

**KEYAKINAN DAN KESEDIAAN *MICRO MERCHANT* MEMBAYAR
SETTLEMENT EXPENSE DAN *MERCHANT DISCOUNT RATE*
PENGUNAAN QRIS UNTUK MENINGKATKAN *SUSTAINABILITY*
REPORTING PADA *COFFEE SHOP* DI KARAWANG**

Aulia Nur Endayani*, Carolyn Lukita, Trias Arimurti

Universitas Buana Perjuangan Karawang
e-mail: ak20.auliaendayani@ubpkarawang.ac.id

Abstrak: Tujuan penelitian ini untuk mengetahui seberapa yakin dan bersedia Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) membayar biaya *settlement* dan *Merchant Discount Rate* (MDR) penggunaan QRIS pada *micro merchant coffee shop* Karawang untuk meningkatkan laporan keberlanjutan bisnisnya. Penelitian ini diteliti dengan metode kualitatif deskriptif dan naratif dengan menggunakan metode pengumpulan data interview, observasi dan dokumentasi. Ruang lingkup penelitian berfokus pada *micro merchant* bidang FnB *Coffee Shop*, locus penelitian di Karawang, dengan jumlah *coffee shop* yang diambil 3. Hasil dari penelitian ini menjelaskan bahwa *micro merchant coffee shop* di Karawang yakin dan bersedia untuk membayar biaya *settlement* dan MDR yang ditetapkan oleh Bank Indonesia. Saat ini minim penelitian yang mengangkat tema keyakinan dan kesediaan *micro merchant* membayar biaya *settlement* dan MDR pada QRIS untuk meningkatkan laporan keberlanjutan bisnis, peneliti harap adanya penelitian ini dapat menjadi bahan literatur riset bagi para UMKM yang sudah menerapkan QRIS pada bisnisnya, dan bagi Bank Indonesia adanya penelitian ini bisa menjadi pertimbangan dalam menentukan biaya *settlement* dan MDR secara absolut dan adil, baik untuk *merchant* maupun untuk pelanggan bisnis mereka.

Kata kunci: QRIS, Biaya *Settlement*, MDR, Laporan Keberlanjutan, *Merchant*

Latar Belakang

Bank Indonesia telah melakukan kerja sama dengan berbagai pihak yang melakukan sosialisasi untuk tujuan memperkenalkan *Quick Response Code Indonesian Standard* (QRIS) kepada seluruh lapisan masyarakat. Literasi keuangan digital khususnya dalam sistem pembayaran elektrik menjadi semakin banyak berkembang. QRIS menghasilkan sentimen positif dari masyarakat (Lestari, 2023). Salah satu bentuk dari kemajuan teknologi internet ialah penggunaan *financial technology* dalam sistem pembayaran dimana metode transaksi pembayaran dimudahkan dengan adanya *cashless society* atau pembayaran dengan menggunakan uang elektronik sehingga adanya QRIS memberikan manfaat bagi *merchant* dalam menjalankan usahanya, selain sebagai kanal

pembayaran, yaitu untuk meningkatkan penjualan, mengurangi biaya pengeluaran kas, menghindari risiko adanya uang palsu, meningkatkan branding *merchant*, transparansi dan otomatisasi pencatatan transaksi, pemisahan dana pribadi dan dana usaha, memudahkan *merchant* melakukan rekonsiliasi, mencegah tindakan kecurangan dalam pembukuan transaksi tunai dan tentunya lebih praktis (Siti Aisyah et al., 2023).

Menurut Bank Indonesia (2023) umumnya *merchant* dalam membuat QRIS berkerja sama dengan Penyelenggara Jasa Sistem Pembayaran (PJSP) dalam penyediaan layanan pembayaran e-money yang bersangkutan Bank Indonesia (BI) menerbitkan Peraturan Anggota Dewan Gubernur (PADG) No.21/18/PADG/2019 tentang Implementasi Standar Nasional

Quick Response Code untuk Pembayaran pada 16 Agustus 2019 sebagai pedoman untuk menerapkan QRIS. Tujuan dari penerbitan ketentuan ini adalah untuk menjamin keberhasilan usaha (*sustainability reporting*) implementasi QRIS di Indonesia. Implementasi QRIS mulai berlaku secara nasional mulai 1 Januari 2020, memberikan masa transisi yang tepat bagi Penyelenggara Jasa Sistem Pembayaran (PJSP) (Bank Indonesia, 2020). Dilihat dari proses pengembangan QRIS, tingkat penggunaan QRIS di Indonesia tahun ke tahun terlihat kenaikannya seperti Tabel 1.

Berdasarkan Tabel 1, dapat dilihat bahwa tahun ke tahun perkembangan QRIS di Indonesia semakin meningkat. Tahun 2021 mengalami peningkatan dari tahun 2020 sebesar 6,2 juta pengguna dengan persentase 35%. Tahun 2022 mengalami peningkatan lagi sebesar 11,97 juta pengguna dengan persentase 33%, ditahun 2023 mengalami peningkatan sebesar 6,03 juta pengguna dengan persentase 11%, dan ditahun terakhir sampai bulan Maret 2024 mengalami kenaikan yang tidak terlalu signifikan sebesar 2 juta pengguna dengan persentase 3%. Meskipun tidak terlihat signifikan kenaikannya, namun semakin berkembang QRIS di Indonesia, maka

setiap tahunnya pengguna QRIS juga semakin meningkat.

Kenaikan penggunaan QRIS didominasi oleh UMKM yang selaras dengan keluarnya PP UMKM Nomor 7 Tahun 2021, yang berikatan dengan usaha mikro atau, didefinisikan sebagai kelompok usaha dengan modal usaha atau kekayaan bersih paling banyak 1 miliar rupiah dan omzet rata-rata tahunan paling banyak 2 miliar rupiah (Lestari, 2023). Karawang merupakan salah satu kota besar yang usaha micro kopinya juga sangat besar setiap tahunnya. Usaha mikro di Karawang tahun 2022 mencapai 95 juta, dan diantaranya adalah *coffee shop* (kedai kopi). Kedai kopi atau *coffee shop* merupakan salah satu tempat yang sudah menerapkan sistem pembayaran non-tunai atau QRIS, sebagai yang sudah menerapkan QRIS maka dalam penggunaannya pihak *owner* harus memperhatikan biaya apa saja yang harus dikeluarkan sesuai dengan kebijakan Bank Indonesia (Ramadhani, 2023). *Coffee shop* telah berkembang menjadi tempat bisnis yang menjanjikan, tahun ke tahun kenaikan kedai kopi ini sebanyak 3x lipat. Kedai kopi telah muncul diberbagai kota besar dan kota kecil, meskipun tetap memiliki standar dan pasar yang berbeda (Aryani et al., 2022). Karawang merupakan salah satu kota besar yang memiliki jumlah terbanyak.

Tabel 1. Tingkat Penggunaan (QRIS)

Tahun	Jumlah	Persentase
2020	5,8 juta	-
2021	12 juta	35%
2022	23,97 juta	33%
2023	30 juta	11%
2024	32 juta	3%

Sumber: <https://tinyurl.com/2y5xfcjw> (2023)

Tabel 2. Skema Biaya Penggunaan QRIS

	Jenis Transaksi	Rincian Biaya
Biaya Merchant Discount Rate (MDR) ¹	Transaksi reguler (pembelitan produk UMKM) dari nilai transaksi	0,3% – 0,7%
	Transaksi bidang Pendidikan dari nilai transaksi	0,6%
	Transaksi di SPBU dari nilai transaksi	0,4%
	Transaksi yayasan/organisasi sosial dari nilai transaksi	0%
Biaya Settlement ²	Jika transaksi saldo minimal Rp 25.000 – Rp 50.000	Rp 2.000/transaksi
	Jika transaksi di atas Rp 50.000	Rp 1.000/transaksi
	Transaksi dari selain Bank BCA, Bank Mandiri dan BRI dikenai tambahan biaya SKN	Rp 2.900/transaksi

¹tarif yang dikenai merchant UKM oleh bank sesuai standar yang ditetapkan oleh Bank Indonesia

²transfer dana ke rekening merchant UKM untuk satu kali transfer dalam satu hari

Sumber: Data Diolah (2023)

Berdasarkan fakta yang telah terurai di atas, *coffee shop* memiliki keinginan (*willing to use*) untuk menggunakan QRIS sebagai metode pembayaran non tunai, namun belum yakin dan belum bersedia untuk (*willing to pay*) atau membayar risiko yang ditanggung oleh *merchant* berupa biaya-biaya yang ditimbulkan dari penggunaan QRIS, hal ini membawa risiko juga terhadap kinerja penjualan, yang salah satunya adalah perputaran keuangan, dimana operasional *merchant* perlu diperhatikan serta dengan adanya permintaan untuk membayar biaya, diperlukan penentuan harga terbaik yang akan memuaskan produsen dan konsumen ketika produk tersebut dipasarkan (Abadi et al., 2023). Maka dari itu *financial performance* dimasa yang akan datang perlu dipertimbangan dengan risiko-risiko yang didapatkan oleh saat ini, pendapatan usaha secara cepat dapat dimungkinkan dengan penggunaan kode QR dengan adanya kolaborasi layanan dalam proses mempromosikan bisnis, bisa disimpulkan juga dengan adanya QRIS ini lebih cepat menyelesaikan pembayaran, efisien, dan memberikan keuntungan dalam bentuk diskon yang dapat digunakan oleh *merchant* tertentu sesuai dengan keyakinan dan kesediaan *coffee shop* membayar tanggungan yang dibebankan kepada *merchant* (Lestari, 2023).

Penelitian terdahulu tentang QRIS telah banyak dilakukan, tetapi sebagian besar penelitian berfokus pada penggunaan QRIS sebagai alat pembayaran digital dan keefektifan keefisiensi penggunaan QRIS. Salah satu contohnya adalah Ridfan Rifadly, dkk. (2023) yang meneliti terkait dengan manfaat utama dari QRIS sebagai alat pembayaran elektronik *coffee shop* Janji Jiwa di Makassar. Penelitian tersebut menyimpulkan bahwa banyak manfaat dari penggunaan QRIS yaitu meliputi peningkatan efisiensi transaksi, kemudahan pelaporan keuangan, dan pengurangan risiko kecurangan pada kehilangan uang tunai. Selanjutnya ada juga penelitian dari

Subar, dkk (2021) dengan judul optimalisasi penerapan QRIS pada *merchant* di wilayah Surakarta, yang

disimpulkan bahwa masyarakat atau para pelaku usaha belum mengerti penggunaan QRIS yang baik dan benar. Afandi et al., (2022) meneliti efektifitas dan efisiensi sistem pembayaran QRIS berpengaruh terhadap inklusi keuangan mahasiswa di wilayah kerja Bank Indonesia Sibolga, hasil penelitian ini menunjukkan bahwa variabel efektifitas penggunaan QRIS ini berpengaruh positif terhadap inklusi keuangan mahasiswa, sementara efisiensi penggunaan QRIS tidak berpengaruh positif terhadap inklusi keuangan pada mahasiswa.

Penelitian yang dilakukan kali ini memfokuskan kepada *willing to pay merchant* atas biaya-biaya yang ditimbulkan dari penggunaan QRIS. Penelitian *willing to pay* ini ada yang menggunakan metode *Contingent Valuation Method* (CVM) ada juga yang menggunakan in-dept interview seperti penelitian dari Lestari (2023) dengan topik kesediaan membayar MDR dan Settlement studi eksplorasi pada UMKM. Adapun penelitian ini menggunakan *interactive method* yang menjadi *research gap* penelitian ini dengan penelitian sebelumnya.

Kontribusi dari penelitian ini yang pertama adalah membantu pelaku usaha atau penjual untuk mengambil keputusan yang tepat dalam menetapkan biaya settlement dan MDR dalam usahanya, kedua menyadarkan penjual tentang kesadaran dan kepekaan lingkungan sekitar dari penggunaan QRIS untuk *sustainability reporting bussiness* mereka yang tidak hanya berfokus pada penjualan dan laba saja, ketiga memberikan wawasan luas tentang perkembangan ekonomi digital khususnya (payment) dalam proses perkembangan UMKM di Karawang.

Penelitian ini akan menjawab fenomena dan permasalahan pada latar belakang di atas terkait dengan keyakinan dan kesediaan *micro merchant* untuk membayar *Settlement Expense dan Merchant discount rate* (MDR) sebagaimana skema pembayaran yang telah dikeluarkan oleh Bank Indonesia dan tentunya perlu disesuaikan antara persentase biaya dengan tingkat penghasilan.

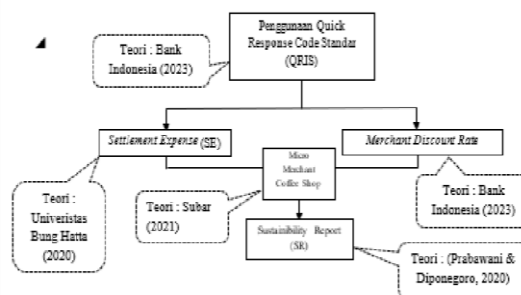
Studi Literatur

Laporan keberlanjutan usaha yang diterapkan memiliki tiga dimensi utama yaitu dimensi ekonomi yang dimana menilai kerja *coffee shop* dari *turnover* atau laba rugi yang dihasilkan, dimensi sosial mengidentifikasi kan dan menjalin intensif dengan konsumen yang memper-timbangkan kebijakan terbaik untuk konsumen dan produsen, dimensi lingkungan memberikan fokus pada kebijakan alam salah satunya penggunaan *paperless* dalam penggunaan QRIS (Prabawani & Diponegoro, 2020). Keberlanjutan suatu usaha, dilihat juga dari keberhasilan dalam kinerja keuangan pada *coffee shop* di Karawang, keberhasilan ini merupakan tujuan utama dari sebuah perusahaan, dimana segala aktivitas yang ada di dalamnya ditujukan untuk meningkatkan pendapatan atau laba *coffee shop*, berhasil atau tidaknya suatu usaha dapat diketahui dari membesarnya skala usaha yang dimilikinya (Hutagalung et al., 2021).

QRIS merupakan kanal pembayaran yang dikembangkan oleh industri sistem PJSP menggunakan *barcode* (Bank Indonesia, 2023). Sebagaimana kita ketahui, saat ini banyak penyedia layanan pembayaran digital yang bisa digunakan. Ketika membeli sesuatu, cukup dengan scan QR Code yang tersedia dan transaksi bisa diproses dengan cepat. Sebelum adanya QRIS setiap aplikasi pembayaran digital di Indonesia memiliki QR Code-nya sendiri (Nugrahanti, et al., 2023). Biaya *settlement* dalam akuntansi merupakan istilah asing yang ditransformasikan menjadi pendapatan diterima dalam jurnal. *Settlement* adalah proses terakhir dari transaksi dimana pengiriman dilakukan oleh penjual dan pembayaran dilakukan oleh pembeli. Ketika *settlement* dilakukan, maka penjual sudah menerima pembayaran dan barang atau jasa benar-benar telah dikirim atau dilakukan oleh perusahaan terhadap pelanggan atau konsumen (Hatta, 2020). Menurut Bank Indonesia (2023) *merchant discount rate* (MDR) dikenakan kepada merchant oleh bank yang nominalnya akan ditetapkan tersendiri oleh Bank Indonesia. MDR akan dibayarkan oleh

merchant kepada *acquirer* (atas setiap transaksi pelanggan dalam pembelian layanan atau barang dan jasa) yang sekaligus penerbit UE *Chip based* yang terlibat langsung dalam pemrosesan transaksi.

Dalam penelitian ini mengungkap keyakinan dan kesediaan membayar biayabiaya yang ditimbulkan dari penggunaan QRIS berdasarkan konsep *willing to use* dan *willing to pay* sebagai keberlanjutan usaha dimasa yang akan datang. Kerangka pemikiran simetrik dibuat untuk lebih memudahkan dan fokus dalam melakukan penelitian, lebih mudah melakukan rumusan permasalahan dan lebih mudah menentukan tujuan penelitian (Nugrahanti, et al., 2023).



Gambar 1. Kerangka Penelitian

Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif, pendekatan dengan metode kualitatif bertitik pada teori substantif dan teori formal yang diuji dan diakui kebenarannya (Ningsih, 2020). John Creswell (2008), mendefinisikan kualitatif sebagai suatu bentuk pendekatan atau penelusuran untuk mengeksplorasi dan memahami suatu gejala sentral, sehingga metode pengumpulan data yang digunakan adalah *interactive metode*, yaitu berupa *in-dept interview*, *observation*, dan dokumentasi. Objek penelitian adalah suatu fenomena yang ada dalam konteksnya alamiah dan dipahami setelah data lapangan diperoleh, baik melalui wawancara, observasi lapangan, maupun *Focus Group Discussion* (Raco, 2010).

Kesimpulan yang dapat diambil dari pengertian tersebut bahwa objek penelitian merupakan gambaran yang dituju peneliti untuk memperoleh informasi relevan dan data akurat dengan tujuan tertentu. Maka

objek penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah *coffee shop* pengguna QRIS yang memiliki keyakinan dan kesediaan untuk membayar biaya-biaya yang ditanggung oleh *micro merchant* dalam menggunakan pembayaran berbasis QR di Karawang untuk meningkatkan

Sustainability Report berupa keberlanjutan usaha yang dilihat dari kinerja keuangan seperti peningkatan penjualan atau laba dari usaha tersebut. Subjek penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah para owner *coffee shop* yang ada di Karawang.

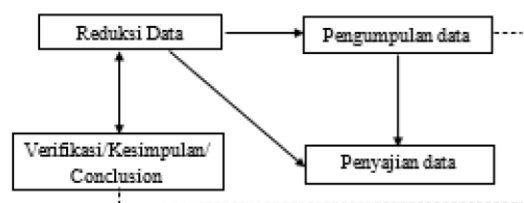
Penelitian ini dimulai dengan mengumpulkan data-data melalui *in-dept interview* dan observasi lapangan kepada informan. Tabel 3 adalah lampiran daftar informan dalam penelitian ini.

Tabel 3 Daftar Informan Micro Merchant Coffee Shop Karawang

Sumber	Nama Usaha	Status
Owner Coffee Shop	Yugata Coffee	Owner
Owner Coffee Shop	Rarahaja	Owner
Owner Coffee Shop	Rarahaja	Owner
Pegawai atau Kasir	Yugata Coffee	Pegawai
Pegawai atau Kasir	Yugata Coffee	Pegawai
Pegawai atau Kasir	Rarahaja	Pegawai
Pegawai atau Kasir	Djeroe	Pegawai
Bidang Koordinasi Ekonomi Digital	-	Expert
Bidang Ekonomi Digital	-	Expert

Sumber: Data Diolah (2024)

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini berupa data primer dan data sekunder. Data primer merupakan data yang bersumber langsung dari informan yang dipilih sesuai dengan kriteria sedangkan data sekunder merupakan data yang bersumber dari jurnal-jurnal, buku dan *website* yang relevan dengan penelitian ini. Menurut Salim (2012:142) analisis data dalam penelitian kualitatif bergerak secara induktif, data atau fakta dikategorikan menuju tingkat abstraksi yang lebih tinggi. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini berupa triangulasi data yang dimana sumbernya diperoleh dari hasil wawancara dan observasi selanjutnya dilakukan kegiatan reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan sebagai bentuk validasi dan realibilitas data.



Gambar 2. Proses Analisis Data

Hasil Penelitian dan Pembahasan Profil Demografis Informan

Profil demografis informan yang dipakai dalam penelitian ini adalah *owner coffee shop* Karawang, pegawai *coffee shop* dan pihak asosiasi kopi di Karawang serta Deputy Bidang Ekonomi dan Produk Kreatif Republik Indonesia. Informasi mengenai informan dapat ditemukan dari Tabel 4.

Tabel 4. Biografi Informan Penelitian

Sumber	Usia	Status	Lama Bekerja
Fadhil Wafi Prasetya Heriyanto	19	Owner	8 bulan
Muhammad Haikal Sazili	25	Owner	6 bulan
Heri	35	Owner	4 tahun
Rangga Krisna	23	Owner	6 bulan
Dimas Imam Prasetyo	22	Pegawai/ Kasir	2 bulan
Marlina Lasmira Sitoru	18	Pegawai/ Kasir	1 bulan
Ridwan	21	Pegawai/ Kasir	1 bulan
Yusuf	23	Pegawai/ Kasir	1 tahun
Muhammad Neil El Himan, M.Sc.	54	Deputi Bidang Perekonomian Digital	5 tahun
Theodore Sutarto	56	Deputi Bidang Perekonomian Digital	5 tahun

Sumber: Data Diolah (2024)

Dari Tabel 4, bahwa peneliti benar meneliti bagian dari merchant-nya sebagai informan kunci dan utama penelitian ini. Secara garis besar gender laki-laki mendominasi sebagai owner atau pemilik merchant *coffee shop* dibandingkan Perempuan. Sejangka ini lama bekerja dari informan bervariasi sesuai dengan posisi mereka status atau jabatan mereka.

Willingness to Use dan Willingness to Pay

Hasil persepsi yang telah dikumpulkan oleh peneliti terkait dengan kesediaan dan keyakinan merchant untuk membayar biaya *settlement* dan *merchant discount rate* pada penggunaan QRIS ini menunjukkan bahwa ponsel pintar bisa lebih mudah untuk bertransaksi. Pendayagunaan ponsel pintar ini memang menjadi penunjang demi keberhasilan proses transaksi pada *micro merchant*. Pengguna ponsel pintar ini tidak

hanya dimiliki oleh generasi Z saja, tetapi generasi terdahulu juga sudah memahami cara kerja dari ponsel tersebut.

Berbeda dengan penelitian yang diungkapkan oleh (Lestari, 2023) bahwa hanya generasi Z yang sudah memahami dan menggunakan sistem pembayaran digital, seperti QRIS.

“Kalo soal sosial cashless di coffee shop saya ini ga cuman anak muda mba, yang udah dewasa juga ada misalnya yang menikah atau bapak-bapak juga ada. Karena mungkin lokasi kita yang umum orang lalu lalang dari pagi, kadang kita open pagi juga ada aja selain anak muda yang transaksinya udah QRIS ko” – Informan 04.

Di era *Society 5.0*, sudah tidak ada lagi ketimpangan sosial yang terjadi, kesenjangan teknologi saat ini sepertinya sudah tidak begitu dikhawatirkan oleh Bank Indonesia, karena ekonomi digital disetiap daerah sudah meningkat dengan banyaknya *micro merchant* yang menggunakan *payment QRIS* salah satunya sektor *FnB coffee shop*.

Pemanfaatan QRIS saat ini diperoleh dari penerapan QRIS yang dirasakan oleh pemilik yaitu proses transaksi menjadi lebih praktis dan efisien secara waktu (Katherine, 2021). Kepraktisan tersebut dapat mengurangi risiko negatif pada penggunaan QRIS misalnya seperti mendapatkan uang palsu, dan sulitnya menyediakan uang kembalian. Akibatnya, acap kali ketersediaan uang kecil ini menjadi masalah bagi *micro merchant* saat melakukan transaksi dengan pelanggan.

“Tujuan yang pasti sih memudahkan pelanggan ya, karena balik lagi dilihat kita selalu pakai tunai, takut banyak pelanggan yang transaksi jadi susah, kalo tunai nyiapin uang buat kembali tuh agak susah, dan takutnya dari pelanggan bayar dengan nominal yang besar tapi dari kitanya kebetulan lagi gaada kembali jadi susah kan, dan QRIS ini salah satu opsi supaya kita payment juga lebih gampang”. - Informan 02

Kepraktisan dalam bertransaksi QRIS bisa meminimalisir penyalahgunaan kembalian yang tidak sah, selain itu ini menjadi sebuah trend dikalangan masyarakat yang sudah mengenal *payment digital*. Pengembalian dengan menggunakan barang tidak sah seperti permen, vitamin dan lainnya menurut Bank Indonesia tidak wajar dilakukan. Pengurus Harian Yayasan Lembaga Konsumen Indonesia (YLKI) Agus Sujatno mengatakan bahwa hukum kembalian dengan permen tidak diperbolehkan, seperti yang dijelaskan beliau.

“Dalam undang-undang konsumen disebutkan bahwa pelaku usaha wajib beritikad baik, dengan demikian pengembalian harus dengan nilai tukar yang disepakati”, (Kompas.com, 2024).

Perlindungan konsumen ini juga terkait dalam Pasal 2 ayat (2) Undang-undang Nomor 7 Tahun 2011 Tentang Uang. Owner atau pelaku usaha saat ini sudah merasakan bagaimana manfaat dan tujuan penggunaan QRIS pada bisnisnya. Maka dari itu sudah menjadi sebuah resiko dan tanggung jawab *owner* ketika menggunakan QRIS harus mau membayar biaya *settlement* dan MDR yang dibebankan kepada bisnisnya. Sejauh ini secara peningkatan omzet atau penjualan cukup signifikan dan meminimalisir kerugian yang terjadi akibat plus-minusnya kembalian menjadi bukti bahwa pelaku usaha merasa yakin dan bersedia untuk menggunakan QRIS dan membayar biayabiaya yang ditanggung oleh mereka.

“Iya tetap yakin dan bersedia, karena kita sudah estimasikan biaya itu di angkat 1%, jadi menurut saya 0.7% masih cukup aman ko” - Informan 03. *“Kalo aku sih tetep yakin dan bersedia nyaranin ya, soalnya lebih praktis ya, seribu dua ribu atau dibawah seribu malah kecil lah ya, daripada harus ngantri lama kan” - Informan 06.*

Pendapatan yang diterima oleh *merchant* yang menggunakan transaksi melalui QRIS ini tergantung dari proses kolaborasi layanan dalam proses mempromosikan

bisnis. Penggunaan pembayaran transaksi berbasis *server* sudah diterapkan karena perkembangan teknologi yang pesat dan informasi harus diikuti.

Konsep Biaya

Setelah melihat pernyataan dari para *owner* dan pegawai *micro merchant coffee shop*, bahwa konsep biaya yang diterapkan dalam bisnisnya perlu memperhatikan dua aspek, yang pertama menentukan kuantitas dan yang kedua memperkirakan biaya itu sendiri. Terdapat dua biaya yang berkaitan dengan konsep biaya tersebut, yakni biaya produksi dan biaya periodik.

“Nah ini tergantung sih, kalo sampai naik diatas 0.5%, kayanya pasti dinaikin lagi harganya, paling ada perubahan harga atau perubahan minimal order aja sih” – Informan 01. *“Harus yakin bisa bayarnya, soalnya ga bergitu gede juga nominalnya, udah resiko seorang pemilik mba” – Informan 04.*

Berdasarkan informan 01, klasifikasi biaya yang diterapkan adalah dengan menghitung harga pokok produksi (*quantity concept*) yang nantinya menjadi tolak ukur dari harga jual produk, sementara menurut informan 04, klasifikasi biaya yang terjadi adalah merchant membayar biaya yang dibebankan di akhir periode sebagai sebuah pengorbanan (*opportunity cost*) yang dikeluarkan dalam satu periode tersebut dan tidak termasuk dalam *cost* produk yang terjual (*noninvestoriable cost*).

Pengalokasian dan Pengelolaan Biaya

Berdasarkan keyakinan dan kesediaan yang didukung dari pernyataan informan dalam menggunakan QRIS, ada sebagian *coffee shop* yang memperhitungkan biaya transaksi ke harga jual ada juga yang tidak memperhitungkan biayanya. Faktanya masih ada merchant yang menerapkan hampir 1% pada HPP nya untuk harga jual produk. Namun penetapan harga jual tersebut tidak pada saat pembayaran berlangsung, tetapi pemilik usaha perlu memperhitungkan harga pokok penjualan hingga akhirnya menjadi harga jual.

“Iya tetap bersedia dan yakin sih, kita sudah estimasikan biaya itu di angka 1%, jadi 0.7% masih cukup aman.” – Informan 03

Di sisi lain, menurut pegawai, sebenarnya ada pelanggan yang tidak keberatan jika ada penambahan biaya admin atau biaya transaksi sekian ratus rupiah atau besarnya sampai seribu-dua ribu rupiah pada nominal yang akan dibayarkan.

“Kebetulan biaya admin itu kita gak ada dibebankan ke customer kak, Iya karena disini gak ada adminnya, saya tetap yakin untuk menyarankan QRIS sebagai alat pembayaran online sih” – Informan 08

Kebijakan dan keputusan adanya pengalokasian dan pengelolaan biaya QRIS ini merupakan ketentuan yang diambil penjual. Tetapi sebagai penjual seharusnya tidak membebankan biaya tersebut kepada pelanggan, hal ini juga dijelaskan oleh Bank Indonesia bahwa MDR yang ini ditanggung oleh merchant dan tidak boleh dibebankan kepada konsumen. Besarnya biaya MDR, ditetapkan oleh Bank Indonesia, sesuai dengan kategori merchant dan nilai nominal transaksi yang terjadi.

Jika dilihat dari konsep biaya antara biaya *settlement* dan biaya MDR. Biaya *settlement* ini bisa dialokasikan ke biaya periodik, sehingga secara pengelolannya dilakukan diakhir periode. Sementara itu, biaya MDR merupakan biaya yang bisa dialokasikan ke biaya periodik atau biaya produksi. Apabila biaya MDR dialokasikan ke biaya periodik artinya biaya tersebut ditanggung sendiri oleh penjual (*merchant*). Dalam hal ini perlu dipertimbangkan lagi apakah mempengaruhi margin laba bagi pelaku usaha atau tidak. Seperti konsep biayanya yaitu bentuk pengorbanan ekonomi yang merupakan bagian dari harga pokok yang dikorbankan didalam suatu usaha untuk memperoleh penghasilan (Modul Akman, 2020). Jika pengalokasian dan pengelolaan biaya tersebut menggunakan biaya produksi, maka akan mempengaruhi *pricing* (harga jual) (Lestari, 2023). Keputusan menggunakan QRIS ini kembali lagi kepada penjual, bagaimana penjual mampu

mengalokasikan dan mengelola biaya tersebut agar dapat membantu *merchant* menghasilkan data transaksi yang bisa menganalisis pola penjualan dan margin labanya.

Rumusan Biaya Ideal

Selama proses wawancara dilakukan, pernyataan mengenai potongan biaya pada *merchant*, sebenarnya sudah terjadi sebelum menggunakan QRIS. Pembayaran *online* lainnya, seperti Debet ATM, pesan antar *online* dan lainnya juga mengenakan potongan biaya yang cukup besar. Pada dasarnya biaya MDR ini bersifat relatif atau tidak mutlak, artinya seiring berjalannya perkembangan ekonomi digital, biaya ini akan terus berubah. Berbeda dengan biaya *settlement* yang memang sudah ditetapkan oleh Bank Indonesia.

Jika dilihat dari perhitungan informan 02 yang mengalokasikan biaya MDR nya ke biaya periodik maka hasilnya dengan rata-rata pendapatan perbulan Rp.16.000.000 dengan jumlah 30 hari kerja dalam sebulan, rata-rata perharinya Rp.5.300.000 dan menjual produk dengan satu kali transaksi diharga Rp.15.000 – (biaya *settlement* + biaya MDR) terpotong cukup besar.

“Kalo menurut saya keberatan sih pasti ada ya, karena kalo misalnya dari sisi nominal yang kita dapat dengan persentasinya skema biaya seperti itu, kecil juga. Misalnya produk paling murah 15.000 kepotong settlement 2.000/transaksi + MDR 0.3% kerasa kan, kita cuman dapet 12.900 ga sampe 13.000. Solusinya baru satu, kita alihkan ke bank merchant yang memang kita pake, untuk meminimalisir potongan itu, karena waktu pakai QRIS yang pertama itu lumayan tuh potongan potongannya juga kerasa karena keuntungan kita juga kepotong disitu.” – Informan 02.

Berbeda dengan informan yang menerapkan biaya MDR sebagai biaya produksi, dimana biaya sebesar 0.3% ini dihitung bersama dengan biaya produk sehingga menghasilkan HPP produk untuk menentukan harga jual. Minimal pembelian dibawah 20.000 tidak diperkenankan mem-

bayar menggunakan QRIS. Informan ini mengasumsikan apabila pembelian satu produk di angka 10.000, maka pembelian harus tiga produk agar bisa transaksi menggunakan QRIS. Menurutnya, apabila skema biaya ini naik lagi karena kebijakan Bank Indonesia, maka akan ada penyesuaian lagi dari segi harga atau perubahan minimal memesan di *merchantnya* ini.

“Nah kalo untuk di coffee shop kita sendiri sistemnya mau pake QRIS harus 20 ribu ke atas, ada minimalnya. Misalnya mesan es teh manis 10.000 harus beli 3 biar bisa pake QRIS. Kalo kurang dari 20 ribu biasanya cash. Nah ini tergantung juga kalo skema biayanya berubah lagi, kalo sampai naik diatas 0.3% kayanya pasti dinaikin lagi harganya, paling ada perubahan harga atau perubahan minimal order aja” – Informan 01

Melihat banyaknya respon dari informan terkait dengan pembayaran berbasis digital QR dengan banyak mempertimbangkan *cost-benefit* ini, membuat penjual merasa perlu mensiasati biaya yang memang berpengaruh cukup signifikan terhadap margin laba *merchant* mereka. Di samping itu, faktor gaya hidup juga mempengaruhi minat penggunaan payment non tunai. (Seputri, et.al, 2022). Kepercayaan, budaya dan gaya hidup berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan menggunakan QRIS pada generasi Z. Hubungan antara kepercayaan pengguna berdasarkan niat perilaku untuk terus menggunakan QRIS menunjukkan koefisien signifikan positif (Puspitasari, et.al, 2022)

Hasil di atas menunjukkan bahwa angka ideal untuk biaya penggunaan QRIS dipengaruhi oleh kemampuan finansial *merchant* tersebut, pendapatan atau omzet dan laba menjadi indikator dalam menentukan konsep biaya seperti apa yang dibutuhkan oleh penjual untuk bisa membayar biaya *settlement* dan biaya MDR pada QRIS. Oleh sebab itu, biaya yang relatif menyebabkan biaya bisa berubah sesuai dengan skala *merchant* tersebut. Bagi Bank Indonesia seharusnya sudah memiliki data

angkat yang relevan dan reliabel dalam merumuskan angka biaya 0,3% – 0,7% MDR dan biaya *settlement* khususnya pada usaha skala *micro merchant*.

Sustainability Reporting Business (Laporan Keberlanjutan Bisnis)

Konsep *sustainability report* saat ini jika diterjemahkan ke sektor bisnis terdapat interaksi jelas antara bisnis, lingkungan alam dan kehidupan sosial (Business Sustainability, 2021). Bisnis yang memiliki perhatian tinggi/ekstra pada konsumen akan mencapai kinerja bisnis yang lebih tinggi dengan melakukan banyak inovasi yang memberikan nilai tambah bagi merchant dan konsumennya (Armiani et al., 2021). Dalam meningkatkan pertumbuhan bisnis di sektor FnB *coffee shop*, dengan hidup yang sudah serba digital ini menjadi sebuah inovasi baru bagi UMKM untuk lebih *awar* terhadap lingkungan, sosial dan ekonomi bisnis mereka.

“Kalo menurut aku sih ada ya dampaknya, karena kan sekarang jaman semakin canggih, pasti gadget tuh udah paling simple” – Informan 06

Berdasarkan informan 06, sejauh ini dampak penggunaan QRIS terhadap keberlanjutan usaha terlihat cukup signifikan, mulai dari pengurangan penggunaan kertas bill pada *coffee shop* yang dirasa cukup menghemat kertas dan mengurangi sampah disekitar *merchant*. Dari empat informan kunci dan empat Informan utama, diperoleh hanya satu *coffee shop* yang memiliki *awariness* cukup baik terhadap kesadaran lingkungan.

“Waktu awal-awal kita mau pindah ke merchant BCA kita di tawarin mesin EDC kan, nah kalo mesin ini kan kita pun harus punya printing deal. Kalo kita bicara ramah lingkungan sih kayanya kalo itu gak ya, karena kan banyak kertas yang kebuang, lagian siapa sih orang yang mau nyimpen bill gitu kan, pasti dibuang buang juga kan. Jadi menurut saya, lebih baik gak usah pakai bill, meminimalisir penggunaan kertas juga, terus bersih

dan gak kotor sampah juga coffee shop kita. Jadi pasti ngaruh sih ke sisi lingkungannya kalo yang awar ya” – Informan 02

“Kalo di Rarahaja sendiri udah gapake bill sih, alhamdulillah mungkin itu salah satu dampak buat lingkungan ya. Karena gini, kita udah ada bukti foto nah dari sisi customer kan udah ada tuh di estatement nya pengeluarannya untuk apa jadi aman sih menurut saya tanpa kertas bill. Ditambah lagi disini emang mesinnya lagi rusak juga, setelah dari situ kita udah gak ada bill lagi, udah cukup lama juga hehe” – Informan 4

Berdasarkan hasil observasi lapangan yang dilakukan, bahwa memang lingkungan *coffee shop* Rarahaja jauh lebih bersih dari sampah kertas yang biasanya kita temukan di coffee shop lain atau merchant lainnya. Hal tersebut mencerminkan bahwa sebuah informasi yang disertakan pada laporan keberlanjutan harus menggambarkan dampak suatu bisnis terhadap lingkungan, sosial dan ekonomi secara eksplisit (Sebrina et al., 2023). Merchant yang ramah lingkungan, mampu memberikan layanan yang berorientasi pada pembangunan keberlanjutan untuk mendukung transisi penggunaan sumber daya dan ekonomi *low paper* (Milza et al., 2021).

Tidak hanya dari sisi *environmental*, dilihat dari sisi sosialnya semua informan sepakat bahwa sekarang sudah memasuki dunia digital yang dimana setiap orang sudah mengenal *cashless*, fenomena ini yang membuat merchant harus mengikuti *market customer* yang sedang *trend*. Pembayaran yang dilakukan juga bervariasi, tidak hanya QRIS, namun ada juga yang menggunakan debit atau transfer, karena *social cashless* ini yang membuat payment pada merchant lebih mudah dan praktis.

“Kalo kebanyakan dari tementemen sendiri sih udah pake digital semua, semua udah cashless, temen saya juga bayar pake QRIS, ada juga temen deket yang transfer. Paling yang bayar cash tuh anak anak SMA,

dan yang belum punya bank aja” – Informan 01

Sekarang ini, setiap perubahan mengharuskan penyesuaian antara merchant dan pelanggan. Semakin baik perubahan digital dan target marketnya, maka hal itu berpengaruh signifikan dan positif terhadap keberlanjutan usaha (Chandra, et.al, 2022). Penggunaan QRIS beserta keyakinan dan kesediaan micro merchant membayar biaya yang dibebankan kepada *coffee shop* merupakan bagian penting untuk menciptakan dan mendistribusikan nilai ekonomi yang memberikan indikasi awal tentang seperti apa bisnis tersebut menciptakan kekayaan bagi pemiliknya dan tentunya tidak membebankan pelanggannya (Sebrina et al., 2023).

“Sejauh ini meningkat sih, karena dulu waktu masih pake tunai jarang ada orang kesini, karena dari mereka udah pake non tunai dan kita belum pakai. Akhirnya awalawal memutuskan untuk yakin menggunakan QRIS yang warna merah saat itu, yang umum untuk semuanya gitu. Lumayan sih jadi banyak yang datang untuk beli ke sini mba” – Informan 04

Laporan keberlanjutan identik dengan pelaporan non-keuangan, selain dampak lingkungan dan sosial, ekonomi pun menjadi tolak ukur keberlangsungan dan keberlanjutan suatu bisnis. Penggunaan QRIS sudah melibatkan banyak pihak yang ikut andil di dalamnya, salah satunya adalah *priority customer* dimana, *quantity* pelanggan meningkat setelah merchant beralih pembayaran dari tunai ke non-tunai.

Konsep seperti *e-market place*, *e-hub*, pusat inovasi digital, *e-cluster*, kewirausahaan digital bahkan sampai *payment online* menjadi suatu model bisnis inovatif di era 5.0 ini. Selain itu, jaringan bisnis dan hubungan bisnis antar merchant dan pelanggan berfokus pada integrasi teknologi keuangan digital yang baru (Georgescu et al., 2022).

“Pasti insyaaAllah akan berkelanjutan, dan semoga kedepannya laporan keuangannya juga udah pake sistem, gaperlu manual-manual lagi. Sebetulnya dari sisi manapun ya, karena

bisnis yang berkelanjutan itu kan bisnis yang bisa memajemen segala resiko yang diambil, baik dari sosialnya, paymentnya atau kebiasaan-kebiasaan customernya. Dengan adanya QRIS ini sangat membantu kedepannya sih untuk jalannya usaha yang berkelanjutan” – Informan 4

Harapan informan tentang bisnisnya yang sudah menggunakan QRIS ini, kedepannya akan tetap berkelanjutan baik dari sisi laporan keuangan, sistem pembayaran, startegi pemasaran, maupun kepedulian terhadap ekosistem bisnis. Mengelola usaha secara maksimal dengan menggunakan teknologi digital ini sebagai daya saing global dan mempertahankan keberlanjutan bisnis di masa yang akan datang (Armiani et al., 2021). Melihat informan berargumen tentang bisnisnya, mereka sadar akan penggunaan QRIS ini dapat membantu keberlanjutan usaha dengan potensi gaya hidup yang serba digital ini. (Lestari, 2023).



Gambar 3 Model Hubungan Antara Sub Tema
Sumber : Data Primer Diolah (2024)

Pembahasan

Berdasarkan hasil observasi lapangan, peneliti juga menemukan informan yang menyatakan bahwa keberlanjutan bisnis ini tidak dilihat dari tipe pembayaran, namun dari cara promosi dan marketing serta lokasi. Hal ini menjadi salah satu tantangan QRIS untuk membuktikan bahwa dengan adanya sistem pembayaran yang simple dan praktis bisa meningkatkan laporan keberlanjutan bisnis *coffee shop* di Karawang.

“Kenaikan ya? Sebenarnya minim juga si. Stabil deh, karena omset kan kalo yang ngaruh kan dari marketing kita, produk dan tempat kita. Kalo payment kan efeknya minim” – Informan 3

Pernyataan dari informan 3 ini bisa menjadi acuan atau tolok ukur Bank Indonesia untuk meng-*update* dan meng-*upgrade* QRIS kedepannya sebagai bentuk dari bukti bahwa digitalisasi mampu memberikan dampak positif bagi lingkungan, sosial dan ekonomi yang dapat diungkap dalam *sustainability reporting business*. Dengan begitu, sistem pemasaran dan pembayaran digital bisa setara dalam memberikan pengaruh positif pada keberlangsungan bisnis *micro merchant* sehingga penggunaannya memungkinkan penjual untuk mendapatkan tujuannya yaitu memaksimalkan penjualan dan keuntungan tanpa memikirkan biaya yang harus dibayarkan.

Keyakinan dan kesediaan *micro merchant* membayar biaya *settlement* dan MDR pada QRIS ini, diharapkan dapat memaksimalkan layanan QRIS sehingga nantinya manfaat dari QRIS dapat dirasakan oleh penjual baik secara lingkungan, sosial maupun ekonomi.

Kesimpulan

Hasil penelitian dan analisis yang dilakukan oleh peneliti, dari metode *in-deep interview, observation and documentation* terkait data yang diperoleh secara deskriptif dan terbagi kedalam 5 subtema yakni *Willing to Use* dan *Willing to Pay*, konsep biaya, pengalokasian dan pengelolaan biaya, rumusan biaya ideal dan *Sustainability Reporting Business* (Laporan

Keberlanjutan Bisnis) dalam menjawab pertanyaan. Diketahui bahwa, *micro merchant coffee shop* di Karawang yakin dan bersedia untuk membayar biaya *settlement* dan MDR yang ditetapkan oleh Bank Indonesia secara umum pada penggunaan metode pembayaran non tunai berbasis QR, atau biasa kita sebut dengan QRIS. Melihat potensi penggunaan *cashless* di Karawang sudah semakin banyak, maka ini ada potensi untuk meningkatkan penjualan berdasarkan *quantity customer* yang datang dan pendapatan *coffee shop*-nya. Keputusan penjual untuk yakin dan bersedia menggunakan QRIS, juga seimbang dengan kesediaan penjual untuk membayar biaya tambahannya, keputusan dalam memilih pengalokasian dan pengelolaan biaya juga dikembalikan kepada penjual.

Berdasarkan rumusan biaya, penentuan standar biaya yang diterapkan kepada *merchant* perlu didasari dengan melihat pendapatan dan modal usaha serta laba bersih yang diperoleh *merchant*. Bank Indonesia dapat membuat jangkauan tarif biaya MDR dan *settlement* berdasarkan omset dan modal usaha *merchant*, sebagai contoh range 0,3% - 0,5% untuk usaha skala micro, range 0,6% - 1% usaha skala kecil (berkembang), dan lainnya. Kebijakan Bank Indonesia ini dapat memberikan informasi pasti kepada Penyelenggara Jasa Sistem Pembayaran (PJSP) dalam menentukan biaya MDR kepada *micro merchant*-nya. Dengan adanya penggunaan QRIS ini, sebagai salah satu bentuk peningkatan *sustainability reporting* di sektor bisnis, karena melihat dampak yang cukup signifikan dalam sosial dan ekonomi. Perlu adanya *update* dan *upgrade* dari Bank Indonesia terkait pembayaran QRIS ini bisa menjadi bentuk peningkatan kesadaran *merchant* dan masyarakat terhadap lingkungan, sehingga bisa mengeluarkan inovasi baru *merchant* ramah lingkungan.

Implikasi dari penelitian ini adalah para *owner coffee shop* dan pegawai *coffee shop* yang harus mempertimbangkan konsep biaya, pengalokasian dan pengelolaan biaya, serta merumuskan biaya ideal yang ada pada QRIS untuk melihat apakah nominal tersebut mampu

meningkatkan pendapatan dan laba usaha *coffee shop*. Pentingnya menyadari bahwa merchant juga perlu memiliki awareness terhadap lingkungan sekitar, menggunakan alat yang tidak merusak lingkungan, serta mampu memanfaatkan sistem yang ada demi keberlangsungan dan keberlanjutan bisnis *coffee shop* kedepannya. Selain itu implikasi ini juga ditujukan kepada seluruh pengguna QRIS untuk mempertimbangkan segala hal yang berkaitan dengan sistem pembayaran salah satunya adalah kebijakan Bank Indonesia terkait biaya settlement dan MDR yang dibebankan kepada *merchant*.

Keterbatasan dalam penelitian ini hanya memfokuskan kepada objek usaha *coffee shop* bidang FnB di Karawang, dan hanya menggunakan satu variabel sistem pembayaran yaitu QR atau QRIS. Sejauh ini penelitian yang dilakukan baru meneliti tentang keyakinan dan kesediaan membayar biaya *settlement* dan MDR saja. Saran bagi peneliti selanjutnya dapat melakukan penelitian yang lebih luas lagi terkait QRIS ini, misalnya memilih metode pembayaran lainnya selain QRIS seperti debit atau kredit ATM, Transfer Bank, dan *E-commerce merchant*, yang menetapkan biaya *settlement* juga, serta mengembangkannya tujuan dari adanya sistem QRIS ini untuk meningkatkan *sustainability reporting*, seperti salah satunya kepraktisan dan kemudahan *cashless* yang berdampak untuk lingkungan sekitar misalnya dengan memaksimalkan dan mengoptimalkan gadget ramah lingkungan atau meminimalisir produksi uang tunai dan logam dari Sumber Daya Alam pohon, tanah, dan logam. Harapan selanjutnya semoga penelitian ini dapat menjadi bahan literasi bagi masyarakat yang akan terjun di dunia bisnis dan yang akan menggunakan pembayaran QRIS sebagai alat transaksinya.

DAFTAR PUSTAKA

- Abadi, R. R., Pratiwi, K. S., & Anggreyani, A. D. 2023. Sebagai Alat Transaksi Bagi UMKM (Studi Kasus pada Coffee Shop Janji Jiwa di Kota Makassar). *XX(Xx)*, 17–28. <https://abadiinstitute.org/index.php/JUMAWA>
- Afandi, A., Rukmana, L., & R, W. W. 2022. Efektivitas dan Efisiensi Sistem Pembayaran Non Tunai *Quick Response Indonesian Standard (QRIS)* dalam Mempengaruhi Inklusi Keuangan Mahasiswa. *BanKu: Jurnal Perbankan dan Keuangan*, 3(2), 73–83. <https://doi.org/10.37058/banku.v3i2.5823>
- Arimurti, T., Imroatul Fatihah, D., & Nur Endayani, A. 2023. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Berbasis Fintech Sebagai Preferensi UMKM (Studi Fenomenologi pada UMKM Pengguna Layanan E-Wallet OVO di Kabupaten Karawang). *Jurnal Mutiara Akuntansi*, 8(1), 1–8. <https://doi.org/10.51544/jma.v8i1.3847>
- Armiani, A., Basuki, B., & Suwarno, N. (2021). Teknologi Digital Memediasi Dampak Strategi Bisnis Terhadap Kinerja Umkm Di Nusa Tenggara Barat. *EKUITAS (Jurnal Ekonomi Dan Keuangan)*, 5(3), 300–320. <https://doi.org/10.24034/j25485024.y2021.v5.i3.4892>
- Aryani, E., Zanaria, Y., & Kurniawan, A. 2022. Analisis Perkembangan *Coffee Shop* sebagai Salah Satu Peranan Umkm di Kota Metro. *Jurnal Akuntansi AKTIVA*, 3(2), 139–145. <https://doi.org/10.24127/akuntansi.v3i2.3039>
- Chandra, A. G., & Wulandari, R. (2022). Sustainability of Culinary Micro and Small Business during the Covid-19 Pandemic, in Jagakarsa District, South Jakarta. *International Journal of Science and Management Studies (IJSMS)*, 20, 16–28. <https://doi.org/10.51386/25815946/ij sms-v5i1p103>
- Georgescu, A., Peter, M. K., & Avasilcai, S. 2022. A business ecosystem framework for SME development through associative and nonassociative business structures in the digital age. *Cogent Business and Management*, 9(1).

- <https://doi.org/10.1080/23311975.2022.2143310>
- Hatta, ekonomi bung. (2020). Apa itu settlement dan pencatatannya dalam jurnal akuntansi biaya. Pustikom Universitas Bung Hatta. <https://ekonomi.bunghatta.ac.id/index.php/en/article/596-apa-itusettlement-dan-pencatatannya-dalamjurnal-akuntansi-biaya>
- Hutagalung, R. A., Nainggolan, P., & Panjaitan, P. D. 2021. Analisis Perbandingan Keberhasilan UMKM Sebelum Dan Saat Menggunakan Quick Response Indonesia Standard (QRIS) di Kota Pematangsiantar. *Jurnal Ekuilnomi*, 3(2), 94–103. <https://doi.org/10.36985/ekuilnomi.v3i2.260>
- Indonesia, B. 2020. Bank Indonesia Terbitkan Ketentuan Pelaksanaan QRIS. <https://www.bi.go.id/id/publikasi/ruang-media/news-release/pages/bank-indonesiaterbitkan-ketentuan-pelaksanaanqris.aspx>. <https://www.bi.go.id/id/publikasi/ruang-media/news-release/pages/bankindonesia-terbitkan-ketentuan-pelaksanaan-qris.aspx>
- Indonesia, B. (2023). QRIS. <https://www.bi.go.id/qris/default.aspx>. <https://www.bi.go.id/QRIS/default.aspx>
- Lestari, M. I. (2023). Ketersediaan Micro Merchants Membayar Biaya Merchant Discount Rate dan Biaya Settlement QRIS. *InFestasi*, 19(1), 39–50. <https://doi.org/10.21107/infestasi.v19i1.19695>
- Milza, A. T., Fasa, M. I., Suharto, S., & Fachri, A. 2021. Implementasi Bsi Mobile Sebagai Wujud Tercapainya Paperless Dan Penerapan Green Banking. *IJAB Indonesian Journal of Accounting and Business*, 3(1), 1–12. <https://doi.org/10.33019/ijab.v3i1.3>
- Ningsih, D. R. 2020. Peran Financial Technology (Fintech) dalam Membantu Perkembangan Wirausaha UMKM. *Prosiding Seminar Nasional Pendidikan Program Pascasarjana Universitas Pgrri Palembang*, 270–277.
- Prabawani, B., & Diponegoro, U. 2020. Business Sustainability dan Peran Triple Helix dalam Industri dan Peran Triple Helix dalam Industri BUSINESS. *March*.
- Puspitasari, A. A., & Salehudin, I. 2022. Quick Response Indonesian Standard (QRIS): Does Government Support Contribute to Cashless Payment System Long-term Adoption? *Journal of Marketing Innovation (JMI)*, 2(1), 1–15. <https://doi.org/10.35313/jmi.v2i1.29>
- Raco, J. R. 2010. Metode Penelitian Kualitatif Jenis, Karakteristik, dan Keunggulannya. Jakarta: Kompas Gramedia. <https://doi.org/10.1088/1751-8113/44/8/085201>
- Sebrina, N., Taqwa, S., Afriyenti, M., & Septiari, D. 2023. Analysis of sustainability reporting quality and corporate social responsibility on companies listed on the Indonesia stock exchange. *Cogent Business and Management*, 10(1). <https://doi.org/10.1080/23311975.2022.2157975>
- Seputri, W., & Yafiz, M. 2022. QRIS sebagai Alat Transaksi Digital Generasi Z: Analisis Faktor. *Adzkiya: Jurnal Hukum Dan Ekonomi Syariah*, 10(2), 139. <https://ejournal.metrouniv.ac.id/index.php/adizakaya/article/view/5259>
- Siti Aisyah, Nia Andriani, Niken Rahmadiyah, Deby Novriansyah, Amelia Putri, & Elsa Mayori. 2023. Implementasi Teknologi Financial dalam QRIS Sebagai Sistem Pembayaran Digital Pada Sektor UMKM di Kota Binjai. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Indonesia (JPKMI)*, 3(1), 12–18. <https://doi.org/10.55606/jpkmi.v3i1.925>
- Subar, K. 2021. Optimalisasi penerapan Quick Response Code Indonesia Standard (QRIS) pada merchant di

wilayah Surakarta. *Jurnal Informasi dan Komunikasi Administrasi Perkantoran*, 5(2), 43–57.
file:///C:/Users/ASUS/OneDrive/Dokumen/DPP bebeb/Jurnal Referensi/Full Skripsi_Trifena Ekawaty_PBS_185231033.pdf

Vania Winda Ramadhani, A. 2023. Pengaruh Daftar Menu Sistem Barcode dan Pembayaran QRIS Terhadap Kepuasan Pelanggan COffee Toffee Airlangga. *Journal of Management and Bussines (JOMB)*, 5(July) 1-2