

***SALES ANALYSIS USING DIGITAL PAYMENT SYSTEMS TO INCREASE -
THE INCOME OF MOLASSES MOLASSES MSMES***

**ANALISIS PENJUALAN DENGAN MENGGUNAKAN SISTEM PEMBAYARAN
DIGITAL UNTUK MENINGKATKAN PENDAPATAN UMKM MOLASSES TETES
TEBU**

Vera Putri Nasyati¹, Sari Marliani², July Yuliawati³

Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Buana Perjuangan
Karawang^{1,2,3}

mn19.veranasyati@mhs.ubpkarawang.ac.id¹, sari.marliani@ubpkarawang.ac.id²,
july.yuliawati@ubpkarawang.ac.id³

ABSTRACT

This research aims to determine and analyze sales using a digital payment system on PD income. Nasep Jaya. The research was carried out at PD. Nasep Jaya, whose address is Jl. Raya Pantura Gempolsari, Simpang Village, Patokbeusi District, Rancamulya Village, Subang Regency, West Java. This research uses a qualitative descriptive approach with interview and field observation methods. The form of triangulation used in this research is source triangulation. The results of the research show 1) Sales growth is quite stable, especially around 80% of consumers subscribe every month. Although the use of digital payment systems has not had a significant impact on sales figures. This implementation succeeded in increasing service efficiency and transaction speed. 2). PD digital payment system. Nasep Jaya uses M-Banking, QRIS, and the marketplace platform as a digital payment system through the Shopee e-commerce application. However, economically, more competitive online selling prices provide benefits even though admin discounts of around 3% for Shopee, 0.7% QRIS, and Rp. 6,500 for interbank transfers. The use of M-Banking facilitates transactions efficiently, QRIS provides a faster and easier payment method, while the presence on e-commerce platforms, such as Shopee, expands market reach. 3) Molasses income from molasses using a digital payment system has increased from 2021 before using a digital system to 2022 after using digital by 8%. Digital payment technology is the key to increasing transaction efficiency and stimulating income growth

Keywords: Digital Payments, Income, MSMEs, Sales

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis penjualan dengan menggunakan sistem pembayaran digital terhadap pendapatan PD. Nasep Jaya. Penelitian dilakukan di PD. Nasep Jaya yang beralamat di Jalan Raya Pantura Gempolsari, Kampung Simpang, Kecamatan Patokbeusi, Desa Rancamulya, Kabupaten Subang, Jawa Barat. Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif dengan metode wawancara dan observasi lapangan. Bentuk triangulasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah triangulasi sumber. Hasil penelitian menunjukkan 1) Pertumbuhan penjualan cukup stabil, terutama sekitar 80% konsumen berlangganan setiap bulannya. Meskipun penggunaan sistem pembayaran digital belum memberikan dampak yang signifikan terhadap angka penjualan. Implementasi ini berhasil meningkatkan efisiensi pelayanan dan kecepatan transaksi. 2). Sistem pembayaran digital PD. Nasep Jaya menggunakan M-Banking, QRIS, dan platform marketplace sebagai sistem pembayaran digital melalui aplikasi e-commerce Shopee. Namun secara ekonomi, harga jual online yang lebih kompetitif memberikan keuntungan meskipun ada potongan admin sekitar 3% untuk Shopee, 0,7% QRIS, dan Rp 6.500 untuk transfer antar bank. Penggunaan M-Banking memfasilitasi transaksi secara efisien, QRIS menyediakan metode pembayaran yang lebih cepat dan mudah, sementara kehadiran di platform e-commerce, seperti Shopee, memperluas jangkauan pasar. 3) Pendapatan tetes tebu yang menggunakan sistem pembayaran digital meningkat dari tahun 2021 sebelum menggunakan sistem digital ke tahun 2022 setelah menggunakan digital sebesar 8%. Teknologi pembayaran digital adalah kunci untuk meningkatkan efisiensi transaksi dan merangsang pertumbuhan pendapatan

Kata Kunci: Pembayaran Digital, Pendapatan, UMKM, Penjualan

PENDAHULUAN

Perkembangan UMKM di Indonesia telah menunjukkan tren yang positif dalam beberapa tahun terakhir. UMKM memainkan peran penting dalam

perekonomian Indonesia, memberikan kontribusi besar terhadap pertumbuhan ekonomi, penciptaan lapangan kerja, dan pemerataan pembangunan (Sholicha & Oktafia, 2021). Pemerintah Indonesia telah

mengambil berbagai langkah untuk mendorong perkembangan UMKM, seperti penyediaan akses keuangan, pelatihan, dan penguatan jejaring bisnis. Selain itu, adopsi teknologi digital juga membantu UMKM mengatasi tantangan dan menghadapi peluang baru di pasar global. Dukungan terus berkembang dari berbagai pihak, termasuk pemerintah, lembaga keuangan, dan masyarakat, diharapkan akan terus memperkuat peran UMKM dalam mendorong pertumbuhan ekonomi yang inklusif dan berkelanjutan di Indonesia.

Salah satu UMM yang berada di Kecamatan Patokbeusi Subang yaitu PD. Nasep Jaya, UMKM ini terletak di perempatan jalan Patokbeusi sehingga lokasi sangat strategis. PD. Nasep Jaya ini didirikan pada tahun 2009, produk unggulan yang dimilikinya yaitu Molases tetes tebu. Sistem yang digunakan dalam pembayaran digital seperti transfer bank, ShoppePay, dan QRIS. Penggunaan sistem pembayaran digital memberikan banyak keuntungan. PD. Nasep Jaya dapat menghindari keterbatasan pembayaran tunai seperti risiko kehilangan uang atau kesulitan memberikan kembalian. Dengan melalui pembayaran digital, pelanggan dapat melakukan pembayaran dengan uang elektronik atau menggunakan kartu kredit/debit, yang membuat proses transaksi menjadi lebih praktis dan mudah. Selain itu, sistem pembayaran digital juga membantu PD. Nasep Jaya dalam meningkatkan layanan pelanggan.

Dalam sistem pembayaran melalui transfer bank, timbul permasalahan ketika pembeli dan PD. Nasep Jaya menggunakan bank yang berbeda, sehingga dikenai biaya admin sebesar Rp. 6.500 per transaksi. Biaya tambahan ini menjadi kendala bagi sebagian pembeli yang berusaha menghindari pembayaran tambahan. Namun permasalahan terkait admin beda bank tersebut telah diatasi dengan dibuatnya QRIS yang memungkinkan pembayaran dari bank manapun tanpa

adanya admin transaksi yang dibebankan kepada pembeli.

Salah satu aspek yang perlu diperhatikan adalah biaya administrasi yang dikenakan oleh penyedia layanan terkait penggunaan QRIS ini. Biasa admin QRIS umumnya berkaitan dengan penggunaan fitur dan jaringan pembayaran digital. Ini termasuk biaya pemrosesan transaksi, biaya administrasi harian, atau biaya transaksi tertentu yang mungkin dibebankan kepada pedagang atau pengguna QRIS. Sementara penggunaan QRIS memberikan banyak manfaat, termasuk kemudahan transaksi dan pelacakan, biaya ini dapat menjadi beban tambahan terutama bagi pedagang kecil dan pelaku UMKM.

Total biaya MDR untuk Setiap Transaksi QRIS

• Merchant discount rate (MDR) yaitu tarif yang dikenakan kepada Merchant UKM oleh bank. Sesuai standar yang ditetapkan oleh Bank Indonesia.

Pembayaran Reguler dikenakan Biaya 0,7%

Transaksi Reguler (Transaksi pembelian barang)

Rincian:

• 0,7% MDR

Contoh:

• Transaksi senilai Rp 100.000 x 0,7%
• 0,7% dari Rp 100.000 = Rp 700 JADI
• Uang Bersih yang didapatkan Rp 100.000 - Rp 700 = Rp 99.300

Gambar 1. Biaya Transaksi QRIS

Sumber : InterActive QRIS

Berdasarkan regulasi QRIS ditetapkan bahwa biaya setiap transaksi dikenakan sebesar 0,7%. Biaya ini akan dibebankan kepada penjual. Hal ini tentu menjadi poin beban tambahan yang harus diperhitungkan oleh penjual.



Gambar 2. Biaya Settlement

Sumber : InterActive QRIS

Sistem QRIS memang lebih memudahkan dalam melakukan transaksi, namun ada permasalahan lain yang muncul dimana pembayaran yang dilakukan oleh pelanggan melalui QRIS baru akan diterima

uangnya oleh PD. Nasep Jaya setelah melewati periode penundaan selama 2 hari seperti yang terlihat pada gambar 1.2. hal ini dapat mengakibatkan dampak negatif pada likuiditas perusahaan, mengganggu perencanaan keuangan, dan berpotensi menghambat pertumbuhan bisnis, karena dana yang seharusnya dapat digunakan untuk operasional dan investasi menjadi tertunda.

Terkadang system QRIS juga dapat mengalami masalah teknis yang mengganggu penggunaannya. Salah satu masalah umum yang terjadi adalah kesalahan pemindaian atau pembacaan kode QR. Terkadang, perangkat pembaca QR tidak mampu mengenali kode dengan benar, yang dapat mengakibatkan transaksi gagal atau kesalahan pembayaran. Kesalahan Teknik seperti ini dapat disebabkan oleh berbagai faktor, termasuk kerusakan kode QR, gangguan jaringan, atau masalah perangkat keras.

Selain menggunakan transfer bank dan juga QRIS, PD. Nasep Jaya juga menggunakan ShopeePay sebagai sistem pembayaran digital. Pembelian dapat dilakukan secara langsung atau melalui aplikasi Shopee. Salah satu permasalahan yang seringkali muncul dalam proses pemesanan melalui aplikasi Shopee adalah ketika pembeli tidak segera mengkonfirmasi barang yang telah diterimanya. Hal ini dapat menimbulkan sejumlah masalah, terutama bagi penjual yang menunggu pembayaran pesanan. Ketika pembeli tidak segera melakukan konfirmasi penerimaan barang, system Shopee biasanya menunda proses pembebanan dana ke penjual, dan dana tersebut akan tetap dalam *escrow* atau rekening sementara hingga konfirmasi diterima. Ini dapat mengganggu aliran kas penjual dan bahkan memperlambat siklus bisnis perusahaan.

Berdasarkan beberapa pemaparan di atas maka penelitian dilakukan untuk mengetahui dan menganalisa praktik penggunaan system pembayaran digital

dalam penjualan terhadap pendapatan PD. Nasep Jaya. Oleh karena itu maka penelitian ini ditetapkan dengan judul **“ANALISIS PENJUALAN DENGAN MENGGUNAKAN SISTEM PEMBAYARAN DIGITAL UNTUK MENINGKATKAN PENDAPATAN UMKM MOLASES TETES TEBU (Studi Pada PD. Nasep Jaya Desa Rencamulya Kecamatan Patokbeusi Kabupaten Subang Jawa Barat).**

TINJAUAN PUSTAKA

Penjualan

Penjualan melibatkan interaksi antara penjual dan pembeli. Ini adalah proses di mana penjual berusaha menyakinkan atau mengajak pembeli untuk membeli produk atau jasa yang ditawarkan. Interaksi ini dapat berlangsung dalam berbagai bentuk, seperti pertemuan langsung, komunikasi telepon, atau melalui *platform e-commerce* (Sholicha & Oktafia, 2021). Penjualan mencakup semua langkah yang diperlukan untuk menjual produk atau jasa kepada pelanggan. Ini mencakup tahap awal seperti identifikasi prospek atau calon pembeli, negosiasi harga, penyusunan penawaran, hingga proses penutupan dan transaksi akhir (Safa'atin, 2020). Penjualan juga melibatkan pengetahuan produk atau jasa yang diperjualbelikan. Penjual perlu memahami produk atau jasa yang perusahaan jual agar dapat memberikan informasi yang akurat dan memenuhi kebutuhan pelanggan (Carera et al., 2022).

Sistem Pembayara Digital

Sistem pembayaran digital adalah suatu konsep yang merujuk pada metode pembayaran yang menggunakan teknologi digital sebagai sarana transaksi keuangan. Dalam system ini, transaksi pembayaran dilakukan secara elektronik melalui perangkat seperti smartphone, komputer, atau perangkat lain yang terhubung dengan jaringan internet (Romadhon & Fitri, 2020). Sistem pembayaran digital adalah salah satu metode pembayaran yang muncul

sebagai hasil dari inovasi dalam digitalisasi (Sukayana & Sinarwati, 2022). Sistem pembayaran digital memungkinkan pelanggan untuk melakukan transaksi pembayaran melalui layanan online, seperti SMS atau internet banking. Dengan menggunakan sistem ini, pembayaran dapat dilakukan dengan cepat dan mudah tanpa perlu menggunakan uang tunai atau kartu fisik (Hardiky et al., 2021).

Pendapatan

Pendapatan adalah jumlah uang atau nilai ekonomi diterima atau diperoleh oleh individu, perusahaan, atau entitas lain dari berbagai kegiatan, seperti penjualan produk atau jasa, investasi, atau sumber-sumber lainnya. Pendapatan mencerminkan arus masuk keuangan yang meningkatkan kekayaan atau nilai bersih penerima (Zada & Sopiana, 2021). Dalam konteks bisnis, pendapatan sering kali merujuk pada hasil usaha perusahaan dari penjualan produk atau jasa kepada pelanggan. Ini adalah jumlah uang yang diterima oleh perusahaan sebagai imbalan atas barang atau layanan yang disediakan. Pendapatan bisnis adalah komponen penting dalam menilai kinerja dan profitabilitas perusahaan (Feriawati, 2021). Pendapatan adalah sumber utama penghasilan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan hidup, seperti makanan, tempat tinggal, pendidikan, dan rekreasi. Ini mencakup gaji, upah, penghasilan investasi, dan semua bentuk penerimaan yang digunakan untuk mengatasi pengeluaran sehari-hari (Nasution, 2021).

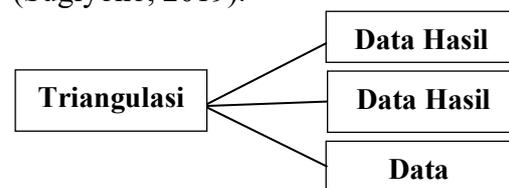
METODE PENELITIAN

Penelitian ini merupakan penelitian yang menggunakan pendekatan penelitian kualitatif. Menurut Sugiyono, penelitian kualitatif adalah jenis penelitian yang berfokus pada pemahaman mendalam dan interpretative terhadap fenomena secara holistic dan kontekstual, serta menekankan pada pengumpulan dan analisis data yang bersifat deskriptif dan naratif (Sugiyono,

2019). Adapun alat analisis yang digunakan menggunakan metode analisis deskriptif. Metode deskriptif adalah salah satu metode penelitian yang digunakan untuk menggambarkan secara sistematis dan mendetail suatu fenomena yang ada di dalam populasi atau sampel. Metode deskriptif bertujuan untuk memberikan gambaran yang akurat, obyektif, dan komprehensif tentang karakteristik, perilaku, atau kondisi suatu variabel atau objek penelitian (Sugiyono, 2019).

Menurut Sugiyono, partisipan penelitian adalah individu atau kelompok yang menjadi subjek atau obyek penelitian. Partisipan penelitian dipilih berdasarkan kriteria yang telah ditetapkan oleh peneliti sesuai dengan tujuan dan pertanyaan penelitian (Sugiyono, 2019). Partisipan yang terlibat dalam penelitian ini adalah pemilik dari PD. Nasep Jaya yaitu Bapak Nasep Purnama, Admin Bapak Pelok, Dan Konsumen Bapak Jaja.

Triangulasi data adalah suatu teknik yang penting dalam penelitian kualitatif yang bertujuan untuk memperoleh keabsahan dan keandalan temuan (Sugiyono, 2019).



Gambar 1. Triangulasi Data

Sumber : Diolah Peneliti (2023)

Bentuk triangulasi yang digunakan dalam penelitian ini yaitu triangulasi sumber. Sumber yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari wawancara yang dilakukan kepada partisipan untuk mendalami topik penelitian, observasi lapangan untuk mencari data yang mendukung hasil wawancara, serta dokumentasi setiap proses pengambilan data penelitian. Dengan menggabungkan data dari berbagai sumber yang berbeda yaitu wawancara, observasi, dan analisis dokumen sehingga diperoleh pemahaman

yang lebih holistik dan mendalam tentang topik penelitian.

HASIL DAN PEMBAHASAN PENELITIAN

Hasil Penelitian

Penjualan pada PD. Nasep Jaya

Berdasarkan hasil wawancara menunjukkan pertumbuhan penjualan cukup stabil dan positif, khususnya dengan sekitar 80% konsumen berlangganan setiap bulan. Meskipun adopsi sistem pembayaran digital belum berdampak signifikan pada angka penjualan, implementasi tersebut berhasil meningkatkan efisiensi pelayanan dan kecepatan transaksi, menciptakan langkah positif menuju pelayanan yang lebih baik dan operasional yang lebih efisien.

Sistem Pembayaran Digital pada PD. Nasep Jaya

Berdasarkan hasil wawancara, PD. Nasep Jaya telah mengadopsi M-Banking, QRIS, dan platform marketplace sebagai sistem pembayaran digital melalui aplikasi *e-commerce* seperti Shopee. Meskipun menghadapi tantangan pemantauan harga untuk penawaran diskon konsumen baru, implementasi ini diharapkan meningkatkan kecepatan dan kendali dalam pelayanan penjualan, memperkuat efisiensi operasional. Secara ekonomis, harga jual online yang lebih kompetitif memberikan keuntungan, meskipun dikenakan potongan admin sekitar 3% untuk shopee, 0,7% QRIS, dan Rp. 6.500 untuk transfer antar bank.

Pendapatan pada PD. Nasep Jaya

Berdasarkan hasil wawancara, PD. Nasep Jaya telah berhasil mengintegrasikan sistem pembayaran digital secara efektif. Pendapatan yang diterima dari sistem pembayaran digital cukup meningkat. Selain itu proses transaksi juga berjalan menjadi lebih cepat. Hal ini perlu menjadi perhatian bagi perusahaan untuk selalu

berinovasi dalam menerapkan sistem pembayaran digital.

No.	Bulan	Pendapatan	
		2021 (Sebelum menggunakan Digital Payment)	2022 (Sesudah menggunakan Digital Payment)
1	Januari	Rp128.852.400	Rp131.066.236
2	Februari	Rp156.297.800	Rp143.167.443
3	Maret	Rp133.098.660	Rp88.079.132
4	April	Rp82.673.440	Rp97.441.700
5	Mei	Rp88.631.848	Rp86.594.400
6	Juni	Rp180.618.308	Rp199.763.800
7	Juli	Rp112.482.439	Rp179.157.800
8	Agustus	Rp88.631.848	Rp109.467.300
9	September	Rp239.930.999	Rp236.209.250
10	Oktober	Rp118.048.257	Rp116.520.700
11	November	Rp107.953.081	Rp135.953.081
12	Desember	Rp97.579.150	Rp149.579.150
	Total	Rp1.534.798.230	Rp1.672.999.992

Sumber : Hasil Olah Penulis (2023)

Berdasarkan hasil 1 menunjukkan bahwa terdapat fluktuasi pendapatan dari PD. Nasep Jaya namun secara keseluruhan terjadi peningkatan pendapatan dari tahun 2021 ke tahun 2022 sebesar 8%.

Pembahasan

Untuk Mengetahui, Menganalisis, dan Menjelaskan Penjualan Pada PD. Nasep Jaya

Berdasarkan hasil wawancara didapati bahwa PD. Nasep Jaya mengalami stabilitas dalam pertumbuhan penjualan yang positif, terutama dengan konsumen yang berlangganan setiap bulan. Meskipun implementasi sistem pembayaran digital belum secara signifikan memengaruhi angka penjualan, terlihat adanya peningkatan efisiensi pelayanan dan kecepatan transaksi. Meski tidak ada lonjakan penjualan yang meningkat, tetapi keberlanjutan konsistensi penjualan dan meningkatnya kecepatan pelayanan merupakan langkah positif dalam meningkatkan pengalaman pelanggan dan efisiensi operasional perusahaan.

Untuk Mengetahui, Menganalisis, dan Menjelaskan Penerapan Sistem Pembayaran Digital Pada PD. Nasep Jaya

Berdasarkan hasil wawancara didapati bahwa PD. Nasep Jaya telah mengambil langkah progresif dalam mengadopsi M-Banking dan platform Marketplace sebagai sistem pembayaran

digital. Proses implementasi dilakukan melalui aplikasi e-commerce terkemuka seperti Shopee, memberikan kemudahan akses bagi pelanggan dan meningkatkan efisiensi operasional. Meskipun perusahaan menghadapi tantangan utama terkait pemantauan harga pasar untuk menawarkan diskon yang menarik bagi konsumen baru, manfaat yang diharapkan termasuk pelayanan penjualan yang lebih cepat dan terkontrol. Secara ekonomis, harga jual online lebih kompetitif, meskipun perusahaan dikenakan potongan admin sekitar 3% untuk shopee, 0,7% QRIS, dan Rp. 6.500 untuk transfer antar bank. dari hasil penjualan oleh pihak aplikasi. Adopsi sistem pembayaran digital juga dinilai sangat membantu oleh pelanggan, menciptakan kemudahan berbelanja melalui aplikasi e-commerce dan meningkatkan kecepatan transaksi.

Untuk Mengetahui, Menganalisis, dan Menjelaskan Tingkat Pendapatan Molase Tetes Tebu Dengan Adanya Sistem Pembayaran Digital Pada PD. Nasep Jaya

Berdasarkan hasil wawancara didapati bahwa keberhasilan PD. Nasep Jaya dalam mengintegrasikan sistem pembayaran digital menunjukkan pencapaian yang cukup signifikan dimana pendapatan molase tetes tebu dengan menggunakan sistem pembayaran digital mengalami peningkatan dari tahun 2021 sebelum menggunakan sistem digital sampai tahun 2022 setelah menggunakan digital sebesar 8%. Pendapatan yang diperoleh melalui sistem pembayaran digital mengalami peningkatan, mencerminkan dampak positif dari adopsi teknologi ini. Selain peningkatan pendapatan, proses transaksi juga mengalami percepatan yang berarti, memperlihatkan efisiensi yang dihasilkan oleh sistem pembayaran digital. Kesuksesan ini menunjukkan pentingnya inovasi dalam penerapan teknologi pembayaran digital bagi perusahaan.

PENUTUP

Kesimpulan

Berdasarkan pada hasil dan pembahasan dalam penelitian ini, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Pertumbuhan penjualan cukup stabil , khususnya sekitar 80% konsumen berlangganan setiap bulanannya. Meskipun penggunaan sistem pembayaran digital belum berdampak signifikan pada angka penjualan. Implementasi tersebut berhasil meningkatkan efisiensi pelayanan dan kecepatan transaksi.
2. Sistem pembayaran digital PD. Nasep Jaya menggunakan *M-Banking*, QRIS, dan Platform *marketplace* sebagai sistem pembayaran digital melalui aplikasi e-commerce Shopee. Namun secara ekonomis, harga jual online yang lebih kompetitif memberikan keuntungan meskipun dikenakan potongan admin sekitar 3% untuk shopee, 0,7% QRIS, dan Rp. 6.500 untuk transfer antar bank. Penggunaan M-Banking memfasilitasi transaksi secara efisien, QRIS memberikan metode pembayaran yang lebih cepat dan mudah, sedangkan kehadiran di platform e-commerce, seperti Shopee, memperluas jangkauan pasar.
3. Pendapatan molase tetes tebu dengan menggunakan sistem pembayaran digital mengalami peningkatan dari tahun 2021 sebelum menggunakan sistem digital sampai tahun 2022 setelah menggunakan digital sebesar 8%. Teknologi pembayaran digital menjadi kunci dalam meningkatkan efisiensi transaksi dan merangsang pertumbuhan pendapatan.

Saran

Hal yang dapat dilakukan untuk UMKM dalam meningkatkan pendapatan adalah sebagai berikut:

1. Sebagai langkah meningkatkan dampak positif pada penjualan, perlu dipertimbangkan strategi yang lebih proaktif dalam memperluas pangsa

pasar. Meskipun konsumen langganan bulanan telah memberikan stabilitas, upaya untuk menarik konsumen baru melalui strategi pemasaran yang lebih agresif dapat diterapkan.

2. Terkait dengan penerapan sistem pembayaran digital, perusahaan dapat mempertimbangkan untuk meningkatkan integrasi dengan lebih banyak platform e-commerce yang relevan. Diversifikasi metode pembayaran dan kerjasama dengan platform populer dapat membantu mencapai lebih banyak pelanggan.
3. Untuk meningkatkan dampak positif pada pendapatan Molase Tetes Tebu, perusahaan dapat mempertimbangkan untuk mengoptimalkan efisiensi operasional lebih lanjut. Dalam hal ini, peningkatan kolaborasi dengan pihak angkutan pengiriman barang dapat diperkuat untuk memastikan kelancaran logistik.

Implikasi

Untuk meningkatkan penjualan perusahaan PD. Nasep Jaya dalam UMKM Molases Tetes Tebu, digitalisasi sangat dibutuhkan dalam transaksi penjualan, selain itu mempromosikan produk tersebut pada sosial media dapat menarik banyak konsumen baru. Pihak Umkm Molases Tetes Tebu harus terus berinovasi dan disarankan agar perusahaan menyelenggarakan pelatihan rutin dan **workshop** khusus mengenai fitur-fitur serta potensi aplikasi tersebut

DAFTAR PUSTAKA

AFTECH. (2021). Annual Members Survey 2021. *Fintech Indonesia*, 1–59.

Anwar, Mokhammad. (2019). *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan Perusahaan*. Penerbit Kencana.

Hariyani, D. Santi. (2021). *Manajemen Keuangan I*. UNIPMA Press.

Siswanto, E. (2021). *Buku Ajar : Manajemen Keuangan Dasar*.

Universitas Negeri Malang.

Yudiana, Fetria Eka. (2021). *DASAR-DASAR MANAJEMEN KEUANGAN Memahami Dasar-dasar Manajemen Keuangan Secara Mudah dan Sederhana*. Salatiga Press.

ASPI. (2021). *Berita Statistik-Sistem Pembayaran Indonesia Triwulan II-2021 Volume Transaksi QRIS (jutaan)*.

Carera, W. B., Gunawan, D. S., & Fauzi, P. (2022). Analisis Perbedaan Omset Penjualan Umkm Sebelum Dan Sesudah Menggunakan QRIS di Purwokerto. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Akuntansi (JEBA)*, 24(1), 48–57.

Fadhila, S., Lie, D., Wijaya, A., & Halim, F. (2020). Pengaruh Sikap Konsumen Dan Persepsi Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian Pada Mini Market Mawar Balimbingan. *SULTANIST: Jurnal Manajemen Dan Keuangan*, 8(1), 53–60. <https://doi.org/10.37403/sultanist.v8i1.177>

Feriawati, N. (2021). *Pengaruh Kemampuan Akademik dan Pendidikan Keuangan Keluarga terhadap Perilaku Pengelolaan Keuangan Mahasiswa dengan Mediasi Literasi Keuangan*. Universtias Dinamika.

Iqbal, M. (2022). *Analisis Penerapan Sistem Pembayaran Digital Guna Meningkatkan Penjualan Umkm Bakso Pajero Perspektif Ekonomi Islam Analysis Of Implementation Of Digital*

Irwan. (2022). *Analisis Penerapan Sistem Pembayaran Digital Guna Meningkatkan Penjualan Umkm Bakso Pajero Perspektif Ekonomi Islam Analysis Of Implementation Of Digital* 1–121. <https://dspace.uui.ac.id/handle/123456789/39171%0Ahttps://dspace.uui.ac.id/bitstream/handle/123456789/39171/15423134.pdf?sequence=1&isAll>

- owed=y
- Jalaliah, J., Wulandari, H. K., & Dumadi, D. (2022). Pengaruh Modal Kerja, Tenaga Kerja, dan Bahan Baku Terhadap Pendapatan UMKM Pabrik Tahu (Studi Empiris UMKM Tahu Kecamatan Banjarharjo Periode Tahun 2019-2021). *AURELIA: Jurnal Penelitian Dan Pengabdian Masyarakat Indonesia*, 1(1), 68–78. <https://doi.org/10.57235/aurelia.v1i1.32>
- Janah, R. (2020). *Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Omzet Penjualan Pada Perusahaan Roti Kiky Di Kandangan*.
- Mavilinda, H. F., Nazaruddin, A., Nofiawaty, N., Siregar, L. D., Andriana, I., & Thamrin, K. M. H. (2021). Menjadi “UMKM Unggul” Melalui Optimalisasi Strategi Pemasaran Digital dalam Menghadapi Tantangan Bisnis di Era New Normal. *Sricommerce: Journal of Sriwijaya Community Services*, 2(1), 17–28. <https://doi.org/10.29259/jscs.v2i1.29>
- Mirdza, M. (2021). *Analisis Penerapan Ekonomi Digital dalam Meningkatkan Pendapatan Pelaku Usaha UMKM*. 3–105.
- Nasution, R. A. (2021). *ANALISIS PERSEPSI PEDAGANG PADA PENGGUNAAN QRIS SEBAGAI ALAT TRANSAKSI UMKM DI KOTA MEDAN SKRIPSI*.
- Ningsih, S. (2020). Strategi Membangun Customer Trust Pada Online Shop Dikalangan Mahasiswa Milenial. *Dinamis: Journal of Islamic Management and ...*, 3(1), 1–9.
- Nuningtyas, Y. F., Ndaru, P. H., & Huda, A. N. (2019). Pengaruh Perbedaan Molases Sebagai Penyusun Urea Molases Blok (UMB) Terhadap Kualitas Fisik Pakan. *Jurnal Nutrisi Ternak Tropis*, 2(1), 70–74. <https://doi.org/10.21776/ub.jnt.2019.002.01.8>
- Oktaviandi, R. (2020). ANALISIS STRATEGI PEMASARAN IKAN PADA KELOMPOK TANI SUGOI’S KABUPATEN SUKABUMI. *Syntax Idea*, 21(1), 1–9.
- Safa’atin, H. N. (2020). Strategi Pemasaran Prima Martprimkopal Juanda Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Di Masa Pandemi. *JU- Jurnal Ketahanan Pangan*, 4(2), 15–19.
- Sembiring, M., & Tanjung, H. (2021). Efek Mediasi Kepuasan Kerja Pada Pengaruh Motivasi Dan Kemampuan Kerja Terhadap Kinerja Pegawai. *Jurnal Ilmiah Magister Manajemen*, 4(1), 131–144.
- Sholicha, N., & Oktafia, R. (2021). STRATEGI PEMASARAN DALAM UPAYA PENINGKATAN OMSET PENJUALAN UMKM DESA SUMBER KEMBAR, KECAMATAN PACET, KABUPATEN MOJOKERTO. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 7(2).
- Sihaloho, J. E., Ramadani, A., & Rahmayanti, S. (2020). Implementasi Sistem Pembayaran Quick Response Indonesia Standard Universitas Sumatera Utara. *Jurnal Manajemen Bisnis*, 17(2), 287–297.
- Sukayana, K., & Sinarwati, N. K. (2022). Analisis pengaruh financial behaviour dan actual use digital payment system terhadap pendapatan usaha sektor UMKM di Bali. *Jurnal EXPLORE*, 12(1), 87–93.
- Tarantang, J., Awwaliyah, A., Astuti, M., & Munawaroh, M. (2019). Perkembangan Sistem Pembayaran Digital Pada Era Revolusi Industri 4.0 Di Indonesia. *Jurnal Al-Qardh*, 4(1), 60–75. <https://doi.org/10.23971/jaq.v4i1.1442>
- Wardani, I. K., Zainul, M., & Wicaksono, T. (2019). *Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Omset Penjualan Miltty Bubble Pada*

*PT . Putrapreneur Mitra Makmur
Abadi Indah Kusuma Wardani , 2019
, Analysis of Marketing Strategies to.
I.*

Zada, C., & Sopiana, Y. (2021).
Penggunaan E- Wallet atau Dompot
Digital sebagai Alat Transaksi
Pengganti Uang Tunai Bagi UMKM
di Kecamatan Banjarmasin Tengah.
*JIEP: Jurnal Ilmu Ekonomi Dan
Pembangunan*, 4(1), 251–268.