaha kami menjadi lebih rapi dan terkontrol dengan baik semenjak adanya sistem pembayaran QRIS	4.43	56.7	30.0	13.3	0.0	0.0	4.20-5.00	Sangat Setuju
P6	Pelanggan menjadi lebih senang karena penggunaan QRIS lebih praktis dibandingkan metode pembayaran sebelumnya	4.41	53.3	33.3	13.3	0.0	0.0	4.20-5.00	Sangat Setuju
P13	Pendapatan usaha kami mengalami peningkatan dibandingkan sebelumnya	4.40	53.3	33.3	13.3	0.0	0.0	4.20-5.00	Sangat Setuju
P10	Pelanggan dari luar daerah menjadi lebih nyaman ketika penggunaan QRIS dalam sistem pembayaran	4.37	50.0	36.7	13.3	0.0	0.0	4.20-5.00	Sangat Setuju
P5	Jumlah pelanggan	4.36	50.0	36.7	13.3	0.0	0.0	4.20-5.00	Sangat Setuju

No.	Pernyataan	Skor Rata-rata	SS (%)	S (%)	N (%)	TS (%)	STS (%)	Interval	Kategori
	kami mengalami peningkatan sejak penggunaan QRIS dalam sistem pembayaran								
P9	Daerah pemasaran usaha kami menjadi lebih luas ketika sistem QRIS kami berlakukan	4.33	46.7	40.0	13.3	0.0	0.0	4.20-5.00	Sangat Setuju
P2	Modal dan aset usaha saya meningkat sejak penggunaan QRIS	4.31	46.7	36.7	16.7	0.0	0.0	4.20-5.00	Sangat Setuju
P8	Usaha kami lebih berkembang dibandingkan sebelum menggunakan sistem pembayaran QRIS	4.30	43.3	43.3	13.3	0.0	0.0	4.20-5.00	Sangat Setuju
P1	Terjadi peningkatan akumulasi modal pada usaha saya sejak penggunaan QRIS	4.27	43.3	40.0	16.7	0.0	0.0	4.20-5.00	Sangat Setuju
P7	Usaha kami mengalami perluasan	4.26	40.0	46.7	13.3	0.0	0.0	4.20-5.00	Sangat Setuju

No.	Pernyataan	Skor Rata-rata	SS (%)	S (%)	N (%)	TS (%)	STS (%)	Interval	Kategori
	cakupan semenjak menggunakan QRIS								
P12	Terjadi perbaikan sarana fisik semenjak adanya sistem pembayaran QRIS	4.26	40.0	46.7	13.3	0.0	0.0	4.20-5.00	Sangat Setuju
P3	Jumlah produksi usaha saya meningkat sejak penggunaan QRIS	4.24	40.0	43.3	16.7	0.0	0.0	4.20-5.00	Sangat Setuju
P11	Sarana fisik dalam usaha kami mengalami perbaikan dibandingkan sebelumnya	4.23	36.7	50.0	13.3	0.0	0.0	4.20-5.00	Sangat Setuju
P4	Saya rasa penggunaan QRIS berpengaruh pada soal produksi usaha kami	4.20	36.7	46.7	16.7	0.0	0.0	3.40-4.19	Setuju

Sumber: Data Primer Diolah, 2025

Berdasarkan Tabel 4.6 di atas, dapat diketahui bahwa seluruh pernyataan memiliki skor rata-rata di atas 4.00, yang menunjukkan bahwa responden secara keseluruhan memberikan tanggapan positif terhadap penggunaan QRIS. Dari 14 pernyataan yang diajukan, 13 pernyataan berada dalam kategori "Sangat Setuju"

dengan skor di atas 4.20, dan hanya 1 pernyataan dalam kategori "Setuju" dengan skor 4.20.

Pernyataan dengan skor tertinggi adalah P14 tentang pengelolaan keuangan yang lebih rapi dan terkontrol (skor 4.43). Hal ini menunjukkan bahwa salah satu manfaat utama yang paling dirasakan oleh pelaku UMKM adalah kemampuan QRIS dalam membantu pencatatan dan pengelolaan keuangan usaha. Dengan sistem digital, setiap transaksi tercatat secara otomatis, sehingga meminimalkan kesalahan pencatatan dan memudahkan pelaku usaha dalam memantau kondisi keuangan mereka.

Pernyataan dengan skor tertinggi kedua adalah P6 tentang kepraktisan QRIS yang disukai pelanggan (skor 4.41). Ini mengindikasikan bahwa QRIS tidak hanya memberikan manfaat bagi pelaku usaha, tetapi juga meningkatkan kepuasan pelanggan melalui kemudahan dalam melakukan pembayaran. Pelanggan tidak perlu membawa uang tunai dalam jumlah besar dan dapat melakukan transaksi dengan cepat hanya menggunakan smartphone mereka.

Pernyataan tentang peningkatan pendapatan usaha (P13) menempati peringkat ketiga dengan skor 4.40, menunjukkan bahwa dampak finansial positif dari penggunaan QRIS sangat dirasakan oleh responden. Peningkatan pendapatan ini merupakan kombinasi dari berbagai faktor, termasuk bertambahnya jumlah pelanggan, peningkatan frekuensi transaksi, dan perluasan jangkauan pasar.

Sementara itu, pernyataan dengan skor terendah (meskipun masih tergolong tinggi) adalah P4 tentang pengaruh QRIS terhadap produksi usaha dengan skor

4.20. Meskipun berada di peringkat terakhir, skor ini masih menunjukkan bahwa responden setuju bahwa QRIS memberikan pengaruh positif terhadap aspek produksi mereka.

Secara keseluruhan, hasil analisis deskriptif persepsi menunjukkan bahwa pelaku UMKM memiliki pandangan yang sangat positif terhadap penggunaan QRIS. Sistem pembayaran digital ini dipersepsikan memberikan manfaat yang komprehensif, mulai dari aspek pengelolaan keuangan, kepuasan pelanggan, hingga peningkatan kinerja usaha secara keseluruhan.

4.4 Analisis Deskriptif Kondisi Usaha Sebelum dan Sesudah Menggunakan QRIS

Analisis deskriptif dalam penelitian ini bertujuan untuk memberikan gambaran mengenai perbandingan kondisi usaha UMKM sebelum dan sesudah menggunakan QRIS. Analisis ini mencakup tujuh aspek utama sesuai indikator keberhasilan usaha, yaitu: (a) akumulasi modal, (b) jumlah produksi, (c) jumlah pelanggan, (d) perluasan usaha, (e) perluasan daerah pemasaran, (f) perbaikan sarana fisik, dan (g) pendapatan usaha.

4.4.1 Deskripsi Akumulasi Modal Sebelum dan Sesudah Menggunakan QRIS

Modal usaha merupakan dana yang digunakan untuk menjalankan kegiatan operasional usaha dan merupakan salah satu indikator penting dalam mengukur perkembangan usaha. Akumulasi modal yang meningkat menunjukkan bahwa usaha mengalami pertumbuhan dan memiliki kemampuan finansial yang lebih baik. Deskripsi perbandingan akumulasi modal sebelum dan sesudah menggunakan QRIS dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4. 7 Perbandingan Akumulasi Modal Sebelum dan Sesudah Menggunakan QRIS

Kategori Modal	Sebelum QRIS (Rp)	Sesudah QRIS (Rp)	Peningkatan
Rata-rata Modal	15.500.000	21.800.000	40.6%
Modal Minimum	5.000.000	7.000.000	40.0%
Modal Maksimum	50.000.000	70.000.000	40.0%
Median Modal	14.000.000	19.600.000	40.0%

Sumber: Data Primer Diolah, 2025

Berdasarkan Tabel 4.7 di atas, dapat diketahui bahwa terjadi peningkatan akumulasi modal usaha yang cukup signifikan setelah UMKM menggunakan QRIS sebagai sistem pembayaran. Rata-rata modal usaha sebelum menggunakan QRIS adalah Rp 15.500.000, meningkat menjadi Rp 21.800.000 setelah menggunakan QRIS. Peningkatan akumulasi modal usaha rata-rata mencapai 40.6%, yang menunjukkan bahwa adopsi QRIS memberikan dampak positif terhadap kemampuan pelaku UMKM dalam meningkatkan modal usahanya.

Modal minimum yang dimiliki UMKM sebelum menggunakan QRIS sebesar Rp 5.000.000 meningkat menjadi Rp 7.000.000 (peningkatan 40.0%), sedangkan modal maksimum meningkat dari Rp 50.000.000 menjadi Rp 70.000.000 (peningkatan 40.0%). Nilai median modal juga menunjukkan peningkatan yang konsisten sebesar 40.0%, dari Rp 14.000.000 menjadi Rp 19.600.000.

Peningkatan akumulasi modal ini dapat terjadi karena beberapa faktor. Pertama, sistem pencatatan transaksi digital yang lebih tertata memungkinkan pelaku usaha untuk lebih mudah mengakses pembiayaan dari lembaga keuangan. Bank dan lembaga keuangan lainnya cenderung lebih percaya pada UMKM yang

memiliki rekam jejak transaksi digital yang jelas. Kedua, peningkatan pendapatan yang konsisten memungkinkan pelaku usaha untuk menyisihkan sebagian keuntungan sebagai tambahan modal. Ketiga, transparansi keuangan yang lebih baik meningkatkan kepercayaan dari investor atau pihak ketiga yang ingin bermitra atau menanamkan modal.

Peningkatan akumulasi modal usaha ini mengindikasikan bahwa QRIS tidak hanya berfungsi sebagai alat pembayaran, tetapi juga memberikan dampak positif terhadap kemampuan finansial UMKM secara keseluruhan. Dengan modal yang lebih besar, pelaku UMKM memiliki kemampuan yang lebih baik untuk mengembangkan usaha, menambah persediaan barang, melakukan diversifikasi produk, atau melakukan ekspansi usaha ke skala yang lebih besar.

4.4.2 Deskripsi Jumlah Produksi Sebelum dan Sesudah Menggunakan QRIS

Jumlah produksi merupakan indikator aktivitas operasional usaha yang mencerminkan tingkat produktivitas UMKM. Peningkatan jumlah produksi menunjukkan bahwa usaha mengalami pertumbuhan dari sisi kapasitas dan kemampuan memenuhi permintaan pasar. Deskripsi perbandingan jumlah produksi sebelum dan sesudah menggunakan QRIS dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4. 8 Perbandingan Jumlah Produksi Sebelum dan Sesudah Menggunakan QRIS

Kategori Produksi	Sebelum QRIS (unit/hari)	Sesudah QRIS (unit/hari)	Peningkatan
Rata-rata Produksi	120	163	35.8%
Produksi Minimum	30	41	36.7%

Kategori Produksi	Sebelum QRIS (unit/hari)	Sesudah QRIS (unit/hari)	Peningkatan
Produksi Maksimum	300	405	35.0%
Median Produksi	115	155	34.8%

Sumber: Data Primer Diolah, 2025

Berdasarkan Tabel 4.8 di atas, dapat diketahui bahwa jumlah produksi mengalami peningkatan rata-rata sebesar 35.8% setelah UMKM menggunakan QRIS. Rata-rata produksi per hari sebelum menggunakan QRIS adalah 120 unit, meningkat menjadi 163 unit setelah menggunakan QRIS. Produksi minimum per hari meningkat dari 30 unit menjadi 41 unit (peningkatan 36.7%), sedangkan produksi maksimum meningkat dari 300 unit menjadi 405 unit (peningkatan 35.0%). Nilai median produksi juga menunjukkan peningkatan sebesar 34.8%, dari 115 unit menjadi 155 unit per hari.

Peningkatan jumlah produksi ini menunjukkan bahwa terjadi peningkatan aktivitas usaha yang signifikan setelah adopsi QRIS. Peningkatan ini dapat terjadi karena beberapa faktor. Pertama, peningkatan permintaan dari pelanggan yang semakin banyak menggunakan pembayaran digital. Kemudahan pembayaran mendorong pelanggan untuk melakukan transaksi lebih sering. Kedua, efisiensi waktu transaksi yang memungkinkan pelaku usaha untuk melayani lebih banyak pelanggan dalam waktu yang sama. Transaksi digital lebih cepat dibandingkan dengan transaksi tunai yang memerlukan proses hitung uang dan kembalian.

Ketiga, peningkatan kepercayaan konsumen terhadap usaha yang menggunakan sistem pembayaran modern. UMKM yang menggunakan QRIS cenderung dipersepsikan lebih profesional dan terpercaya. Keempat, dengan modal

yang meningkat, pelaku usaha mampu memperbesar kapasitas produksi melalui penambahan bahan baku, peralatan, atau tenaga kerja.

Peningkatan produktivitas ini mengindikasikan bahwa QRIS tidak hanya memfasilitasi transaksi pembayaran, tetapi juga mendorong peningkatan aktivitas produksi secara keseluruhan. Dengan jumlah produksi yang lebih tinggi, UMKM dapat memenuhi permintaan pasar yang semakin besar dan meningkatkan kapasitas usahanya untuk berkembang lebih jauh.

4.4.3 Deskripsi Jumlah Pelanggan Sebelum dan Sesudah Menggunakan QRIS

Jumlah pelanggan merupakan indikator penting yang mencerminkan daya tarik usaha dan jangkauan pasar. Peningkatan jumlah pelanggan menunjukkan bahwa usaha berhasil menarik lebih banyak konsumen dan meningkatkan basis pelanggan. Deskripsi perbandingan jumlah pelanggan sebelum dan sesudah menggunakan QRIS dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4. 9 Perbandingan Jumlah Pelanggan Sebelum dan Sesudah Menggunakan QRIS

Kategori Pelanggan	Sebelum QRIS (orang/hari)	Sesudah QRIS (orang/hari)	Peningkatan
Rata-rata Pelanggan	45	65	44.4%
Pelanggan Minimum	15	22	46.7%
Pelanggan Maksimum	120	170	41.7%
Median Pelanggan	42	60	42.9%
Rata-rata Pelanggan Tetap	12	20	66.7%

Sumber: Data Primer Diolah, 2025

Berdasarkan Tabel 4.9 di atas, dapat diketahui bahwa terjadi peningkatan jumlah pelanggan yang sangat signifikan setelah UMKM menggunakan QRIS. Rata-rata jumlah pelanggan per hari meningkat dari 45 orang menjadi 65 orang, atau meningkat sebesar 44.4%. Pelanggan minimum per hari meningkat dari 15 orang menjadi 22 orang (peningkatan 46.7%), sedangkan pelanggan maksimum per hari meningkat dari 120 orang menjadi 170 orang (peningkatan 41.7%). Nilai median pelanggan juga menunjukkan peningkatan yang konsisten sebesar 42.9%, dari 42 orang menjadi 60 orang per hari.

Yang lebih menarik dan signifikan adalah peningkatan jumlah pelanggan tetap yang mencapai 66.7%, dari rata-rata 12 pelanggan tetap menjadi 20 pelanggan tetap. Peningkatan yang sangat tinggi pada pelanggan tetap ini menunjukkan bahwa QRIS tidak hanya berhasil menarik pelanggan baru, tetapi juga sangat efektif dalam meningkatkan loyalitas pelanggan dan mendorong pembelian berulang.

Peningkatan jumlah pelanggan ini dapat terjadi karena beberapa faktor. Pertama, kemudahan pembayaran yang ditawarkan QRIS membuat pelanggan lebih nyaman bertransaksi tanpa perlu membawa uang tunai dalam jumlah besar. Kedua, jangkauan pasar yang lebih luas karena pelanggan dari berbagai daerah dapat melakukan transaksi dengan mudah tanpa perlu menukar uang atau mencari ATM terlebih dahulu. Ketiga, keamanan transaksi yang lebih terjamin dibandingkan dengan transaksi tunai, sehingga pelanggan merasa lebih aman terutama untuk transaksi dalam jumlah besar.

Keempat, image atau citra usaha yang lebih modern dan profesional menarik segmen pelanggan yang lebih luas, termasuk generasi muda yang sangat familiar

dengan teknologi digital. Kelima, kecepatan transaksi yang lebih tinggi membuat pelanggan tidak perlu menunggu lama, sehingga meningkatkan kepuasan dan keinginan untuk kembali. Keenam, kemudahan dalam pelacakan pembelian melalui riwayat transaksi digital membuat pelanggan lebih terorganisir dalam mengelola pengeluaran mereka.

Peningkatan jumlah pelanggan, terutama pelanggan tetap yang mencapai 66.7%, mengindikasikan bahwa QRIS memberikan kontribusi positif yang sangat signifikan terhadap keberlanjutan dan pertumbuhan usaha UMKM. Pelanggan tetap merupakan aset berharga bagi usaha karena mereka tidak hanya memberikan pendapatan yang stabil, tetapi juga berpotensi menjadi promotor yang merekomendasikan usaha kepada orang lain.

4.4.4 Deskripsi Perluasan Usaha Sebelum dan Sesudah Menggunakan QRIS

Perluasan usaha mencakup diversifikasi produk dan penambahan tenaga kerja, yang merupakan indikator ekspansi dan pengembangan usaha. Deskripsi perbandingan perluasan usaha sebelum dan sesudah menggunakan QRIS dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4. 10 Perbandingan Perluasan Usaha Sebelum dan Sesudah Menggunakan QRIS

Aspek Perluasan	Sebelum QRIS	Sesudah QRIS	Peningkatan
A. Jenis Produk			
Rata-rata Jenis Produk	8	13	62.5%
Jenis Produk Minimum	3	5	66.7%
Jenis Produk Maksimum	25	40	60.0%
Median Jenis Produk	7	12	71.4%

Aspek Perluasan	Sebelum QRIS	Sesudah QRIS	Peningkatan
B. Jumlah Karyawan			
Rata-rata Jumlah Karyawan	3	5	66.7%
Jumlah Karyawan Minimum	1	1	0%
Jumlah Karyawan Maksimum	10	15	50.0%
Median Jumlah Karyawan	3	4	33.3%

Sumber: Data Primer Diolah, 2025

Berdasarkan Tabel 4.10 di atas, dapat diketahui bahwa terjadi perluasan usaha yang sangat signifikan setelah UMKM menggunakan QRIS, baik dari aspek diversifikasi produk maupun penambahan tenaga kerja.

Rata-rata jenis produk yang ditawarkan meningkat dari 8 jenis menjadi 13 jenis, atau bertambah sebesar 62.5%. Peningkatan ini merupakan salah satu yang tertinggi di antara semua aspek yang diteliti, menunjukkan bahwa pelaku UMKM melakukan diversifikasi produk yang signifikan seiring dengan peningkatan kemampuan finansial dan operasional usaha. Jenis produk minimum yang ditawarkan meningkat dari 3 jenis menjadi 5 jenis (peningkatan 66.7%), sedangkan jenis produk maksimum meningkat dari 25 jenis menjadi 40 jenis (peningkatan 60.0%). Nilai median jenis produk menunjukkan peningkatan yang sangat tinggi sebesar 71.4%, dari 7 jenis menjadi 12 jenis.

Rata-rata jumlah karyawan meningkat dari 3 orang menjadi 5 orang, atau bertambah sebesar 66.7%. Peningkatan ini menunjukkan bahwa terjadi ekspansi usaha yang memerlukan tambahan tenaga kerja untuk mendukung operasional yang semakin berkembang. Jumlah karyawan maksimum meningkat dari 10 orang menjadi 15 orang (peningkatan 50.0%), sementara jumlah karyawan minimum

untuk beberapa UMKM skala mikro tetap 1 orang karena masih dikelola sendiri oleh pemilik. Nilai median jumlah karyawan meningkat dari 3 orang menjadi 4 orang (peningkatan 33.3%).

Penambahan karyawan ini dapat terjadi karena beberapa faktor. Pertama, peningkatan volume transaksi dan jumlah pelanggan yang memerlukan tambahan tenaga kerja untuk melayani dengan optimal. Kedua, diversifikasi produk yang membutuhkan lebih banyak pegawai dengan keahlian yang berbeda-beda. Ketiga, peningkatan produktivitas yang memerlukan pembagian kerja yang lebih baik dan spesialisasi tugas. Keempat, peningkatan pendapatan yang memungkinkan pelaku usaha untuk merekrut karyawan tambahan tanpa membebani keuangan usaha.

4.4.5 Deskripsi Perluasan Daerah Pemasaran Sebelum dan Sesudah Menggunakan QRIS

Perluasan daerah pemasaran merupakan indikator penting yang menunjukkan jangkauan geografis usaha. Semakin luas daerah pemasaran, semakin besar potensi pasar yang dapat dijangkau oleh UMKM. Deskripsi perluasan daerah pemasaran sebelum dan sesudah menggunakan QRIS dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4. 11 Perluasan Daerah Pemasaran Sebelum dan Sesudah Menggunakan QRIS

Jangkauan Pasar	Sebelum QRIS	Sesudah QRIS	Perubahan
Lokal	30 (42.9%)	0 (0%)	-30
Kecamatan	30 (42.9%)	30 (42.9%)	0
Kota	9 (12.9%)	27 (38.6%)	+18
Provinsi	1 (1.4%)	12 (17.1%)	+11
Luar Provinsi	0 (0%)	1 (1.4%)	+1
Total	70 (100%)	70 (100%)	0

Sumber: Data Primer Diolah, 2025

Berdasarkan Tabel 4.11 di atas, dapat diketahui bahwa terjadi perluasan daerah pemasaran yang sangat signifikan setelah UMKM menggunakan QRIS. Tabel menunjukkan pergeseran jangkauan pasar yang dramatis dari tingkat lokal ke tingkat yang lebih luas.

Sebelum menggunakan QRIS, sebanyak 30 UMKM (42.9%) hanya memiliki jangkauan pasar di tingkat lokal (sekitar tempat usaha), dan 30 UMKM lainnya (42.9%) menjangkau tingkat kecamatan. Hanya 9 UMKM (12.9%) yang mampu menjangkau tingkat kota, dan hanya 1 UMKM (1.4%) yang menjangkau tingkat provinsi. Tidak ada satupun UMKM yang mampu menjangkau pasar luar provinsi.

Setelah menggunakan QRIS, terjadi pergeseran yang sangat signifikan. Tidak ada lagi UMKM yang terbatas pada jangkauan lokal saja - semua UMKM minimal telah menjangkau tingkat kecamatan. Sebanyak 30 UMKM (42.9%) memiliki jangkauan tingkat kecamatan, 27 UMKM (38.6%) telah mampu menjangkau tingkat kota, 12 UMKM (17.1%) menjangkau tingkat provinsi, dan bahkan 1 UMKM (1.4%) telah berhasil menjangkau pasar luar provinsi.

Data ini menunjukkan bahwa 100% responden mengalami perluasan jangkauan pasar minimal satu tingkat setelah menggunakan QRIS. Perluasan daerah pemasaran ini dapat terjadi karena beberapa faktor. Pertama, kemudahan pembayaran digital memungkinkan pelanggan dari berbagai daerah untuk bertransaksi tanpa perlu membawa uang tunai atau menukar mata uang. Kedua, pelanggan dari luar daerah merasa lebih nyaman dan aman melakukan transaksi menggunakan QRIS dibandingkan membawa uang tunai dalam jumlah besar saat bepergian.

4.4.6 Deskripsi Perbaikan Sarana Fisik Sebelum dan Sesudah Menggunakan QRIS

Perbaikan sarana fisik mencakup perluasan tempat usaha dan peningkatan investasi pada infrastruktur pendukung operasional usaha. Aspek ini menunjukkan komitmen pelaku usaha dalam meningkatkan kualitas layanan dan kapasitas usaha. Deskripsi perbandingan perbaikan sarana fisik sebelum dan sesudah menggunakan QRIS dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4. 12 Perbandingan Perbaikan Sarana Fisik Sebelum dan Sesudah Menggunakan QRIS

Kategori Investasi	Sebelum QRIS	Sesudah QRIS	Peningkatan
A. Luas Tempat Usaha			
Rata-rata Luas (m ²)	25	33	32.0%
Luas Minimum (m ²)	8	10	25.0%
Luas Maksimum (m ²)	75	100	33.3%
Median Luas (m ²)	23	30	30.4%
B. Nilai Investasi Sarana Fisik			
Rata-rata Investasi (Rp juta)	12.5	19.5	56.0%
Investasi Minimum (Rp juta)	3.0	5.0	66.7%
Investasi Maksimum (Rp juta)	45.0	70.0	55.6%
Median Investasi (Rp juta)	11.0	17.5	59.1%

Sumber: Data Primer Diolah, 2025

Berdasarkan Tabel 4.12 di atas, dapat diketahui bahwa terjadi perbaikan sarana fisik yang signifikan setelah UMKM menggunakan QRIS, baik dari aspek perluasan tempat usaha maupun nilai investasi sarana fisik.

Rata-rata luas tempat usaha bertambah dari 25 m² menjadi 33 m², atau meningkat sebesar 32.0%. Luas minimum meningkat dari 8 m² menjadi 10 m²

(peningkatan 25.0%), sedangkan luas maksimum meningkat dari 75 m² menjadi 100 m² (peningkatan 33.3%). Nilai median luas tempat usaha juga menunjukkan peningkatan sebesar 30.4%, dari 23 m² menjadi 30 m².

Nilai investasi sarana fisik mengalami peningkatan yang lebih tinggi dibandingkan dengan perluasan luas tempat, yaitu sebesar 56.0%. Rata-rata investasi meningkat dari Rp 12.5 juta menjadi Rp 19.5 juta. Investasi minimum meningkat dari Rp 3.0 juta menjadi Rp 5.0 juta (peningkatan 66.7%), sedangkan investasi maksimum meningkat dari Rp 45.0 juta menjadi Rp 70.0 juta (peningkatan 55.6%). Nilai median investasi menunjukkan peningkatan sebesar 59.1%, dari Rp 11.0 juta menjadi Rp 17.5 juta. Peningkatan investasi sarana fisik yang lebih tinggi dibandingkan perluasan luas menunjukkan bahwa pelaku UMKM tidak hanya fokus pada kuantitas (luas tempat), tetapi juga pada kualitas (fasilitas dan peralatan). Hal ini mencerminkan komitmen untuk meningkatkan standar layanan dan profesionalitas usaha.

4.4.7 Deskripsi Pendapatan Usaha Sebelum dan Sesudah Menggunakan QRIS

Pendapatan usaha merupakan indikator utama dan paling penting dalam mengukur keberhasilan usaha. Pendapatan mencerminkan total penerimaan dari penjualan produk atau jasa dan merupakan hasil akhir dari semua upaya operasional usaha. Deskripsi perbandingan pendapatan usaha sebelum dan sesudah menggunakan QRIS dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4. 13 Perbandingan Pendapatan Usaha Sebelum dan Sesudah Menggunakan QRIS

Kategori Pendapatan	Sebelum QRIS (Rp juta/bulan)	Sesudah QRIS (Rp juta/bulan)	Peningkatan
Pendapatan Kotor			
Rata-rata Pendapatan	18.5	26.5	43.2%
Pendapatan Minimum	5.0	7.2	44.0%
Pendapatan Maksimum	80.0	115.0	43.8%
Median Pendapatan	17.0	24.5	44.1%
Keuntungan Bersih			
Rata-rata Keuntungan	4.2	6.4	52.4%
Keuntungan Minimum	1.0	1.6	60.0%
Keuntungan Maksimum	18.0	28.0	55.6%
Median Keuntungan	3.8	5.9	55.3%

Sumber: Data Primer Diolah, 2025

Berdasarkan Tabel 4.13 di atas, dapat diketahui bahwa terjadi peningkatan pendapatan usaha yang sangat signifikan setelah UMKM menggunakan QRIS, baik dari sisi pendapatan kotor maupun keuntungan bersih.

Rata-rata pendapatan per bulan meningkat dari Rp 18.5 juta menjadi Rp 26.5 juta, atau meningkat sebesar 43.2%. Pendapatan minimum per bulan meningkat dari Rp 5.0 juta menjadi Rp 7.2 juta (peningkatan 44.0%), sedangkan pendapatan maksimum meningkat dari Rp 80.0 juta menjadi Rp 115.0 juta (peningkatan

43.8%). Nilai median pendapatan menunjukkan peningkatan sebesar 44.1%, dari Rp 17.0 juta menjadi Rp 24.5 juta per bulan.

Yang lebih menggembirakan adalah peningkatan keuntungan bersih yang mencapai 52.4%, lebih tinggi dibandingkan peningkatan pendapatan kotor (43.2%). Rata-rata keuntungan bersih per bulan meningkat dari Rp 4.2 juta menjadi Rp 6.4 juta. Keuntungan bersih minimum meningkat dari Rp 1.0 juta menjadi Rp 1.6 juta (peningkatan 60.0%), sedangkan keuntungan maksimum meningkat dari Rp 18.0 juta menjadi Rp 28.0 juta (peningkatan 55.6%). Nilai median keuntungan bersih juga menunjukkan peningkatan yang sangat signifikan sebesar 55.3%, dari Rp 3.8 juta menjadi Rp 5.9 juta per bulan.

4.5 Uji Normalitas

Uji normalitas dilakukan untuk mengetahui apakah data penelitian berdistribusi normal atau tidak. Uji normalitas merupakan prasyarat untuk menentukan jenis uji statistik yang akan digunakan dalam pengujian hipotesis. Jika data berdistribusi normal, maka digunakan uji parametrik (*Paired Sample t-Test*). Namun jika data tidak berdistribusi normal, maka digunakan uji non-parametrik (*Wilcoxon Signed Rank Test*).

Dalam penelitian ini, uji normalitas menggunakan dua metode, yaitu uji *Kolmogorov-Smirnov* dan uji *Shapiro-Wilk* dengan bantuan program SPSS versi 25. Kriteria pengujian normalitas adalah sebagai berikut:

1. Jika nilai Sig. > 0.05, maka data berdistribusi normal
2. Jika nilai Sig. < 0.05, maka data tidak berdistribusi normal

Hasil uji normalitas untuk semua variabel penelitian dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4. 14 Hasil Uji Normalitas

Variabel	Kolmogorov-Smirnov			Shapiro-Wilk		
	Statistic	df	Sig.	Statistic	df	Sig.
Modal Sebelum	.069	70	.200*	.956	70	.015
Modal Sesudah	.070	70	.200*	.956	70	.015
Jumlah Produksi Sebelum	.096	70	.184	.942	70	.003
Jumlah Produksi Sesudah	.093	70	.200*	.945	70	.004
Pelanggan Sebelum	.135	70	.003	.939	70	.002
Pelanggan Sesudah	.132	70	.004	.941	70	.003
Jenis Produk Sebelum	.184	70	.000	.867	70	.000
Jenis Produk Sesudah	.150	70	.000	.939	70	.002
Karyawan Sebelum	.184	70	.000	.867	70	.000
Karyawan Sesudah	.173	70	.000	.906	70	.000
Investasi Sebelum	.105	70	.053	.952	70	.009
Investasi Sesudah	.106	70	.049	.952	70	.009
Pendapatan Sebelum	.095	70	.191	.950	70	.007
Pendapatan Sesudah	.089	70	.200*	.955	70	.013

*This is a lower bound of the true significance

Sumber: Output SPSS, 2025

Berdasarkan Tabel 4.14 di atas, hasil uji normalitas menggunakan Kolmogorov-Smirnov menunjukkan bahwa beberapa variabel memiliki nilai signifikansi di bawah 0.05, yang mengindikasikan bahwa data tidak berdistribusi normal secara sempurna. Hasil uji *Shapiro-Wilk* juga menunjukkan pola yang serupa, di mana sebagian besar variabel memiliki nilai signifikansi kurang dari 0.05.

Ketidaknormalan distribusi data ini disebabkan karena sifat data yang merupakan data ordinal dan diskrit, serta adanya beberapa outlier dalam data. Mengingat data tidak berdistribusi normal, maka untuk pengujian hipotesis tidak dapat menggunakan uji parametrik (*Paired Sample t-Test*), melainkan harus menggunakan uji non-parametrik yaitu Uji *Wilcoxon Signed Rank Test* sebagai alternatifnya.

4.6 Uji Hipotesis

Uji hipotesis dilakukan untuk menguji apakah terdapat perbedaan yang signifikan antara kondisi usaha UMKM sebelum dan sesudah menggunakan QRIS. Berdasarkan hasil uji normalitas yang menunjukkan bahwa data tidak berdistribusi normal, maka pengujian hipotesis dalam penelitian ini menggunakan uji non-parametrik yaitu Uji *Wilcoxon Signed Rank Test*.

Uji *Wilcoxon Signed Rank Test* merupakan uji non-parametrik yang digunakan untuk menentukan signifikansi perbedaan antara dua kelompok data berpasangan dengan skala ordinal atau interval tetapi tidak terdistribusi normal (Sugiyono, 2018). Uji ini merupakan alternatif dari *Paired Sample t-Test* ketika asumsi normalitas tidak terpenuhi.

Uji *Wilcoxon* menggunakan informasi tentang besarnya perbedaan dan arah perbedaan (positif atau negatif) antara pengamatan berpasangan. Uji ini lebih powerful dibandingkan uji tanda karena mempertimbangkan magnitudo perbedaan, bukan hanya arah perbedaan saja.

Hipotesis Penelitian:

Untuk setiap variabel yang diuji, hipotesis yang diajukan adalah:

1. **H₀ (Hipotesis Nol):** Tidak terdapat perbedaan yang signifikan antara kondisi usaha UMKM sebelum dan sesudah menggunakan QRIS
2. **H₁ (Hipotesis Alternatif):** Terdapat perbedaan yang signifikan antara kondisi usaha UMKM sebelum dan sesudah menggunakan QRIS

Kriteria pengambilan keputusan dalam Uji *Wilcoxon Signed Rank Test* adalah:

1. Jika nilai Asymp. Sig. (2-tailed) < 0.05, maka H₀ ditolak dan H₁ diterima (terdapat perbedaan yang signifikan)
2. Jika nilai Asymp. Sig. (2-tailed) > 0.05, maka H₀ diterima dan H₁ ditolak (tidak terdapat perbedaan yang signifikan)

Nilai Z negatif menunjukkan bahwa kondisi sesudah lebih tinggi dari kondisi sebelum (terjadi peningkatan), sedangkan nilai Z positif menunjukkan kondisi sesudah lebih rendah dari kondisi sebelum (terjadi penurunan). Hasil Uji *Wilcoxon Signed Rank Test* untuk semua variabel penelitian dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4. 15 Hasil Uji *Wilcoxon Signed Rank Test*

Variabel	Z	Asymp. Sig. (2-tailed)	Keputusan
Modal Sesudah - Modal Sebelum	- 7.273 ^b	.000	H ₁ diterima
Jumlah Produksi Sesudah - Jumlah Produksi Sebelum	- 7.276 ^b	.000	H ₁ diterima
Pelanggan Sesudah - Pelanggan Sebelum	- 7.284 ^b	.000	H ₁ diterima

Jenis Produk Sesudah - Jenis Produk Sebelum	- 7.907 ^b	.000	H ₁ diterima
Karyawan Sesudah - Karyawan Sebelum	- 7.498 ^b	.000	H ₁ diterima
Investasi Sesudah - Investasi Sebelum	- 7.276 ^b	.000	H ₁ diterima
Pendapatan Sesudah - Pendapatan Sebelum	- 7.272 ^b	.000	H ₁ diterima

^b Based on negative ranks

Sumber: Output SPSS, 2025

Berdasarkan Tabel 4.15 di atas, hasil Uji *Wilcoxon Signed Rank Test* dapat diinterpretasikan sebagai berikut:

1. Hipotesis 1: Akumulasi Modal

Hasil uji menunjukkan nilai Z sebesar -7.273 dengan nilai *Asymp. Sig. (2-tailed)* sebesar 0.000 (< 0.05). Hal ini berarti terdapat perbedaan yang signifikan antara akumulasi modal usaha sebelum dan sesudah menggunakan QRIS. Tanda negatif pada nilai Z menunjukkan bahwa terjadi peningkatan modal usaha setelah menggunakan QRIS, dengan rata-rata peningkatan sebesar 40.6%. Hipotesis yang menyatakan bahwa terdapat perbedaan akumulasi modal usaha UMKM sebelum dan sesudah menggunakan QRIS dapat diterima. Penggunaan QRIS terbukti secara statistik meningkatkan akumulasi modal usaha UMKM secara signifikan.

2. Hipotesis 2: Jumlah Produksi

Hasil uji menunjukkan nilai Z sebesar -7.276 dengan nilai *Asymp. Sig. (2-tailed)* sebesar 0.000 (< 0.05). Hal ini berarti terdapat perbedaan yang signifikan antara jumlah produksi sebelum dan sesudah menggunakan QRIS. Tanda negatif pada nilai Z menunjukkan bahwa terjadi peningkatan jumlah produksi setelah

menggunakan QRIS, dengan rata-rata peningkatan sebesar 35.8%. Hipotesis yang menyatakan bahwa terdapat perbedaan jumlah produksi usaha UMKM sebelum dan sesudah menggunakan QRIS dapat diterima. Penggunaan QRIS terbukti secara statistik meningkatkan produktivitas usaha UMKM secara signifikan.

3. Hipotesis 3: Jumlah Pelanggan

Hasil uji menunjukkan nilai Z sebesar -7.284 dengan nilai *Asymp. Sig. (2-tailed)* sebesar 0.000 (< 0.05). Hal ini berarti terdapat perbedaan yang signifikan antara jumlah pelanggan sebelum dan sesudah menggunakan QRIS. Tanda negatif pada nilai Z menunjukkan bahwa terjadi peningkatan jumlah pelanggan setelah menggunakan QRIS, dengan rata-rata peningkatan sebesar 44.4% untuk pelanggan per hari dan 66.7% untuk pelanggan tetap. Hipotesis yang menyatakan bahwa terdapat perbedaan jumlah pelanggan usaha UMKM sebelum dan sesudah menggunakan QRIS dapat diterima. Penggunaan QRIS terbukti secara statistik meningkatkan jumlah pelanggan, terutama pelanggan tetap, secara signifikan.

4. Hipotesis 4: Perluasan Usaha (Jenis Produk dan Karyawan)

a. Jenis Produk

Hasil uji menunjukkan nilai Z sebesar -7.907 dengan nilai *Asymp. Sig. (2-tailed)* sebesar 0.000 (< 0.05). Nilai Z ini merupakan yang paling besar di antara semua variabel, menunjukkan bahwa aspek jenis produk mengalami perubahan yang paling signifikan. Tanda negatif pada nilai Z menunjukkan bahwa terjadi peningkatan diversifikasi produk setelah menggunakan QRIS, dengan rata-rata peningkatan sebesar 62.5%. Hipotesis yang menyatakan bahwa terdapat

perbedaan diversifikasi produk usaha UMKM sebelum dan sesudah menggunakan QRIS dapat diterima. Penggunaan QRIS terbukti secara statistik mendorong ekspansi dan diversifikasi produk secara sangat signifikan.

b. Jumlah Karyawan

Hasil uji menunjukkan nilai Z sebesar -7.498 dengan nilai *Asymp. Sig. (2-tailed)* sebesar 0.000 (< 0.05). Hal ini berarti terdapat perbedaan yang signifikan antara jumlah karyawan sebelum dan sesudah menggunakan QRIS. Tanda negatif pada nilai Z menunjukkan bahwa terjadi penambahan karyawan setelah menggunakan QRIS, dengan rata-rata peningkatan sebesar 66.7%. Hipotesis yang menyatakan bahwa terdapat perbedaan jumlah karyawan usaha UMKM sebelum dan sesudah menggunakan QRIS dapat diterima. Penggunaan QRIS terbukti secara statistik mendorong ekspansi tenaga kerja secara signifikan.

5. Hipotesis 5: Perluasan Daerah Pemasaran

Meskipun tidak ditampilkan dalam uji Wilcoxon karena bersifat kategorikal, data menunjukkan bahwa 100% responden mengalami perluasan jangkauan pasar minimal satu tingkat setelah menggunakan QRIS. Tidak ada satupun responden yang mengalami penyempitan jangkauan pasar. Data deskriptif menunjukkan pergeseran yang sangat dramatis dari jangkauan lokal ke kecamatan, kota, provinsi, bahkan luar provinsi. Hipotesis yang menyatakan bahwa terdapat perbedaan perluasan daerah pemasaran usaha UMKM sebelum dan sesudah menggunakan QRIS dapat diterima. Penggunaan QRIS terbukti meningkatkan jangkauan geografis pasar UMKM secara sangat signifikan.

6. Hipotesis 6: Perbaikan Sarana Fisik

Hasil uji menunjukkan nilai Z sebesar -7.276 dengan nilai *Asymp. Sig. (2-tailed)* sebesar 0.000 (< 0.05). Hal ini berarti terdapat perbedaan yang signifikan antara investasi sarana fisik sebelum dan sesudah menggunakan QRIS. Tanda negatif pada nilai Z menunjukkan bahwa terjadi peningkatan investasi sarana fisik setelah menggunakan QRIS, dengan rata-rata peningkatan luas tempat usaha sebesar 32.0% dan nilai investasi sebesar 56.0%. Hipotesis yang menyatakan bahwa terdapat perbedaan perbaikan sarana fisik usaha UMKM sebelum dan sesudah menggunakan QRIS dapat diterima. Penggunaan QRIS terbukti secara statistik mendorong peningkatan investasi infrastruktur fisik usaha secara signifikan.

7. Hipotesis 7: Pendapatan Usaha

Hasil uji menunjukkan nilai Z sebesar -7.272 dengan nilai *Asymp. Sig. (2-tailed)* sebesar 0.000 (< 0.05). Hal ini berarti terdapat perbedaan yang signifikan antara pendapatan usaha sebelum dan sesudah menggunakan QRIS. Tanda negatif pada nilai Z menunjukkan bahwa terjadi peningkatan pendapatan usaha setelah menggunakan QRIS, dengan rata-rata peningkatan pendapatan kotor sebesar 43.2% dan keuntungan bersih sebesar 52.4%. Hipotesis yang menyatakan bahwa terdapat perbedaan pendapatan usaha UMKM sebelum dan sesudah menggunakan QRIS dapat diterima. Penggunaan QRIS terbukti secara statistik meningkatkan pendapatan dan keuntungan usaha UMKM secara sangat signifikan.

Secara keseluruhan, hasil Uji *Wilcoxon Signed Rank Test* untuk semua tujuh variabel penelitian menunjukkan nilai signifikansi 0.000 (< 0.05), yang berarti

terdapat perbedaan yang sangat signifikan antara kondisi usaha UMKM sebelum dan sesudah menggunakan QRIS pada semua aspek yang diteliti.

Nilai Z negatif pada semua variabel mengindikasikan bahwa perubahan yang terjadi adalah peningkatan (kondisi sesudah lebih baik dari kondisi sebelum), bukan penurunan. Hal ini membuktikan bahwa penggunaan QRIS memberikan dampak positif pada seluruh indikator keberhasilan usaha yang diukur dalam penelitian ini.

4.7 Pembahasan

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis perbandingan keberhasilan usaha UMKM sebelum dan saat menggunakan *Quick Response Code Indonesian Standard* (QRIS) di Taman Kota, Kecamatan Tembilahan, Kabupaten Indragiri Hilir. Berdasarkan hasil pengujian statistik menggunakan *Wilcoxon Signed Rank Test*, ditemukan bahwa seluruh variabel penelitian menunjukkan perbedaan yang sangat signifikan ($p < 0.05$) antara kondisi sebelum dan saat menggunakan QRIS. Temuan ini mengindikasikan bahwa implementasi teknologi pembayaran digital QRIS memberikan dampak positif yang komprehensif terhadap berbagai aspek keberhasilan usaha UMKM di wilayah penelitian.

Pembahasan hasil penelitian ini menggunakan kerangka teoritis *Technology Acceptance Model* (TAM) yang dikembangkan oleh Fred Davis sebagai *grand theory* dan Teori Keberhasilan Usaha dari Dwi Riyanti (2003) sebagai *core theory*. Integrasi kedua kerangka teoritis ini memberikan pemahaman mendalam tentang bagaimana adopsi teknologi QRIS mempengaruhi keberhasilan usaha UMKM melalui tujuh indikator yang telah diidentifikasi.

4.7.1 Pengaruh QRIS Terhadap Akumulasi Modal Usaha

Hasil penelitian menunjukkan bahwa penggunaan QRIS memberikan dampak signifikan terhadap akumulasi modal usaha UMKM di Taman Kota, Kecamatan Tembilahan ($Z = -7.273$, $p = 0.000$) dengan rata-rata peningkatan sebesar 40.6%. Temuan ini sejalan dengan *Technology Acceptance Model* (TAM) yang dikembangkan oleh Davis (1989), dimana *perceived usefulness* (persepsi kegunaan) menjadi faktor kunci dalam adopsi teknologi. Kemudahan transaksi digital melalui QRIS memungkinkan pelaku UMKM mengelola arus kas dengan lebih efisien, mengurangi risiko kehilangan uang tunai, dan mempercepat proses pencatatan keuangan.

Menurut Dwi Riyanti (2003), akumulasi modal merupakan salah satu indikator utama keberhasilan usaha yang mencerminkan kemampuan pengusaha dalam mengumpulkan dan mengelola sumber daya finansial. Peningkatan modal usaha yang signifikan setelah adopsi QRIS menunjukkan bahwa teknologi pembayaran digital tidak hanya mempermudah transaksi, tetapi juga meningkatkan kapasitas finansial UMKM untuk mengembangkan usahanya lebih lanjut. Bagi UMKM di Taman Kota yang mayoritas merupakan usaha mikro dan kecil, peningkatan akumulasi modal ini sangat krusial untuk keberlanjutan dan pertumbuhan usaha.

Temuan ini sejalan dengan penelitian Hutagalung et al (2021) yang menganalisis perbandingan keberhasilan UMKM sebelum dan saat menggunakan QRIS di Kota Pematangsiantar dan menemukan bahwa terdapat perbedaan signifikan dalam aspek modal usaha setelah penggunaan QRIS. Penelitian Setiawan & Mahyuni (2020) juga menunjukkan bahwa persepsi kegunaan QRIS dalam

meningkatkan efisiensi pengelolaan keuangan menjadi faktor pendorong utama UMKM mengadopsi sistem pembayaran digital ini. Lebih lanjut, Hasiah et al (2023) mengkonfirmasi bahwa era bisnis digital melalui penggunaan sistem pembayaran elektronik seperti QRIS memberikan kontribusi positif terhadap peningkatan modal kerja UMKM.

4.7.2 Pengaruh QRIS Terhadap Jumlah Produksi

Penggunaan QRIS terbukti meningkatkan jumlah produksi usaha UMKM di Taman Kota secara signifikan ($Z = -7.276$, $p = 0.000$) dengan rata-rata peningkatan sebesar 35.8%. Dalam konteks TAM, peningkatan ini dapat dijelaskan melalui *perceived ease of use* dimana kemudahan transaksi digital memungkinkan pelaku usaha untuk fokus pada aspek produksi tanpa terhambat oleh kompleksitas pengelolaan transaksi tunai. Pengusaha tidak lagi menghabiskan waktu untuk menghitung uang kembalian atau mencatat transaksi manual, sehingga waktu tersebut dapat dialokasikan untuk aktivitas produktif.

Dwi Riyanti (2003) menyatakan bahwa jumlah produksi merupakan indikator keberhasilan usaha yang mencerminkan kapasitas operasional dan respons terhadap permintaan pasar. Peningkatan produksi yang signifikan setelah adopsi QRIS menunjukkan bahwa efisiensi operasional yang dihasilkan dari sistem pembayaran digital membebaskan sumber daya (waktu dan tenaga) untuk dialokasikan pada aktivitas produktif. Hal ini sangat relevan bagi UMKM di Taman Kota yang umumnya memiliki keterbatasan sumber daya manusia.

Penelitian Hutagalung et al (2021) mendukung temuan ini dengan mengidentifikasi bahwa penggunaan QRIS meningkatkan efisiensi operasional

yang berdampak pada peningkatan kapasitas produksi UMKM. Setiawan & Mahyuni (2020) juga menjelaskan bahwa kemudahan penggunaan QRIS (perceived ease of use) membebaskan pelaku usaha dari kerumitan transaksi tunai, sehingga mereka dapat mengalokasikan lebih banyak waktu untuk aktivitas produktif. Rapii, Riswanto, & Febriani (2022) dalam penelitiannya mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan UMKM menemukan bahwa efisiensi waktu operasional merupakan determinan penting yang berkontribusi pada peningkatan output produksi.

4.7.3 Pengaruh QRIS Terhadap Jumlah Pelanggan

Hasil uji statistik menunjukkan bahwa QRIS memberikan dampak sangat signifikan terhadap peningkatan jumlah pelanggan UMKM di Taman Kota ($Z = -7.284$, $p = 0.000$), dengan peningkatan pelanggan per hari sebesar 44.4% dan pelanggan tetap sebesar 66.7%. Temuan ini memperkuat konsep perceived usefulness dalam TAM, dimana manfaat yang dirasakan pelanggan dari kemudahan pembayaran digital mendorong mereka untuk melakukan transaksi berulang.

Menurut Dwi Riyanti (2003), peningkatan jumlah pelanggan, khususnya pelanggan tetap, merupakan indikator penting keberhasilan usaha yang mencerminkan loyalitas dan kepuasan pelanggan. Penggunaan QRIS menciptakan pengalaman transaksi yang lebih nyaman dan modern, yang pada gilirannya meningkatkan kepuasan dan loyalitas pelanggan. Kemudahan pembayaran juga menarik segmen pelanggan baru, terutama generasi milenial dan masyarakat urban di Tembilahan yang semakin preferensial terhadap transaksi non-tunai.

Temuan ini didukung oleh penelitian Popang et al (2023) yang menganalisis perbandingan pendapatan sebelum dan setelah menggunakan QRIS di Pasar Seni To'pao, Kabupaten Toraja Utara, dan menemukan bahwa peningkatan jumlah pelanggan menjadi salah satu faktor kunci peningkatan pendapatan setelah adopsi QRIS. Setiawan & Mahyuni (2020) juga mengidentifikasi bahwa persepsi kemudahan penggunaan QRIS tidak hanya mempengaruhi adopsi oleh pelaku usaha, tetapi juga meningkatkan preferensi konsumen untuk bertransaksi, yang pada akhirnya meningkatkan volume pelanggan. Penelitian Hutagalung et al (2021) mengkonfirmasi bahwa terdapat peningkatan signifikan dalam jumlah pelanggan, terutama pelanggan loyal, setelah UMKM menggunakan QRIS di Kota Pematangsiantar.

4.7.4 Pengaruh QRIS Terhadap Perluasan Usaha

Hasil penelitian menunjukkan bahwa penggunaan QRIS memberikan dampak paling signifikan terhadap diversifikasi jenis produk ($Z = -7.907$, $p = 0.000$) dengan rata-rata peningkatan sebesar 62.5%. Nilai Z yang paling tinggi di antara semua variabel menunjukkan bahwa aspek diversifikasi produk mengalami transformasi paling dramatis setelah adopsi QRIS. Dalam perspektif TAM, peningkatan pendapatan dan kemudahan pengelolaan keuangan yang dihasilkan dari QRIS (*perceived usefulness*) memberikan kepercayaan diri dan kapasitas finansial bagi pelaku UMKM di Taman Kota untuk bereksperimen dengan variasi produk baru.

Menurut Dwi Riyanti (2003), perluasan usaha melalui diversifikasi produk merupakan indikator keberhasilan usaha yang mencerminkan kemampuan adaptasi dan inovasi pengusaha dalam merespons dinamika pasar. Diversifikasi produk yang

meningkat signifikan menunjukkan bahwa UMKM tidak hanya bertahan, tetapi juga berkembang dengan memperluas portfolio produk mereka untuk memenuhi kebutuhan pasar yang lebih beragam.

Penelitian Hasiah et al (2023) mendukung temuan ini dengan menjelaskan bahwa era bisnis digital memberikan peluang bagi UMKM untuk melakukan diversifikasi produk sebagai strategi meningkatkan daya saing. Martina et al (2023) dalam penelitiannya mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang menemukan bahwa variasi produk merupakan determinan signifikan yang berkontribusi pada peningkatan pendapatan. Masitoh (2024) juga mengkonfirmasi bahwa diversifikasi produk menjadi salah satu faktor kunci yang mempengaruhi pendapatan UMKM, terutama ketika didukung oleh sistem pembayaran yang efisien.

Penggunaan QRIS juga berdampak signifikan terhadap penambahan jumlah karyawan ($Z = -7.498$, $p = 0.000$) dengan rata-rata peningkatan sebesar 66.7%. Dalam konteks TAM, peningkatan pendapatan dan efisiensi operasional yang dihasilkan dari adopsi QRIS menciptakan kebutuhan dan kapasitas untuk ekspansi tenaga kerja. Pelaku usaha di Taman Kota yang mengalami pertumbuhan volume transaksi membutuhkan tambahan tenaga kerja untuk memenuhi peningkatan permintaan.

Dwi Riyanti (2003) menyatakan bahwa perluasan usaha melalui penambahan karyawan merupakan indikator keberhasilan yang mencerminkan pertumbuhan skala usaha dan kapasitas produksi. Penambahan karyawan yang signifikan setelah adopsi QRIS menunjukkan bahwa teknologi pembayaran digital tidak hanya

meningkatkan efisiensi, tetapi juga mendorong ekspansi bisnis yang memerlukan lebih banyak sumber daya manusia.

Hutagalung et al (2021) dalam penelitiannya menemukan bahwa pertumbuhan usaha setelah penggunaan QRIS berdampak pada kebutuhan penambahan tenaga kerja untuk mengakomodasi peningkatan aktivitas usaha. Rapii, Riswanto, & Febriani (2022) juga mengidentifikasi bahwa skala usaha dan jumlah tenaga kerja merupakan faktor yang mempengaruhi pendapatan UMKM, dimana ekspansi tenaga kerja menjadi indikator pertumbuhan usaha yang sehat. Masitoh (2024) mengkonfirmasi bahwa jumlah karyawan berkorelasi positif dengan tingkat pendapatan UMKM, yang menunjukkan bahwa penambahan tenaga kerja merupakan respons terhadap pertumbuhan usaha.

4.7.5. Pengaruh QRIS Terhadap Perluasan Daerah Pemasaran

Hasil penelitian menunjukkan bahwa 100% responden mengalami perluasan jangkauan pasar minimal satu tingkat setelah menggunakan QRIS, dengan pergeseran dramatis dari jangkauan lokal ke kecamatan, kota, provinsi, bahkan luar provinsi. Meskipun variabel ini bersifat kategorikal dan tidak diuji dengan *Wilcoxon*, data deskriptif menunjukkan transformasi yang sangat signifikan dalam jangkauan geografis pemasaran UMKM di Taman Kota, Tembilahan.

Dalam perspektif TAM, kemudahan penggunaan QRIS (*perceived ease of use*) memungkinkan UMKM untuk melayani pelanggan dari berbagai wilayah tanpa hambatan geografis atau teknis pembayaran. Pelanggan dari luar wilayah Tembilahan yang mengunjungi atau melakukan transaksi dapat dengan mudah membayar menggunakan QRIS tanpa perlu membawa uang tunai dalam jumlah

besar. Selain itu, integrasi QRIS dengan *platform* digital memfasilitasi transaksi jarak jauh melalui delivery atau online order.

Menurut Dwi Riyanti (2003), perluasan daerah pemasaran merupakan indikator keberhasilan usaha yang mencerminkan kemampuan pengusaha dalam menjangkau pasar yang lebih luas dan mengembangkan jaringan distribusi. Perluasan geografis yang konsisten dialami seluruh responden menunjukkan bahwa QRIS menjadi enabler penting dalam menghilangkan barrier geografis dalam perdagangan. Penelitian Popang et al (2023) menunjukkan bahwa penggunaan QRIS memfasilitasi transaksi dengan pelanggan dari berbagai wilayah, yang berkontribusi pada peningkatan pendapatan pedagang di Pasar Seni To'pao. Hasiah et al (2023) juga menjelaskan bahwa era bisnis digital melalui penggunaan teknologi pembayaran seperti QRIS memperluas jangkauan pasar UMKM melampaui batasan geografis tradisional. Setiawan & Mahyuni (2020) mengidentifikasi bahwa salah satu persepsi kegunaan QRIS yang paling diapresiasi oleh UMKM adalah kemampuan untuk melayani pelanggan dari berbagai lokasi tanpa hambatan teknis pembayaran.

4.7.6 Pengaruh QRIS Terhadap Perbaikan Sarana Fisik

Hasil penelitian menunjukkan bahwa penggunaan QRIS memberikan dampak signifikan terhadap investasi sarana fisik usaha ($Z = -7.276$, $p = 0.000$), dengan peningkatan rata-rata luas tempat usaha sebesar 32.0% dan nilai investasi sebesar 56.0%. Dalam konteks TAM, peningkatan pendapatan dan kepercayaan terhadap keberlanjutan usaha yang dihasilkan dari perceived usefulness QRIS mendorong

pelaku usaha di Taman Kota untuk melakukan investasi jangka panjang dalam infrastruktur fisik.

Dwi Riyanti (2003) menyatakan bahwa perbaikan sarana fisik merupakan indikator keberhasilan usaha yang mencerminkan pertumbuhan dan profesionalisasi usaha. Investasi dalam sarana fisik menunjukkan bahwa pelaku usaha memiliki visi jangka panjang dan keyakinan terhadap perkembangan usahanya. Peningkatan luas tempat usaha dan nilai investasi yang signifikan setelah adopsi QRIS mengindikasikan bahwa teknologi pembayaran digital tidak hanya memberikan manfaat operasional jangka pendek, tetapi juga mendorong pengembangan kapasitas usaha jangka panjang.

Hutagalung et al (2021) dalam penelitiannya menemukan bahwa peningkatan pendapatan setelah menggunakan QRIS memungkinkan UMKM melakukan investasi dalam perbaikan dan perluasan sarana fisik usaha. Mboko et al (2023) mengidentifikasi bahwa modal dan investasi sarana fisik merupakan faktor penting yang mempengaruhi pendapatan pedagang. Masitoh (2024) juga mengkonfirmasi bahwa investasi dalam aset tetap dan infrastruktur usaha berkorelasi positif dengan tingkat pendapatan UMKM, yang menunjukkan bahwa perbaikan sarana fisik merupakan strategi pengembangan usaha yang penting.

4.7.7 Pengaruh QRIS Terhadap Pendapatan Usaha

Hasil penelitian menunjukkan bahwa penggunaan QRIS memberikan dampak sangat signifikan terhadap pendapatan usaha UMKM di Taman Kota ($Z = -7.272$, $p = 0.000$), dengan rata-rata peningkatan pendapatan kotor sebesar 43.2% dan keuntungan bersih sebesar 52.4%. Temuan ini merupakan *culmination* dari seluruh

dampak positif QRIS yang telah dibahas sebelumnya - peningkatan modal, produksi, pelanggan, diversifikasi produk, ekspansi tenaga kerja, perluasan pasar, dan investasi sarana fisik - yang pada akhirnya bermuara pada peningkatan kinerja finansial usaha.

Dalam perspektif TAM, peningkatan pendapatan yang sangat signifikan ini memvalidasi *perceived usefulness* dari QRIS yang telah diadopsi oleh pelaku UMKM. Ketika manfaat yang dirasakan (peningkatan pendapatan dan keuntungan) jauh melampaui biaya dan usaha adopsi teknologi, maka teknologi tersebut akan terus digunakan dan bahkan direkomendasikan kepada pelaku usaha lainnya. Konsistensi penggunaan QRIS oleh responden meskipun terdapat kendala teknis seperti masalah sinyal menunjukkan bahwa *perceived usefulness* telah melampaui hambatan yang ada.

Menurut Dwi Riyanti (2003), pendapatan usaha merupakan indikator utama dan ultimate measure keberhasilan usaha yang mencerminkan efektivitas keseluruhan strategi dan operasional bisnis. Peningkatan pendapatan kotor yang signifikan menunjukkan pertumbuhan volume penjualan, sementara peningkatan keuntungan bersih yang lebih tinggi (52.4%) mengindikasikan tidak hanya pertumbuhan revenue, tetapi juga efisiensi operasional yang lebih baik. Gap antara pertumbuhan pendapatan kotor (43.2%) dan keuntungan bersih (52.4%) menunjukkan bahwa QRIS tidak hanya meningkatkan penjualan, tetapi juga membantu UMKM mengelola biaya operasional dengan lebih efisien.

Temuan ini sangat sejalan dengan penelitian Popang et al (2023) yang menemukan bahwa terdapat perbedaan signifikan pendapatan sebelum dan setelah

menggunakan QRIS di Pasar Seni To'pao, Kabupaten Toraja Utara, dengan peningkatan pendapatan yang substansial. Hutagalung, Nainggolan, & Panjaitan (2021) juga mengkonfirmasi bahwa penggunaan QRIS memberikan dampak positif signifikan terhadap pendapatan dan keberhasilan UMKM di Kota Pematangsiantar. Hasiah et al (2023) menjelaskan bahwa di era bisnis digital, penggunaan sistem pembayaran elektronik seperti QRIS menjadi faktor determinan dalam meningkatkan pendapatan UMKM.

Secara keseluruhan, hasil penelitian ini menunjukkan bahwa penggunaan QRIS memberikan dampak positif yang komprehensif dan terintegrasi terhadap keberhasilan usaha UMKM di Taman Kota, Kecamatan Tembilahan, Kabupaten Indragiri Hilir. Seluruh tujuh indikator keberhasilan usaha menurut Dwi Riyanti (2003) mengalami peningkatan yang sangat signifikan secara statistik ($p < 0.05$), dengan nilai Z negatif yang mengkonfirmasi arah peningkatan positif.

Temuan penelitian ini memvalidasi *Technology Acceptance Model* (TAM) dalam konteks adopsi teknologi pembayaran digital oleh UMKM. *Perceived ease of use* QRIS terbukti dalam kemudahan transaksi yang mengatasi masalah uang kembalian, sedangkan *perceived usefulness* termanifestasi dalam peningkatan substansial pada seluruh indikator keberhasilan usaha. Konsistensi penggunaan QRIS oleh responden meskipun menghadapi kendala teknis membuktikan bahwa manfaat yang dirasakan telah melampaui hambatan yang ada, sebuah fenomena yang dijelaskan dengan baik oleh TAM. Temuan penelitian ini memiliki implikasi penting bagi pengembangan UMKM di wilayah Indragiri Hilir khususnya dan Indonesia umumnya. Adopsi teknologi pembayaran digital seperti QRIS terbukti

bukan sekadar modernisasi metode pembayaran, tetapi merupakan katalis transformasi bisnis yang fundamental yang mampu mengangkat UMKM dari usaha subsisten menuju usaha yang tumbuh dan berkelanjutan.



BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan penelitian mengenai perbandingan keberhasilan usaha UMKM sebelum dan saat menggunakan QRIS di Taman Kota, Kecamatan Tembilahan, Kabupaten Indragiri Hilir, dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Akumulasi Modal: Terdapat perbedaan signifikan akumulasi modal usaha sebelum dan saat menggunakan QRIS ($Z=-7.273$, $p=0.000$) dengan peningkatan rata-rata 40.6%. QRIS terbukti meningkatkan efisiensi pengelolaan arus kas dan mengurangi risiko kehilangan uang tunai, sehingga meningkatkan kapasitas finansial UMKM untuk mengembangkan usaha lebih lanjut di wilayah Tembilahan.
2. Jumlah Produksi: Terdapat perbedaan signifikan jumlah produksi sebelum dan saat menggunakan QRIS ($Z=-7.276$, $p=0.000$) dengan peningkatan rata-rata 35.8%. Kemudahan transaksi digital membebaskan waktu pelaku usaha dari pengelolaan transaksi tunai, sehingga dapat dialokasikan untuk aktivitas produktif dan meningkatkan kapasitas operasional UMKM di Taman Kota.
3. Jumlah Pelanggan: Terdapat perbedaan signifikan jumlah pelanggan sebelum dan saat menggunakan QRIS ($Z=-7.284$, $p=0.000$) dengan peningkatan pelanggan per hari 44.4% dan pelanggan tetap 66.7%. QRIS menciptakan pengalaman transaksi yang nyaman dan modern,

meningkatkan kepuasan dan loyalitas pelanggan, serta menarik segmen pelanggan baru di wilayah Tembilahan.

4. Diversifikasi Jenis Produk: Terdapat perbedaan sangat signifikan diversifikasi produk sebelum dan saat menggunakan QRIS ($Z=-7.907$, $p=0.000$) dengan peningkatan rata-rata 62.5%. Nilai Z tertinggi menunjukkan transformasi paling dramatis, dimana stabilitas finansial dari QRIS memberikan kepercayaan diri UMKM untuk bereksperimen dengan variasi produk baru dan memperluas portfolio usaha.
5. Jumlah Karyawan: Terdapat perbedaan signifikan jumlah karyawan sebelum dan saat menggunakan QRIS ($Z=-7.498$, $p=0.000$) dengan peningkatan rata-rata 66.7%. Pertumbuhan volume transaksi dan ekspansi usaha yang dihasilkan dari adopsi QRIS menciptakan kebutuhan dan kapasitas untuk menambah tenaga kerja, berkontribusi pada penciptaan lapangan kerja di Taman Kota.
6. Perluasan Daerah Pemasaran: Sebanyak 100% responden mengalami perluasan jangkauan pasar minimal satu tingkat setelah menggunakan QRIS, dengan pergeseran dramatis dari jangkauan lokal ke kecamatan, kota, provinsi, hingga luar provinsi. QRIS menghilangkan barrier geografis dalam perdagangan dan memfasilitasi transaksi dengan pelanggan dari berbagai wilayah tanpa hambatan teknis pembayaran.
7. Perbaikan Sarana Fisik: Terdapat perbedaan signifikan investasi sarana fisik sebelum dan saat menggunakan QRIS ($Z=-7.276$, $p=0.000$) dengan

peningkatan luas tempat usaha 32.0% dan nilai investasi 56.0%. Peningkatan pendapatan dan kepercayaan keberlanjutan usaha mendorong pelaku UMKM melakukan investasi jangka panjang dalam infrastruktur fisik sebagai bentuk profesionalisasi usaha.

8. Pendapatan Usaha: Terdapat perbedaan sangat signifikan pendapatan usaha sebelum dan saat menggunakan QRIS ($Z=-7.272$, $p=0.000$) dengan peningkatan pendapatan kotor 43.2% dan keuntungan bersih 52.4%. QRIS tidak hanya meningkatkan volume penjualan tetapi juga efisiensi operasional, terbukti dari gap pertumbuhan keuntungan bersih yang lebih tinggi dibanding pendapatan kotor.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan diatas, peneliti memberikan saran sebagai berikut:

1. Bagi Pelaku UMKM

Pelaku UMKM di Taman Kota dan Kabupaten Indragiri Hilir yang belum mengadopsi QRIS disarankan untuk segera mengimplementasikan sistem pembayaran digital ini mengingat dampak positif yang sangat signifikan terhadap seluruh aspek keberhasilan usaha.

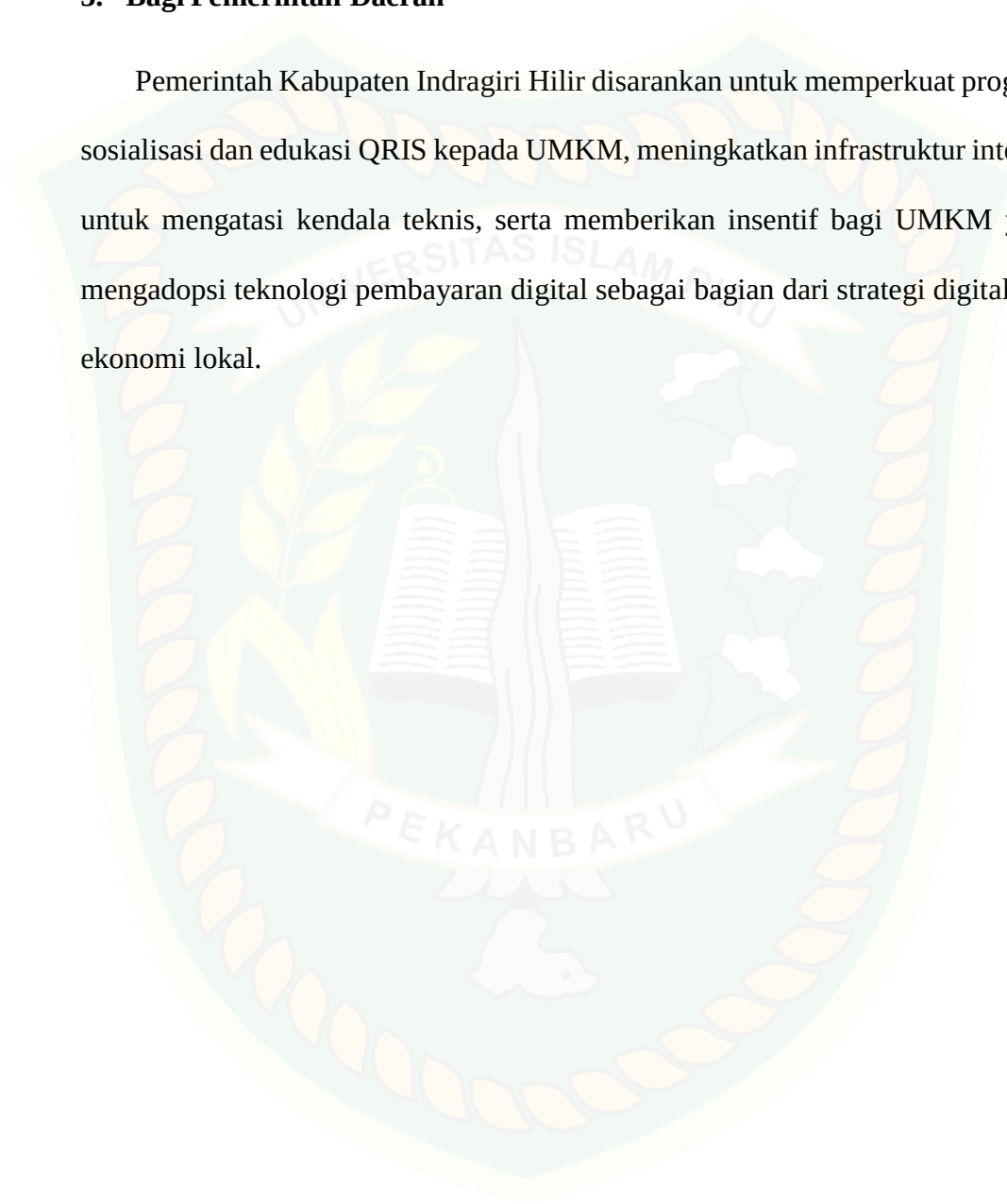
2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Peneliti selanjutnya disarankan untuk mengembangkan penelitian dengan meneliti faktor-faktor moderasi seperti skala usaha, jenis usaha, dan durasi

penggunaan QRIS, serta menggunakan metode longitudinal untuk menganalisis dampak jangka panjang adopsi QRIS terhadap keberlanjutan usaha UMKM.

3. Bagi Pemerintah Daerah

Pemerintah Kabupaten Indragiri Hilir disarankan untuk memperkuat program sosialisasi dan edukasi QRIS kepada UMKM, meningkatkan infrastruktur internet untuk mengatasi kendala teknis, serta memberikan insentif bagi UMKM yang mengadopsi teknologi pembayaran digital sebagai bagian dari strategi digitalisasi ekonomi lokal.



DAFTAR PUSTAKA

- Ardiyanti, A. D. (2019). Pengaruh minat usaha dan motivasi usaha terhadap keberhasilan usaha wirausaha muda di Kota Langsa. *Jurnal Samudra Ekonomi dan Bisnis*, 10(2).
- Budiman, I., et al. (2021). Analisis pengendalian mutu di bidang industri makanan (Studi kasus: UMKM Mochi Kaswari Lampion Kota Sukabumi). *Jurnal Inovasi Penelitian (JIP)*, 1(10).
- Cahyani, I. G. (2023). *Strategi digitalisasi of payment melalui QRIS terhadap peningkatan pendapatan usaha pada UMKM mitra QRIS di Kabupaten Banjarnegara* [Skripsi, UIN Saizu]. Repository UIN Saizu. <https://repository.uinsaizu.ac.id/25680/>
- Carera, W. B., et al. (2022). Analisis perbedaan omset penjualan UMKM sebelum dan sesudah menggunakan QRIS di Purwokerto. *Jurnal Ekonomi, Bisnis dan Akuntansi (JEBA)*, 24(1).
- Carera, W. B., Gunawan, D. S., & Fauzi, P. (2022). Analisis perbedaan omset penjualan UMKM sebelum dan sesudah menggunakan QRIS di Semarang. *Neraca: Jurnal Ekonomi, Manajemen dan Akuntansi*, 8(2). <https://doi.org/10.33507/neraca.v8i2.525>
- Fikri Romadhon, A. (2022). *Pengaruh profitabilitas, ukuran perusahaan dan umur perusahaan terhadap Islamic Social Reporting sebagai pengungkapan kinerja sosial perbankan syariah di Indonesia tahun 2016–2020* [Skripsi tidak diterbitkan, UIN Prof. K. H. Saifuddin Zuhri].
- Ghozali, I. (2019). *Analisis multivariat dengan SPSS*. Badan Penerbit UNDIP.
- Hery. (2017). *Analisis laporan keuangan: Pendekatan rasio keuangan*. Grasindo.
- Hutagalung, R. A., Nainggolan, P., & Panjaitan, P. D. (2021). Analisis perbandingan keberhasilan UMKM sebelum dan saat menggunakan Quick Response Indonesian Standard (QRIS) di Kota Pematangsiantar. *Jurnal Manajemen dan Bisnis*, 4(2). <https://doi.org/10.31289/jmb.v4i2.523>
- Hutagalung, R. A., Nainggolan, P., & Panjaitan, P. D. (2021). Analisis Perbandingan Keberhasilan UMKM Sebelum Dan Saat Menggunakan Quick Response Indonesia Standard (QRIS) Di Kota Pematangsiantar. *Jurnal Ekuilnomi*, 3(2), 94–103. <https://doi.org/10.36985/07f8a660>
- Islami, S. C. (2019). *Uji beda perkembangan usaha mikro kecil dan menengah sebelum dan sesudah memperoleh pembiayaan musyarakah (Studi kasus*

BMT Dana Mentari Muhammadiyah Purwokerto Kantor Cabang Karanglewas) [Skripsi tidak diterbitkan, IAIN Purwokerto].

Kasmir. (2019). *Manajemen keuangan* (Edisi Revisi). Raja Grafindo Persada.

Khusnul Hasiah, Askari Zakariah, & Novita Novita. (2023). Pendapatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Era Bisnis Digital. *Journal of Islamic Economics and Finance*, 2(1), 23–34. <https://doi.org/10.59841/jureksi.v2i1.676>

Kieso, D. E., Weygandt, J. J., & Warfield, T. D. (2019). *Intermediate accounting IFRS edition*. John Wiley & Sons.

Lai, A., & Widjaja, O. H. (2023). Pengaruh pengetahuan kewirausahaan, kreativitas, dan inovasi terhadap keberhasilan UMKM kedai kopi. *Jurnal Manajerial dan Kewirausahaan*, 5(3).

Mardani, K. M. (2023). *Optimalisasi penerapan Quick Response Code Indonesian Standard (QRIS) pada pelaku usaha kecil menengah (UKM) di Kecamatan Majenang* [Skripsi tidak diterbitkan, UIN Prof. K. H. Saifuddin Zuhri].

Maria Martina Mboko, Henrikus Herdi, & Yoseph Darius Purnama Rangga. (2023). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Di Pasar Alok Maumere. *Populer: Jurnal Penelitian Mahasiswa*, 2(3), 64–85. <https://doi.org/10.58192/populer.v2i3.1194>

Masitoh. (2024). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan UMKM Di Kecamatan Baki. *Management Studies and Entrepreneurship Journal*, 5(2), 3506–3518. <http://journal.yrpiiku.com/index.php/msej>

Merdekawati, E., & Rosyanti, N. (2019). Faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan UMKM (Studi kasus pada UMKM di Kota Bogor). *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 22(2). <https://doi.org/10.35590/jeb.v22i2.1274>

Mira, G. P., & Johni Paul, K. P. (2022). Behavior intention penggunaan digital payment QRIS berdasarkan model Unified Theory of Acceptance and Use of Technology (UTAUT) (Studi pada UMKM sektor industri makanan & minuman di Kota Jambi). *JUMANAGE: Jurnal Manajemen*, 1(1).

Mulyadi. (2016). *Sistem akuntansi* (Edisi keempat). Salemba Empat.

Munawir, S. (2016). *Analisis laporan keuangan*. Liberty.

Muttasaqqof, W. T. F. A. (2023). *Perbedaan pengaruh modal intelektual terhadap kinerja keuangan perbankan syariah di Indonesia sebelum dan sesudah merger* [Skripsi tidak diterbitkan, UIN Prof. K. H. Saifuddin Zuhri].

- Nasution, A. R. (2021). *Analisis persepsi pedagang pada penggunaan QRIS sebagai alat transaksi UMKM di Kota Medan* [Skripsi tidak diterbitkan, UIN Sumatera Utara].
- Nikmah, S. (2023). *Pengaruh manfaat, kemudahan penggunaan, dan keamanan terhadap minat penggunaan Quick Response Code Indonesian Standard (QRIS) pada pelaku UMKM di Purbalingga* [Skripsi tidak diterbitkan].
- Pangestu, M. G., & Pasaribu, J. P. K. (2022). Behavior intention penggunaan digital payment QRIS berdasarkan model Unified Theory of Acceptance and Use of Technology (UTAUT) (Studi pada UMKM sektor industri makanan & minuman di Kota Jambi). *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, 9(2). <https://doi.org/10.26905/jmdk.v9i2.7854>
- Pauline Surjadi Popang, Rati Pundissing, & Mince Batara. (2023). Analisis Perbandingan Pendapatan Sebelum dan Setelah Menggunakan QRIS Di Pasar Seni To'pao, Kabupaten Toraja Utara. *Journal Economic Excellence Ibnu Sina*, 1(4), 22–30. <https://doi.org/10.59841/excellence.v1i4.463>
- Polandos, M. P., Engka, M. S. D., & Tolodang, D. K. (2019). Analisis pengaruh modal, lama usaha, dan jumlah tenaga kerja terhadap pendapatan usaha mikro kecil dan menengah di Kecamatan Langowan Timur. *Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi*, 19(4).
- Rapii, M., Riswanto, A., & Febriani, L. (2022). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Umkm Pada Masa Pandemi Covid-19 Tahun 2021. *Jambura Economic Education Journal*, 5(1), 42–50. <https://doi.org/10.37479/jeej.v5i1.11715>
- Rifqi, A. H., Pinondang, N., & Pawan, D. P. (2021). Analisis perbandingan keberhasilan UMKM sebelum dan saat menggunakan Quick Responses Indonesian Standard (QRIS) di Kota Pematangsiantar. *EKUILNOMI: Jurnal Ekonomi Pembangunan*, 3(2).
- Romadona, A. E. C. (2022). *Perbedaan profitabilitas bank umum syariah di Indonesia yang mengimplementasikan digital banking sebelum dan selama pandemi Covid-19* [Skripsi tidak diterbitkan, UIN Prof. K. H. Saifuddin Zuhri].
- Setiawan, A. W. I. (2020). QRIS di mata UMKM: Eksplorasi persepsi dan intensi UMKM menggunakan QRIS. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana*, 9(10).
- Setiawan, I. W. A., & Mahyuni, L. P. (2020). QRIS di mata UMKM: Eksplorasi persepsi dan intensi UMKM menggunakan QRIS. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 9(12). <https://doi.org/10.24843/EEB.2020.v09.i12.p05>

- Setiawan, I. W. A., & Mahyuni, L. P. (2020). Qris Di Mata Umkm: Eksplorasi Persepsi Dan Intensi Umkm Menggunakan Qris. *E-Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Universitas Udayana*, October, 921. <https://doi.org/10.24843/eeb.2020.v09.i10.p01>
- Sihaloho, J. E., Ramadani, A., & Rahmayanti, S. (2020). Implementasi sistem pembayaran *Quick Response Indonesian Standard* bagi perkembangan UMKM di Medan. *Jurnal Manajemen dan Bisnis*, 3(1). <https://doi.org/10.31289/jmb.v3i1.412>
- Silaen, M. F., et al. (2021). The effect of using Indonesian Standard Quick Response Code (QRIS) on increasing sales to merchants in Pematangsiantar City. *BIRCI-Journal (Budapest International Research and Critics Institute Journal)*, 4(4).
- Silaen, M. F., Manurung, S., & Nainggolan, C. D. (2020). The effect of using Indonesian Standard Quick Response Code (QRIS) on increasing sales to merchants in Pematangsiantar City. *International Journal of Economics and Business*, 4(2). <https://doi.org/10.31289/ijeb.v4i2.523>
- Siregar, S. H. (2022). *Tingkat pendapatan UMKM sebelum dan sesudah melakukan tepat pembiayaan syariah pada BTPN Syariah* [Skripsi, UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidimpuan]. <http://etd.uinsyahada.ac.id/8186/>
- Sudaryono. (2015). *Pengantar bisnis: Teori dan contoh kasus*. Andi Offset.
- Sugiyono. (2019). *Metode penelitian pendidikan: Pendekatan kuantitatif, kualitatif, dan R&D*. Alfabeta.
- Tayibnapis, A. Z. (2021). *Kebangkitan UMKM di Indonesia*. CV. Jakad Media Publishing.
- Tungga, et al. (2016). *Metodologi penelitian bisnis*. Graha Ilmu.
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 13 Tahun 2003 tentang Ketenagakerjaan.
- Wicaksono. (2023). Perbedaan pendapatan UMKM sebelum dan sesudah mendapatkan kredit: Studi kasus sentra pedagang bakso di Kelurahan Ciptomulyo, Kota Malang. *Journal of Regional Economics Indonesia*, 4(2), 245–260. <https://doi.org/10.26905/jrei.v4i2.4762>
- Wijaya, W. R., & Handoyo, S. E. (2023). Pengaruh media sosial, kreativitas, motivasi terhadap keberhasilan usaha UMKM kuliner Jakarta Utara. *Jurnal Manajerial dan Kewirausahaan*, 5(3).

Yuliarti, & Mirnawati. (2023). Faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan UMKM Jaheku di Desa Kaloling Kecamatan Gantarangkeke Kabupaten Bantaeng. *Jurnal Pendidikan dan Konseling*, 5(1).



LAMPIRAN

Lampiran 1 Data UMKM di Taman Kota, Kecamatan Tembilahan, Kabupaten Indragiri Hilir

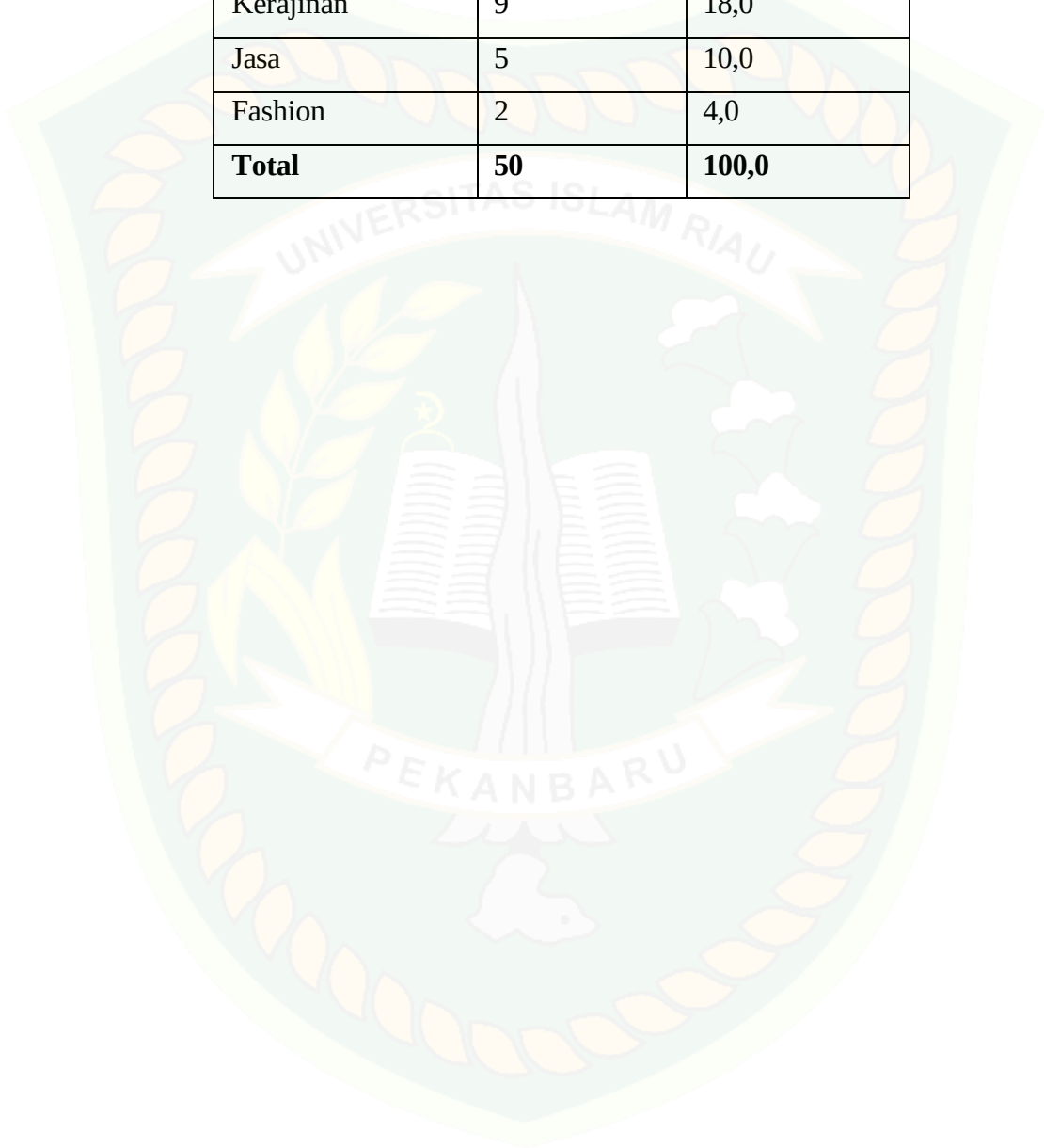
No	Nama Usaha	Bidang Usaha	Nama Pemilik
1	Warung Nasi Padang Minang	Kuliner	Siti Aminah
2	Kedai Kopi Senja	Kuliner	Ahmad Rizky
3	Toko Kelontong Berkah	Retail/Perdagangan	Hj. Fatimah
4	Bengkel Motor Jaya	Jasa	Budi Santoso
5	Warung Mie Ayam Pak Udin	Kuliner	Udin Setiawan
6	Butik Fashion Cantik	Fashion	Rina Sari
7	Kerajinan Anyaman Rotan	Kerajinan	Pak Ismail
8	Warung Es Campur Segar	Kuliner	Ibu Mariam
9	Toko Elektronik Murah	Retail/Perdagangan	Hendro Wijaya
10	Salon Kecantikan Indah	Jasa	Dewi Lestari
11	Bakso Malang Enak	Kuliner	Agus Malang
12	Toko Baju Anak	Fashion	Sari Indah
13	Warung Pecel Lele	Kuliner	Pak Joko
14	Kerajinan Tas Pandan	Kerajinan	Ibu Salmah
15	Kedai Jus Buah Tropis	Kuliner	Maya Sari
16	Toko Sepatu Sport	Retail/Perdagangan	Andi Pratama
17	Laundry Express	Jasa	Rini Handayani
18	Sate Ayam Madura	Kuliner	H. Abdullah
19	Kerajinan Lukisan Kayu	Kerajinan	Dedi Kurniawan
20	Warung Gudeg Jogja	Kuliner	Ibu Tuminah
21	Toko Aksesoris HP	Retail/Perdagangan	Rizal Efendi
22	Pijat Tradisional Sehat	Jasa	Pak Nurdin
23	Kedai Martabak Manis	Kuliner	Hasan Basri
24	Butik Hijab Syari	Fashion	Nurul Hidayah
25	Warung Soto Betawi	Kuliner	Bang Tohir

26	Kerajinan Souvenir Kayu	Kerajinan	Wahyu Santoso
27	Toko Mainan Anak	Retail/Perdagangan	Linda Sari
28	Service Handphone	Jasa	Eko Prasetyo
29	Warung Ayam Geprek	Kuliner	Ibu Ratna
30	Jahit Pakaian Cepat	Fashion	Hj. Khadijah
31	Kedai Kue Basah	Kuliner	Ibu Aisyah
32	Toko Alat Tulis	Retail/Perdagangan	Pak Bambang
33	Cuci Motor Kilat	Jasa	Dani Setiawan
34	Kerajinan Rajut Tangan	Kerajinan	Ibu Wati
35	Warung Nasi Goreng	Kuliner	Bang Dodi
36	Toko Kosmetik Cantik	Retail/Perdagangan	Fitri Ramadhani
37	Potong Rambut Modern	Jasa	Irwan Hakim
38	Gado-Gado Jakarta	Kuliner	Ibu Sumiati
39	Fashion Baju Remaja	Fashion	Sinta Dewi
40	Warung Bubur Ayam	Kuliner	Pak Sugeng
41	Kerajinan Kaligrafi	Kerajinan	Ustadz Amir
42	Toko Obat Herbal	Retail/Perdagangan	Hj. Rohana
43	Servis AC dan Kulkas	Jasa	Yudi Hermawan
44	Kedai Pempek Palembang	Kuliner	Bang Yanto
45	Kerajinan Miniatur Kapal	Kerajinan	Pak Ruslan
46	Warung Rawon	Kuliner	Ibu Endang
47	Toko Tas dan Koper	Retail/Perdagangan	Hendra Gunawan
48	Bengkel Las	Jasa	Pak Usman
49	Kedai Roti Bakar	Kuliner	Ibu Rahayu
50	Kerajinan Rotan Tradisional	Kerajinan	Ibu Zainab

Sumber: Data Primer Hasil Survei, 2025

Rekapitulasi Data UMKM Berdasarkan Bidang Usaha:

Bidang Usaha	Jumlah (Unit)	Persentase (%)
Kuliner	22	44,0
Retail/Perdagangan	12	24,0
Kerajinan	9	18,0
Jasa	5	10,0
Fashion	2	4,0
Total	50	100,0



Lampiran 2 Kuesioner Penelitian

KUESIONER PENELITIAN

ANALISIS PERBANDINGAN KEBERHASILAN USAHA SEBELUM DAN SAAT MENGGUNAKAN *QUICK RESPONSE CODE INDONESIA STANDARD*

(STUDI KASUS PADA UMKM DI TAMAN KOTA, KECAMATAN TEMBILAHAN, KABUPATEN INDRAGIRI HILIR)

Bersama ini saya sampaikan kepada Bapak/Ibu/Saudara semoga senantiasa dalam keadaan sehat dan sukses dalam menjalankan aktivitas sehari-hari. Tujuan saya adalah untuk meminta kesediaan Bapak/Ibu/Saudara mengisi angket penelitian berjudul “**Analisis Perbandingan Keberhasilan Usaha Sebelum dan Setelah Menggunakan Quick Response Code Indonesian Standard (Studi Kasus pada UMKM di Taman Kota, Kecamatan Tembilahan, Kabupaten Indragiri Hilir).**” Penelitian ini dilakukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Islam Riau serta sebagai upaya pendalaman ilmu yang telah diperoleh selama perkuliahan. Jawaban yang Bapak/Ibu/Saudara berikan dijamin kerahasiaannya dan tidak akan memengaruhi aktivitas maupun instansi tempat bekerja. Ketepatan serta keakuratan hasil penelitian ini sangat bergantung pada kejujuran dan kesesuaian jawaban yang Bapak/Ibu/Saudara berikan sesuai dengan keadaan sebenarnya.

Atas kerjasama dan perhatian Bapak/ Ibu/ Saudara berikan, saya ucapkan banyak terimakasih.

Hormat Saya

M. Fahreza

IDENTITAS USAHA

Nama : _____
 Jenis Usaha : _____
 Lama Usaha : _____
 Lokasi Usaha : _____
 Mulai Menggunakan QRIS : _____

IDENTITAS RESPONDEN

Pilih salah satu jawaban pada setiap pertanyaan dengan memberikan tanda silang

(X)

1. Jenis Kelamin :
 a. Laki-Laki b. Perempuan
2. Usia :
 a. 17 – 25 Tahun b. 26 – 35 Tahun c. $\geq$ 35 Tahun
3. Pendidikan Terakhir :
 a. SMA/SMK b. Diploma
 c. S1 d. Lainnya
4. Lama Usaha UMKM dijalankan
 a. < 1 Tahun b. 1 – 2 Tahun
 c. 3 – 4 Tahun d. > 4 Tahun

KEBERHASILAN USAHA

Petunjuk: Isilah data usaha Anda **SEBELUM** dan **SESUDAH** menggunakan QRIS.

1. PENINGKATAN MODAL

Keterangan	Sebelum Menggunakan QRIS	Sesudah Menggunakan QRIS
Modal Usaha	Rp	Rp

2. JUMLAH PRODUKSI

Keterangan	Sebelum Menggunakan QRIS	Sesudah Menggunakan QRIS
Jumlah Produksi per Bulan	_____unit/porsi	_____unit/porsi
Kapasitas Produksi	_____unit/porsi	_____unit/porsi

3. JUMLAH PELANGGAN

Keterangan	Sebelum Menggunakan QRIS	Sesudah Menggunakan QRIS
Rata-rata Pelanggan per Hari	_____orang	_____orang
Jumlah Pelanggan Tetap	_____orang	_____orang

4. PERLUASAN USAHA

Keterangan	Sebelum Menggunakan QRIS	Sesudah Menggunakan QRIS
Jumlah Jenis Produk/Jasa	_____jenis	_____jenis
Jumlah Karyawan	_____orang	_____orang

5. PERLUASAN DAERAH PEMASARAN

Keterangan	Sebelum Menggunakan QRIS	Sesudah Menggunakan QRIS
Jangkauan Pemasaran	☐ Lokal (1 kelurahan) ☐ Kecamatan	☐ Lokal (1 kelurahan) ☐ Kecamatan

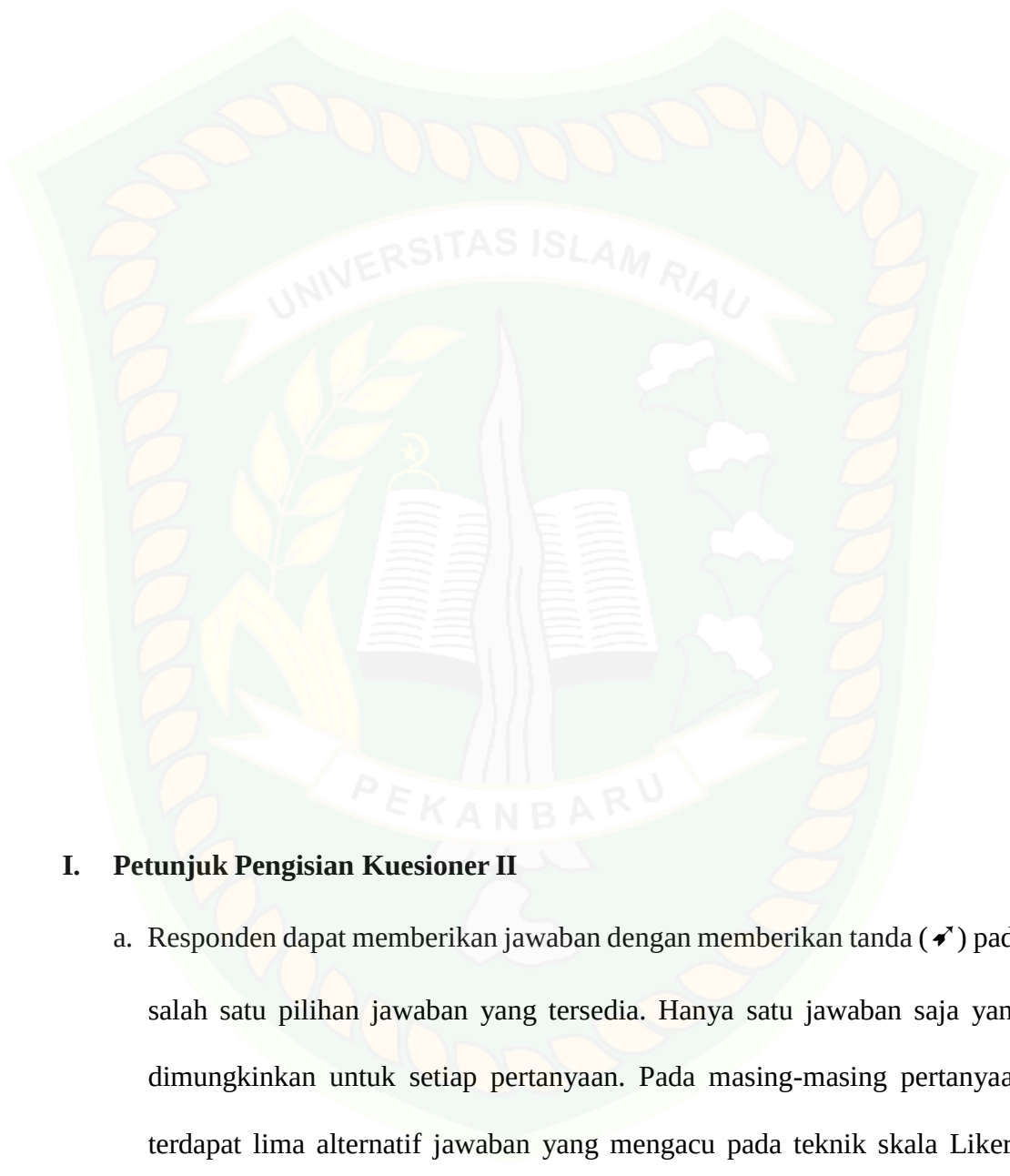
	☐ Kota ☐ Provinsi ☐ Luar Provinsi	☐ Kota ☐ Provinsi ☐ Luar Provinsi
--	--	--

6. PERBAIKAN SARANA FISIK

Keterangan	Sebelum Menggunakan QRIS	Sesudah Menggunakan QRIS
Luas Tempat Usaha	_____m ²	_____m ²
Kondisi Fasilitas Usaha	☐ Sangat Baik ☐ Baik ☐ Cukup ☐ Kurang	☐ Sangat Baik ☐ Baik ☐ Cukup ☐ Kurang
Jumlah Investasi Sarana Fisik	Rp	Rp

7. PENDAPATAN USAHA

Keterangan	Sebelum Menggunakan QRIS	Sesudah Menggunakan QRIS
Pendapatan per Bulan	Rp	Rp
Keuntungan Bersih per Bulan	Rp	Rp



I. Petunjuk Pengisian Kuesioner II

- a. Responden dapat memberikan jawaban dengan memberikan tanda (✎) pada salah satu pilihan jawaban yang tersedia. Hanya satu jawaban saja yang dimungkinkan untuk setiap pertanyaan. Pada masing-masing pertanyaan terdapat lima alternatif jawaban yang mengacu pada teknik skala Likert, yaitu :

- | | | |
|------------------|------|-----|
| 1. Sangat Setuju | (SS) | = 5 |
| 2. Setuju | (S) | = 4 |

3. Netral (N) = 3

4. Tidak Setuju (TS) = 2

5. Sangat Tidak Setuju (STS) = 1

b. Data responden dan semua informasi yang diberikan akan dijamin kerahasiaannya. Oleh sebab itu dimohon untuk mengisi kuesioner sebenarnya dan seobjektif mungkin.

II. Variabel Keberhasilan Usaha Dalam Penggunaan QRIS

No	Pernyataan	SS	S	N	TS	STS
1	Terjadi peningkatan akumulasi modal pada usaha saya sejak penggunaan QRIS					
2	Modal dan aset usaha saya meningkat sejak penggunaan QRIS					
3	Jumlah produksi usaha saya meningkat sejak penggunaan QRIS					
4	Saya rasa penggunaan QRIS berpengaruh pada soal produksi usaha kami					
5	Jumlah pelanggan kami mengalami peningkatan sejak penggunaan QRIS dalam sistem pembayaran					
6	Pelanggan menjadi lebih senang karena penggunaan QRIS lebih praktis dibandingkan metode pembayaran sebelumnya					
7	Usaha kami mengalami perluasan cakupan semenjak menggunakan QRIS					
8	Usaha kami lebih berkembang dibandingkan sebelum menggunakan sistem pembayaran QRIS					
9	Daerah pemasaran usaha kami menjadi lebih luas ketika sistem QRIS kami berlakukan					
10	Pelanggan dari luar daerah menjadi lebih nyaman ketika penggunaan QRIS dalam sistem pembayaran					
11	Sarana fisik dalam usaha kami mengalami perbaikan dibandingkan sebelumnya					
12	Terjadi perbaikan sarana fisik semenjak adanya sistem pembayaran QRIS					
13	Pendapatan usaha kami mengalami peningkatan dibandingkan sebelumnya					

14	Pemasukan usaha kami menjadi lebih rapi dan terkontrol dengan baik semenjak adanya sistem pembayaran QRIS					
----	---	--	--	--	--	--



Lampiran 3 Master Data

Tabel 1: Rekapitulasi Modal Usaha (dalam Rupiah)

No	Responden	Sebelum QRIS	Sesudah QRIS	Peningkatan	% Peningkatan
1	R-001	5000000	7500000	2500000	50%
2	R-002	8000000	11000000	3000000	375%
3	R-003	3500000	5000000	1500000	429%
4	R-004	10000000	14000000	4000000	40%
5	R-005	6000000	8500000	2500000	417%
6	R-006	4500000	6200000	1700000	378%
7	R-007	7500000	10500000	3000000	40%
8	R-008	5500000	7800000	2300000	418%
9	R-009	9000000	12500000	3500000	389%
10	R-010	4000000	5600000	1600000	40%
11	R-011	6500000	9000000	2500000	385%
12	R-012	8500000	12000000	3500000	412%
13	R-013	3000000	4300000	1300000	433%
14	R-014	7000000	9800000	2800000	40%
15	R-015	5200000	7300000	2100000	404%
16	R-016	9500000	13200000	3700000	389%
17	R-017	4200000	6000000	1800000	429%
18	R-018	6800000	9500000	2700000	397%
19	R-019	8200000	11500000	3300000	402%
20	R-020	3800000	5400000	1600000	421%
21	R-021	7200000	10200000	3000000	417%
22	R-022	5800000	8100000	2300000	397%
23	R-023	9200000	12800000	3600000	391%
24	R-024	4600000	6500000	1900000	413%
25	R-025	6300000	8800000	2500000	397%
26	R-026	8800000	12300000	3500000	398%
27	R-027	3300000	4700000	1400000	424%

28	R-028	7800000	10900000	3100000	397%
29	R-029	5400000	7600000	2200000	407%
30	R-030	9800000	13700000	3900000	398%
31	R-031	4400000	6300000	1900000	432%
32	R-032	7100000	9900000	2800000	394%
33	R-033	5900000	8300000	2400000	407%
34	R-034	8600000	12100000	3500000	407%
35	R-035	3600000	5100000	1500000	417%
36	R-036	6700000	9400000	2700000	403%
37	R-037	8300000	11600000	3300000	398%
38	R-038	4800000	6800000	2000000	417%
39	R-039	7400000	10400000	3000000	405%
40	R-040	5600000	7900000	2300000	411%
41	R-041	9400000	13100000	3700000	394%
42	R-042	4100000	5800000	1700000	415%
43	R-043	6900000	9700000	2800000	406%
44	R-044	8100000	11400000	3300000	407%
45	R-045	3900000	5500000	1600000	41%
46	R-046	7600000	10700000	3100000	408%
47	R-047	5300000	7500000	2200000	415%
48	R-048	9100000	12700000	3600000	396%
49	R-049	4300000	6100000	1800000	419%
50	R-050	6600000	9300000	2700000	409%
51	R-051	8400000	11800000	3400000	405%
52	R-052	3700000	5300000	1600000	432%
53	R-053	7300000	10300000	3000000	411%
54	R-054	5700000	8000000	2300000	404%
55	R-055	9600000	13400000	3800000	396%
56	R-056	4500000	6400000	1900000	422%
57	R-057	6400000	9000000	2600000	406%
58	R-058	8700000	12200000	3500000	402%

59	R-059	3400000	4900000	1500000	441%
60	R-060	7700000	10800000	3100000	403%
61	R-061	5100000	7200000	2100000	412%
62	R-062	9300000	13000000	3700000	398%
63	R-063	4700000	6700000	2000000	426%
64	R-064	6200000	8700000	2500000	403%
65	R-065	8900000	12400000	3500000	393%
66	R-066	3200000	4600000	1400000	438%
67	R-067	7900000	11100000	3200000	405%
68	R-068	5500000	7700000	2200000	40%
69	R-069	9700000	13600000	3900000	402%
70	R-070	4900000	6900000	2000000	408%
Rata-rata		6520000	9144286	2624286	406%

Tabel 2: Rekapitulasi Jumlah Produksi per Bulan (unit/porsi)

No	Responden	Produksi Sebelum	Produksi Sesudah	Kapasitas Sebelum	Kapasitas Sesudah
1	R-001	450	620	500	700
2	R-002	580	780	650	850
3	R-003	320	450	400	550
4	R-004	720	950	800	1050
5	R-005	510	680	600	750
6	R-006	380	520	450	600
7	R-007	650	870	720	950
8	R-008	470	640	550	720
9	R-009	790	1050	880	1150
10	R-010	340	480	420	570
11	R-011	560	750	640	820
12	R-012	680	920	760	1000
13	R-013	290	410	370	500
14	R-014	620	830	700	900
15	R-015	440	600	520	680
16	R-016	760	1020	850	1120
17	R-017	360	510	440	590
18	R-018	590	800	670	880
19	R-019	710	960	790	1050
20	R-020	330	470	410	560
21	R-021	630	850	710	930
22	R-022	490	670	570	750
23	R-023	780	1040	870	1140
24	R-024	400	560	480	640
25	R-025	550	740	630	810
26	R-026	690	930	770	1020
27	R-027	310	440	390	530
28	R-028	670	900	750	980

29	R-029	460	630	540	710
30	R-030	800	1080	890	1180
31	R-031	370	530	450	610
32	R-032	610	820	690	900
33	R-033	500	690	580	770
34	R-034	740	990	820	1080
35	R-035	350	490	430	580
36	R-036	570	780	650	860
37	R-037	700	940	780	1030
38	R-038	410	580	490	660
39	R-039	640	860	720	940
40	R-040	480	660	560	740
41	R-041	770	1030	860	1130
42	R-042	390	540	470	630
43	R-043	600	810	680	890
44	R-044	720	970	800	1060
45	R-045	340	490	420	580
46	R-046	660	890	740	970
47	R-047	450	620	530	700
48	R-048	790	1060	880	1160
49	R-049	380	540	460	620
50	R-050	580	790	660	870
51	R-051	710	960	790	1050
52	R-052	330	470	410	560
53	R-053	640	870	720	950
54	R-054	470	650	550	730
55	R-055	810	1090	900	1190
56	R-056	390	550	470	640
57	R-057	560	770	640	850
58	R-058	730	980	810	1070
59	R-059	320	460	400	550

60	R-060	670	910	750	990
61	R-061	440	610	520	690
62	R-062	780	1050	870	1150
63	R-063	410	570	490	650
64	R-064	550	750	630	830
65	R-065	750	1010	840	1100
66	R-066	300	430	380	520
67	R-067	690	930	770	1020
68	R-068	460	640	540	720
69	R-069	820	1100	910	1200
70	R-070	420	590	500	670
Rata-rata		555	753	634	843

Tabel 3: Rekapitulasi Jumlah Pelanggan

No	Responden	Pelanggan/Hari Sebelum	Pelanggan/Hari Sesudah	Pelanggan Tetap Sebelum	Pelanggan Tetap Sesudah
1	R-001	25	38	8	15
2	R-002	32	46	12	20
3	R-003	18	28	6	11
4	R-004	45	62	18	28
5	R-005	28	40	10	17
6	R-006	22	32	7	13
7	R-007	38	53	15	24
8	R-008	26	37	9	16
9	R-009	48	65	20	30
10	R-010	20	30	6	12
11	R-011	30	43	11	19
12	R-012	40	56	16	25
13	R-013	16	25	5	10
14	R-014	35	49	14	22
15	R-015	24	35	8	15
16	R-016	46	63	19	29
17	R-017	21	31	7	13
18	R-018	33	47	13	21
19	R-019	42	58	17	26
20	R-020	19	29	6	11
21	R-021	36	51	14	23
22	R-022	27	39	10	17
23	R-023	47	64	19	29
24	R-024	23	34	8	14
25	R-025	31	44	12	19
26	R-026	41	57	16	26
27	R-027	17	27	5	10
28	R-028	39	54	15	24

29	R-029	25	36	9	16
30	R-030	49	67	20	31
31	R-031	22	33	7	14
32	R-032	34	48	13	21
33	R-033	29	41	11	18
34	R-034	44	60	18	27
35	R-035	20	30	6	12
36	R-036	32	46	12	20
37	R-037	43	59	17	27
38	R-038	24	35	8	15
39	R-039	37	52	14	23
40	R-040	26	38	9	17
41	R-041	46	63	19	29
42	R-042	21	32	7	13
43	R-043	35	49	13	22
44	R-044	42	58	17	26
45	R-045	19	29	6	12
46	R-046	38	53	15	24
47	R-047	25	37	9	16
48	R-048	48	66	20	30
49	R-049	22	33	7	14
50	R-050	33	47	12	20
51	R-051	42	58	17	26
52	R-052	18	28	6	11
53	R-053	37	52	14	23
54	R-054	26	38	9	17
55	R-055	49	68	20	31
56	R-056	23	34	8	14
57	R-057	31	45	11	19
58	R-058	44	61	18	28
59	R-059	18	28	5	11

60	R-060	39	55	15	24
61	R-061	24	36	8	16
62	R-062	47	65	19	30
63	R-063	23	34	8	14
64	R-064	31	44	11	19
65	R-065	45	62	18	28
66	R-066	17	26	5	10
67	R-067	40	56	16	25
68	R-068	25	37	9	16
69	R-069	50	69	21	32
70	R-070	24	35	8	15
Rata-rata		32	46	12	20

Tabel 4 Perluasan Usaha

No	Responden	Jenis Produk Sebelum	Jenis Produk Sesudah	Karyawan Sebelum	Karyawan Sesudah
1	R-001	3	5	2	3
2	R-002	4	6	3	4
3	R-003	2	4	1	2
4	R-004	5	8	4	6
5	R-005	3	5	2	3
6	R-006	2	4	1	2
7	R-007	4	6	3	5
8	R-008	3	5	2	3
9	R-009	5	7	4	6
10	R-010	2	3	1	2
11	R-011	3	5	2	4
12	R-012	4	6	3	5
13	R-013	2	3	1	2
14	R-014	4	6	3	4
15	R-015	3	5	2	3
16	R-016	5	7	4	6
17	R-017	2	4	1	2
18	R-018	4	6	3	4
19	R-019	4	6	3	5
20	R-020	2	4	1	2
21	R-021	4	6	3	4
22	R-022	3	5	2	3
23	R-023	5	7	4	6
24	R-024	2	4	1	3
25	R-025	3	5	2	4
26	R-026	4	6	3	5
27	R-027	2	3	1	2
28	R-028	4	6	3	5

29	R-029	3	5	2	3
30	R-030	5	8	4	6
31	R-031	2	4	1	2
32	R-032	4	6	3	4
33	R-033	3	5	2	4
34	R-034	5	7	4	6
35	R-035	2	4	1	2
36	R-036	3	5	2	4
37	R-037	4	6	3	5
38	R-038	3	5	2	3
39	R-039	4	6	3	4
40	R-040	3	5	2	3
41	R-041	5	7	4	6
42	R-042	2	4	1	2
43	R-043	4	6	3	4
44	R-044	4	6	3	5
45	R-045	2	4	1	2
46	R-046	4	6	3	5
47	R-047	3	5	2	3
48	R-048	5	7	4	6
49	R-049	2	4	1	3
50	R-050	3	5	2	4
51	R-051	4	6	3	5
52	R-052	2	3	1	2
53	R-053	4	6	3	4
54	R-054	3	5	2	3
55	R-055	5	8	4	6
56	R-056	2	4	1	2
57	R-057	3	5	2	4
58	R-058	5	7	4	5
59	R-059	2	3	1	2

60	R-060	4	6	3	5
61	R-061	3	5	2	3
62	R-062	5	7	4	6
63	R-063	2	4	1	3
64	R-064	3	5	2	4
65	R-065	5	7	4	6
66	R-066	2	3	1	2
67	R-067	4	6	3	5
68	R-068	3	5	2	3
69	R-069	5	8	4	7
70	R-070	3	5	2	3
Rata-rata		3,4	5,4	2,5	3,9

Tabel 5: Perluasan Daerah Pemasaran

No	Responden	Jangkauan Sebelum QRIS	Jangkauan Sesudah QRIS
1	R-001	Lokal	Kecamatan
2	R-002	Kecamatan	Kota
3	R-003	Lokal	Kecamatan
4	R-004	Kota	Provinsi
5	R-005	Kecamatan	Kota
6	R-006	Lokal	Kecamatan
7	R-007	Kecamatan	Kota
8	R-008	Lokal	Kecamatan
9	R-009	Kota	Provinsi
10	R-010	Lokal	Kecamatan
11	R-011	Kecamatan	Kota
12	R-012	Kecamatan	Kota
13	R-013	Lokal	Kecamatan
14	R-014	Kecamatan	Kota
15	R-015	Lokal	Kecamatan
16	R-016	Kota	Provinsi
17	R-017	Lokal	Kecamatan
18	R-018	Kecamatan	Kota
19	R-019	Kecamatan	Kota
20	R-020	Lokal	Kecamatan
21	R-021	Kecamatan	Kota
22	R-022	Lokal	Kecamatan
23	R-023	Kota	Provinsi
24	R-024	Lokal	Kecamatan
25	R-025	Kecamatan	Kota
26	R-026	Kecamatan	Kota
27	R-027	Lokal	Kecamatan
28	R-028	Kecamatan	Kota
29	R-029	Lokal	Kecamatan

30	R-030	Kota	Provinsi
31	R-031	Lokal	Kecamatan
32	R-032	Kecamatan	Kota
33	R-033	Kecamatan	Kota
34	R-034	Kota	Provinsi
35	R-035	Lokal	Kecamatan
36	R-036	Kecamatan	Kota
37	R-037	Kecamatan	Kota
38	R-038	Lokal	Kecamatan
39	R-039	Kecamatan	Kota
40	R-040	Lokal	Kecamatan
41	R-041	Kota	Provinsi
42	R-042	Lokal	Kecamatan
43	R-043	Kecamatan	Kota
44	R-044	Kecamatan	Kota
45	R-045	Lokal	Kecamatan
46	R-046	Kecamatan	Kota
47	R-047	Lokal	Kecamatan
48	R-048	Kota	Provinsi
49	R-049	Lokal	Kecamatan
50	R-050	Kecamatan	Kota
51	R-051	Kecamatan	Kota
52	R-052	Lokal	Kecamatan
53	R-053	Kecamatan	Kota
54	R-054	Lokal	Kecamatan
55	R-055	Kota	Provinsi
56	R-056	Lokal	Kecamatan
57	R-057	Kecamatan	Kota
58	R-058	Kota	Provinsi
59	R-059	Lokal	Kecamatan
60	R-060	Kecamatan	Kota

61	R-061	Lokal	Kecamatan
62	R-062	Kota	Provinsi
63	R-063	Lokal	Kecamatan
64	R-064	Kecamatan	Kota
65	R-065	Kota	Provinsi
66	R-066	Lokal	Kecamatan
67	R-067	Kecamatan	Kota
68	R-068	Lokal	Kecamatan
69	R-069	Kota	Luar Provinsi
70	R-070	Lokal	Kecamatan

Ringkasan Jangkauan Pemasaran:

Sebelum QRIS:

- Lokal: 28 responden (40%)
- Kecamatan: 32 responden (457%)
- Kota: 10 responden (143%)

Sesudah QRIS:

- Kecamatan: 28 responden (40%)
- Kota: 31 responden (443%)
- Provinsi: 10 responden (143%)
- Luar Provinsi: 1 responden (14%)

Tabel 6: Perbaikan Sarana Fisik

No	Responden	Luas Sebelum (m ²)	Luas Sesudah (m ²)	Kondisi Sebelum	Kondisi Sesudah	Investasi Sebelum	Investasi Sesudah
1	R-001	20	30	Cukup	Baik	3000000	5500000
2	R-002	35	45	Baik	Baik	5000000	8000000
3	R-003	15	20	Cukup	Baik	2000000	4000000
4	R-004	50	65	Baik	Sangat Baik	8000000	12000000
5	R-005	25	35	Cukup	Baik	4000000	6500000
6	R-006	18	25	Cukup	Baik	2500000	4500000
7	R-007	32	42	Baik	Baik	5500000	8500000
8	R-008	22	30	Cukup	Baik	3500000	6000000
9	R-009	48	60	Baik	Sangat Baik	7500000	11000000
10	R-010	16	22	Cukup	Baik	2200000	4200000
11	R-011	28	38	Cukup	Baik	4500000	7000000
12	R-012	40	52	Baik	Sangat Baik	6500000	10000000
13	R-013	14	18	Cukup	Baik	1800000	3500000
14	R-014	30	40	Baik	Baik	5000000	7800000
15	R-015	20	28	Cukup	Baik	3200000	5500000
16	R-016	45	58	Baik	Sangat Baik	7000000	10500000

17	R-017	17	24	Cukup	Baik	280000 0	4800000
18	R-018	33	43	Baik	Baik	520000 0	8200000
19	R-019	38	50	Baik	Sangat Baik	600000 0	9500000
20	R-020	15	21	Cukup	Baik	230000 0	4300000
21	R-021	31	41	Baik	Baik	510000 0	8000000
22	R-022	23	31	Cukup	Baik	380000 0	6200000
23	R-023	46	60	Baik	Sangat Baik	720000 0	1120000 0
24	R-024	19	26	Cukup	Baik	300000 0	5200000
25	R-025	27	36	Cukup	Baik	430000 0	6800000
26	R-026	42	54	Baik	Sangat Baik	680000 0	1020000 0
27	R-027	14	19	Cukup	Baik	200000 0	3800000
28	R-028	36	47	Baik	Baik	580000 0	9000000
29	R-029	21	29	Cukup	Baik	340000 0	5800000
30	R-030	52	68	Baik	Sangat Baik	820000 0	1250000 0
31	R-031	18	25	Cukup	Baik	290000 0	5000000
32	R-032	34	44	Baik	Baik	540000 0	8400000
33	R-033	26	34	Cukup	Baik	420000 0	6700000
34	R-034	44	57	Baik	Sangat Baik	700000 0	1080000 0

35	R-035	16	23	Cukup	Baik	260000 0	4600000
36	R-036	29	39	Cukup	Baik	470000 0	7200000
37	R-037	39	51	Baik	Sangat Baik	620000 0	9800000
38	R-038	20	28	Cukup	Baik	330000 0	5600000
39	R-039	32	42	Baik	Baik	530000 0	8300000
40	R-040	24	32	Cukup	Baik	390000 0	6400000
41	R-041	47	61	Baik	Sangat Baik	740000 0	1150000 0
42	R-042	17	24	Cukup	Baik	270000 0	4900000
43	R-043	35	45	Baik	Baik	560000 0	8600000
44	R-044	38	50	Baik	Sangat Baik	610000 0	9600000
45	R-045	16	22	Cukup	Baik	250000 0	4400000
46	R-046	33	43	Baik	Baik	550000 0	8500000
47	R-047	22	30	Cukup	Baik	360000 0	6000000
48	R-048	49	63	Baik	Sangat Baik	780000 0	1200000 0
49	R-049	18	25	Cukup	Baik	290000 0	5100000
50	R-050	30	40	Baik	Baik	490000 0	7700000
51	R-051	37	49	Baik	Sangat Baik	600000 0	9400000
52	R-052	15	21	Cukup	Baik	240000 0	4300000

53	R-053	32	42	Baik	Baik	520000 0	8200000
54	R-054	23	31	Cukup	Baik	370000 0	6100000
55	R-055	50	65	Baik	Sangat Baik	800000 0	1230000 0
56	R-056	19	26	Cukup	Baik	310000 0	5300000
57	R-057	28	37	Cukup	Baik	450000 0	7100000
58	R-058	43	56	Baik	Sangat Baik	690000 0	1060000 0
59	R-059	14	19	Cukup	Baik	210000 0	3700000
60	R-060	36	47	Baik	Baik	570000 0	8900000
61	R-061	21	29	Cukup	Baik	340000 0	5700000
62	R-062	48	62	Baik	Sangat Baik	760000 0	1180000 0
63	R-063	19	27	Cukup	Baik	310000 0	5400000
64	R-064	27	36	Cukup	Baik	440000 0	6900000
65	R-065	45	58	Baik	Sangat Baik	710000 0	1100000 0
66	R-066	13	18	Cukup	Baik	190000 0	3600000
67	R-067	40	52	Baik	Sangat Baik	640000 0	1000000 0
68	R-068	22	30	Cukup	Baik	360000 0	6000000
69	R-069	54	70	Baik	Sangat Baik	850000 0	1300000 0
70	R-070	20	28	Cukup	Baik	330000 0	5600000

Rata - rata		293	389			4814286	7507143
--------------------	--	------------	------------	--	--	----------------	----------------

Kondisi Fasilitas Sebelum QRIS:

- Sangat Baik: 0 (0%)
- Baik: 28 (40%)
- Cukup: 42 (60%)
- Kurang: 0 (0%)

Kondisi Fasilitas Sesudah QRIS:

- Sangat Baik: 18 (257%)
- Baik: 52 (743%)
- Cukup: 0 (0%)
- Kurang: 0 (0%)

Tabel 7 Pendapatan Usaha (dalam Rupiah)

No	Responden	Pendapatan/Bulan Sebelum	Pendapatan/Bulan Sesudah	Keuntungan Sebelum	Keuntungan Sesudah
1	R-001	8500000	12500000	2800000	4500000
2	R-002	12000000	17000000	4200000	6500000
3	R-003	6000000	8800000	2000000	3200000
4	R-004	18000000	25000000	6500000	9500000
5	R-005	10000000	14500000	3500000	5500000
6	R-006	7500000	10800000	2500000	4000000
7	R-007	13500000	19000000	4800000	7200000
8	R-008	9000000	13000000	3000000	4800000
9	R-009	16500000	23000000	6000000	8800000
10	R-010	6500000	9500000	2200000	3500000
11	R-011	11000000	15800000	3800000	6000000
12	R-012	14500000	20500000	5200000	7800000
13	R-013	5500000	8000000	1800000	3000000
14	R-014	12500000	17800000	4500000	6800000
15	R-015	8800000	12800000	3000000	4700000
16	R-016	17000000	24000000	6200000	9200000
17	R-017	7000000	10200000	2400000	3800000

18	R-018	11500000	16500000	4000000	6200000
19	R-019	15000000	21000000	5500000	8000000
20	R-020	6200000	9000000	2100000	3400000
21	R-021	13000000	18500000	4700000	7000000
22	R-022	9500000	13800000	3300000	5200000
23	R-023	17500000	24500000	6300000	9400000
24	R-024	7800000	11300000	2700000	4200000
25	R-025	10500000	15200000	3700000	5800000
26	R-026	14800000	21000000	5400000	8000000
27	R-027	5800000	8400000	1900000	3100000
28	R-028	13200000	18800000	4800000	7200000
29	R-029	9200000	13300000	3200000	5000000
30	R-030	18500000	26000000	6800000	10000000
31	R-031	7200000	10500000	2500000	3900000
32	R-032	12200000	17500000	4400000	6700000
33	R-033	10200000	14800000	3600000	5600000
34	R-034	16000000	22500000	5800000	8600000
35	R-035	6800000	9800000	2300000	3700000
36	R-036	11200000	16200000	3900000	6100000
37	R-037	15200000	21500000	5600000	8200000
38	R-038	8200000	11800000	2800000	4400000
39	R-039	13800000	19500000	5000000	7500000
40	R-040	9800000	14200000	3400000	5400000
41	R-041	17200000	24200000	6300000	9300000
42	R-042	7300000	10600000	2500000	4000000
43	R-043	12800000	18200000	4600000	6900000
44	R-044	15500000	21800000	5700000	8300000
45	R-045	6500000	9500000	2200000	3600000
46	R-046	13500000	19200000	4900000	7400000
47	R-047	9300000	13500000	3200000	5100000
48	R-048	18000000	25500000	6600000	9800000

49	R-049	7500000	10900000	2600000	4100000
50	R-050	11800000	17000000	4100000	6400000
51	R-051	15000000	21200000	5500000	8100000
52	R-052	6300000	9200000	2100000	3500000
53	R-053	13000000	18600000	4700000	7100000
54	R-054	9600000	13900000	3300000	5300000
55	R-055	18800000	26500000	6900000	10200000
56	R-056	7600000	11000000	2600000	4200000
57	R-057	11500000	16600000	4000000	6300000
58	R-058	16500000	23200000	6000000	8900000
59	R-059	5800000	8500000	1900000	3200000
60	R-060	13800000	19600000	5000000	7600000
61	R-061	9000000	13100000	3100000	4900000
62	R-062	17800000	25000000	6500000	9600000
63	R-063	7800000	11400000	2700000	4300000
64	R-064	11000000	15900000	3800000	6000000
65	R-065	16800000	23600000	6100000	9100000
66	R-066	5500000	8100000	1800000	3100000
67	R-067	14500000	20600000	5300000	7900000
68	R-068	9200000	13400000	3200000	5100000
69	R-069	19500000	27500000	7200000	10600000
70	R-070	8500000	12300000	2900000	4600000
Rat a- rata		11651429	16707143	4177143	6364286

Tabel 8 Detail Jawaban Per Responden (Skala Likert)

N o	Respo nden	P 1	P 2	P 3	P 4	P 5	P 6	P 7	P 8	P 9	P 1 0	P 1 1	P 1 2	P 1 3	P 1 4	To tal	Ra ta- rat a
1	R-001	4	5	4	4	5	5	4	4	5	5	4	5	5	6	63	45 0
2	R-002	5	5	4	4	5	5	5	5	4	5	5	5	6	6	66	47 1
3	R-003	4	4	4	4	4	5	4	4	4	5	5	5	4	5	59	42 1
4	R-004	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	70	50 0
5	R-005	4	5	4	4	5	5	4	5	5	4	5	5	6	4	64	45 7
6	R-006	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	7	57	40 7
7	R-007	5	5	4	4	5	5	5	5	4	5	5	5	6	7	67	47 9
8	R-008	4	4	4	4	5	5	4	4	5	5	4	5	6	1	61	43 6
9	R-009	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	6	9	69	49 3
1 0	R-010	4	4	3	4	4	4	4	4	4	5	5	4	5	6	56	40 0
1 1	R-011	4	5	4	4	5	5	4	5	4	5	5	5	6	3	63	45 0
1 2	R-012	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	6	8	68	48 6
1 3	R-013	3	4	4	3	4	4	4	4	3	4	4	5	3	3	53	37 9
1 4	R-014	5	5	4	4	5	5	4	5	4	5	5	5	6	5	65	46 4
1 5	R-015	4	4	4	4	4	5	4	4	5	4	5	5	6	0	60	42 9
1 6	R-016	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	6	9	69	49 3

1 7	R-017	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	8	4	1	58	41 4
1 8	R-018	4	5	4	4	5	5	4	5	4	5	5	5	6	3	63	45 0
1 9	R-019	5	5	4	4	5	5	5	5	4	5	5	5	6	7	67	47 9
2 0	R-020	4	4	3	4	4	4	4	4	4	5	5	6	4	0	56	40 0
2 1	R-021	5	5	4	4	5	5	4	5	4	5	5	5	6	5	65	46 4
2 2	R-022	4	4	4	4	4	5	4	4	5	4	5	9	4	2	59	42 1
2 3	R-023	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	70	50 0
2 4	R-024	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	8	4	1	58	41 4
2 5	R-025	4	5	4	4	5	5	4	5	4	5	5	5	6	3	63	45 0
2 6	R-026	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	6	8	68	48 6
2 7	R-027	3	4	3	3	4	4	4	4	3	4	4	5	2	3	52	37 1
2 8	R-028	5	5	4	4	5	5	5	5	4	5	5	5	6	7	67	47 9
2 9	R-029	4	4	4	4	4	5	4	4	5	4	5	9	4	2	59	42 1
3 0	R-030	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	70	50 0
3 1	R-031	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	7	4	57	40 7
3 2	R-032	5	5	4	4	5	5	4	5	4	5	5	5	6	5	65	46 4
3 3	R-033	4	4	4	4	5	5	4	4	5	5	6	1	4	3	61	43 6
3 4	R-034	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	6	9	69	49 3

3 5	R-035	4	4	4	3	5	4	4	4	4	4	4	5	7	4	57	40 7
3 6	R-036	4	5	4	4	5	5	4	5	4	5	5	5	6	3	63	45 0
3 7	R-037	5	5	4	4	5	5	5	5	4	5	5	5	6	7	67	47 9
3 8	R-038	4	4	4	4	4	5	4	4	5	4	5	9	4	3	60	42 9
3 9	R-039	5	5	4	4	5	5	4	5	4	5	5	5	6	5	65	46 4
4 0	R-040	4	4	4	4	5	5	4	4	5	4	5	9	4	3	60	42 9
4 1	R-041	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	6	9	69	49 3
4 2	R-042	4	4	3	4	4	4	4	4	4	5	5	6	4	0	56	40 0
4 3	R-043	5	5	4	4	5	5	4	5	4	5	5	5	6	5	65	46 4
4 4	R-044	5	5	4	4	5	5	5	5	4	5	5	5	6	7	67	47 9
4 5	R-045	3	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	5	5	3	55	39 3
4 6	R-046	5	5	4	4	5	5	5	5	4	5	5	5	6	7	67	47 9
4 7	R-047	4	4	4	4	4	5	4	4	5	4	5	9	4	2	59	42 1
4 8	R-048	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	70	50 0
4 9	R-049	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	8	4	1	58	41 4
5 0	R-050	4	5	4	4	5	5	4	5	4	5	5	5	6	3	63	45 0
5 1	R-051	5	5	4	4	5	5	5	5	4	5	5	5	6	7	67	47 9
5 2	R-052	3	4	3	3	4	4	4	4	3	4	4	5	2	3	52	37 1

5 3	R-053	5	5	4	4	5	5	4	5	4	5	5	5	6	5	65	46 4
5 4	R-054	4	4	4	4	4	5	4	4	5	4	5	9	4	2	59	42 1
5 5	R-055	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	70	50 0
5 6	R-056	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	7	4	57	40 7
5 7	R-057	4	5	4	4	5	5	4	5	4	5	5	5	6	3	63	45 0
5 8	R-058	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	6	9	69	49 3
5 9	R-059	3	3	3	3	4	4	3	4	3	4	4	4	9	3	49	35 0
6 0	R-060	5	5	4	4	5	5	5	5	4	5	5	5	6	7	67	47 9
6 1	R-061	4	4	4	4	4	5	4	4	5	4	5	9	4	2	59	42 1
6 2	R-062	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	70	50 0
6 3	R-063	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	8	4	1	58	41 4
6 4	R-064	4	5	4	4	5	5	4	5	4	5	5	5	6	3	63	45 0
6 5	R-065	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	6	9	69	49 3
6 6	R-066	3	3	3	3	4	4	3	4	3	4	4	4	9	3	49	35 0
6 7	R-067	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	6	8	68	48 6
6 8	R-068	3	4	4	3	4	4	4	4	3	4	4	5	3	3	53	37 9
6 9	R-069	4	5	4	4	5	5	4	5	4	5	5	5	6	3	63	45 0
7 0	R-070	5	5	5	5	5	5	5	5	5							

Lampiran 4 Hasil Pengolahan Data

Descriptives

			Statistic	Std. Error
Modal_Sebelum	Mean		6462857.14	240695.777
	95% Confidence Interval for Mean	Lower Bound	5982682.21	
		Upper Bound	6943032.08	
	5% Trimmed Mean		6458730.16	
	Median		6450000.00	
	Variance		4055412008281.574	
	Std. Deviation		2013805.355	
	Minimum		3000000	
	Maximum		10000000	
	Range		7000000	
	Interquartile Range		3550000	
	Skewness		.041	.287
	Kurtosis		-1.208	.566
Modal_Sesudah	Mean		9082857.14	331930.619
	95% Confidence Interval for Mean	Lower Bound	8420673.68	
		Upper Bound	9745040.61	
	5% Trimmed Mean		9075396.83	
	Median		9000000.00	
	Variance		7712455486542.443	
	Std. Deviation		2777130.801	
	Minimum		4300000	
	Maximum		14000000	

	Range	9700000	
	Interquartile Range	4875000	
	Skewness	.039	.287
	Kurtosis	-1.204	.566
JumlahProduksi_Sebelum	Mean	551.86	19.096
	95% Confidence Interval for Mean	Lower Bound	513.76
		Upper Bound	589.95
	5% Trimmed Mean	551.51	
	Median	560.00	
	Variance	25525.487	
	Std. Deviation	159.767	
	Minimum	290	
	Maximum	820	
	Range	530	
	Interquartile Range	285	
	Skewness	.016	.287
	Kurtosis	-1.319	.566
JumlahProduksi_Sesudah	Mean	751.71	24.475
	95% Confidence Interval for Mean	Lower Bound	702.89
		Upper Bound	800.54
	5% Trimmed Mean	751.03	
	Median	760.00	
	Variance	41933.251	
	Std. Deviation	204.776	
	Minimum	410	
	Maximum	1100	
	Range	690	

	Interquartile Range	365	
	Skewness	.035	.287
	Kurtosis	-1.300	.566
PelangganSebelum	Mean	31.94	1.212
	95% Confidence Interval for Mean	Lower Bound	29.53
		Upper Bound	34.36
	5% Trimmed Mean	31.83	
	Median	31.00	
	Variance	102.808	
	Std. Deviation	10.139	
	Minimum	16	
	Maximum	50	
	Range	34	
	Interquartile Range	18	
	Skewness	.196	.287
	Kurtosis	-1.278	.566
PelangganSesudah	Mean	45.43	1.540
	95% Confidence Interval for Mean	Lower Bound	42.36
		Upper Bound	48.50
	5% Trimmed Mean	45.25	
	Median	44.50	
	Variance	165.959	
	Std. Deviation	12.882	
	Minimum	25	
	Maximum	69	
	Range	44	
	Interquartile Range	23	

Jenisproduksebelum	Skewness		.196	.287
	Kurtosis		-1.268	.566
	Mean		3.39	.128
	95% Confidence Interval for Mean	Lower Bound	3.13	
		Upper Bound	3.64	
	5% Trimmed Mean		3.37	
	Median		3.00	
	Variance		1.139	
	Std. Deviation		1.067	
	Minimum		2	
	Maximum		5	
	Range		3	
	Interquartile Range		2	
	Skewness		.123	.287
	Kurtosis		-1.212	.566
jenisproduksesudah	Mean		5.36	.156
	95% Confidence Interval for Mean	Lower Bound	5.05	
		Upper Bound	5.67	
	5% Trimmed Mean		5.34	
	Median		5.00	
	Variance		1.711	
	Std. Deviation		1.308	
	Minimum		3	
	Maximum		8	
	Range		5	
	Interquartile Range		2	
	Skewness		.062	.287

	Kurtosis		-.488	.566
karyawansebelum	Mean		2.39	.128
	95% Confidence Interval for Mean	Lower Bound	2.13	
		Upper Bound	2.64	
	5% Trimmed Mean		2.37	
	Median		2.00	
	Variance		1.139	
	Std. Deviation		1.067	
	Minimum		1	
	Maximum		4	
	Range		3	
	Interquartile Range		2	
	Skewness		.123	.287
	Kurtosis		-1.212	.566
karyawansesudah	Mean		3.87	.170
	95% Confidence Interval for Mean	Lower Bound	3.53	
		Upper Bound	4.21	
	5% Trimmed Mean		3.84	
	Median		4.00	
	Variance		2.027	
	Std. Deviation		1.424	
	Minimum		2	
	Maximum		7	
	Range		5	
	Interquartile Range		2	
	Skewness		.233	.287
	Kurtosis		-1.079	.566

investasisebelum	Mean		4692857.14	224810.216
	95% Confidence Interval for Mean	Lower Bound	4244373.03	
		Upper Bound	5141341.25	
	5% Trimmed Mean		4652380.95	
	Median		4500000.00	
	Variance		3537774327122	
			.153	
	Std. Deviation		1880897.213	
	Minimum		1800000	
	Maximum		8500000	
	Range		6700000	
	Interquartile Range		3050000	
	Skewness		.292	.287
	Kurtosis		-1.060	.566
investasisesudah	Mean		7514285.71	313619.659
	95% Confidence Interval for Mean	Lower Bound	6888631.61	
		Upper Bound	8139939.82	
	5% Trimmed Mean		7452380.95	
	Median		7050000.00	
	Variance		6885010351966	
			.874	
	Std. Deviation		2623930.325	
	Minimum		3500000	
	Maximum		13000000	
	Range		9500000	
	Interquartile Range		4275000	
	Skewness		.349	.287
	Kurtosis		-.995	.566

pendapatansebelum	Mean		11482857.14	478450.620
	95% Confidence Interval for Mean	Lower Bound	10528374.27	
		Upper Bound	12437340.01	
	5% Trimmed Mean		11401587.30	
	Median		11100000.00	
	Variance		1602404968944	
			0.992	
	Std. Deviation		4003005.082	
	Minimum		5500000	
	Maximum		19500000	
	Range		14000000	
	Interquartile Range		7050000	
	Skewness		.269	.287
	Kurtosis		-1.103	.566
pendapatansesudah	Mean		16391428.57	656576.045
	95% Confidence Interval for Mean	Lower Bound	15081595.20	
		Upper Bound	17701261.94	
	5% Trimmed Mean		16284126.98	
	Median		16050000.00	
	Variance		3017644720496	
			8.940	
	Std. Deviation		5493309.313	
	Minimum		8000000	
	Maximum		27500000	
	Range		19500000	
	Interquartile Range		9625000	
	Skewness		.241	.287
	Kurtosis		-1.084	.566

Tests of Normality

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Statistic	df	Sig.	Statistic	df	Sig.
Modal_Sebelum	.069	70	.200*	.956	70	.015
Modal_Sesudah	.070	70	.200*	.956	70	.015
JumlahProduksi_Sebelum	.096	70	.184	.942	70	.003
JumlahProduksi_Sesudah	.093	70	.200*	.945	70	.004
PelangganSebelum	.135	70	.003	.939	70	.002
PelangganSesudah	.132	70	.004	.941	70	.003
Jenisproduksebelum	.184	70	.000	.867	70	.000
jenisproduksebelum	.150	70	.000	.939	70	.002
karyawansebelum	.184	70	.000	.867	70	.000
karyawansesudah	.173	70	.000	.906	70	.000
investasisebelum	.105	70	.053	.952	70	.009
investasisesudah	.106	70	.049	.952	70	.009
pendapatansebelum	.095	70	.191	.950	70	.007
pendapatansesudah	.089	70	.200*	.955	70	.013

*. This is a lower bound of the true significance.

a. Lilliefors Significance Correction

Wilcoxon Signed Ranks Test

Ranks

		N	Mean Rank	Sum of Ranks
Modal_Sesudah Modal_Sebelum	- Negative Ranks	0 ^a	.00	.00
	Positive Ranks	70 ^b	35.50	2485.00
	Ties	0 ^c		
	Total	70		
JumlahProduksi_Sesudah - JumlahProduksi_Sebelum	Negative Ranks	0 ^d	.00	.00
	Positive Ranks	70 ^e	35.50	2485.00
	Ties	0 ^f		
	Total	70		
PelangganSesudah PelangganSebelum	- Negative Ranks	0 ^g	.00	.00
	Positive Ranks	70 ^h	35.50	2485.00
	Ties	0 ⁱ		
	Total	70		
jenisproduk Sesudah Jenisproduksebelum	- Negative Ranks	0 ^j	.00	.00
	Positive Ranks	70 ^k	35.50	2485.00
	Ties	0 ^l		
	Total	70		
karyawansesudah karyawansebelum	- Negative Ranks	0 ^m	.00	.00
	Positive Ranks	70 ⁿ	35.50	2485.00
	Ties	0 ^o		
	Total	70		
investasisesudah investasisebelum	- Negative Ranks	0 ^p	.00	.00
	Positive Ranks	70 ^q	35.50	2485.00
	Ties	0 ^r		

	Total	70		
pendapatansesudah	- Negative Ranks	0 ^s	.00	.00
pendapatansebelum	Positive Ranks	70 ^t	35.50	2485.00
	Ties	0 ^u		
	Total	70		

- a. Modal_Sesudah < Modal_Sebelum
- b. Modal_Sesudah > Modal_Sebelum
- c. Modal_Sesudah = Modal_Sebelum
- d. JumlahProduksi_Sesudah < JumlahProduksi_Sebelum
- e. JumlahProduksi_Sesudah > JumlahProduksi_Sebelum
- f. JumlahProduksi_Sesudah = JumlahProduksi_Sebelum
- g. PelangganSesudah < PelangganSebelum
- h. PelangganSesudah > PelangganSebelum
- i. PelangganSesudah = PelangganSebelum
- j. jenisprodukse sudah < Jenisproduksebelum
- k. jenisprodukse sudah > Jenisproduksebelum
- l. jenisprodukse sudah = Jenisproduksebelum
- m. karyawansesudah < karyawansebelum
- n. karyawansesudah > karyawansebelum
- o. karyawansesudah = karyawansebelum
- p. investasisesudah < investasissebelum
- q. investasisesudah > investasissebelum
- r. investasisesudah = investasissebelum
- s. pendapatansesudah < pendapatansebelum
- t. pendapatansesudah > pendapatansebelum
- u. pendapatansesudah = pendapatansebelum

Test Statistics^a

	Modal_Sesudah - Modal_Sebelum	JumlahProduksi _Sesudah - JumlahProduksi _Sebelum	PelangganSesu dah - PelangganSebel um	jenisproduksesu dah - Jenisprodukseb elum
Z	-7.273 ^b	-7.276 ^b	-7.284 ^b	-7.907 ^b
Asymp. Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000

Test Statistics^a

	karyawansesudah - karyawansebelum	investasisesudah - investasisebelum	pendapatansesudah - pendapatansebelum
Z	-7.498 ^b	-7.276 ^b	-7.272 ^b
Asymp. Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000

a. Wilcoxon Signed Ranks Test

b. Based on negative ranks.

Lampiran Pelaksanaan Pengisian Kuesioner di Taman Kota Tembilahan



Pengisian kuesioner dengan pelaku UMKM Cafe



Pengisian kuesioner dengan pelaku UMKM Toko Baju



Pengisian kuesioner dengan pelaku UMKM Service HP