

SKRIPSI

**ANALISIS PEMAHAMAN PENGGUNAAN QRIS
TERHADAP PENINGKATAN PENJUALAN
PEDAGANG DI PLAZA BANDAR JAYA**

Oleh:

**YENI SETIA NINGSIH
NPM. 2103022012**



**Program Studi Perbankan Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
1447 H / 2025 M**

**ANALISIS PEMAHAMAN PENGGUNAAN QRIS
TERHADAP PENINGKATAN PENJUALAN
PEDAGANG DI PLAZA BANDAR JAYA**

Di Ajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Memenuhi Sebagian Syarat Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

Oleh:

YENI SETIA NINGSIH
NPM. 2103022012

Pembimbing: Sukma Sari Dewi Chan, S.Th.I, M.Ud

Program Studi Perbankan Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
1447 H / 2025 M

NOTA DINAS

Nomor : -
Lampiran : 1 (satu) berkas
Perihal : **Pengajuan Permohonan untuk dimunaqsyahkan**

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
IAIN Metro
Di-
Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb

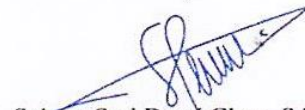
Setelah kami adakan pemeriksaan dan bimbingan seperlunya maka Skripsi yang disusun oleh:

Nama : Yeni Setia Ningsih
NPM : 2103022012
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Prodi : SI Perbankan Syariah
Judul : ANALISIS PEMAHAMAN PENGGUNAAN QRIS TERHADAP
Skripsi : PENINGKATAN PENJUALAN PEDAGANG DI PLAZA
BANDAR JAYA

Sudah disetujui dan dapat diajukan ke Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam untuk dimunaqsyah. Demikian harapan kami dan atau penerimaannya, kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb

Metro, 16 Juni 2025
Dosen Pembimbing



Sukma Sari Dewi Chan, S.Th.I, M.Ud
NIP. 19920208922023212032

HALAMAN PERSETUJUAN

Judul Skripsi : ANALISIS PEMAHAMAN PENGGUNAAN QRIS TERHADAP
PENINGKATAN PENJUALAN PEDAGANG DI PLAZA
BANDAR JAYA
Nama : Yeni Setia Ningsih
NPM : 2103022012
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Prodi : S1 Perbankan Syariah

MENYETUJUI

Sudah dapat kami setuju untuk disidangkan dalam sidang munaqosyah Fakultas
Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Metro.

Metro, 16 Juni 2025
Dosen Pembimbing



Sukma Sari Dewi Chan, S.Th.I, M.Ud
NIP. 19920208922023212032



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki.Hajar Dewantara Kampus15Alringmulyo Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507, Fax (0725) 47296 Website:www.metrouniv.ac.id E-mail:iaimetro@metrouniv.ac.id

PENGESAHAN SKRIPSI

No: B-1522/In-28.3/D/PP.00.9/07/2025

Skripsi dengan Judul: ANALISIS PEMAHAMAN PENGGUNAAN QRIS TERHADAP PENINGKATAN PENJUALAN PEDAGANG DI PLAZA BANDAR JAYA, disusun oleh: Yeni Setia Ningsih, NPM: 2103022012, Program Studi Perbankan Syariah, telah diujikan dalam Sidang Munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada hari/tanggal: Senin, 23 Juni 2025.

TIM PENGUJI:

Ketua/Moderator : Anggoro Sugeng, SEI., M.Sh.Ec.

Penguji I : Zumaroh, M.E.Sy.

Penguji II : Enny Puji Lestari, M.E.Sy.

Sekretaris : Primadatu Deswara,SKM.,MPH.

(.....)
(.....)
(.....)
(.....)

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. Dwi Santoso, M.H

NIP. 19670316 199503 1 001

ABSTRAK

ANALISIS PEMAHAMAN PENGGUNAAN QRIS TERHADAP PENINGKATAN PENJUALAN PEDAGANG DI PLAZA BANDAR JAYA

Oleh:

**YENI SETIA NINGSIH
NPM. 2103022012**

QRIS (*Quick Response Code Indonesian Standard*) merupakan sistem pembayaran digital berbasis kode QR yang dikembangkan oleh Bank Indonesia untuk menyatukan berbagai metode pembayaran non-tunai dalam satu standar nasional. Inovasi ini hadir sebagai solusi atas meningkatnya kebutuhan transaksi digital yang praktis, aman, dan efisien, seiring berkembangnya teknologi dan tren cashless society di Indonesia. QRIS mempermudah proses transaksi antara penjual dan pembeli tanpa menggunakan uang tunai, serta mendorong transformasi digital dalam sektor perdagangan, termasuk di kalangan pelaku UMKM.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dengan metode studi lapangan (*field research*) dan teknik purposive sampling. Data diperoleh melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi terhadap 20 pedagang pakaian di Plaza Bandar Jaya, yang terdiri dari 10 pedagang pengguna QRIS dan 10 pedagang non-pengguna. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis tingkat pemahaman pedagang terhadap penggunaan QRIS serta dampaknya terhadap peningkatan penjualan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pemahaman yang baik terhadap QRIS berkontribusi positif terhadap peningkatan penjualan pedagang. Seluruh pedagang yang menggunakan QRIS mengalami peningkatan omzet mingguan sebesar 14% hingga 30%. QRIS tidak hanya mempermudah transaksi, tetapi juga meningkatkan efisiensi pencatatan keuangan dan menarik minat pelanggan, terutama generasi muda yang terbiasa dengan sistem pembayaran digital. Namun demikian, masih terdapat tantangan dalam adopsinya, seperti rendahnya literasi digital, kekhawatiran terhadap keamanan, dan kurangnya edukasi dari pihak terkait. Oleh karena itu, peningkatan pemahaman dan pendampingan teknis menjadi kunci penting dalam optimalisasi penggunaan QRIS di kalangan pedagang.

Kata kunci: *QRIS, Pemahaman Pedagang, Peningkatan Penjualan.*

ORISINALITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Yeni Setia Ningsih

NPM : 2103022012

Jurusan : S1 Perbankan Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan bahwa skripsi ini secara keseluruhan adalah asli hasil penelitian saya kecuali bagian-bagian tertentu yang dirujuk dari sumbernya dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Metro, 23 Juni 2025
Yang menyatakan



Yeni Setia Ningsih
NPM.2103022012

MOTTO

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ
مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ۚ ٢٩

Artinya: “Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu.”. (QS. An-Nisa : 29).

PERSEMBAHAN

Bismillahirrohmanirrohim

Puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat serta hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan penuh kerendahan hati dan kesabaran yang luar biasa. Skripsi ini saya persembahkan sebagai bukti semangat usahaku serta cinta dan kasih sayangku kepada orang-orang yang sangat berharga dalam hidupku.

Untuk karya yang sederhana ini, maka penulis persembahkan untuk:

1. Teristimewa penulis ucapkan kepada kedua orang tua tercinta penulis yakni Bapak Sumarji dan Ibu Lisna wati. Terimakasih atas setiap tetes keringat dalam setiap langkah pengorbanan dan kerja keras yang dilakukan untuk memberikan yang terbaik kepada penulis, mengusahakan segala kebutuhan penulis, mendidik, membimbing, dan selalu memberikan kasih sayang yang tulus, motivasi, dan dukungan serta doa yang tidak ada putusnya yang diberikan kepada penulis sehingga penulis mampu menyelesaikan studinya sampai sarjana.
2. Saudara kandung saya, Dwi Setia Wulandari dan Adnan Maulana Ramadhan, yang turut memberikan doa, motivasi, dan dukungan. Kalian adalah semangat dan pengingat bahwa perjuangan ini bukan hanya untuk diri sendiri.
3. Terimakasih kepada Dosen Pembimbing Skripsi Ibu Sukma Sari Dewi Chan, S.Th.I, M.Ud yang telah membimbing dalam menyelesaikan Skripsi ini.

4. Teman seperjuanganku, Anisa Fitriana Sholekhah, Okta Vini Alvionita, Rika Dwiyani yang selalu membersamai serta membantu dalam kerumitan dalam menyusun skripsi penulis. Terimakasih sudah menjadi teman yang baik yang selalu memberikan motivasi, arahan dan semangat sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
5. Kepada diri saya sendiri, yang telah bertahan hingga saat ini. Apapun yang telah dipegang sekarang terimakasih sudah berjuang sejauh ini dan tetap memilih berusaha sampai titik ini.
6. Almamater tercinta Universitas Islam Negeri Jurai Siwo Lampung.

KATA PENGANTAR

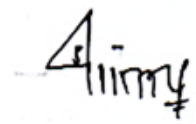
Puji dan syukur peneliti panjatkan kehadiran Allah SWT karena atas rahmat dan karunia-Nya, peneliti dapat menyelesaikan Skripsi yang berjudul **”Pemahaman Penggunaan QRIS Terhadap Peningkatan Penjualan Pedagang Di Plaza Bandar Jaya”** sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi.

Penulis menyadari bahwa penyusunan Skripsi ini tidak terlepas dari bantuan, dukungan, serta bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, peneliti mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Ibu Prof. Dr. Ida Umami, M.Pd., Kons., selaku Rektor Universitas Islam Negeri Jurai Siwo Lampung (UIN) JUSILA.
2. Bapak Dr. Dri Santoso, M.H., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) Universitas Islam Negeri Jurai Siwo Lampung (UIN) JUSILA.
3. Bapak Anggoro Sugeng, M.Sh.Ec., selaku Ketua Jurusan S1 Perbankan Syariah Universitas Islam Negeri Jurai Siwo Lampung (UIN) JUSILA.
4. Ibu Sukma Sari Dewi Chan, S.Th.I, M.Ud., selaku Dosen Pembimbing skripsi yang telah memberikan bimbingan dan arahan kepada peneliti.
5. Bapak dan Ibu Dosen serta karyawan UIN JUSILA yang telah memberikan ilmu dan sarana prasarana selama peneliti menempuh pendidikan.

Peneliti menyadari bahwa skripsi ini masih banyak kekurangan. Oleh karena itu, kritik dan saran yang membangun sangat peneliti harapkan demi perbaikan di masa mendatang. Semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi pembaca dan menjadi referensi dalam pengembangan penelitian sejenis.

Metro, 23 Juni 2025
Peneliti,

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Yeni Setia Ningsih' with a stylized flourish at the end.

Yeni Setia Ningsih
NPM.2103022012

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL.....	ii
NOTA DINAS	iii
HALAMAN PERSETUJUAN	iv
HALAMAN PENGESAHAN	v
ABSTRAK.....	vi
ORISINALITAS PENELITIAN	vii
MOTTO.....	viii
HALAMAN PERSEMBAHAN	ix
KATA PENGANTAR	xi
DAFTAR ISI	xiii
DAFTAR TABEL	xv
DAFTAR GAMBAR	xvi
DAFTAR LAMPIRAN	xvii

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	9
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	9
D. Penelitian Relevan	10

BAB II LANDASAN TEORI

A. Pemahaman	13
1. Pengertian Pemahaman	13
2. Indikator Pemahaman.....	14
3. Jenis-Jenis Pemahaman.....	14
4. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pemahaman	15
B. QRIS (<i>Quick Response Code Indonesian Standard</i>).....	18
1. Pengertian QRIS (<i>Quick Response Code Indonesian Standard</i>)	18
2. Metode QRIS (<i>Quick Response Code Indonesian Standard</i>) ..	20

3. Manfaat QRIS (<i>Quick Response Code Indonesian Standard</i>) .	21
4. Keunggulan QRIS (<i>Quick Response Code Indonesian Standard</i>)	22
C. Penjualan	24
1. Pengertian Penjualan	24
2. Strategi Penjualan.....	27
3. Tujuan Penjualan	28
4. Manfaat dan Fungsi Penjualan	28
5. Indikator Penjualan.....	29

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

A. Jenis dan Sifat Penelitian.....	31
B. Sumber Data	32
C. Teknik Pengumpulan Data	34
D. Teknik Keabsahan Data	36
E. Teknik Analisis Data	37

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Plaza Bandar Jaya	40
1. Sejarah Berdirinya Plaza Bandar Jaya	40
2. Struktur Organisasi Plaza Bandar Jaya	42
B. Pemahaman Penggunaan QRIS Terhadap Peningkatan Penjualan Pedagang Di Plaza Bandar Jaya	42
C. Analisis Pemahaman Penggunaan QRIS Terhadap Peningkatan Penjualan Pedagang Di Plaza Bandar Jaya	49

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	58
B. Saran	58

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN LAMPIRAN

RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Persamaan dan Perbedaan Penelitian Relevan.....	10
Tabel 4.1 Pendapatan Pedagang Sebelum dan Sesudah Menggunakan QRIS di Plaza Bandar Jaya	53
Tabel 4.2 Pendapatan Pedagang Yang Tidak Menggunakan QRIS.....	56

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Contoh QRIS (<i>Quick Response Code Indonesian Standard</i>).....	19
--	----

DAFTAR LAMPIRAN

1. Surat Keterangan Pembimbing Skripsi (SK)
2. Outline
3. Alat Pengumpul Data
4. Surat Research
5. Surat Balasan Izin Research
6. Surat Izin Prasurvey
7. Surat Keterangan Bebas Pustaka
8. Surat Keterangan Lulus Uji Plagiasi Turnitin
9. Formulir Bimbingan Skripsi
10. Foto-Foto Penelitian
11. Riwayat Hidup

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perkembangan teknologi yang pesat saat ini memainkan peran penting dalam mendukung berbagai aktivitas manusia untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Teknologi yang terus berkembang memperkenalkan beragam inovasi baru kepada masyarakat, salah satunya adalah *finansial technology* atau yang lebih dikenal dengan istilah *fintech*. *Fintech* adalah inovasi dalam bidang jasa keuangan yang bertujuan untuk membuat transaksi keuangan menjadi lebih praktis, mudah, dan efisien. Menurut the *Natinonal Digital Reserch Centre* (NDRC) *Fintech* merupakan suatu inovasi pada sektor finansial.¹

Salah satu jenis *fintech* yang mendukung aktifitas masyarakat dalam melakukan pembayaran nontunai adalah *digital payment*. *Digital payment* adalah pembayaran memakai media elektronik seperti internet banking, mobile banking dan dompet elektronik.² Pembayaran nontunai sedang berkembang di Indonesia adalah QRIS. *Quick Response Code Indonesia Standard* (QRIS) adalah standar QR code untuk melakukan pembayaran melalui aplikasi uang elektronik *server based*, dompet digital elektronik atau *mobile banking*.³

¹ Wisnu Panggah setiyono, *Financial Techolology*, Umsida Press, (2021), 2.

² Azma Hanina, 'Efektivitas Penggunaan QRIS Pada Transaksi Penjualan Potato Life Di Roxy Jember', *Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember*, 2021.

³ Rina Anasti Nasution, 'Analisis Persepsi Pedagang Pada Penggunaan Qris Sebagai Alat Transaksi Umkm Di Kota Medan' (Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan, 2020).

QRIS adalah penyatuan berbagai macam QR dari berbagai Penyelenggara Jasa Sistem Pembayaran (PJSP) menggunakan QR Code. QRIS dikembangkan oleh industri sistem pembayaran bersama dengan Bank Indonesia agar proses transaksi dengan QR Code dapat lebih mudah, cepat, dan terjaga keamanannya. Semua Penyelenggara Jasa Sistem Pembayaran yang akan menggunakan QR Code pembayaran wajib menerapkan QRIS.⁴

Penggunaan *Quick Response Code Indonesian Standard* (QRIS) sebagai metode pembayaran digital semakin meluas di Indonesia, seiring dengan meningkatnya kebutuhan transaksi yang cepat, aman, dan efisien. Untuk mendukung hal ini, Bank Indonesia telah menetapkan berbagai regulasi sebagai landasan hukum dalam implementasi QRIS, seperti PADG No. 21/18/2019 dan SE BI No. 21/25/DKSP tentang penyelenggaraan QRIS. Regulasi-regulasi tersebut bertujuan untuk menciptakan ekosistem pembayaran digital yang terintegrasi, mendorong inklusi keuangan, serta melindungi konsumen dalam bertransaksi.⁵

Penggunaan QRIS menjadi point penting dikehidupan digital pedagang yang dapat mendukung inklusi ekonomi dan keuangan. Menurut BI, QRIS merupakan *entry point* ke dalam ekosistem digital bagi pedagang untuk mendukung inklusi ekonomi dan keuangan. Keberadaan QRIS memberikan

⁴ Bank Indonesia, “QRIS” <https://www.bi.go.id/QRIS/default.aspx>, diakses pada tanggal 15 Desember 2024

⁵ Bank Indonesia, “QRIS” <https://www.bi.go.id/QRIS/default.aspx>, diakses pada tanggal 27 Juni 2025

kemudahan bagi para pedagang dalam memberikan layanan keuangan yang aman, nyaman dan terjangkau.⁶

Sistem pembayaran berbasis QR-Code merupakan inovasi yang signifikan dalam mendukung perkembangan *e-commerce* dan menciptakan ekosistem pembayaran yang lebih praktis dan efisien. Metode pembayaran ini menawarkan berbagai keuntungan, seperti kemudahan dalam proses transaksi, kecepatan, dan keamanan yang lebih baik karena tidak memerlukan uang tunai. QR-Code juga mendukung *tren cashless society*, dimana masyarakat dapat melakukan pembayaran hanya dengan memindai kode melalui perangkat mobile.⁷

Dari perspektif bisnis, penjualan merupakan salah satu fungsi pemasaran yang bertujuan untuk memastikan bahwa bisnis memperoleh pendapatan guna menjaga keberlanjutan operasional. Penjualan yang tidak optimal dapat mengakibatkan penurunan pendapatan, yang pada akhirnya berpotensi menyebabkan kerugian. Dalam konteks ini QRIS berperan sebagai instrument yang dapat mendorong peningkatan penjualan melalui kemudahan proses transaksi. Dengan memberikan opsi pembayaran non tunai yang lebih praktis dan aman. Maka, penjualan dapat dipahami sebagai proses

⁶ Alinsia Tabita Ratundima and others, 'Kemampuan Financial Technology Dalam Menjangkau UMKM Serta Peluang Dan Tantangan Perkembangannya Di Indonesia', *AKSIOMA : Jurnal Manajemen*, 2.1 (2023), 15–20.

⁷ Ahmad Farhan and Aishwari Wardani Shifa, 'Penggunaan Metode Pembayaran QRIS Pada Setiap UMKM Di Era Digital', *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4.2 (2023), 1199.

memberikan barang atau jasa kepada pembeli dengan tujuan mendapatkan kompensasi atau pembayaran.⁸

Akan tetapi dengan perkembangan yang terjadi, masih banyak masyarakat yang belum memahami penggunaan QRIS, salah satunya karena tingkat literasi keuangan yang masih kurang.⁹ Serta masih rendahnya pengetahuan tentang QRIS sehingga belum semua mamahami dan memanfaatkan sesuai dengan kegunaannya. Belum semua memahami cara penggunaan QRIS dan masih banyak yang tetap menggunakan uang tunai dalam melakukan transaksi jual beli.

Banyak orang, terutama mereka yang tidak familiar dengan teknologi, mungkin menghadapi kesulitan dalam mengakses dan memahami cara kerja pembayaran tanpa tunai. Selain itu, adanya potongan biaya transaksi saat menggunakan QRIS yaitu sebesar 0,7%. Adanya biaya *Merchant Discount Rate* (MDR), yang memberikan resiko biaya perolehan harian kepada pedagang serta kekhawatiran terhadap keamanan. Pedagang takut terhadap kemungkinan penipuan seperti QR code palsu, transaksi fiktif, atau pembeli mengaku sudah bayar padahal belum.¹⁰

Plaza bandar jaya merupakan pusat perbelanjaan di bandar jaya, lampung tengah. Plaza bandar jaya menjadi tempat utama bagi masyarakat setempat maupun pendatang untuk mencari kebutuhan sehari-hari. Sebagai

⁸ Akhmad Gunawan, 'Hubungan Persediaan Dengan Penjualan Pada Laporan Keuangan Koperasi Bukit Muria Jaya Tahun 2021-2022', *Jurnal PBM: Pengembangan Bisnis Dan Manajemen*, 23XXIII.43 (2023), 98.

⁹ Hanina.

¹⁰ Ni Kadek Wulan Juliandini, Nyoman Putu Budiarta, and Ni Made Puspasutari Ujjanti, 'Efektivitas Penggunaan Quick Response Code Indonesian Standard (Qris) Dalam Transaksi Jual Beli Di Pasar Kumbasari Denpasar', *Jurnal Analogi Hukum*, 5.2 (2023), 227–232.

pusat ekonomi dan perdagangan, plaza ini terdiri dari berbagai toko dan kios yang menjual berbagai macam produk mulai dari makanan, elektronik, sayuran, sembako, perlengkapan sekolah atau rumah tangga, dan juga pakaian.

Sejak diterapkannya sistem QRIS (*Quick Response Code Indonesian Standard*) oleh Bank Indonesia sebagai standar nasional pembayaran digital, banyak pusat perbelanjaan termasuk Plaza Bandar Jaya pada tanggal 15 Agustus 2023 membuka secara resmi kegiatan *launching* Pakai Qris (*Quick Response Code Indonesian Standard*), mulai mendorong para pedagang untuk beralih dari transaksi tunai ke nontunai.¹¹ Diantara banyaknya pedagang yang ada, salah satu yang mendominasi Plaza Bandar Jaya adalah di bidang pakaian dengan jenis usaha paling banyak digandrungi dari berbagai kalangan, yang dituntut untuk mampu beradaptasi dengan merubah pola aktivitas pasar baik dari segi pemasaran digital (digital marketing) maupun dari segi pembayaran yang berbasis digital.

Perubahan ini bagian dari transformasi digital nasional untuk menciptakan ekosistem ekonomi yang inklusif, efisien, dan aman. Namun fenomena sosial yang muncul dilapangan masih banyak dari para pedagang yang belum menyediakan pembayaran melau QRIS di Plaza Bandar Jaya. Ditemukan ada permasalahan yang mengakibatkan para pedagang enggan untuk menggunakan QRIS karena adanya ketimpangan literasi digital. Banyak pedagang, khususnya yang berusia lanjut atau berlatar pendidikan rendah, kesulitan memahami cara kerja QRIS.

¹¹<https://www.jejamo.com/pemkab-lampung-tengah-apresiasi-peluncuran-pakai-qris-pusaka-di-pasar-banjar-jaya/>, di akses pada tanggal 27 Juni 2025

Selain itu, rendahnya kemampuan serta pengetahuan masyarakat dalam pemanfaatan teknologi, masih banyak dari para pedagang yang belum mengetahui bagaimana cara memanfaatkan teknologi di era sekarang. Adanya anggapan bahwa penggunaan QRIS hanya bisa dilakukan oleh toko-toko besar. Pedagang juga mengaku takut terhadap kemungkinan penipuan seperti QR code palsu, transaksi fiktif. Hal inilah yang mengakibatkan para pedagang khususnya pedagang pakaian enggan menerapkan pembayaran melalui QRIS.

Berdasarkan hasil survey, informasi dari Kasubag TU Ibu Elida menyatakan bahwa jumlah pedagang lebih dari 1.400 orang. 120 diantaranya adalah pedagang pakaian. Sekitar 48 pedagang yang telah menggunakan QRIS sebagai metode pembayaran di toko mereka dan sekitar 72 pedagang lainnya masih menggunakan pembayaran tunai.¹²

Dari hasil survey, wawancara dengan pedagang pakaian yang berjualan di Plaza Bandar Jaya yaitu Ibu Siti, usahanya sudah berjalan selama 5 tahun, ia menjelaskan bahwa menggunakan QRIS sudah sekitar 1 tahun yang lalu, mengikuti pedagang lain yang sudah lebih dulu menggunakannya. Menurutny, penggunaan QRIS sangat mempermudah transaksi, karena pembeli hanya perlu memindai kode QR dan pembayaran dilakukan secara otomatis. Ia merasa bahwa penggunaan QRIS membantu meningkatkan penjualan, terutama bagi pembeli yang lebih suka bertransaksi tanpa menggunakan uang tunai. Selain itu, pendapatan mengalami peningkatan seiring dengan bertambahnya jumlah pelanggan yang bertransaksi.¹³

¹² Wawancara kepada Ibu Elida selaku Kasubag TU, 27 Juni 2025

¹³ Wawancara kepada Ibu Siti selaku pedagang pakaian di Plaza Bandar Jaya, 16 Desember 2024

Selanjutnya, berdasarkan wawancara dengan ibu Rina, telah menjalankan usaha pakaian selama 3 tahun dan mulai menggunakan QRIS 1 tahun terakhir. Sejak menggunakan QRIS, penjualannya meningkat dari rata-rata Rp. 2.000.000 menjadi sekitar Rp. 3.500.000 perminggu karena transaksi menjadi lebih cepat dan praktis. Namun, dalam penerapannya, Ibu Rina sempat mengalami kendala seperti jaringan internet yang tidak stabil dan kurangnya pemahaman awal mengenai cara penggunaan QRIS secara teknis. Meski begitu, setelah terbiasa, ia merasakan manfaat QRIS dalam mendukung peningkatan penjualan dan kemudahan bertransaksi. Peningkatan pendapatan juga terjadi karena adanya kenaikan jumlah pelanggan yang berbelanja.¹⁴

Wawancara dengan Ibu Tri, dalam menjalankan usahanya, beliau masih menggunakan metode pembayaran secara tunai. Beliau belum pernah mencoba metode pembayaran digital seperti QRIS. Beliau menyatakan bahwa ia pernah melihat penggunaan QRIS di toko-toko, namun belum memahami cara kerja maupun manfaat dari sistem tersebut. Ibu tri merasa ragu dan menyatakan bahwa perangkat telepon genggam miliknya tidak mendukung penggunaan aplikasi modern. Selain itu, ibu tri mengungkapkan bahwa selama ini ia belum pernah menerima sosialisasi atau pelatihan dari pihak bank ataupun pengelola pasar mengenai penggunaan QRIS.¹⁵

Kemudian wawancara dengan Ibu Erna beliau menyatakan sistem pembayaran yang digunakan hingga saat ini hanya berupa tunai, karena

¹⁴ Wawancara kepada Ibu Rina selaku pedagang pakaian di Plaza Bandar Jaya, 16 Desember 2024

¹⁵ Wawancara kepada Ibu Tri selaku pedagang pakaian di Plaza Bandar Jaya, 16 Desember 2024

menurutnya lebih praktis dan tidak bergantung pada sinyal internet. Ibu Erna mengungkapkan bahwa ia pernah mendengar QRIS dari sesama pedagang. Namun, ia belum memahami cara kerja dan manfaat penggunaannya dalam kegiatan usaha. Ia merasa ragu karena belum ada penjelasan resmi dari pihak bank atau pengelola pasar. Menurutnya, QRIS mungkin bermanfaat jika bisa mempercepat transaksi dan menarik lebih banyak pembeli, tetapi ia masih merasa asing terhadap sistem tersebut.¹⁶

Penggunaan QRIS di kalangan pedagang pakaian mulai meningkat, namun tidak semua pedagang langsung bisa beradaptasi. Beberapa masih menghadapi kendala seperti keterbatasan jaringan internet, minimnya pemahaman teknologi, serta kekhawatiran terhadap keamanan transaksi dan potongan biaya. Di sisi lain, sebagian pedagang yang telah menggunakan QRIS justru mengalami peningkatan penjualan karena proses pembayaran menjadi lebih cepat dan praktis bagi konsumen. Hal ini menunjukkan adanya perbedaan pengalaman dan efektivitas penggunaan QRIS di kalangan pedagang pakaian, sehingga menarik untuk diteliti lebih lanjut mengenai pemahaman pedagang dalam menggunakan QRIS.

Mengingat landasan permasalahan dari faktor diatas, sehingga peneliti tertarik untuk meneliti lebih lanjut mengenai **“Analisis Pemahaman Penggunaan QRIS Terhadap Peningkatan Penjualan (Studi Pedagang di Plaza Bandar Jaya)”**.

¹⁶Wawancara kepada Ibu Erna selaku pedagang pakaian di Plaza Bandar Jaya, 16 Desember 2024

B. Rumusan Masalah

Mengingat permasalahan diatas, maka pertanyaan penelitian yang peneliti ajukan adalah bagaimana pemahaman pedagang dalam penggunaan QRIS dapat meningkatkan penjualan?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Peneliti

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi media informasi untuk mengetahui dengan adanya penggunaan QRIS dapat meningkatkan penjualan pada pedagang di Plaza Bandar Jaya.

2. Manfaat Peneliti

a. Manfaat Teoritis

Penelitian ini dapat memberikan pengetahuan serta wawasan yang dapat menjadi referensi dan tambahan informasi bagi peneliti selanjutnya.

b. Manfaat Praktis

1) Bagi Pedagang

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi yang bermanfaat bagi pedagang di Plaza Bandar Jaya mengenai pemanfaatan QRIS sebagai alat pembayaran digital. Dengan pemahaman yang lebih baik, para pedagang dapat meningkatkan efisiensi transaksi, mengurangi penggunaan uang tunai, serta memberikan kenyamanan kepada pelanggan yang lebih memilih metode pembayaran digital.

2) Bagi Pihak Bank

Hasil penelitian ini dapat digunakan oleh Bank BRI sebagai bahan evaluasi terkait penerapan QRIS dikalangan pedagang. Selain itu, hasil ini juga dapat membantu Bank dalam merancang strategi edukasi atau promosi yang lebih efektif untuk meningkatkan penggunaan QRIS di wilayah Plaza Bandar Jaya dan daerah sekitarnya.

D. Penelitian Relevan

Berikut adalah penelitian-penelitian terdahulu yang digunakan penulis sebagai bahan referensi atau pembandingan dengan tujuan untuk menghindari adanya kesamaan dengan penelitian ini. Penelitian-penelitian tersebut dijadikan sebagai acuan pembandingan dalam penelitian. Dapat dilihat didalam tabel berikut ini:

Tabel 1.1
Persamaan Dan Perbedaan Penelitian Relevan

No	Judul dan Penulis	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
1	Mohammad Akbar Baihaqi (2024) “Penerapan Sistem Pembayaran QRIS (Quick Response Indonesian Standard) Pada UMKM di Kota Semarang” ¹⁷	Adanya QRIS membantu UMKM (<i>merchant</i>) untuk melakukan pembayaran lebih praktis, cepat dan aman serta secara tidak langsung akan meningkatkan pendapatan bagi pelaku UMKM.	Persamaannya yaitu sama-sama membahas QRIS	Perbedaannya pada penelitian ini membahas bagaimana manfaat dan hambatannya dalam menggunakan QRIS sedangkan peneliti membahas

¹⁷ Mohammad Akbar Baihaqi, ‘Penerapan Sistem Pembayaran Qris (Quick Response Indonesian Standard) Pada Umkm Di Kota Semarang’, 2024.

No	Judul dan Penulis	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
		Kendala informasi dan kurangnya melek digital pada pelaku UMKM yang sudah berumur di Kota Semarang sehingga tidak/belum menggunakan QRIS, serta adanya biaya <i>merchant discount rate (Mdr)</i> sebesar 0,3% yang diberlakukan kepada para pelaku UMKM menjadi hambatan.		bagaimana pemahaman pedagang dalam menggunakan QRIS untuk meningkatkan penjualan
2	Nurul Zakiah Razak (2024) “Analisis Persepsi Umkm Terhadap Penggunaan QRIS Di Kecamatan Bacukiki Barat Kota Parepare” ¹⁸	Persepsi pelaku UMKM terhadap penggunaan QRIS memudahkan para customer atau pengguna melakukan transaksi secara efisien, pencatatan transaksi secara otomatis serta pembayaran lebih mudah dan praktis. Hambatan yang terjadi pada penggunaan QRIS di sektor UMKM kota Parepare ada beberapa kendala yang dirasakan diantaranya koneksi tidak stabil dan adanya biaya yang dibebankan kepada pelaku UMKM. Dampak yang dirasakan setelah menggunakan QRIS dilihat dari omzet nya tidak menurun dan tidak meningkat.	Sama-sama membahas penggunaan QRIS	Perbedaannya pada penelitian ini membahas tentang persepsi UMKM terhadap penggunaan QRIS sedangkan peneliti membahas tentang pemahaman penggunaan QRIS terhadap peningkatan penjualan pedagang

¹⁸ Nurul Zakiah Razak, ‘Analisis Persepsi UMKM Terhadap Pengguna QRIS Di Kecamatan Bacukiki Barat Kota Parepare’, 2024.

No	Judul dan Penulis	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
3	Isma Syahidatus Salimah (2024) “Analisis Penggunaan QRIS Pada Peningkatan Penjualan Produk UMKM Di Kelurahan Iringmulyo Kecamatan Metro Timur Kota Metro” ¹⁹	Penggunaan QRIS pada penjualan UMKM dapat meningkatkan penjualan produk UMKM kisaran 40%-50% sebelum menggunakan pembayaran QRIS. Banyak pelanggan yang menggunakan QRIS karena lebih mudah penggunaannya dan lebih aman dari pencurian. penggunaan QRIS sebagai metode pembayaran telah membawa dampak positif bagi UMKM di kelurahan iringmulyo yang pada awalnya dapat menjual 15-20 pcs dalam sehari setelah menggunakan QRIS meningkat menjadi 20-25 pcs dalam sehari.	Membahas penggunaan QRIS dalam meningkatkan penjualan	Penelitian ini membahas tentang penggunaan QRIS pada peningkatan penjualan produk UMKM sedangkan peneliti membahas tentang bagaimana pemahaman pedagang dalam menggunakan QRIS untuk meningkatkan penjualan

¹⁹ Isma Syahidatus Salimah, ‘Analisis Pengguna QRIS Pada Peningkatan Penjualan Produk UMKM Di Kelurahan Iringmulyo Kecamatan Metro Timur Kota Metro’, 2024.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Pemahaman

1. Pengertian Pemahaman

Pemahaman berasal dari kata “paham” yang memiliki arti mengerti benar. Di sisi lain pemahaman dapat didefinisikan sebagai kemampuan untuk memahami dan memahami sesuatu dengan tingkat pemahaman yang lebih tinggi daripada sekedar pengetahuan. Maka pemahaman merupakan suatu kemampuan untuk memahami atau mengerti sesuatu yang diberikan.¹

Pemahaman bertujuan untuk membantu orang mengenali dan mengembangkan potensi mereka sehingga mereka dapat memanfaatkannya dan mengatasi masalah yang mungkin muncul di masa depan. Pengetahuan dan keyakinan pribadi dibentuk oleh proses menafsirkan informasi. Setelah proses pemahaman selesai, orang akan termotivasi untuk belajar lebih banyak dan berinteraksi dengan baik terhadap objek yang ada disekitarnya.²

Berdasarkan pengertian diatas, dapat penulis simpulkan bahwa pemahaman adalah suatu langkah atau proses dalam mencapai suatu tujuan yang perlu adanya pengetahuan sehingga mampu menciptakan adanya cara pandang ataupun pemikiran yang benar akan suatu hal.

¹ Anita Dewi Utami, Puput Suriyah, and Novi Mayasari, *Level Pemahaman Konsep Komposisi Fungsi Berdasar Taksonomi Solo*, 2020.

² Utami, Suriyah, and Mayasari, 6.

2. Indikator Pemahaman

Menurut Bloom dalam Anderson & Krathwohl indikator Pemahaman yang dapat digunakan untuk mengetahui ukuran keberhasilan dalam memahami sesuatu, yaitu:³

- a) Menafsirkan (*interpreting*) merupakan kemampuan pedagang dalam mengubah informasi yang diterima dari satu bentuk ke bentuk lainnya.
- b) Mencontohkan (*exemplifying*) merupakan kemampuan pedagang dalam memberikan contoh nyata dari suatu konsep umum.
- c) Mengklasifikasikan (*classifying*) merupakan kemampuan pedagang dalam mengenali bahwa sesuatu termasuk dalam suatu kategori tertentu.
- d) Merangkum (*summarising*) merupakan kemampuan pedagang untuk menyampaikan inti atau pokok informasi secara ringkas.
- e) Menyimpulkan (*inferring*) merupakan kemampuan untuk menarik kesimpulan dari beberapa contoh atau kejadian yang berbeda.
- f) Membandingkan (*comparing*) merupakan kemampuan untuk mengidentifikasi persamaan dan perbedaan antara dua atau lebih objek atau ide.
- g) Menjelaskan (*explaining*) merupakan kemampuan untuk menjelaskan hubungan sebab-akibat dari suatu sistem.

3. Jenis-Jenis Pemahaman

Polya membedakan 4 jenis pemahaman yaitu sebagai berikut: ⁴

³ Ela Suryani, *Analisis Pemahaman Konsep* (Semarang : CV Pilar Nusantara, 2019), 4-6.

⁴ Utami, Suriyah, and Mayasari, 7.

a. Pemahaman Mekanikal

Seseorang dapat menyelesaikan sesuatu dengan mengikuti intruksi secara otomatis, tetapi mereka tidak memahami alasan dibalik langkah-langkah tersebut.

b. Pemahaman Induktif

Cara berpikir yang dimulai dengan pengamatan atau pengalaman tertentu untuk mencapai sesuatu.

c. Pemahaman Rasional

Jenis pemahaman ini didasarkan pada logika, melibatkan proses berpikir yang sistematis dan terstruktur.

d. Pemahaman Intuitif

Jenis pemahaman yang muncul secara spontan dan tidak selalu didasarkan pada analisis logis atau pengalaman sebelumnya. Ini sering melibatkan perasaan atau insting tentang sesuatu, yang memungkinkan seseorang untuk memahami atau merasakan sesuatu tanpa harus melalui proses berpikir yang panjang.

4. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pemahaman

Adapun faktor-faktor yang dapat mempengaruhi pemahaman meliputi faktor internal dan faktor eksternal:⁵

⁵ Rini Andini, Muh. Harisa P, and Akbar Syam, 'Pemahaman Masyarakat Terhadap Alat Pembayaran Non Tunai Dalam Pelaksanaan Jual Beli (Studi Pada Pedagang Di Sepanjang Jalan M.T. Haryono Kelurahan Macanang Kabupaten Bone)', *Bisnis Digital Dan Enterpreneur*, 2.2 (2024), 2.

a. Faktor Internal

1) Usia

Abu Ahmadi menyatakan bahwa daya ingat seseorang dipengaruhi oleh usia. Dari uraian ini, dapat disimpulkan bahwa meskipun pemahaman yang diperoleh seseorang dapat dipengaruhi oleh bertambahnya usia, kemampuan untuk menerima atau mengingat pemahaman akan berkurang pada titik tertentu atau menjelang usia lanjut. Di Plaza Bandar Jaya kira-kira usia yang paham menggunakan QRIS adalah sekitar usia 25-40 tahun dan yang tidak paham sekitar usia 41 tahun ke atas.

2) Pengalaman

Pengalaman adalah sumber pemahaman atau suatu pendekatan untuk memperoleh pemahaman yang benar. Dengan demikian, pengalaman pribadi juga dapat digunakan sebagai upaya untuk mendapatkan pemahaman.

3) Intelegensi

Salah satu komponen yang mempengaruhi hasil belajar adalah intelegensi. Intelegensi seseorang memungkinkan mereka untuk berpikir logis dan mengolah data secara sistematis sehingga mereka dapat menguasai lingkungannya.

b. Faktor Eksternal

1) Pendidikan

Wied Hary mengatakan bahwa tingkat pendidikan juga menentukan seberapa mudah seseorang menyerap dan memahami apa yang mereka pelajari. Secara umum, semakin tinggi tingkat pendidikan seseorang, semakin baik pemahamannya. Tingkat pendidikan pada pedagang pakaian di Plaza Bandar Jaya sebagian besar setingkat SMA.

2) Pekerjaan

Secara tidak langsung pekerjaan mempengaruhi tingkat pemahaman seseorang, dikarenakan pekerjaan mempengaruhi banyak faktor interaksi sosial dan kebudayaan.

3) Sosial Budaya dan Ekonomi

Sosial budaya seseorang mempengaruhi bagaimana mereka memahami sesuatu. Status ekonomi seseorang juga mempengaruhi seberapa mudah mereka mendapatkan fasilitas yang diperlukan untuk melakukan kegiatan tertentu.

4) Lingkungan

Salah satu faktor yang mempengaruhi pemahaman seseorang adalah lingkungannya. Pengalaman yang mereka alami dilingkungan mereka akan mempengaruhi cara mereka berpikir.

5) Informasi

Informasi akan memberikan pengaruh pemahaman seseorang. Meskipun seseorang memiliki pendidikan yang rendah tetapi jika mereka mendapatkan informasi yang baik dari berbagai media maka hal itu dapat meningkatkan pemahaman.

Pada hakikatnya, informasi sangat penting karena dapat membantu seseorang mempelajari semua tentang dunia, seperti sistem bunga dan bagi hasil. Melalui informasi tersebut secara tidak langsung dapat mempengaruhi tingkat pemahaman seseorang.

B. QRIS (*Quick Response Code Indonesian Standard*)

1. Pengertian QRIS (*Quick Response Code Indonesian Standard*)

QRIS (*Quick Response Code Indonesian Standard*) adalah Standar Nasional QR Code pembayaran yang ditetapkan oleh bank Indonesia untuk digunakan dalam memfasilitasi transaksi pembayaran di Indonesia. QRIS (*Quick Response Code Indonesian Standard*) adalah Standar Kode QR Nasional untuk memfasilitasi pembayaran digital melalui aplikasi uang elektronik *server based*, *dompet digital*, dan *mobile banking*.⁶

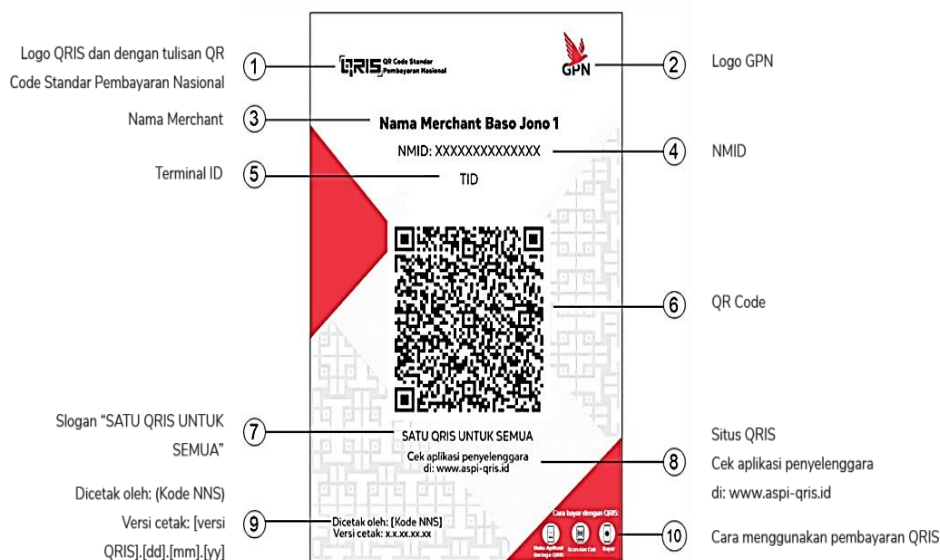
QRIS adalah standar Indonesia untuk menyatukan berbagai jenis QR yang digunakan oleh berbagai penyelenggara jasa sistem pembayaran

⁶ Dyah Ayu Paramitha and Dian Kusumaningtyas, *Qris Layanan Untuk Loyalitas Dan Kepuasan* (Kediri, 2023), 30-31

(PJSP) serta sistem pembayaran digital dengan pemindai QR Code dan dapat dikenali serta diproses oleh PJSP.⁷

Sebagai pedoman implementasi *Quick Response Code Indonesian Standard* (QRIS), Bank Indonesia menerbitkan Peraturan Anggota Dewan Gubernur (PDAG) No.21/18/PDAG/2019 tentang Implementasi Standar Nasional Quick Response Code untuk pembayaran pada 16 agustus 2019. Penerbitan ketentuan bertujuan untuk memastikan penyelenggaraan layanan pembayaran yang menggunakan QRIS di Indonesia dapat berjalan dengan baik. Implementasi QRIS secara nasional efektif berlaku mulai 1 januari 2020, guna memberikan masa transisi persiapan bagi Penyelenggara Jasa Sistem Pembayaran (PJSP).⁸

Gambar 2.1
Contoh QRIS (Quick Response Code Indonesian Standard)



Sumber: Wbsite Bank Indonesia

⁷ Enny Puji and others, 'Efektivitas Penggunaan Teknologi Digital (QRIS) Pada Sistem Pembayaran Terhadap Pengembangan UMKM Kota Metro', *Jurnal Ekonomi Syariah dan Hukum Ekonomi Syariah*, 10.2 (2025).

⁸ Bank Indonesia, <https://infobanknews.com/bi-terbitkan-ketentuan-pelaksanaan-qr-is/>, di akses pada tanggal 15 Desember 2024

Menurut Bank Indonesia, QRIS atau QR Code Indonesian Standard merupakan standar QR Code pembayaran untuk sistem pembayaran di Indonesia yang dikembangkan oleh Bank Indonesia serta Asosiasi Sistem Pembayaran Indonesia (ASPI). Bank Indonesia sendiri mengangkat tema UNGGUL , yaitu UNIversal, Gampang, Untung, dan Langsung. Berikut penjelasan dari masing-masing karakteristiknya:

- a. Universal, artinya inklusif untuk seluruh masyarakat dan dapat digunakan didalam maupun luar negeri.
- b. Gampang, artinya transaksi dilakukan dengan mudah.
- c. Untung, efisien karena satu kode QR bisa untuk semua aplikasi.
- d. Langsung, artinya transaksi cepat tidak berangsur lama sehingga mendukung kelancaran sistem pembayaran.⁹

2. Metode QRIS (*Quick Response Code Indonesian Standard*)

Berdasarkan referensi dari Bank Indonesia metode QRIS terdiri dari dua tampilan (*display*) berupa media yang ada pada *merchant* dimana menampilkan QR Code yang di scan menggunakan handphone konsumen, yaitu:¹⁰

a. Statis QR Code

Customer harus memasukkan nilai transaksi pembayaran setelah memindai QR Code. QR Code diperlihatkan melalui media cetak seperti stiker, QR Code belum otomatis menampilkan jumlah harga pembayaran yang harus dibayar sehingga harus memasukkan jumlah nominalnya terlebih dahulu.

⁹ Ana Srikaningsih, *QRIS Dan Era Baru Transaksi Pembayaran 4.0* (Yogyakarta, 2020), 4-5.

¹⁰ Srikaningsih, 5-6.

b. Dinamis QR Code

Dinamis QR Code nilai transaksi pembayaran ditampilkan setelah customer melakukan scan dynamic QR Code. QR Code ditampilkan menggunakan resi, nota yang kemudian dicetak menggunakan mesin EDC atau tampilan pada layar monitor.

3. Manfaat QRIS (*Quick Response Code Indonesian Standard*)

Standarisasi QR Code dengan QRIS memiliki banyak manfaat bagi pengguna aplikasi pembayaran (*just scan and pay*):¹¹

- 1) Cepat dan kekinian.
- 2) Tidak perlu repot lagi membawa uang tunai.
- 3) Tidak perlu pusing memikirkan QR siapa yang terpasang.
- 4) Terlindungi karena semua PJSP penyelenggara QRIS sudah pasti memiliki izin dan diawasi oleh Bank Indonesia.

Manfaat QRIS bagi *Merchant*:

- 1) Penjualan berpotensi meningkat karena dapat menerima pembayaran berbasis QR apapun.
- 2) Meningkatkan branding.
- 3) Kekinian.
- 4) Lebih praktis karena cukup menggunakan satu QRIS.
- 5) Mengurangi biaya pengelolaan kas.
- 6) Terhindar dari uang palsu.
- 7) Tidak perlu menyediakan uang kembalian.

¹¹ Bank Indonesia, “QRIS” <https://www.bi.go.id/QRIS/default.aspx>, diakses pada tanggal 15 Desember 2024

- 8) Transaksi tercatat otomatis dan bisa dilihat setiap saat.
- 9) Terpisahnya uang untuk usaha dan personal.
- 10) Memudahkan rekonsiliasi dan berpotensi mencegah tindak kecurangan dari pembukuan transaksi tunai.
- 11) Membangun informasi credit profile untuk memudahkan memperoleh kredit kedepan.

4. Keunggulan QRIS (*Quick Response Code Indonesian Standard*)

Penggunaan QRIS sebagai metode pembayaran digital memiliki beberapa keunggulan, yaitu:¹²

1) Kemudahan Transaksi

Sebagai metode pembayaran, QRIS memungkinkan pengguna melakukan transaksi hanya dengan memindai satu kode QR tanpa perlu mengingat nomor rekening atau detail pembayaran lainnya, ini sangat menghemat waktu dan mencegah kesalahan.

2) Dukungan Multi-platform

QRIS mendukung berbagai aplikasi pembayaran digital yang populer di Indonesia, seperti GoPay, OVO, LinkAja, Dana, dan lainnya. Memberi pengguna lebih banyak pilihan saat menggunakan dompet digital mereka yang disukai.

3) Fleksibilitas

Berbagai jenis bisnis, mulai dari warung makan kecil hingga toko besar dan tempat wisata, dapat menggunakan kode QR QRIS

¹² Julang Aryowiyoto, *QRIS: Katalis Pertumbuhan UMKM Lokal Bali* (Sukabumi, 2024), 14-16.

untuk memudahkan pelanggan untuk membayar di mana pun mereka mau.

4) Keamanan

Sistem QRIS memiliki standar keamanan yang tinggi untuk melindungi data dan transaksi pengguna. Biasanya, pengguna mengkonfirmasi setiap transaksi menggunakan QRIS untuk memastikan bahwa pembayaran itu sah dan aman.

5) Promosi Keuangan Inklusif

Karena QRIS memberikan akses yang lebih mudah ke layanan perbankan digital bagi populasi yang sebelumnya tidak memiliki akses ke layanan perbankan konvensional, itu membantu upaya pemerintah Indonesia untuk meningkatkan inklusi keuangan.

6) Monitoring dan Analisis

Dengan QRIS, pedagang dapat melacak dan menganalisis pola pembelian pelanggan dengan lebih baik, yang memungkinkan mereka untuk meningkatkan strategi penjualan dan pengelolaan stok barang.

Dengan semua keunggulannya, QRIS telah menjadi salah satu opsi utama untuk pembayaran digital di Indonesia. Ini juga membantu mempercepat transformasi menuju ekonomi digital yang lebih canggih dan efektif.

C. Penjualan

1. Pengertian Penjualan

Penjualan adalah transaksi antara penjual dan pembeli dengan tujuan bagi penjual untuk memperoleh keuntungan dan bagi pembeli untuk mendapatkan barang atau jasa. Selain melibatkan pembeli dan penjual, penjualan juga melibatkan produsen, distributor, tenaga pemasaran, dan lainnya.¹³ Proses penjualan dilakukan oleh perusahaan mulai dari penetapan harga jual hingga produk disalurkan ke tangan pembeli.¹⁴ Penjualan juga dapat diartikan sebagai suatu kegiatan yang dilakukan untuk mencari pembeli, mempengaruhi dan memberikan petunjuk kepada pembeli agar menyesuaikan kebutuhan dan keinginannya dengan produk yang ditawarkan oleh penjual serta mengadakan perjanjian mengenai harga yang menguntungkan bagi kedua belah pihak.¹⁵

Pembeli yang membeli banyak barang biasanya disebut grosir (*wholesaler*) karena mereka biasanya membeli barang dari produsen atau perusahaan dan kemudian menjualnya kepada pengecer. Pengecer (*retailer*) adalah seorang penjual yang menjual barang dagangannya atau jasa secara langsung kepada pelanggan akhir. Pengecer biasanya beroperasi dalam berbagai bentuk, seperti pedagang kaki lima, toko fisik, dan toko online. Pengecer mempengaruhi persepsi konsumen terhadap merek barang atau jasa.¹⁶

¹³ Yeni Kustiyahningsih and others, *Peningkatan Penjualan* (Malang, 2023), 1.

¹⁴ Sofian Assauri, *Manajemen Pemasaran* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2002), 5.

¹⁵ Danang Sunyoto, *Manajemen Pemasaran* (Jakarta: Buku Seru, 2013), 12.

¹⁶ Kustiyahningsih and others, 2.

Pada umumnya, banyak orang mengatakan bahwa konsep pemasaran dan penjualan sama. Namun, penjualan dan promosi hanyalah bagian kecil dari pemasaran. Pemasar dapat menggunakan filosofi pemasaran sebagai pendekatan bisnis untuk membuat dan memasarkan produk berdasarkan beberapa konsep, seperti konsep penjualan, yang berfokus pada tingkat penjualan, di mana pemasar percaya bahwa konsumen harus di pengaruhi untuk meningkatkan penjualan. Konsep ini mengasumsikan bahwa konsumen biasanya menunjukkan keengganan atau penolakan untuk membeli, sehingga pemasar harus meyakinkan mereka untuk membeli barang.¹⁷

Menurut Philip Kotler dan Gary Armstrong dalam Lina, Agus dan Agung bahwa Bauran pemasaran (*Marketing Mix*) adalah kombinasi dari variabel atau kegiatan yang merupakan inti dari sistem pemasaran.¹⁸ Selain itu, bauran pemasaran (*Marketing Mix*) terdiri dari semua upaya yang dapat dilakukan perusahaan untuk mempengaruhi permintaan produknya.¹⁹ Konsep dalam bauran pemasaran terdiri dari *Product* (Produk), *Price* (Harga), *Place* (Tempat), dan *Promotion* (Promosi) atau disebut dengan 4P yaitu sebagai berikut:²⁰

¹⁷ Periyadi Farida Yulia, Lamsah, *Buku Manajemen Pemasaran*, 2019.

¹⁸ Lina Marlina, Agus Ahmad Nasrullah, and Agung Wahyu Ginanjar, 'The Effect of Marketing Mix Toward Decisions Become to A Customer BSM Gold Installment Financing Product at Bank Syariah Mandiri Branch Office of Singaparna Tasikmalaya', *Review of Islamic Economics and Finance*, 3.1 (2020), 29–37.

¹⁹ Muhammad Yusuf Saleh and Miah Said, *Konsep Dan Strategi Pemasaran* (Makassar, 2019), 137-138.

²⁰ Misra Isra, Wulandari Diah, and Rahma Ely, *Manajemen Pemasaran: Konsep Dan Teori, Paper Knowledge . Toward a Media History of Documents*, 2024. 36-37.

a. *Product* (Produk)

Produk adalah barang yang memiliki nilai fungsional dan dapat digunakan oleh pelanggan untuk mencapai tujuan tertentu dan dapat dijual dengan tujuan mendapatkan ketertarikan konsumen. Kualitas, desain, fitur, variasi, nama merek, kemasan, ukuran, layanan, garansi, dan retur adalah semua komponen produk *marketing mix*.

b. *Price* (Harga)

Harga adalah nilai yang akan diterima konsumen sebagai pengganti suatu produk atau jasa. Harga adalah komponen paling penting dari *marketing mix*, dan merupakan nilai yang akan diterima konsumen sebagai pengganti suatu produk atau jasa dengan manfaat yang sama dengan pengorbanan yang dibayarkan. Komponen lain dari *marketing mix* termasuk katalog, diskon, potongan khusus, periode pembayaran, dan persyaratan kredit.

c. *Place* (Tempat)

Dalam *marketing mix*, tempat adalah saluran distribusi yang menunjukkan dimana produk tersedia dan dapat dibeli. Saluran distribusi ini mencakup kelengkapan produk, lokasi, persediaan, penyimpanan, pengendara, dan transportasi.

d. *Promotion* (Promosi)

Promosi adalah suatu strategi yang diterapkan oleh penjual untuk membuat pelanggan sadar akan keberadaan produk atau mereknya. Oleh karena itu, upaya untuk mendapatkan suatu strategi

pemasaran harus menuju pada layanan yang efektif dan kepuasan pelanggan. Periklanan, penjualan, individu, hubungan masyarakat, dan pemasaran langsung adalah semua bagian dari promosi penjualan.

2. Strategi Penjualan

Untuk mencapai tujuan penjualan, seorang penjual atau perusahaan dapat menggunakan sejumlah strategi penjualan. Pemilihan strategi yang tepat berdampak besar pada grafik penjualan dan didasarkan pada berbagai faktor, termasuk keadaan pasar barang atau jasa, jenis produk, target pasar, dan faktor lain. Ada beberapa strategi dalam penjualan, yaitu:²¹

a. Penjualan Langsung (*Direct Selling*)

Berarti interaksi langsung atau tatap muka antara penjual dan pembeli tanpa melalui perantara atau agen. Penjualan secara langsung biasanya menggunakan metode demonstrasi untuk menunjukkan barang atau jasa yang dimiliki produsen atau perusahaan kepada pembeli. Untuk menarik minat pembeli dan meyakinkan mereka tentang kualitas barang atau jasa, demonstrasi ini digunakan sebagai alat promosi.

b. Penjualan Online (*E-commerce*)

Melakukan transaksi bisnis secara elektronik melalui internet disebut *E-commerce*. Di Indonesia strategi penjualan melalui internet atau platform *e-commerce* telah berkembang pesat dalam beberapa tahun terakhir. Belanja online yang lebih mudah dan praktis tanpa

²¹ Murti Sumarni, *Bauran Pemasaran Dan Loyalitas Pelanggan*, (2003), 321.

harus datang ketoko secara langsung. Contoh platform *e-commerce* termasuk Shoope, Lazada, Tiktok Shop, dll.

3. Tujuan Penjualan

Tujuan penjualan adalah untuk mendapatkan keuntungan atau laba dari produk atau barang yang dihasilkan produsen dengan pengelolaan yang baik. Apabila perusahaan mampu menjual produknya dengan baik, maka perusahaan akan mendapatkan laba atau keuntungan. Demikian pula sebaliknya, apabila perusahaan tidak mampu menjual produknya dengan baik, maka perusahaan tidak mendapat laba atau keuntungan dan akan mengalami kerugian. Dalam pelaksanaannya penjualan tidak dapat dilakukan tanpa adanya pelaku yang bekerja di dalamnya, misalnya pedagang, agen dan tenaga pemasaran. Berikut tujuan penjualan adalah sebagai berikut:²²

- a. Meningkatkan Pendapatan
- b. Mengembangkan Pangsa Pasar
- c. Memperkenalkan Produk Baru
- d. Optimalisasi Kinerja Penjualan
- e. Membangun Citra dan Reputasi Merek

4. Manfaat dan Fungsi Penjualan

Penjualan memiliki manfaat dan fungsi yang sangat penting bagi perusahaan dan perekonomian secara keseluruhan. Berikut adalah penjelasan mengenai manfaat dan fungsi penjualan:²³

²² Miko Andi Wardana and Sedarmayanti, *Penjualan Dan Pemasaran* (Denpasar, Bali, 2021). 22.

²³ Wardana and Sedarmayanti. 23

a. Menghasilkan Pendapatan

Penjualan adalah sumber utama pendapatan bagi perusahaan. Tanpa penjualan, perusahaan tidak dapat menghasilkan keuntungan yang diperlukan untuk operasional dan pertumbuhan.

b. Mendukung Pertumbuhan Bisnis

Penjualan yang sukses memungkinkan perusahaan untuk berkembang, baik dengan menambah lini produk baru, memperluas pasar, atau meningkatkan kapasitas produksi.

5. Indikator Penjualan

Menurut Kottler & Keller, terdapat beberapa indikator tingkat penjualan, yaitu:²⁴

a. Mencapai Volume Penjualan

Volume penjualan menunjukkan bahwa jumlah barang yang dijual dalam jangka waktu tertentu. Perusahaan perlu berhasil dalam menjual produknya untuk mengukur kemampuannya dalam mencari keuntungan atau sebaliknya perusahaan rugi.

b. Mendapatkan Laba

Perusahaan perlu memiliki kapabilitas untuk menghasilkan keuntungan dengan tujuan menarik investor untuk menanam modal untuk perusahaan. Jika profit perusahaan rendah, investor akan ragu untuk menanamkan modal ke perusahaan.

²⁴ Budi Rahayu Tanama Putri, *Manajemen Pemasaran Modern* (Liberty, Yogyakarta, 2014), 94-95.

c. Menunjang Pertumbuhan Perusahaan

Keutamaan perusahaan dalam mempromosikan produknya hingga terjual untuk meningkatkan volume penjualan ini akan menunjang pertumbuhan perusahaan agar tetap bertahan pada situasi persaingan antara perusahaan lainnya.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Dan Sifat Penelitian

1. Jenis Penelitian

Jenis dari penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*). Penelitian lapangan adalah jenis penelitian yang dilakukan dengan mengumpulkan data langsung dari situasi atau lokasi yang terkait dengan subjek penelitian. Dengan melakukan penelitian lapangan, peneliti dapat memperoleh pemahaman yang lebih baik tentang situasi yang sedang diteliti.¹

Penelitian ini adalah penelitian lapangan yang dilakukan di Plaza Bandar Jaya, Lampung Tengah. Karena kemajuan teknologi saat ini dan mendukung inisiatif pemerintahan untuk menggunakan QRIS dalam pembayaran.

2. Sifat Penelitian

Penelitian ini bersifat deskriptif kualitatif yaitu jenis penelitian yang bertujuan untuk memberikan gambaran mendalam dan rinci tentang fenomena atau kejadian yang terjadi secara alami tanpa perlakuan khusus. Penelitian ini lebih fokus pada kualitas, karakteristik, dan hubungan antar berbagai aspek dalam fenomena tersebut.²

¹ Husaini Usman dan Purnomo Setiady Akbar, *Metodologi Penelitian Sosial* (Jakarta, 2011), 4.

² Albi Anggito dan Johan Setiawan, *Metodologi Penelitian* (Sukabumi, 2018), 7.

B. Sumber Data

Sumber data dalam penelitian merupakan subjek dari mana data dapat diperoleh, sumber data pada penelitian ini dibagi menjadi dua jenis yaitu:

1. Sumber Data Primer

Sumber data primer adalah sumber data yang dikumpulkan secara langsung oleh peneliti dari sumber aslinya untuk menjawab pertanyaan penelitian tersebut. Data ini biasanya diperoleh melalui interaksi langsung dengan subjek penelitian. Pengambilan sumber data dalam penelitian ini menggunakan *purposive sampling*. *Purposive sampling* adalah teknik pengambilan sampel dimana peneliti secara sengaja memilih responden yang memiliki kriteria atau karakteristik tertentu yang relevan dengan tujuan penelitian.³

Dalam penelitian ini sumber data primer yang peneliti gunakan adalah yang bersumber dari wawancara ibu Elida sebagai Kasubag TU di UPTD Plaza Bandar Jaya. Dari total 120 pedagang pakaian di Plaza Bandar Jaya, diketahui bahwa sebanyak 48 pedagang telah menggunakan QRIS sebagai metode pembayaran, sedangkan 72 pedagang lainnya belum menggunakan QRIS. Berdasarkan tujuan penelitian yang ingin memahami secara mendalam pengaruh penggunaan QRIS terhadap peningkatan penjualan, peneliti memilih masing-masing 10 pedagang pengguna dan 10 pedagang non-pengguna QRIS sebagai informan utama. 10 informan pengguna QRIS diantaranya: Lisna, Wati, Fitri, Yuli, Reni, Sulis, Ending,

³ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D* (Bandung, 2012), 225.

Sri, Lela, Nurul. Dan 10 informan non-pengguna QRIS diantaranya: Nining, Yuni, Tutik, Nani, Sari, Pur, Rina, Santi, Darti, Harni.⁴

Pemilihan informan ini didasarkan pada beberapa kriteria tertentu, yakni:

1. Pedagang pakaian
2. Aktif berjualan
3. Menggunakan QRIS BRI

Melalui pendekatan ini, peneliti dapat menggali secara mendalam pengalaman, persepsi, serta dampak yang dirasakan oleh masing-masing kelompok terhadap penggunaan QRIS. Wawancara dilakukan secara semi-terstruktur agar informan dapat memberikan penjelasan yang lebih luas namun tetap terarah pada tema penelitian.

Alasan peneliti hanya berfokus pada pedagang pakaian sebagai subjek penelitian didasarkan pada beberapa pertimbangan strategis.

- 1) Pedagang pakaian merupakan kelompok usaha yang paling mendominasi di Plaza Bandar Jaya, sehingga memiliki representasi yang kuat terhadap dinamika pasar tradisional.
- 2) Usaha pakaian memiliki jangkauan konsumen yang luas dan beragam, dari berbagai kalangan usia dan latar belakang, yang berpotensi mendorong kebutuhan akan metode pembayaran digital.
- 3) Bisnis pakaian bersifat kompetitif dan sensitif terhadap perubahan tren, termasuk dalam hal inovasi sistem pembayaran, sehingga

⁴ Wawancara kepada ibu Elida selaku Kasubag TU dan beberapa pedagang yang ada di Plaza Bandar Jaya Lampung Tengah

pedagang di sektor ini lebih terbuka terhadap penggunaan QRIS sebagai salah satu strategi untuk meningkatkan daya saing.

2. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder merupakan pelengkap untuk data primer. Data sekunder ini digunakan untuk meningkatkan pemahaman dan mempermudah analisisnya. Namun, sebelum digunakan dalam penelitian, penting untuk mengevaluasi kualitas dan relevansi sumber data sekunder.⁵

Dalam penelitian ini sumber data sekunder menggunakan buku, jurnal, dan artikel yang berkaitan dengan pemahaman penggunaan QRIS terhadap peningkatan penjualan. Buku tersebut diantaranya: QRIS Layanan Untuk Loyalitas dan Kepuasan tahun 2023 karya Dyah Ayu Paramitha dan Dian Kusumaningtyas, QRIS dan Era Baru Transaksi Pembayaran 4.0 tahun 2020 karya Ana Sriekaningsih, QRIS: Katalis Pertumbuhan UMKM Lokal Bali tahun 2024 karya Julang Aryowiyoto, Level Pemahaman Konsep Komposisi Fungsi Berdasar Tksonomi Solo Tahun 2020 Karya Anita Dewi Utami, Puput Suriyah, dan novi Mayasari, Peningkatan Penjualan Tahun 2023 Karya Yeni Kustiyahningsih and other.

C. Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data dilakukan dengan 3 teknik yaitu dengan wawancara, observasi, dan dokumentasi.

⁵ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D* (Bandung, 2012), 225.

1. Wawancara

Wawancara adalah teknik pengumpulan data dalam penelitian dimana peneliti berinteraksi secara langsung dengan responden untuk mendapatkan informasi, pendapat, atau pengalaman terkait topik penelitian.⁶

Wawancara yang digunakan dalam penelitian ini adalah Wawancara Terstruktur. Wawancara Terstruktur adalah wawancara dimana pewawancara menetapkan masalah dan pertanyaan karena untuk membantu menjaga wawancara tetap pada topik dan tidak melebar.⁷

2. Observasi

Observasi adalah metode pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mengamati atau memperhatikan secara langsung atau tidak langsung objek, fenomena, atau perilaku tertentu dalam situasi nyata. Observasi bertujuan untuk memahami dan mencatat informasi yang relevan tanpa mempengaruhi subjek yang diamati.⁸

Observasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah observasi Partisipatif. Observasi Partisipatif adalah jenis metode observasi di mana peneliti secara langsung terlibat dalam aktivitas atau lingkungan yang sedang di teliti untuk mendapatkan pemahaman yang mendalam. Dalam metode ini, peneliti tidak hanya mengamati, tetapi juga berinteraksi dengan subjek penelitian.

⁶ Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung, 2015), 186.

⁷ Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung, 2015), 190.

⁸ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D* (Bandung, 2016), 145.

3. Dokumentasi

Dokumentasi adalah teknik pengumpulan data dengan cara mencari, mengumpulkan, dan menyimpan informasi atau bukti tentang suatu peristiwa, kegiatan, atau objek. Dokumentasi dapat dilakukan dalam berbagai bentuk, mulai dari catatan tulisan tangan, foto, video, rekaman audio, hingga data digital lainnya.⁹

D. Teknik Keabsahan Data

Untuk menguji keabsahan data dalam penelitian ini peneliti menggunakan triangulasi. Triangulasi adalah teknik pemeriksaan keabsahan data yang menggunakan metode lain. Diluar data itu sendiri untuk tujuan pengujian atau sebagai perbandingan dengan data tersebut. Jenis triangulasi yang peneliti gunakan adalah triangulasi sumber. Triangulasi sumber adalah membandingkan dan mengecek kembali tingkat kepercayaan informasi yang diperoleh melalui berbagai alat dan waktu.¹⁰

Peneliti memilih triangulasi sumber karena untuk mengumpulkan perspektif dari berbagai narasumber, seperti pedagang yang sudah menggunakan QRIS dan pedagang yang belum menggunakan. Ini akan membantu memahami bagaimana QRIS diterima, dipahami, dan digunakan oleh pedagang dari berbagai sudut pandang.

⁹ Sutirno Hadi, *Metodologi Research* (Yogyakarta: Andi Offset, 1993), 47.

¹⁰ Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung, 2015), 330.

E. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan teknik analisis data lapangan model Miles and Huberman. Miles and Huberman mengatakan bahwa analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan terus menerus sampai selesai, sehingga data menjadi jenuh. Proses analisis data, yaitu data reduction, data display, dan conclusion drawing/verification.¹¹

1. Data Reduction (reduksi data)

Langkah pertama adalah mereduksi data mentah yang dikumpulkan di lapangan. Proses ini melibatkan seleksi, penyederhanaan, dan pemfokusan data untuk menjawab pertanyaan penelitian. Data yang direduksi mencakup informasi terkait tingkat pemahaman pedagang tentang QRIS, seperti cara penggunaannya, manfaatnya dalam transaksi, dan kendala yang dihadapi. Selain itu, data mengenai dampak QRIS terhadap peningkatan penjualan juga dirangkum, misalnya melalui jumlah transaksi, pengalaman pelanggan, dan kenyamanan dalam pembayaran. Informasi yang tidak relevan, seperti aktivitas pedagang yang tidak terkait langsung dengan QRIS, diabaikan untuk menjaga fokus penelitian. Reduksi data dilakukan secara berulang sepanjang proses penelitian untuk memastikan bahwa data yang digunakan benar-benar relevan dan signifikan.

¹¹ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D* (Bandung, 2012), 246.

2. Data Display (Penyajian data)

Setelah data direduksi, langkah berikutnya adalah menyajikan data dalam bentuk yang lebih terstruktur dan mudah dipahami. Penyajian data dapat berupa tabel, grafik, diagram alur, atau narasi deskriptif. Dalam penelitian ini, data disajikan dalam matriks yang menggambarkan tingkat pemahaman pedagang tentang QRIS, manfaat yang dirasakan, dan dampak terhadap penjualan. Misalnya, tabel dapat menunjukkan perbandingan antara pedagang yang memahami QRIS dengan baik dan yang masih kesulitan, serta efeknya pada jumlah transaksi. Selain itu, narasi disusun untuk menggambarkan pengalaman dari beberapa pedagang, seperti bagaimana QRIS membantu mereka menarik pelanggan baru atau menghadapi kendala dalam menggunakannya. Penyajian data ini membantu peneliti untuk mengidentifikasi pola, hubungan, dan temuan penting dari data yang telah dikumpulkan.

3. Conclusion Drawing/verification

Langkah terakhir adalah menarik kesimpulan dari data yang telah direduksi dan disajikan. Kesimpulan ini menjawab pertanyaan utama penelitian, yaitu bagaimana pemahaman pedagang tentang QRIS memengaruhi adopsi penggunaannya, apakah penggunaan QRIS memberikan dampak positif terhadap peningkatan penjualan pedagang di Plaza Bandar Jaya, apa saja kendala yang dihadapi pedagang dalam menggunakan QRIS, dan bagaimana solusi yang diterapkan. Penarikan kesimpulan dilakukan secara bertahap dengan mengidentifikasi tema-tema

utama dan pola yang muncul dari data. Kesimpulan ini kemudian diverifikasi melalui triangulasi data, yaitu membandingkan hasil wawancara, observasi, dan dokumentasi untuk memastikan konsistensi dan validasi temuan.

Melalui penerapan teknik analisis data model Miles dan Huberman, penelitian ini memberikan gambaran yang mendalam tentang tingkat pemahaman pedagang terhadap QRIS dan bagaimana sistem ini berdampak pada peningkatan penjualan. Temuan ini juga menjadi dasar untuk memberikan rekomendasi dalam mendorong adopsi QRIS yang lebih luas dikalangan pedagang.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

1. Sejarah Berdirinya Plaza Bandar Jaya

Plaza Bandar Jaya merupakan pasar tradisional yang ada di daerah Bandar Jaya Lampung Tengah. Pasar ini pertama kali berdiri pada tahun 1960, awalnya pasar ini hanya berada dipinggir-pinggir jalan dari masjid Istiqlal sampai kantor polisi Bandar Jaya. Pasar ini pernah mengalami perbaikan/revitalisasi terakhir pada tahun 2001. Bandar Jaya Plaza memiliki luas tanah 22.000 meter, luas bangunan 50.000 meter.

Visi dan misi dari pembangunan Pasar Plaza Bandar Jaya adalah sebagai berikut:

a) Visi

“Nguyut Say tabuy, ngeduk say kececay nyapen ke supayo jadi waway”. Artinya memungut yang bertaburan mengambil yang berceceran menata semua supaya bagus (bersih).¹

b) Misi

- 1) Meningkatkan dan mengembangkan fasilitas dan infrastruktur pasar tradisional.
- 2) Meningkatkan kesejahteraan bagi pedagang.
- 3) Meningkatkan sarana dan prasarana kebersihan pasar.
- 4) Meningkatkan pendapatan anggaran daerah.

¹ UPTD Bandar Jaya Plaza, *Dokumentasi*, Bandar Jaya

- 5) Mempermudah bagi masyarakat Lampung Tengah, khususnya Daerah Bandar Jaya untuk berbelanja.²

Plaza Bandar Jaya terletak di Desa Bandar Jaya Kecamatan Terbanggi Besar, batas wilayah sebagai berikut:

- a) Di sebelah Utara berbatasan dengan Jl. Merapi.
- b) Di sebelah Selatan berbatasan dengan Jl. Jendral Sudirman.
- c) Di sebelah Timur berbatasan dengan Terminal Kota.
- d) Di sebelah Barat berbatasan dengan Proklamator Raya.

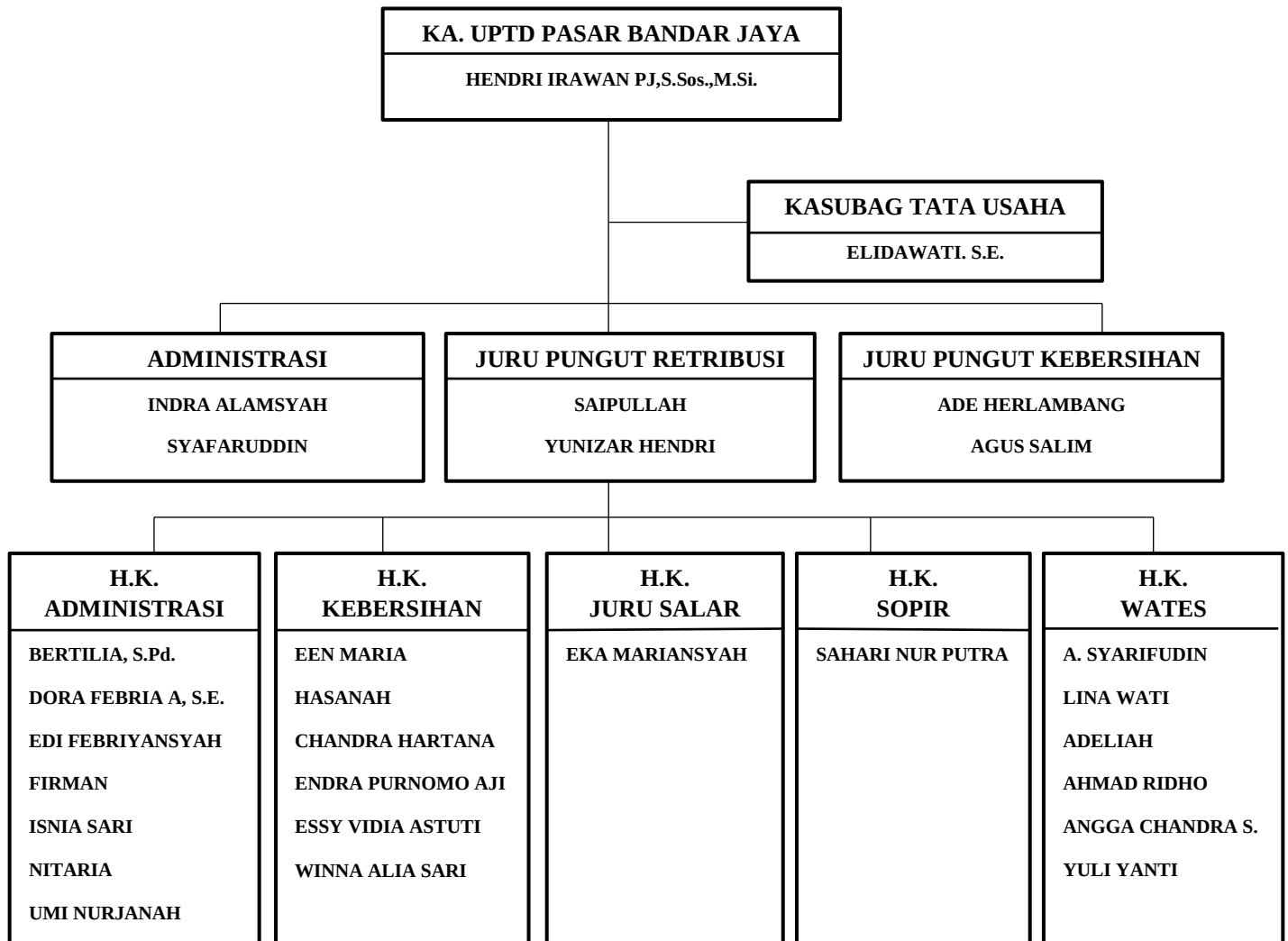
Menurut informasi dari Kasubag Plaza Bandar Jaya menyebutkan bahwa Plaza adalah pusat belanja terbesar yang ada di Lampung Tengah. Plaza Bandar Jaya merupakan asset terbesar yang dimiliki oleh Lampung Tengah yang dibangun dan dimiliki atas nama Pemerintah Daerah Lampung Tengah. Namun demikian, meskipun Plaza ini milik Pemerintah Daerah kebijakan yang mengatur dan mengelola Plaza Bandar Jaya secara umum masih menggunakan Peraturan Presiden Nomor 112 tahun 2007 tentang pengelolaan pasar tradisional artinya Pemerintah Daerah Lampung Tengah belum memiliki kebijakan sendiri berupa peraturan daerah guna secara umum mengatur dan mengelola Plaza Bandar Jaya.³

² UPTD Bandar Jaya, *Dokumentasi*, Bandar Jaya

³ Wawancara Kasubag TU Plaza Bandar Jaya

2. Struktur Organisasi Plaza Bandar Jaya

Struktur Organisasi Plaza Bandar Jaya⁴



B. Pemahaman Penggunaan QRIS Terhadap Peningkatan Penjualan Pedagang di Plaza Bandar Jaya

Pemahaman dan pengetahuan dua hal yang berbeda. Pemahaman memiliki kedudukan yang lebih tinggi dibandingkan dengan pengetahuan. Pada pemahaman ini, masyarakat bukan hanya bisa menjelaskan dari segi

⁴ UPTD Plaza Bandar Jaya, Dokumentasi, Bandar jaya 2025

teori saja, melainkan juga dari cara praktek dan mengetahui serta dapat mengatasi kendala-kendala yang ada. Disamping itu, pemahaman juga lebih memiliki arti menafsirkan serta menerjemahkan dari suatu teori menjadi lebih luas. Hal ini dilakukan sebagai program pendukung dari program pemerintah sebagai salah satu upaya untuk memajukan UMKM. Selain bukan hanya dari pengunjung, pemilik juga perlu memiliki pemahaman akan hal ini.

Pada penelitian yang dilakukan pada pedagang pakaian yang sudah menggunakan pembayaran non-tunai dengan QRIS atau yang belum menggunakan QRIS. Hal ini dilakukan sebagai observasi sejauh mana pemahaman pedagang tentang produk tersebut. Penelitian yang dilakukan pada pedagang pakaian yang memiliki latar belakang usia dan pendidikan yang berbeda-beda memiliki hasil yang berbeda pula. Hal ini terjadi karena selain dari dua hal tersebut kebiasaan sehari-hari juga mempengaruhi dari penggunaan dan pemahamannya. Selain itu informasi-informasi dari pihak dan lembaga-lembaga yang berkaitan juga memberi pengaruh besar dari hasil pengetahuan serta pemahaman tentang QRIS tersebut.

1. Pedagang yang sudah menggunakan QRIS

Ibu Lisna: *“saya menggunakan QRIS sejak awal tahun 2024. Saya memutuskan menggunakan QRIS karena ingin melayani pembeli yang tidak membawa uang tunai serta agar usaha saya terlihat lebih modern. Proses pendaftaran cukup mudah meskipun sempat mengalami kendala saat verifikasi. Menurut saya, pelanggan terutama anak muda sangat menyukai metode pembayaran QRIS karena dianggap praktis dan cepat. Meskipun ada potongan dari setiap transaksi, saya merasa hal tersebut masih batas wajar dan tidak terlalu mempengaruhi keuntungan. QRIS juga memudahkan dalam pengelolaan keuangan karena semua transaksi tercatat secara otomatis. Saya yakin bahwa penggunaan QRIS berkontribusi terhadap peningkatan penjualan, bahkan penjualan saya meningkat dari semula Rp. 7.000.000 menjadi Rp. 8.500.000 per minggu.*

Selain QRIS, kualitas produk dan pelayanan pelanggan juga menjadi strategi utama saya.”⁵

Ibu Wati: “saya menggunakan QRIS sejak akhir 2023 karena mendapat anjuran dari pihak Bank dan permintaan dari pelanggan. menurut saya, proses pendaftaran tidak sulit dan dapat dilakukan dengan cepat. Pelanggan, terutama yang terbiasa menggunakan pembayaran digital merasa nyaman dan senang dengan adanya QRIS. Meski terdapat potongan setiap transaksi, saya menganggapnya tidak terlalu berdampak. Saya merasa terbantu dalam hal pencatatan keuangan harian. Menurut saya QRIS lebih cepat dan efisien dibandingkan pembayaran tunai, namun saya juga menekankan pentingnya lokasi strategis dan loyalitas pelanggan dalam mendukung peningkatan penjualan. Dengan itu, penjualan saya meningkat dari Rp. 5.000.000 menjadi Rp. 5.800.000 per minggu.”⁶

Ibu Fitri: “saya menggunakan QRIS sejak november 2023. Saya mengakui bahwa saya agak bingung saat pertama kali menggunakannya, tetapi saya mendapat bantuan dari petugas Bank. Tanggapan pelanggan luar biasa, terutama dari generasi muda yang lebih terbiasa dengan teknologi. Saya percaya bahwa potongan transaksi jelas dan tidak merugikan. Saya merasa QRIS membantu dalam merekap omzet harian, serta menjadikan proses jual beli lebih cepat dan aman. Dengan QRIS, penjualan meningkat dari Rp. 4.000.000 menjadi Rp. 5.000.000 per minggu. Namun, peningkatan penjualan juga di pengaruhi oleh strategi harga dan stok produk yang populer.”⁷

Ibu Yuli: “saya menggunakan QRIS sejak awal 2024. Menurut saya, pelanggan merasa lebih nyaman bertransaksi menggunakan QRIS. Potongan 0,7% per transaksi menurut saya tidak memberatkan sama sekali. Saya merasakan manfaat dalam pencatatan laporan keuangan. setelah menggunakan QRIS, penjualan saya meningkat dari Rp. 3.500.000 menjadi Rp. 4.200.000 per minggu. Namun, peningkatan penjualan juga saya dukung oleh aktifnya promosi mingguan yang saya lakukan kepada pelanggan.”⁸

⁵ Wawancara dengan ibu Lisna selaku pedagang pakaian di Plaza Bandar Jaya, pada tanggal 14 April 2025 pukul 09.45

⁶ Wawancara dengan ibu Wati selaku pedagang pakaian di Plaza Bandar Jaya, pada tanggal 14 April 2025 pukul 10.00

⁷ Wawancara dengan ibu Fitri selaku pedagang pakaian di Plaza Bandar Jaya, pada tanggal 14 April 2025 pukul 10.15

⁸ Wawancara dengan ibu Yuli selaku pedagang pakaian di Plaza Bandar Jaya, pada tanggal 14 April 2025 pukul 10.30

Ibu Reni: “saya menggunakan QRIS sejak april 2024. Menurut saya proses pendaftaran cukup sederhana dan bisa dilakukan melalui aplikasi. QRIS membuat pelanggan lebih nyaman dan tidak perlu membawa uang tunai. Potongan transaksi menurut saya transparan dan tidak menjadikan kendala. Saya merasa terbantu dalam pelaporan keuangan bulanan. QRIS terbukti meningkatkan penjualan terutama saat event ramai, dengan peningkatan omzet dari Rp. 6.000.000 menjadi Rp. 7.500.000 per minggu. Namun peningkatan ini terjadi terutama saat event pasar atau hari-hari besar.”⁹

Ibu Sulis: “saya mulai menggunakan QRIS pada akhir 2023, dan petugas Bank membantu saya mendaftar. Saya merasa pelanggan terutama generasi muda menyukai metode pembayaran digital. Potongan transaksi saya anggap wajar dan tidak memberatkan. QRIS sangat membantu dalam pencatatan penjualan dan membuat proses transaksi lebih cepat dan aman. Penjualan saya meningkat dari Rp. 5.000.000 menjadi Rp. 5.700.000 per minggu. Namun, saya juga aktif dalam memberikan promo produk yang berdampak langsung pada peningkatan omzet.”¹⁰

Ibu Endang: “saya mulai menggunakan QRIS sejak akhir 2024 karena meningkatnya permintaan pelanggan untuk metode pembayaran digital. Saya mendaftar melalui aplikasi dan tidak banyak kendala. Pelanggan merasa QRIS memudahkan mereka dalam melakukan pembayaran. Potongan transaksi saya terima sebagai bagian dari layanan. QRIS membantu pencatatan harian dan mempercepat transaksi. Setelah menggunakan pembayaran digital, penjualan saya meningkat dari Rp. 4.000.000 menjadi Rp. 4.800.000 per minggu. Namun saya juga menekankan kemampuan komunikasi saya dalam melayani pelanggan sebagai faktor dominan.”¹¹

Ibu Sri: “saya mulai menggunakan QRIS sejak awal 2024 karena ingin menyesuaikan diri dengan tren digitalisasi. Pendaftaran dilakukan dengan bantuan anak saya. Saya mengaku bahwa respon pelanggan terhadap QRIS sangat positif, terutama dikalangan anak muda. Potongan setiap transaksi saya anggap wajar. Saya merasa sangat terbantu dalam pelaporan penjualan dan mencatat adanya kenaikan omzet dari Rp. 3.000.000 menjadi Rp. 3.600.000 per minggu. Namun, saya mengaitkan

⁹ Wawancara dengan ibu Reni selaku pedagang pakaian di Plaza Bandar Jaya, pada tanggal 14 April 2025 pukul 10.45

¹⁰ Wawancara dengan ibu Sulis selaku pedagang pakaian di Plaza Bandar Jaya, pada tanggal 14 April 2025 pukul 11.00

¹¹ Wawancara dengan ibu Endang selaku pedagang pakaian di Plaza Bandar Jaya, pada tanggal 14 April 2025 pukul 11.15

peningkatan lebih banyak karena menambahkan varian produk baru dan pelayanan yang lebih ramah.”¹²

Ibu Lela: “saya menggunakan QRIS sejak pertengahan tahun 2024 karena ingin mengikuti perkembangan teknologi. Saya tidak menemui kendala saat mendaftar. Pelanggan merasa lebih nyaman karena QRIS dianggap aman dan efisien. Potongan transaksi tidak menjadi masalah bagi saya. QRIS mempermudah pencatatan dan evaluasi penjualan. Dengan QRIS, penjualan saya meningkat dari Rp. 4.500.000 menjadi Rp. 5.500.000 per minggu. QRIS membantu meningkatkan, tetapi faktor lainnya adalah Karena adanya potongan harga yang menarik pelanggan.”¹³

Ibu Nurul: “saya sudah menggunakan QRIS sejak Desember tahun 2023. Proses pendaftaran saya lakukan melalui aplikasi dan berjalan lancar. Pelanggan memberikan respon sangat baik terhadap penggunaan QRIS. Potongan transaksi saya anggap sebagai bentuk biaya layanan yang wajar. QRIS sangat mempermudah pencatatan keuangan, dan saya merasakan peningkatan penjualan dari Rp. 6.000.000 menjadi Rp. 7.500.000 per minggu. Namun saya mengakui adanya loyalitas pelanggan yang berperan besar dalam kenaikan penjualan.”¹⁴

2. Pedagang yang belum menggunakan QRIS

Ibu Nining: “ Saya masih menggunakan pembayaran tunai. Saya pernah mendengar QRIS tetapi belum memahaminya dan merasa ragu terhadap keamanan sistemnya. Karena belum pernah mendapat sosialisasi, saya belum tertarik menggunakan QRIS. Penjualan saya di angka Rp2.000.000 sampai 2.400.000 perminggu. Peningkatan penjualan tersebut didorong oleh kestabilan jumlah pelanggan tetap yang rutin berbelanja setiap minggu.”¹⁵

Ibu Yuni: “saya masih menggunakan metode pembayaran tunai. Saya belum memahami cara kerja QRIS dan belum merasa perlu karena pembeli masih dominan menggunakan tunai. Saya berharap ada pelatihan. Omzet minggunan saya sekitar Rp. 2.200.000 sampai RP.

¹² Wawancara dengan ibu Sri selaku pedagang pakaian di Plaza Bandar Jaya, pada tanggal 14 April 2025 pukul 11.30

¹³ Wawancara dengan ibu Lela selaku pedagang pakaian di Plaza Bandar Jaya, pada tanggal 14 April 2025 pukul 11.45

¹⁴ Wawancara dengan ibu Nurul selaku pedagang pakaian di Plaza Bandar Jaya, pada tanggal 14 April 2025 pukul 11.30

¹⁵ Wawancara dengan ibu Nining selaku pedagang pakaian di Plaza Bandar Jaya, pada tanggal 21 April 2025 pukul 10.15

2.500.000. Kenaikan omzet tersebut dipengaruhi oleh adanya penambahan pelanggan baru.”¹⁶

Ibu Tutik: “saya hanya menggunakan metode tunai. Saya pernah mendengar dari tetangga saya yang sudah menggunakannya, tetapi saya belum merasa tertarik untuk mencobanya. Saya mengakui bahwa pembayaran digital dapat meningkatkan penjualan, terutama jika pelanggan merasa lebih mudah dan nyaman. Saya berharap adanya edukasi langsung di pasar agar para pedagang seperti saya bisa memahami dan mempertimbangkan penggunaannya. Penjualan saya perminggu sekitar Rp. 1.900.000 sampai Rp. 2.600.000. peningkatan penjualan dipengaruhi oleh permintaan pelanggan terhadap jenis produk tertentu.”¹⁷

Ibu Nani: “bisnis saya masih menggunakan pembayaran tunai dan transfer biasa. Saya pernah melihat QRIS dari media sosial, tetapi belum pernah mencobanya karena saya khawatir bahwa uang hasil transaksi QRIS tidak langsung masuk ke rekening dan saya masih ragu tentang efektivitasnya. Namun, saya berpikir bahwa jika QRIS terbukti aman dan dapat mempercepat proses transaksi, saya akan mempertimbangkan untuk menggunakannya. Untuk memahami manfaatnya, saya berharap ada simulasi langsung dari pihak terkait. Penjualan mingguan saya sekitar Rp. 2.500.000 sampai Rp. 2.800.000. Peningkatan penjualan dipengaruhi oleh loyalitas pelanggan serta strategi menjaga kualitas dan variasi produk.”¹⁸

Ibu Sari: “saya masih menggunakan sistem pembayaran tunai, dan saya masih belum memahami QRIS dan bagaimana menggunakannya. Saya juga menekankan bahwa salah satu kendala utama adalah tidak memiliki rekening Bank aktif yang mendukung transaksi digital. Saya berharap lembaga keuangan dan pemerintah dapat membantu dan mendampingi proses pembukaan rekening yang merupakan syarat utama penggunaan QRIS. Omzet mingguan saya sekitar Rp. 2.700.000 sampai Rp. 2.900.000. Kenaikan omzet ini didukung oleh momen tertentu seperti akhir pekan.”¹⁹

¹⁶ Wawancara dengan ibu Yuni selaku pedagang pakaian di Plaza Bandar Jaya, pada tanggal 21 April 2025 pukul 10.30

¹⁷ Wawancara dengan ibu Tutik selaku pedagang pakaian di Plaza Bandar Jaya, pada tanggal 21 April 2025 pukul 10.45

¹⁸ Wawancara dengan ibu Nani selaku pedagang pakaian di Plaza Bandar Jaya, pada tanggal 21 April 2025 pukul 11.00

¹⁹ Wawancara dengan ibu Sari selaku pedagang pakaian di Plaza Bandar Jaya, pada tanggal 21 April 2025 pukul 11.15

Ibu Pur: “metode pembayaran yang saya gunakan masih bersifat tunai. Saya pernah mendengar tentang QRIS dari anak saya, namun belum tertarik untuk menggunakan karena saya merasa kurang menguasai teknologi. Saya takut melakukan input atau transaksi yang salah, yang dapat merugikan bisnis saya sendiri. Meskipun begitu, saya melihat bahwa QRIS dapat mempercepat transaksi. Oleh karena itu, saya berharap ada pendampingan atau pelatihan langsung dari pihak terkait agar para pedagang yang belum paham teknologi dapat ikut merasakan manfaat QRIS. Pendapatan perminggu Rp. 1.900.000 kadang juga naik sekitar Rp. Rp. 2.400.000. Peningkatan pendapatan tersebut umumnya dipengaruhi oleh variasi produk yang ditawarkan serta meningkatnya permintaan saat akhir pekan.”²⁰

Ibu Rina: “saya masih menggunakan pembayaran tunai. Saya telah mendengar tentang QRIS dari teman, tetapi karena kesibukan sehari-hari saya belum sempat mempelajarinya. Saya ragu untuk mencoba QRIS karena tidak ada dukungan teknis atau edukasi yang jelas tentang penggunaan sistem tersebut sehingga saya ragu untuk mencoba. Meskipun begitu, saya tidak menutup kemungkinan untuk menggunakan QRIS jika sistem tersebut terbukti praktis dan mudah di gunakan. Saya berharap pihak pengelola pasar dapat membantu memfasilitasi pelatihan terkait penggunaan QRIS. Omzet yang saya dapat dalam seminggu sekitar Rp. 2.600.000 sampai Rp. 2.900.000. Kenaikan omzet tersebut sebagian besar terjadi karena promosi dan loyalitas pelanggan yang terus berbelanja.”²¹

Ibu Santi: “untuk aktivitas jual beli saya masih menggunakan pembayaran tunai. Saya sudah mengetahui QRIS dari berbagai sumber, namun masih merasa ragu karena saya tidak sepenuhnya percaya pada sistem online. Saya khawatir tentang keterlambatan dana masuk ke rekening. Selain itu, saya juga belum mendapatkan informasi yang cukup mengenai keamanan dan kecepatan sistem QRIS. Namun, jika sistem dapat menunjukkan keamanannya, saya yakin QRIS dapat meningkatkan penjualan. Saya ingin melihat sesama pedagang yang sudah menggunakan QRIS sebagai bahan pertimbangan. Penjualan yang saya dapatkan dalam seminggu sekitar Rp. 2.100.00 sampai 2.600.000. Peningkatan penjualan dipengaruhi oleh jumlah stok barang dan variasi produk yang ditawarkan kepada pelanggan.”²²

²⁰ Wawancara dengan ibu Pur selaku pedagang pakaian di Plaza Bandar Jaya, pada tanggal 21 April 2025 pukul 11.30

²¹ Wawancara dengan ibu Rina selaku pedagang pakaian di Plaza Bandar Jaya, pada tanggal 21 April 2025 pukul 11.45

²² Wawancara dengan ibu Sari selaku pedagang pakaian di Plaza Bandar Jaya, pada tanggal 21 April 2025 pukul 12.00

Ibu Darti: “saya masih menjalankan bisnis dengan pembayaran tunai. Saya telah mendengar tentang QRIS dari beberapa rekan pedagang. Tetapi saya belum benar-benar memahami cara menggunakannya. Salah satu alasan saya belum menggunakannya adalah karena belum membutuhkan, mengingat mayoritas pelanggan saya masih nyaman bertransaksi secara tunai. Meski begitu, tidak menutup kemungkinan saya untuk mencoba QRIS di masa mendatang. Saya berharap pedagang dapat memperoleh pemahaman yang lebih baik tentang manfaat dan cara kerja QRIS melalui pelatihan langsung dari instansi terkait. Penjualan perminggu saya sekitar Rp. 2.300.000 sampai Rp. 2.500.000. Kenaikan penjualan tersebut didorong oleh strategi menjaga kualitas pelayanan serta kemampuan menyesuaikan harga dengan daya beli pelanggan.”²³

Ibu Harni: “sampai saat ini saya masih menggunakan metode pembayaran tunai. Meskipun saya telah mendengar tentang QRIS dari lingkungan pasar, tetapi saya belum tertarik untuk mencobanya. Saya juga merasa tidak memahami secara menyeluruh bagaimana QRIS bekerja, dan saya masih ragu karena saya belum mendapatkan penjelasan atau bimbingan secara langsung. Selain itu, pelanggan saya belum pernah meminta metode pembayaran non-tunai sehingga saya merasa belum perlu beralih dari metode tunai. Namun, jika ada pelatihan teknis langsung dan proses pendaftaran yang mudah, saya bersedia mencoba menggunakan QRIS. Agar pedagang seperti saya dapat secara bertahap menggunakan sistem pembayaran digital, saya berharap pihak terkait memberikan dukungan nyata. Omzet perminggu saya sekitar Rp. 2.500.000 sampai Rp. 3.000.000. Peningkatan omzet ini sebagian besar terjadi saat ada peningkatan arus pengunjung pasar, terutama menjelang akhir pekan atau hari besar.”²⁴

C. Analisis Pemahaman Penggunaan QRIS Terhadap Peningkatan

Penjualan Pedagang di Plaza Bandar Jaya

Penggunaan QRIS oleh pedagang di Plaza Bandar Jaya terbukti memberikan dampak positif terhadap peningkatan pendapatan mingguan.

Berdasarkan hasil wawancara, peneliti menyusun tabel perbandingan

²³ Wawancara dengan ibu Darti selaku pedagang pakaian di Plaza Bandar Jaya, pada tanggal 21 April 2025 pukul 12.15

²⁴ Wawancara dengan ibu Harni selaku pedagang pakaian di Plaza Bandar Jaya, pada tanggal 21 April 2025 pukul 12.30

pendapatan pedagang sebelum dan sesudah menggunakan QRIS, yang di lengkapi dengan presentase kenaikannya sebagai berikut:

Tabel 4.1
Pendapatan Pedagang Sebelum dan Sesudah Menggunakan QRIS di Plaza Bandar Jaya

No	Nama pedagang	Pendapatan sebelum (Rp)	Pendapatan sesudah (Rp)	Kenaikan (Rp)	Presentase kenaikan (%)
1	Ibu Lisna	7.000.000	8.400.000	1.400.000	20%
2	Ibu Wati	5.000.000	5.800.000	800.000	16%
3	Ibu Fitri	4.000.000	5.000.000	1.000.000	25%
4	Ibu Yuli	3.500.000	4.200.000	700.000	20%
5	Ibu Reni	6.000.000	7.500.000	1.500.000	25%
6	Ibu Sulis	5.000.000	5.700.000	700.000	14%
7	Ibu Endang	4.000.000	4.800.000	800.000	20%
8	Ibu Sri	3.000.000	3.600.000	600.000	20%
9	Ibu Lela	5.000.000	6.500.000	1.500.000	30%
10	Ibu Nurul	6.000.000	7.500.000	1.500.000	25%

Angka ini memperkuat bahwa QRIS memberikan kontribusi nyata terhadap peningkatan omzet, terutama karena kemudahan transaksi, efisiensi waktu, dan pencatatan otomatis. Berdasarkan teori keunggulan QRIS, sistem ini memang di rancang untuk memberikan kenyamanan, keamanan, dan kecepatan dalam pembayaran. Hasil dilapangan mencerminkan manfaat tersebut secara langsung dalam bentuk peningkatan penjualan.

Berikut ini tabel pendapatan pedagang yang tidak menggunakan QRIS:

Tabel 4.2
Pendapatan Pedagang yang tidak menggunakan QRIS di Plaza Bandar Jaya

No	Nama pedagang	Pendapatan sebelum (Rp)	Pendapatan sesudah (Rp)	Kenaikan (Rp)
1	Ibu Nining	2.000.000	2.400.000	400.000
2	Ibu Yuni	2.200.000	2.500.000	300.000
3	Ibu Tutik	1.900.000	2.600.000	700.000
4	Ibu Nani	2.500.000	2.800.000	300.000
5	Ibu Sari	2.700.000	2.900.000	200.000
6	Ibu Pur	1.900.000	2.400.000	500.000
7	Ibu Rina	2.600.000	2.900.000	300.000
8	Ibu Santi	2.100.000	2.600.000	500.000
9	Ibu Darti	2.300.000	2.500.000	200.000
10	Ibu Harni	2.500.000	3.000.000	200.000

Dari tabel diatas, angka tersebut memperkuat bahwa meskipun para pedagang belum menggunakan QRIS, mereka tetap mengalami peningkatan pendapatan mingguan. Peningkatan ini umumnya didorong oleh berbagai faktor non-digital, seperti loyalitas pelanggan, strategi promosi, kualitas dan variasi produk, serta momen pasar tertentu seperti akhir pekan atau hari besar. Hal ini membuktikan bahwa tanpa dukungan teknologi digital sekalipun, pedagang tetap dapat meningkatkan penjualan dengan mengandalkan strategi usaha berbasis pengalaman dan kebiasaan yang telah terbukti efektif.

1. Indikator Pemahaman

Berdasarkan hasil wawancara dengan 10 pedagang pengguna QRIS dan 10 pedagang non-pengguna, terlihat perbedaan yang signifikan dalam hal tingkat pemahaman terhadap teknologi pembayaran digital. Hal ini dapat dianalisis menggunakan indikator pemahaman yang dikembangkan oleh Bloom dalam Anderson & Krathwohl, yang terdiri atas tujuh dimensi kognitif: menafsirkan, mencontohkan, mengklasifikasikan, merangkum, menyimpulkan, membandingkan, dan menjelaskan.

a. Menafsirkan (*interpreting*),

Sebagian besar pedagang pengguna QRIS, seperti Ibu Lisna dan Ibu Fitri, menunjukkan kemampuan mengubah informasi yang mereka terima mengenai QRIS menjadi praktik nyata dalam aktivitas jual beli. Mereka memahami bahwa QRIS bukan sekadar alat pembayaran, melainkan bagian dari transformasi digital yang mempermudah transaksi dan mendukung efisiensi pencatatan keuangan. Sebaliknya, pedagang non-pengguna seperti Ibu Nining dan Ibu Sari belum mampu menafsirkan informasi tersebut secara tepat, bahkan masih menyimpan keraguan terhadap keamanan dan kepraktisan sistem QRIS.

b. Mencontohkan (*exemplifying*)

Beberapa pedagang seperti Ibu Wati dan Ibu Yuli secara konkret mampu menjelaskan manfaat QRIS melalui contoh pengalaman mereka dalam melayani pelanggan yang lebih menyukai metode non-tunai. Mereka menyatakan bahwa penggunaan QRIS tidak hanya mempercepat

proses transaksi tetapi juga meningkatkan kenyamanan konsumen, terutama dari kalangan generasi muda. Hal ini menunjukkan bahwa mereka tidak hanya memahami konsep QRIS secara teoritis, tetapi juga menerapkannya secara praktis.

c. Mengklasifikasikan (*classifying*)

Pedagang seperti Ibu Sulis dan Ibu Reni mampu mengelompokkan QRIS sebagai bagian dari alat pembayaran digital yang modern, efisien, dan aman. Mereka menyadari bahwa QRIS merupakan bentuk inovasi dari sistem keuangan digital yang sesuai dengan *tren cashless society*. Sebaliknya, pedagang seperti Ibu Darti dan Ibu Pur masih belum bisa mengklasifikasikan QRIS secara tepat, bahkan mencampuradukkan pemahaman antara sistem online secara umum dengan risiko-risiko yang belum mereka pahami secara menyeluruh.

d. Merangkum (*summarising*)

Pedagang seperti Ibu Endang dan Ibu Sri mampu menyampaikan inti dari manfaat QRIS secara ringkas, yaitu mempercepat transaksi, mempermudah pencatatan, dan meningkatkan kenyamanan pelanggan. Meski begitu, mereka juga menyampaikan bahwa peningkatan penjualan tidak hanya bergantung pada teknologi, tetapi juga dipengaruhi oleh pelayanan dan strategi pemasaran yang dijalankan.

e. Menyimpulkan (*inferring*)

Pedagang seperti Ibu Fitri dan Ibu Lela. Mereka menyatakan bahwa penggunaan QRIS berdampak positif terhadap peningkatan omzet, namun

tetap mengakui bahwa keberhasilan penjualan juga ditentukan oleh strategi harga, promosi, dan kualitas produk. Hal ini mencerminkan pemahaman yang reflektif dan menyeluruh terhadap peran QRIS dalam keseluruhan proses bisnis mereka.

f. Membandingkan (*comparing*)

Pedagang seperti Ibu Reni dan Ibu Sulis, yang mampu membandingkan metode pembayaran tunai dengan QRIS. Mereka menyebutkan bahwa QRIS lebih efisien, lebih aman, dan lebih praktis dibandingkan metode tunai, terutama dalam hal pencatatan keuangan dan menghindari risiko kesalahan pengembalian uang. Sebaliknya, sebagian besar pedagang non-pengguna belum mampu melakukan perbandingan yang objektif karena kurangnya pengalaman dan informasi yang mereka terima.

g. Menjelaskan (*explaining*)

Pedagang pengguna QRIS seperti Ibu Lisna dan Ibu Nurul menunjukkan kemampuan tinggi dalam menjelaskan hubungan sebab-akibat dari penggunaan QRIS. Mereka mengaitkan kemudahan transaksi dan efisiensi dalam pencatatan dengan peningkatan kepuasan pelanggan, yang pada akhirnya berujung pada peningkatan penjualan. Penjelasan ini menunjukkan bahwa mereka telah mencapai tingkat pemahaman konseptual yang matang terhadap sistem yang mereka gunakan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pemahaman para pedagang pengguna QRIS di Plaza Bandar Jaya berada pada tingkat yang cukup baik.

Hal ini terlihat dari kemampuan mereka dalam menjelaskan manfaat penggunaan QRIS secara praktis, seperti mempermudah transaksi, mengurangi ketergantungan pada uang tunai, serta mempercepat proses pembayaran. Berdasarkan indikator pemahaman menurut taksonomi Bloom, para pedagang telah mampu menafsirkan manfaat QRIS, memberikan contoh nyata dalam penggunaannya, serta menyimpulkan dampaknya terhadap peningkatan penjualan. Meskipun pada awal penggunaan beberapa pedagang mengalami kesulitan teknis, seperti dalam proses aktivasi aplikasi atau memahami alur transaksi digital, kendala tersebut dapat diatasi melalui bantuan pihak bank atau edukasi mandiri. Pemahaman ini tidak hanya terbentuk dari pengetahuan konseptual, tetapi juga dari pengalaman langsung yang memperkuat penguasaan mereka terhadap sistem QRIS.

2. Indikator Penjualan

Selain pemahaman kognitif, analisis ini juga mengkaji indikator peningkatan penjualan menurut Kotler & Keller, yakni mencapai volume penjualan, mendapatkan laba, dan menunjang pertumbuhan usaha.

a. Mencapai Volume Penjualan

Dari wawancara yang dilakukan, seluruh pedagang pengguna QRIS mengalami peningkatan volume penjualan setelah menggunakan sistem ini. Misalnya, Ibu Lisna mencatat peningkatan omzet dari Rp 7.000.000 menjadi Rp 8.500.000 per minggu, sedangkan Ibu Reni meningkat dari Rp 6.000.000 menjadi Rp 7.500.000. Peningkatan volume ini mencerminkan

bahwa QRIS berkontribusi terhadap efektivitas transaksi dan daya tarik konsumen dalam memilih toko yang menerima pembayaran digital.

b. Mendapatkan Laba

Peningkatan volume penjualan tersebut secara otomatis berdampak pada peningkatan laba usaha. Beberapa pedagang, seperti Ibu Fitri dan Ibu Yuli, menyatakan bahwa meskipun terdapat potongan transaksi dari setiap pembayaran QRIS, hal tersebut tidak signifikan jika dibandingkan dengan keuntungan tambahan yang diperoleh dari kemudahan pelayanan dan bertambahnya pelanggan. Ini menunjukkan bahwa para pedagang telah mencapai tingkat kapabilitas usaha yang mampu menghasilkan laba secara konsisten.

c. Menunjang Pertumbuhan Perusahaan

Terlihat pada pernyataan beberapa pedagang seperti Ibu Sulis dan Ibu Nurul. Mereka menyatakan bahwa penggunaan QRIS turut membentuk citra toko yang lebih modern dan profesional di mata konsumen, serta memberikan keunggulan kompetitif dibandingkan toko yang masih menggunakan sistem pembayaran tunai. Hal ini mendorong terjadinya pertumbuhan usaha yang lebih berkelanjutan, baik dari sisi penjualan maupun loyalitas pelanggan.

Sebaliknya, pedagang non-pengguna QRIS umumnya belum menunjukkan capaian yang berarti dalam hal volume penjualan maupun laba. Mereka masih bergantung pada transaksi tunai dan memiliki keterbatasan dalam menjangkau konsumen yang lebih melek digital. Meski

sebagian dari mereka mengakui potensi keuntungan dari QRIS, mereka belum memiliki kesiapan baik dari segi pengetahuan maupun dukungan teknis untuk menggunakan sistem ini.

Namun demikian, jika ditelaah lebih dalam QRIS bukan satu-satunya faktor yang mendorong peningkatan penjualan. Berdasarkan teori Philip Kotler dan Gary Armstrong marketing mix, penjualan juga dipengaruhi oleh produk yang dijual, harga yang bersaing, lokasi strategis, dan promosi. Pedagang seperti ibu Lisna dan ibu Lela tidak hanya mengandalkan QRIS, tetapi juga menjaga kualitas produk, melayani dengan baik, dan menyesuaikan harga agar kompetitif. QRIS dalam hal ini masuk sebagai bagian dari strategi "*Place*" dan "*Promotion*", karena memudahkan akses pembayaran dan menciptakan citra toko modern.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa pemahaman yang baik terhadap sistem QRIS, sebagaimana tercermin dalam indikator kognitif Bloom, berkorelasi erat dengan peningkatan performa penjualan menurut indikator Kotler & Keller. Pemahaman yang kuat tidak hanya mempermudah proses adopsi teknologi, tetapi juga mendorong inovasi dalam pelayanan dan strategi usaha yang pada akhirnya meningkatkan daya saing pedagang di tengah transformasi ekonomi digital.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah diperoleh, dapat disimpulkan bahwa penggunaan QRIS secara signifikan berkontribusi terhadap peningkatan penjualan pedagang di Plaza Bandar Jaya, yang ditunjukkan melalui kenaikan pendapatan mingguan pada seluruh pedagang pengguna QRIS dibandingkan dengan non-pengguna. Hal ini menunjukkan bahwa pemahaman yang baik terhadap teknologi QRIS yang tercermin melalui indikator kognitif Bloom seperti kemampuan menafsirkan, mencontohkan, mengklasifikasikan, hingga menjelaskan memiliki hubungan erat dengan kemampuan pedagang dalam mengadopsi inovasi digital untuk mendukung efisiensi transaksi dan kepuasan pelanggan. Oleh karena itu, QRIS tidak hanya berperan sebagai alat pembayaran, tetapi juga sebagai bagian dari strategi bisnis yang mendukung peningkatan volume penjualan, profitabilitas, dan pertumbuhan usaha, sejalan dengan prinsip-prinsip pemasaran modern yang menempatkan teknologi sebagai elemen penting dalam keunggulan kompetitif.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan tersebut, maka masukan yang dapat peneliti berikan yaitu:

1. Untuk Pedagang Pakaian Di Plaza Bandar Jaya
 - a. Bagi yang belum menggunakan QRIS, disarankan untuk memulai mempertimbangkan adopsi sistem pembayaran digital ini agar dapat

mengikuti perkembangan perilaku konsumen yang semakin mengarah ke transaksi non-tunai.

- b. Pedagang yang sudah menggunakan QRIS diharapkan terus memaksimalkan manfaatnya, termasuk mengeksplorasi fitur-fitur lain yang dapat meningkatkan efisiensi dan menarik lebih banyak konsumen.

2. Untuk Instansi Terkait (Bank, Pemerintah, Pengelola Plaza)

- a. Diperlukan peningkatan edukasi dan pendampingan kepada pelaku UMKM, khususnya pedagang kecil di pasar tradisional atau pusat grosir, mengenai tata cara pendaftaran, penggunaan, serta manfaat QRIS.
- b. Program sosialisasi berbasis komunitas atau UMKM setempat bisa menjadi pendekatan efektif untuk menjangkau pedagang yang belum tersentuh teknologi digital.
- c. Disarankan pula adanya insentif atau program promosi (seperti bebas biaya potongan transaksi untuk beberapa bulan awal) guna meningkatkan minat pedagang dalam mencoba QRIS.

DAFTAR PUSTAKA

- Albi Anggito, and Johan Setiawan, *Metodologi Penelitian* (Sukabumi, 2018).
- Andini, Rini, Muh. Harisa P, and Akbar Syam, 'Pemahaman Masyarakat Terhadap Alat Pembayaran Non Tunai Dalam Pelaksanaan Jual Beli (Studi Pada Pedagang Di Sepanjang Jalan M.T. Haryono Kelurahan Macanang Kabupaten Bone)', *Bisnis Digital Dan Enterpreneur*, 2.2 (2024).
- Baihaqi, Mohammad Akbar, 'Penerapan Sistem Pembayaran Qris (Quick Response Indonesian Standard) Pada Umkm Di Kota Semarang', 2024.
- Budi Rahayu Tanama Putri, *Manajemen Pemasaran Modern* (Liberty, Yogyakarta, 2014).
- Ela Suryani, *Analisis Pemahaman Konsep* (Semarang: CV Pilar Nusantara, 2019).
- Farhan, Ahmad, and Aishwari Wardani Shifa, 'Penggunaan Metode Pembayaran QRIS Pada Setiap UMKM Di Era Digital', *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4.2 (2023).
- Farida Yulia, Lamsah, Periyadi, *Buku Manajemen Pemasaran*, 2019.
- Gunawan, Akhmad, 'Hubungan Persediaan Dengan Penjualan Pada Laporan Keuangan Koperasi Bukit Muria Jaya Tahun 2021-2022', *Jurnal PBM: Pengembangan Bisnis Dan Manajemen*, 23XXIII.43 (2023).
- Hanina, Azma, 'Efektivitas Penggunaan QRIS Pada Transaksi Penjualan Potato Life Di Roxy Jember', *Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember*, 2021.
- Husaini Usman, and Purnomo Setiady Akbar, *Metodologi Penelitian Sosial* (Jakarta, 2011).
- Isma Syahidatus Salimah, 'Analisis Pengguna QRIS Pada Peningkatan Penjualan Produk UMKM Di Kelurahan Iringmulyo Kecamatan Metro Timur Kota Metro', 2024.
- Isra, Misra, Wulandari Diah, and Rahma Ely, *Manajemen Pemasaran: Konsep Dan Teori, Paper Knowledge . Toward a Media History of Documents*, 2024.
- Julang Aryowiyoto, *QRIS: Katalis Pertumbuhan UMKM Lokal Bali* (Sukabumi, 2024).
- Juliandini, Ni Kadek Wulan, Nyoman Putu Budiarta, and Ni Made Puspasutari

- Ujianti, 'Efektivitas Penggunaan Quick Response Code Indonesian Standard (Qris) Dalam Transaksi Jual Beli Di Pasar Kumbasari Denpasar', *Jurnal Analogi Hukum*, 5.2 (2023).
- Kustiyahningsih, Yeni, Fifi Ayu Mufarroha, Eza Rahmanita, Therezia Nazela, Emilia Kamila, Rofi Liyanan Ummaha, and others, *Peningkatan Penjualan* (Malang, 2023).
- Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung, 2015).
- Marlina, Lina, Agus Ahmad Nasrullah, and Agung Wahyu Ginanjar, 'The Effect of Marketing Mix Toward Decisions Become to A Customer BSM Gold Installment Financing Product at Bank Syariah Mandiri Branch Office of Singaparna Tasikmalaya', *Review of Islamic Economics and Finance*, 3.1 (2020).
- Nasution, Rina Anasti, 'Analisis Persepsi Pedagang Pada Penggunaan Qris Sebagai Alat Transaksi Umkm Di Kota Medan' (Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan, 2020).
- Nurul Zakiah Razak, 'Analisis Persepsi UMKM Terhadap Pengguna QRIS Di Kecamatan Bacukiki Barat Kota Parepare', 2024.
- Paramitha, Dyah Ayu, and Dian Kusumaningtyas, *Qris Layanan Untuk Loyalitas Dan Kepuasan* (Kediri, 2023).
- Puji, Enny, Lestari Agus, Jeni Syahpira, and Rubianti Novita Irma Wati, 'Efektivitas Penggunaan Teknologi Digital (QRIS) Pada Sistem Pembayaran Terhadap Pengembangan UMKM Kota Metro', *Jurnal Ekonomi Syariah dan Hukum Ekonomi Syariah*, 10.2 (2025).
- Ratundima, Alinsia Tabita, Yonski Umbu Kudu, Adwan Umbu Anakonda, and Lusianus Heronimus Sinyo Kelen, 'Kemampuan Financial Technology Dalam Menjangkau UMKM Serta Peluang Dan Tantangan Perkembangannya Di Indonesia', *AKSIOMA: Jurnal Manajemen*, 2.1 (2023).
- Saleh, Muhammad Yusuf, and Miah Said, *Konsep Dan Strategi Pemasaran* (Makassar, 2019).
- Sofian Assauri, *Manajemen Pemasaran* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2002).
- Sriekaningsih, Ana, *QRIS Dan Era Baru Transaksi Pembayaran 4.0* (Yogyakarta, 2020).
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D* (Bandung, 2012).
- , *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D* (Bandung, 2016).

Sumarni, Murti, *Bauran Pemasaran Dan Loyalitas Pelanggan*, 2003.

Sunyoto, Danang, *Manajemen Pemasaran* (Jakarta: Buku Seru, 2013).

Sutrino Hadi, *Metodologi Research* (Yogyakarta, 1993).

Utami, Anita Dewi, Puput Suriyah, and Novi Mayasari, *Level Pemahaman Konsep Komposisi Fungsi Berdasar Taksonomi Solo*, 2020.

Wardana, Miko Andi, and Sedarmayanti, *Penjualan Dan Pemasaran* (Denpasar, Bali, 2021).

Wisnu Panggah setiyono, *Financial Techolology*, Umsida Press, 2021.

LAMPIRAN



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.febi.metrouniv.ac.id; e-mail: febi.iaim@metrouniv.ac.id

Nomor : B-3416/In.28.1/J/TL.00/12/2024
Lampiran : -
Perihal : **SURAT BIMBINGAN SKRIPSI**

Kepada Yth.;
Sukma Sari Dewi Chan (Pembimbing 1)
(Pembimbing 2)
di-

Tempat
Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Dalam rangka penyelesaian Studi, mohon kiranya Bapak/Ibu bersedia untuk membimbing mahasiswa :

Nama : **YENI SETIA NINGSIH**
NPM : 2103022012
Semester : 7 (Tujuh)
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : S1 Perbankan Syariah
Judul : Analisis Pemahaman Penggunaan QRIS Terhadap Peningkatan Penjualan (Studi Pedagang di Plaza Bandar Jaya)

Dengan ketentuan sebagai berikut :

1. Dosen Pembimbing membimbing mahasiswa sejak penyusunan proposal s/d penulisan skripsi dengan ketentuan sebagai berikut :
 - a. Dosen Pembimbing 1 bertugas mengarahkan judul, outline, alat pengumpul data (APD) dan memeriksa BAB I s/d IV setelah diperiksa oleh pembimbing 2;
 - b. Dosen Pembimbing 2 bertugas mengarahkan judul, outline, alat pengumpul data (APD) dan memeriksa BAB I s/d IV sebelum diperiksa oleh pembimbing 1;
2. Waktu menyelesaikan skripsi maksimal 2 (semester) semester sejak ditetapkan pembimbing skripsi dengan Keputusan Dekan Fakultas;
3. Mahasiswa wajib menggunakan pedoman penulisan karya ilmiah edisi revisi yang telah ditetapkan dengan Keputusan Dekan Fakultas;

Demikian surat ini disampaikan, atas kesediaan Bapak/Ibu diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Metro, 27 Desember 2024



Ketua Jurusan
Perbankan Syariah

Muhammad Ryan Fahlevi, M.M
19920829 201903 1 007

OUTLINE

ANALISIS PEMAHAMAN PENGGUNAAN QRIS TERHADAP PENINGKATAN PENJUALAN PEDAGANG DI PLAZA BANDAR JAYA

HALAMAN SAMPUL

HALAMAN JUDUL

HALAMAN NOTA DINAS

HALAMAN PERSETUJUAN

HALAMAN PENGESAHAN

HALAMAN ABSTRAK

HALAMAN ORISINALITAS PENELITIAN

HALAMAN MOTTO HALAMAN PERSEMBAHAN

HALAMAN KATA PENGANTAR

DAFTAR ISI

DAFTAR TABEL

DAFTAR GAMBAR

DAFTAR LAMPIRAN

BAB I PENDAHULUAN

- A. Latar Belakang Masalah
- B. Rumusan Masalah
- C. Tujuan dan Manfaat Penelitian
- D. Penelitian Relevan

BAB II LANDASAN TEORI

A. Pemahaman

1. Pengertian Pemahaman
2. Indikator Pemahaman
3. Jenis-Jenis Pemahaman
4. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pemahaman

B. QRIS (*Quick Response Code Indonesian Standard*)

1. Pengertian QRIS (*Quick Response Code Indonesian Standard*)
2. Metode QRIS (*Quick Response Code Indonesian Standard*)
3. Manfaat QRIS (*Quick Response Code Indonesian Standard*)
4. Keunggulan QRIS (*Quick Response Code Indonesian Standard*)

C. Penjualan

1. Pengertian Penjualan
2. Strategi Penjualan
3. Tujuan Penjualan
4. Manfaat dan Fungsi Penjualan

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

A. Jenis dan Sifat Penelitian

B. Sumber Data

C. Teknik Pengumpulan Data

D. Teknik Keabsahan Data

E. Teknik Analisis Data

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Plaza Bandar Jaya

1. Plaza Bandar Jaya
2. Struktur Organisasi Plaza Bandar Jaya

B. Pemahaman Penggunaan QRIS Terhadap Peningkatan Penjualan Pedagang di Plaza Bandar Jaya

C. Analisis Pemahaman Penggunaan QRIS Terhadap Peningkatan Penjualan
Pedagang di Plaza Bandar Jaya

BAB V PENUTUP

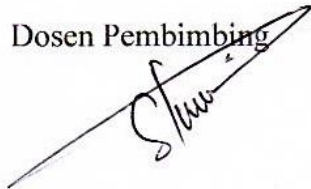
- A. Kesimpulan
- B. Saran

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN LAMPIRAN

RIWAYAT HIDUP

Dosen Pembimbing



Sukma Sari Dewi Chan, S.Th.I, M.Ud
NIP. 19920208922023212032

Metro, 12 Februari 2025
Peneliti,



Yeni Setia Ningsih
NPM. 2103022012

ALAT PENGUMPULAN DATA (APD)

ANALISIS PEMAHAMAN PENGGUNAAN QRIS TERHADAP PENINGKATAN PENJUALAN PEDAGANG DI PLAZA BANDAR JAYA

A. Wawancara

1. Wawancara dengan pedagang pakaian yang sudah menggunakan QRIS
 - a. Sejak kapan anda mulai menggunakan QRIS dalam transaksi bisnis anda?
 - b. Apa alasan utama anda memutuskan untuk menggunakan QRIS?
 - c. Bagaimana proses pendaftaran dan penggunaan QRIS menurut anda? Apakah ada kendala saat menggunakannya?
 - d. Bagaimana tanggapan pelanggan terhadap pembayaran menggunakan QRIS? Apakah mereka lebih menyukai metode ini dibandingkan pembayaran tunai?
 - e. Apakah ada biaya tambahan atau potongan dari transaksi QRIS yang menurut anda berpengaruh terhadap keuntungan usaha anda?
 - f. Apakah menurut anda QRIS memudahkan pengelolaan keuangan usaha anda? Mengapa?
 - g. Apakah anda setuju bahwa penggunaan QRIS dapat meningkatkan penjualan?
 - h. Apakah penggunaan QRIS lebih efektif dalam meningkatkan penjualan dibandingkan metode pembayaran lain?
 - i. Apakah penjualan anda meningkat lebih cepat setelah menggunakan QRIS dibandingkan sebelumnya?
 - j. Berapa persen peningkatan penjualan yang anda alami setelah menggunakan QRIS?
2. Wawancara dengan pedagang pakaian yang belum menggunakan QRIS
 - a. Apakah metode pembayaran yang saat ini anda gunakan dalam bisnis anda?

- b. Apakah anda pernah mendengar tentang QRIS? Jika ya, sejauh mana pemahaman anda tentang penggunaannya?
- c. Apa alasan utama anda belum menggunakan QRIS dalam transaksi usaha?
- d. Apakah ada kendala tertentu yang membuat anda ragu untuk menggunakan QRIS (misalnya, tidak paham cara penggunaannya, biaya, atau kurangnya permintaan dari pelanggan)?
- e. Menurut anda, apakah penggunaan pembayaran digital seperti QRIS dapat membantu meningkatkan penjualan? Mengapa?
- f. Apa harapan anda terhadap sistem pembayaran digital seperti QRIS agar lebih menarik bagi pedagang seperti anda?

B. Dokumentasi

- 1. Struktur Organisasi Plaza Bandar Jaya
- 2. Foto wawancara dengan pihak pedagang pakaian di Plaza Bandar Jaya
- 3. Buku-Buku dan Jurnal –Jurnal yang berkaitan dengan penelitian
- 4. Data-data yang bersumber dari lokasi penelitian.

Dosen Pembimbing



Sukma Sari Dewi Chan, S.Th.I, M.Ud
NIP. 19920208922023212032

Metro, 17 Februari 2025
Peneliti,



Yeni Setia Ningsih
NPM. 2103022012



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.febi.metrouniv.ac.id; e-mail: febi.iain@metrouniv.ac.id

Nomor : B-0194/In.28/D.1/TL.00/02/2025
Lampiran : -
Perihal : **IZIN RESEARCH**

Kepada Yth.,
Kepala Pasar Plaza Bandar Jaya
Lampung Tengah
di-
Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Sehubungan dengan Surat Tugas Nomor: B-0195/In.28/D.1/TL.01/02/2025, tanggal 17 Februari 2025 atas nama saudara:

Nama : **YENI SETIA NINGSIH**
NPM : 2103022012
Semester : 8 (Delapan)
Jurusan : S1 Perbankan Syariah

Maka dengan ini kami sampaikan kepada Kepala Pasar Plaza Bandar Jaya Lampung Tengah bahwa Mahasiswa tersebut di atas akan mengadakan research/survey di Pasar Plaza Bandar Jaya Lampung Tengah, dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "ANALISIS PEMAHAMAN PENGGUNAAN QRIS TERHADAP PENINGKATAN PENJUALAN PEDAGANG DI PLAZA BANDAR JAYA".

Kami mengharapkan fasilitas dan bantuan Bapak/Ibu untuk terselenggaranya tugas tersebut, atas fasilitas dan bantuannya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Metro, 17 Februari 2025
Wakil Dekan Akademik dan
Kelembagaan,



Putri Swastika SE, M.IF
NIP 19861030 201801 2 001



**PEMERINTAH KABUPATEN LAMPUNG TENGAH
DINAS KOPERASI UKM DAN PERDAGANGAN
UPTD PASAR BANDAR JAYA DAN PASAR WATES**

Jl. Proklamator Plaza Bandar Jaya Lantai 2 Terbanggi Besar Lampung Tengah

Nomor : 510/59/Da.VI.26/UPTD.BJ/III/2025
Lampiran : -
Perihal : Surat Balasan Izin Reserch

Kepada Yth,
Ketua Jurusan S1 Perbankan Syariah
Di_ Tempat

Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Sehubungan dengan Permohonan Izin Reserch yang di ajukan kepada Pimpinan Pasar Plaza Bandar Jaya, yang di ajukan atas nama:

Nama : Yeni Setia Ningsih
NPM : 2103022012
Semester : 8 (Delapan)
Jurusan : Perbankan Syariah
Judul : ANALISIS PEMAHAMAN PENGGUNAAN QRIS TERHADAP
PENINGKATAN PENJUALAN PEDAGANG DI PLAZA BANDAR JAYA

Dengan Ini disampaikan bahwa saya menyetujui Permohonan Reserch di Pasar Plaza Bandar Jaya guna mengumpulkan data untuk menyelesaikan tugas akhir/skripsi.

Demikian Surat Balasan ini saya sampaikan, atas perhatiannya saya ucapkan terimakasih.

Wassalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Bandar Jaya, 20 Maret 2025
KEPALA UPTD PASAR DAERAH
BANDAR JAYA DAN PASAR WATES
KABUPATEN LAMPUNG TENGAH

HENDRI IRAWAN P.J. S.Sos. M.Si.
NIP. 19770227200801 1 016



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.febi.metrouniv.ac.id; e-mail: febi.iain@metrouniv.ac.id

Nomor : B-2567/In.28/J/TL.01/10/2024
Lampiran : -
Perihal : **IZIN PRASURVEY**

Kepada Yth.,
PIMPINAN PLAZA BANDAR JAYA
di-
Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Dalam rangka penyelesaian Tugas Akhir/Skripsi, mohon kiranya Bapak/Ibu PIMPINAN PLAZA BANDAR JAYA berkenan memberikan izin kepada mahasiswa kami, atas nama :

Nama : **YENI SETIA NINGSIH**
NPM : 2103022012
Semester : 7 (Tujuh)
Jurusan : S1 Perbankan Syariah
Judul : PENGARUH PEMAHAMAN PEDAGANG TERHADAP
PENGUNAAN QRIS BRI SEBAGAI FASILITAS
PEMBAYARAN DI PLAZA BANDAR JAYA LAMPUNG
TENGAH

untuk melakukan prasurvey di PLAZA BANDAR JAYA, dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi.

Kami mengharapkan fasilitas dan bantuan Bapak/Ibu PIMPINAN PLAZA BANDAR JAYA untuk terselenggaranya prasurvey tersebut, atas fasilitas dan bantuannya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Metro, 01 Oktober 2024

Ketua Jurusan,



Muhammad Ryan Fahlevi M.M
NIP 19920829 201903 1 007



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
UNIT PERPUSTAKAAN**

NPP: 1807062F0000001

Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telp (0725) 41507; Faks (0725) 47296; Website: digilib.metrouniv.ac.id; perpustakaan@metrouniv.ac.id

**SURAT KETERANGAN BEBAS PUSTAKA
Nomor : P-513/In.28/S/U.1/OT.01/06/2025**

Yang bertandatangan di bawah ini, Kepala Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung menerangkan bahwa :

Nama : YENI SETIA NINGSIH
NPM : 2103022012
Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam / Perbankan Syariah

Adalah anggota Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung Tahun Akademik 2024/2025 dengan nomor anggota 2103022012.

Menurut data yang ada pada kami, nama tersebut di atas dinyatakan bebas administrasi Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat, agar dapat dipergunakan seperlunya.



Metro, 16 Juni 2025
Kepala Perpustakaan,

Aan Gufroni, S.I.Pust.
NIR 19920428 201903 1 009



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Ki Hajar Dewantara 15A Iringmulyo, Metro Timur, Kota Metro, Lampung, 34111
Telepon (0725) 41507, Faksimili (0725) 47296

SURAT KETERANGAN LULUS PLAGIASI

Yang bertanda tangan di bawah ini menerangkan bahwa;

Nama : Yeni Setia Ningsih
NPM : 2103022012
Jurusan : S1 Perbankan Syariah

Adalah benar-benar telah mengirimkan naskah Skripsi berjudul **Analisis Pemahaman Penggunaan QRIS Terhadap Peningkatan Penjualan Pedagang di Plaza Bandar Jaya** untuk diuji plagiasi. Dan dengan ini dinyatakan **LULUS** menggunakan aplikasi **Turnitin** dengan **Score 15%**.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Metro, 17 Juni 2025
Ketua Jurusan S1 Perbankan Syariah



Anggoro Sugeng, SEI., M.Sh.Ec

NIP.199005082020121011

Yeni Setia Ningsih
NPM. 2103022012



KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111
Telp. (0725) 41507 Fax. (0725) 47296 Email: stainjusi@stainmetro.ac.id, website: www.stainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Yeni Setia Ningsih

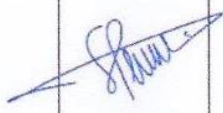
Jurusan/Fakultas

: PBS / FEBI

NPM : 2103022012

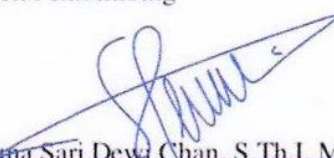
Semester / T A

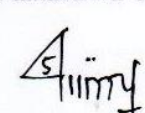
: VIII / 2025

No	Hari/ Tanggal	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Kamis 15 Mei 2025	Perbaiki kenaikan pendapatan sebelum menggunakan QRIS dan sesudah menggunakan QRIS Perbaiki kesimpulan Perbaiki analisis kaitkan dengan teori yang ada di bab 2 Tambahkan referensi pada daftar pustaka	

Dosen Pembimbing

Mahasiswa Ybs,


Sukma Sari Dewi Chan, S.Th.I, M.Ud
NIP. 19920208922023212032


Yeni Setia Ningsih
NPM. 2103022012

Yeni Setia Ningsih
NPM. 2103022012



**KEMENTERIAN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111
Telp.(0725) 41507 Fax. (0725) 47296 Email: stainjusi@stainmetro.ac.id, website: www.stainmetro.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Yeni Setia Ningsih Jurusan/Fakultas : PBS / FEBI
NPM : 2103022012 Semester / T A : VIII / 2025

No	Hari/ Tanggal	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Jumat 13 Juni 2025	Perbaiki ayat pada motto Gunakan bahasa baku pada persembahan Lampirkan semua lembar bimbingan	

Dosen Pembimbing

Mahasiswa Ybs,

Sukma Sari Dewi Chan, S.Th.I, M.Ud
NIP. 19920208922023212032

Yeni Setia Ningsih
NPM. 2103022012



Yeni Setia Ningsih
NPM. 2103022012

DOKUMENTASI DENGAN KASUBAG TU DAN KEPENGURUSAN LAIN



**DOKUMENTASI DENGAN PEDAGANG YANG SUDAH
MENGUNAKAN QRIS**





**DOKUMENTASI DENGAN PEDAGANG YANG BELUM
MENGUNAKAN QRIS**





RIWAYAT HIDUP



Penulis bernama Yeni Setia Ningsih dilahirkan pada tanggal 01 april 2003 di Desa Sidomukti. Penulis menyelesaikan pendidikan formal di TK Dharma Wanita desa Sidomukti tamat pada tahun 2009, selanjutnya menempuh pendidikan di SDN 04 Sidomukti tamat pada tahun 2015, selanjutnya menempuh pendidikan di MTS Baitul Kirom Mulyosari tamat pada tahun 2018, dan selanjutnya MA Baitul Kirom Mulyosari tamat pada tahun 2021. Kemudian pada tahun akademik 2021, penulis melanjutkan pendidikan di Universitas Islam Negeri Jurai Siwo Lampung pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam dengan program studi S1 Perbankan Syariah.