

Meningkatkan literasi keuangan digital pada pelaku UMKM melalui sosialisasi gerakan nasional non-tunai

Rohmini Indah Lestari^{1*}, Djoko Santoso², Indarto³

¹Universitas Semarang, Indonesia, email: rohmini@usm.ac.id

²Universitas Semarang, Indonesia, email: djoko_hw@usm.ac.id

³Universitas Semarang, Indonesia, email: indarto@usm.ac.id

*Koresponden penulis

Info Artikel

Diajukan: 27 Apr 2021
Diterima: 01 Sept 2021
Diterbitkan: 06 Sept 2021

Keywords:
cashless transactions;
financial literacy; MSMEs

Kata Kunci:
literasi keuangan; transaksi
non-tunai; UMKM

Lisensi:
cc-by-sa

Abstract

The Covid-19 pandemic is a milestone for the Gerakan Nasional Non-Tunai (GNNT) in Indonesia. This GNNT socialization activity to Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) aimed to support the Indonesia Payment System Blueprint (BSPI) 2025. MSMEs are the largest business (98.67%) which contributes 60.34% to Gross Domestic Product (GDP) in Indonesia. The socialization, MSME actors can make transactions with the electronic leisure payment system. Electronic payments as a result of buying and selling transactions electronically through the internet (e-commerce). The method of implementing this activity is to conduct socialization and Forum Group Discussions (FGD) face-to-face under health protocol standards during the Covid-19 pandemic. In addition to socialization, e.g. of the application of using electronic money through smartphones was also given. The enthusiasm of the participants was shown during the discussion session. They feel that they understand more about the benefits of the electronic payment system in the GNNT policy and will apply it to their productive economic business activities. After receiving the socialization, we have recorded that three of the eight micro-business actors participating in the socialization applied the non-cash transactions. Warung Kamu had applied the payment using the Quick Response Code Indonesia Standard (QRIS). The Olahan Bandeng and Ida Collection market their products through the Kopimi E-Gerai.

Abstrak

Pandemi Covid-19 di Indonesia menjadi tonggak penting untuk menggiatkan kembali Gerakan Nasional Non Tunai (GNNT). Kegiatan sosialisasi GNNT kepada para pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) ini bertujuan untuk mendukung Blueprint Sistem Pembayaran Indonesia (BSPI) 2025, karena UMKM merupakan pelaku usaha terbesar (98,67%) dan berkontribusi sebesar 60,34% pada Pendapatan Domestik Bruto (PDB) di Indonesia. Harapannya adalah dengan kegiatan sosialisasi ini para pelaku UMKM dapat melakukan transaksi dengan sistem pembayaran luang elektronik. Pembayaran elektronik sebagai akibat adanya transaksi jual beli secara elektronik melalui media internet (e-commerce). Metode pelaksanaan kegiatan ini adalah dengan melakukan sosialisasi dan Forum Group Discussion (FGD) secara tatap muka sesuai dengan standar protokol kesehatan pada masa pandemi Covid-19. Selain sosialisasi juga diberikan contoh penerapan penggunaan uang elektronik melalui telepon pintar. Rasa antusias peserta ditunjukkan pada saat sesi diskusi. Mereka merasa tambah paham mengenai manfaat sistem pembayaran

elektronik pada kebijakan GNNT dan akan menerapkan pada kegiatan usaha ekonomi produktifnya. Setelah mendapatkan sosialisasi tercatat ada tiga dari delapan pelaku usaha mikro peserta sosialisasi yang menerapkan penggunaan transaksi non-tunai. Warung Kamu menerapkan pembayaran menggunakan Quick Response Code Indonesia Standard (QRIS) sedangkan Olahan Bandeng dan Ida Collection mulai memasarkan produknya melalui E-Gerai Kopimi.

PENDAHULUAN

Pada 2 Maret 2020, Pemerintah Indonesia menetapkan pandemi Covid-19 untuk pertama kali. Pemerintah menetapkan pemberlakuan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) serta mulai mengkampanyekan *social distancing dan stay at home*. Wali Kota Semarang menyatakan pentingnya menghindari kontak fisik dengan menjaga jarak, rajin mencuci tangan, segera memeriksakan diri ketika merasa kurang enak badan dan senantiasa menggunakan masker. Pemerintah Kota Semarang pada tanggal 18 Maret 2020 meminta kepada masyarakat untuk memaksimalkan penggunaan alat pembayaran non-tunai/*cashless* dalam melakukan transaksi jual beli. Masyarakat dipaksa menerapkan sistem pembayaran digital yang sudah diinisiasi pemerintah sejak ditetapkannya Peraturan Bank Indonesia Nomor 11/12/PBI/2009 tentang uang elektronik sebagai salah satu pendukung agenda Bank Indonesia (BI) untuk menciptakan *cashless society* di Republik Indonesia. *Cashless society* adalah tren yang tidak bisa dihindari, ini bisa terjadi karena revolusi dan evolusi yang selalu terjadi, termasuk pada sistem pembayaran (Xena & Rahadi, 2019). Pemerintah harus siap menyiapkan sarana prasarana untuk terciptanya *cashless society* (Aggarwal et al., 2021).

Cashless society merupakan salah satu contoh penerapan Teori *Diffusion of Innovation* yang dikembangkan oleh Rogers (1962). Teori ini mencoba menjelaskan bahwa seiring berjalannya waktu ada ide ataupun produk yang mendapatkan momentumnya untuk berdifusi (menyebarkan) melalui sistem sosial tertentu. Yang dimaksud arti adopsi di sini adalah melakukan sesuatu yang berbeda dari yang sebelumnya. Seperti halnya pada sistem pembayaran non-tunai saat ini, dimulai dengan ATM/kartu debit, kartu kredit, transfer dana elektronik dan perkembangan terbaru dari uang elektronik atau uang digital (Wonglimpiyarat, 2016).

Kondisi pandemi Covid-19 ini menjadi tonggak bagi pemerintah melalui BI untuk menggiatkan lagi Gerakan Nasional Non-Tunai (GNNT) yang telah dicanangkan pada 14 Agustus 2014. GNNT merupakan sarana untuk mencapai *Blueprint* Sistem Pembayaran Indonesia (BSPI) 2025. BSPI merupakan panduan arah kebijakan sistem pembayaran BI pada era ekonomi dan keuangan digital. Untuk mempercepat capaian diperlukan stimulus-stimulus dari pemerintah dalam memberikan solusi pembayaran yang inovatif (Ewa Abbas, 2017).

Pada periode Agustus hingga akhir Oktober 2020, Katadata Insight Center (KIC) melakukan survey terhadap 1.155 responden pengguna internet di 33 provinsi di Indonesia. Hasil survei menunjukkan bahwa 26,8% responden belum memiliki serta belum menggunakan layanan pembayaran perbankan. Yang lebih memprihatinkan adalah baru 9,6% masyarakat sudah menerapkan

system pembayaran non-tunai pada kegiatan transaksinya (Ridhoi, 2020). Tingkat literasi keuangan digital masyarakat Indonesia baru mencapai 35,5%, sedangkan masyarakat yang pernah menggunakan layanan keuangan digital hanya 31,26%. Jumlah masyarakat yang melakukan transaksi keuangan dengan frekuensi pemakaian setiap hari, masih di bawah 11,1%. Rata-rata frekuensi mereka menggunakan transaksi keuangan digital beberapa kali dalam seminggu ada 34,8%, sedangkan frekuensi penggunaan 1-2 kali dalam 1 bulan ada 36,2%, sisanya 23,1% sangat jarang menggunakan (Alika, 2020). Menurut survei Danareksa *Research Institute*, UMKM di Pulau Jawa yang menggunakan transaksi secara digital baru mencapai 29,18% (CIPS Indonesia, 2020). Artinya untuk mewujudkan keuangan digital sesuai dengan *Blueprint Sistem Pembayaran Indonesia 2025*, pemerintah masih harus bekerja keras. Kondisi demikian juga dihadapi oleh para pelaku UMKM anggota Gerai Kopimi. Maka sebagai wujud pengabdian kepada masyarakat di sekitar perguruan tinggi, kami berinisiatif untuk membantu pemerintah untuk mewujudkan penggunaan transaksi non-tunai.

Tujuan dari PkM ini adalah memberikan literasi keuangan digital melalui sosialisasi GNNT. Dengan sosialisasi ini para pelaku usaha mikro anggota Gerai Kopimi ini diharapkan dapat meningkatkan pemahaman mereka terhadap implementasi GNNT. Terutama stimulus-stimulus yang pemerintah berikan secara non-tunai kepada pelaku UMKM dalam rangka Pemulihan Ekonomi Nasional (PEN) akibat pandemi Covid-19.

METODE PELAKSANAAN

Kegiatan PkM dengan tema “Meningkatkan Literasi Keuangan Digital Kepada Masyarakat Melalui Sosialisasi Gerakan Nasional Non Tunai” ini dilaksanakan pada bulan April 2021. PkM ini dilakukan secara tatap muka dengan mengundang anggota Gerai Kopimi ke Gedung Pascasarjana Universitas Semarang. Kegiatan ini diselenggarakan dengan mengikuti Aturan Protokol Kesehatan masa pandemi Covid-19 yang telah ditetapkan oleh kampus.

Dalam melaksanakan PkM, Tim PkM membagi kegiatan menjadi tiga tahapan. Pertama, Tim PkM melaksanakan rapat koordinasi yang dihadiri seluruh anggota untuk menentukan tema terkini tentang GNNT dan masyarakat sasaran. Menentukan masyarakat sasaran yaitu para pelaku UMKM yang berada di sekitar kampus. Tim memutuskan untuk melanjutkan kegiatan PkM MM USM tahun 2019 di Kelurahan Sambirejo Kecamatan Gayamsari Kota Semarang. Tahap kedua adalah melakukan kunjungan ke kedai milik Ketua Gerakan Terintegrasi Masyarakat Koperasi Usaha Mikro (Gerai Kopimi) Kelurahan Sambirejo Kota Semarang, yang berada di dekat kampus. Tujuan kunjungan ini adalah untuk melakukan wawancara singkat mengenai sejauh mana penerapan kebijakan GNNT oleh anggotanya. Selain itu Tim PkM juga melakukan konfirmasi mekanisme, waktu dan tempat pelaksanaan. Jumlah peserta yang akan mengikuti kegiatan pun akan dibatasi karena kegiatan dilaksanakan dalam masa pandemi Covid-19. Setelah memperoleh gambaran masalah yang dihadapi oleh para pelaku usaha mikro anggota Kopimi, Tim PkM

Menyusun materi serta bahan untuk sosialisasi dan FGD. Materi ini diharapkan dapat memberikan solusi pada permasalahan yang dihadapi pelaku UMKM di sekitar kampus dalam memahami dan menerapkan GNNT. Tahap akhir adalah melaksanakan kegiatan sosialisasi dan FGD. Pada tahap ini Tim memberikan penjelasan serta contoh penggunaan aplikasi uang elektronik melalui telepon pintar.

Ketiga tahapan kegiatan PkM tersebut diharapkan menjadi satu rangkaian acara yang berkesinambungan untuk mencapai tujuan PkM. Tujuan dari kegiatan PkM ini adalah dengan semakin meningkatnya literasi keuangan digital melalui sosialisasi GNNT, para pelaku UMKM terutama anggota Gerai Kopimi akan semakin paham dalam menerapkan penggunaan transaksi non-tunai pada kegiatan ekonomi produktifnya sehingga dapat meningkatkan kinerjanya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

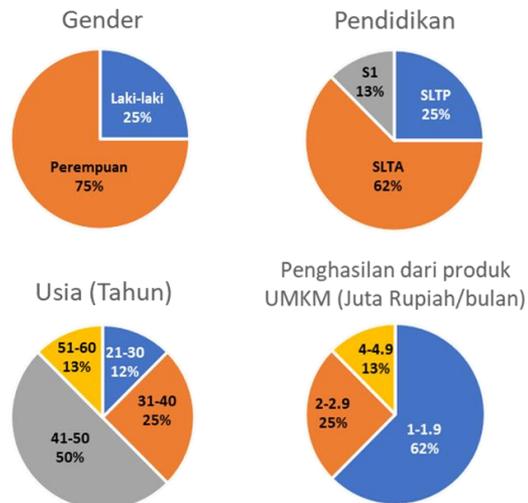
Kegiatan PkM ini dimulai pada awal bulan April 2021, dimana seluruh anggota tim melakukan rapat koordinasi untuk menentukan tema dan masyarakat sasaran dari Kegiatan PkM. Ditetapkan bahwa tema PkM adalah literasi keuangan digital kepada pelaku UMKM dengan mengusung *issue* GNNT di masa pandemi Covid-19. Tim juga memutuskan bahwa peserta adalah para pelaku usaha mikro di sekitar kampus. Tahap berikutnya, anggota tim menghubungi Ibu Ketua Gerai Kopimi untuk melakukan koordinasi waktu, tempat serta calon peserta sosialisasi dan FGD. Disepakati bahwa Ibu Ketua akan menunjuk 8 orang wakil dari para pelaku usaha mikro yang menjadi anggotanya. Kegiatan sosialisasi dan FGD sepakat dilaksanakan secara tatap muka pada tanggal 12 April 2021, di Ruang Serbaguna Gedung Pascasarjana. Mengingat pelaksanaan PkM di masa pandemi Covid-19, maka kegiatan ini menerapkan protokol kesehatan yang ketat.



Gambar 1. Foto bersama para peserta dan Tim PkM

Peserta dari sosialisasi dan FGD terdiri dari delapan orang, dua diantaranya adalah laki-laki. Peserta yang hadir dengan rentang usia yang paling muda 26 tahun dan tertua 54 tahun. Status seluruh responden sudah menikah, satu diantaranya berpendidikan sarjana, dua orang setingkat SLTP

dan sisanya setingkat SLTA Seluruh peserta sosialisasi yang merupakan para pelaku usaha mikro. Disebut dengan Usaha Mikro karena dilihat dari penghasilan usaha UMKM-nya kurang dari Rp.300.000.000,- per tahun dengan rentang penghasilan terendah Rp.1.000.000,- per bulan hingga tertinggi Rp4.500.000,- per bulan. Deskripsi statistik dari peserta dapat dilihat pada Gambar 2.



Gambar 2. Gambaran para pelaku UMKM peserta Sosialisasi GNNT

Pada hari pelaksanaan, Tim PkM melakukan paparan dengan materi yang diharapkan dapat memberikan solusi pada permasalahan yang dihadapi oleh anggota gerai Kopimi. Materi berisi cakupan mengenai latar belakang, pengertian, tujuan dan manfaat dari GNNT. Sistem dan Layanan Pembayaran non-tunai, baik yang diselenggarakan oleh BI maupun yang disediakan oleh industri. Penjelasan jenis-jenis pembayaran non-tunai, baik menggunakan Alat Pembayaran Menggunakan Kartu (APMK) seperti kartu kredit, kartu debit dan kartu ATM. Selanjutnya pembayaran menggunakan uang elektronik. Peluang-peluang transaksi non-tunai.

Selain itu tim juga melakukan wawancara singkat untuk mengetahui sejauh mana GNNT sudah diterapkan. Menginvestigasi faktor-faktor yang mendukung serta menjadi kendala dalam menerapkan GNNT (Gusti, 2020). Dengan demikian tim dapat membuat materi serta bahan penyuluhan yang tepat, sehingga diharapkan dapat memberikan solusi terhadap kendala-kendala yang dihadapi anggota Gerai Kopimi.

Berdasarkan diskusi terhadap para pelaku usaha mikro, diperoleh hasil bahwa faktor pendukung utama dan sub faktor pendukung dari penggunaan uang elektronik sebagai implementasi dari GNNT digambarkan pada tabel 1.

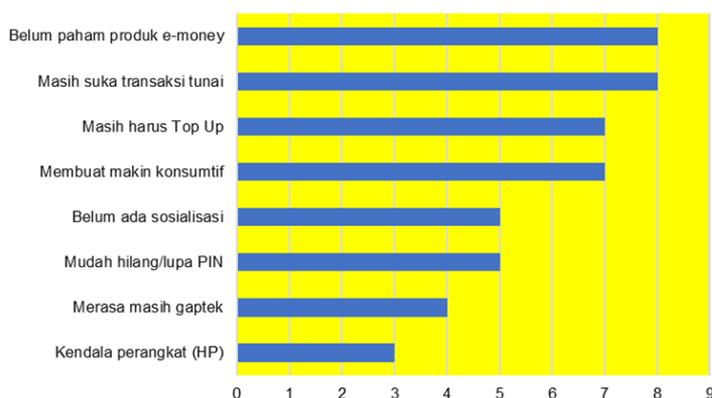
Tabel 1. Faktor pendukung utama dan subfaktor pendukung implementasi pembayaran non tunai

Faktor Pendukung Utama		Sub Faktor pendukung	
No.		No.	
1.	Praktis	1.	Mudah digunakan
		2.	Bisa melakukan transaksi kapanpun, dimanapun
		3.	Tidak perlu banyak membawa uang tunai
		4.	Pembayaran sesuai jumlah transaksi
		5.	Tidak perlu ambil / setor uang di bank
		6.	Tidak menyimpan uang tunai banyak di rumah
2.	Aman	1.	Ada kode pengaman transaksi
		2.	Ada bukti transaksi yang jelas
		3.	Tidak ada resiko dirampok / dicuri
		4.	Tidak ada resiko kehilangan
		5.	Tidak ada resiko uang palsu
		6.	Langsung masuk ke rekening yang dituju
3.	Aksesnya luas	1.	Bertransaksi dengan siapapun dimanapun mereka tinggal
		2.	Bersifat global (pembayaran berlaku diseluruh Indonesia)
		3.	Bisa untuk membayar transaksi barang maupun jasa
4.	Efektif dan Efisien	1.	Pembayaran menjadi lebih cepat
		2.	Tanpa harus antri di loket/teller bank
		3.	Bertransaksi tanpa harus menjadi nasabah bank tertentu

Para pelaku usaha mikro anggota Gerai Kopimi sudah mengaplikasikan pembayaran non-tunai baik menggunakan APMK atau uang elektronik berbasis teknologi pita magnetik (*magnetic stripe*) dan/atau *chip*. Selama pandemi Covid-19 ini tercatat bahwa ada peningkatan penggunaan transaksi non-tunai (Gusti, 2020). Suatu produk yang dipengaruhi oleh kemajuan teknologi dapat dikatakan bermanfaat (*perceived of usefulness*) apabila dapat memudahkan pekerjaan, memperbanyak produktifitas yang dapat dilakukan, dan dapat meningkatkan efektifitas pekerjaan (Davis, 1989). Beberapa penelitian yang berkaitan dengan faktor manfaat sebagai faktor penarik minat utama konsumen untuk memanfaatkan fasilitas uang elektronik (Fitriana & Wingdes, 2017). Hasil penelitian menunjukkan bahwa persepsi penerima penyaluran terkait dengan biaya, manfaat dan keamanan uang elektronik relatif baik. Namun, dari aspek kemudahan penggunaan dan keinginan para peserta untuk menggunakan uang elektronik memiliki persepsi yang cukup rendah (Djamaluddin et al., 2016).

2. Faktor-faktor yang menjadi kendala GNNT

Tim PkM mencoba melakukan pendalaman untuk mencari kendala apa saja yang menyebabkan penerapan GNNT di kalangan Anggota Gerai Kopimi masih rendah. Hasil dari diskusi mengenai kendala tersebut dirangkum pada Gambar. 5.



Gambar 5. Kendala penerapan GNNT menurut peserta Sosialisasi GNNT (Sumber: data primer diolah)

Kendala utama dalam penerapan GNNT adalah para pelaku usaha mikro belum memahami aneka produk uang elektronik. Mereka melakukan transaksi non tunai hanya pada aplikasi yang paling sering mereka gunakan seperti GoPay dan OVO untuk melakukan transaksi dengan Gojek dan Grab. Kedua aplikasi tersebut bagi mereka merupakan dompet digital yang paling populer digunakan, terutama untuk transaksi pemesanan makanan oleh konsumen mereka. Padahal masih banyak manfaat lain dari aplikasi selain untuk keperluan transportasi dan pemesanan makanan. Ada manfaat lain yang bisa dimanfaatkan seperti membeli pulsa, membayar listrik dan air. Bahkan pembayaran bantuan sosialpun sudah mulai diintegrasikan dengan aplikasi dompet digital, seperti integrasi Kartu Prakerja dengan dompet digital DANA. Pemilik aplikasi DANA yang menerima bantuan Kartu Prakerja dapat berbelanja di e-warung yang berada disekitar wilayahnya. Tujuan pemerintah ini adalah menggiatkan ekonomi ditingkat paling bawah.

Masih menyukai transaksi uang tunai merupakan kendala penerapan GNNT berikutnya. Menurut *Teori Diffusion of Innovation* (DOI) para pelaku usaha mikro bertipe *Laggards* (Syahadiyanti & Subriadi, 2018). Mereka adalah orang-orang yang masih senang terhadap tradisi perilaku lama dan sangat konservatif. Mereka merupakan golongan orang-orang yang masih ragu-ragu dalam menerima inovasi baru. Hal ini sesuai dengan laporan dari *The 2020 McKinsey Global Payments Report* yang melakukan survey bahwa persentase pemakaian uang tunai yang digunakan dalam total transaksi berdasarkan volume berada di kisaran 96% masih jauh tertinggal dibandingkan dengan negara berkembang lain seperti Argentina 87%, Brasilia 74%, India 89% , Malaysia 72% dan Mexico 86% sedangkan China sudah berada pada 41% (Bruno et al., 2020).

Kendala yang sering ditemukan oleh pengguna adalah *top up* uang elektronik gagal. *Top up* merupakan proses pengisian saldo uang elektronik agar bisa digunakan untuk bertransaksi. Bagi nasabah bank bisa langsung melakukan *top up* dari mesin ATM atau menggunakan aplikasi

online melalui telepon pintar. Sedangkan yang bukan nasabah bisa mengisi di minimarket terdekat. Kendala yang dihadapi pengguna uang elektronik terutama dihadapi oleh bukan nasabah, mereka harus mengisi di minimarket-minimarket. Kendala lain yang berhubungan dengan masalah *top up* adalah hanya beberapa telepon pintar yang menyediakan alat *Near-field Communication* (NFC) merupakan teknologi yang mengaplikasikan dua perangkat dapat disinkronisasi dalam jarak dekat. Umumnya, fitur NFC digunakan untuk melakukan pembayaran maupun cek dan *top-up* saldo uang elektronik.

Kemajuan teknologi dan informasi telah merubah sebagian besar gaya hidup masyarakat Indonesia. Untuk memahami perilaku masyarakat terkait penerapan GNNT berdasarkan *Technology Acceptance Model* (TAM) yang merupakan model yang paling banyak digunakan dalam memprediksi penerimaan teknologi informasi dan telah terbukti menjadi model teoritis yang sangat berguna dalam membantu memahami dan menjelaskan perilaku pemakai dalam implementasi sistem informasi (Legris et al., 2003). Masyarakat saat ini cenderung menggunakan telepon pintar atau yang biasa disebut dengan *smartphone* dalam melakukan kegiatan sehari-hari. Hampir semua kegiatan sehari-hari tidak terlepas dari telepon pintar, karena telepon pintar sudah terhubung dengan internet. Banyak aplikasi membuat pemakai harus selalu melakukan pengkinian terhadap fitur yang ada. Bagi masyarakat awam yang kurang informasi terhadap adanya pembaharuan juga menimbulkan kendala tersendiri. Bagaimana mengunduh aplikasi kemudian menggunakannya memerlukan waktu. Mereka biasanya diajarkan cara memakai aplikasi oleh orang-orang terdekat mereka yang sudah paham. Mereka hanya akan melakukan kegiatan transaksi yang sudah diajarkan saja. Padahal banyak hal yang bisa digunakan pada aplikasi uang elektronik. Untuk itu Tim PkM mencoba memberikan contoh aplikasi dan penerapan penggunaan melalui telepon pintar (Gambar 6.). Bagaimana integrasi uang elektronik dengan sistem pembayaran kepada perorangan (*Government to Person Payment*) secara non-tunai.



Gambar 6. Praktek penerapan salah satu Aplikasi Uang Elektronik dipandu Tim PkM

Sebagai sarana promosi beberapa penerbit uang elektronik menawarkan promosi kepada masyarakat. Akibatnya pengguna membeli produk karena iming-iming hadiah tanpa memikirkan ukuran fungsi item tersebut (Fauziah & Nurhasanah, 2020). Demikian halnya hasil penelitian yang menyatakan bahwa penggunaan uang elektronik meningkatkan konsumsi (Fatmasari et al., 2019).

Dari semua kendala yang telah dipaparkan sebelumnya dapat disimpulkan bahwa untuk mencapai tujuan pemerintah dengan mencanangkan GNNT adalah masyarakat masih belum paham hal yang berkaitan dengan inklusi keuangan. Inklusi keuangan ini bisa diartikan sebagai keadaan masyarakat dalam mengakses/menggunakan produk layanan jasa keuangan seperti perbankan, asuransi, investasi, teknologi finansial dan lain sebagainya. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Gunawan et al. (2019) dengan tujuan mengetahui kesiapan UMKM dalam menggunakan teknologi digital untuk melakukan transaksi. Terutama pada para pelaku UMKM sebagai penyumbang hampir 60% PDB Indonesia yang diperoleh dari konsumsi rumah tangga. Pelatihan serta pemberian bantuan teknis literasi keuangan ditujukan untuk meningkatkan kapabilitas UMKM. Ini meningkatkan inklusi keuangan kepada para pelaku UMKM. Upaya pengembangan sektor riil dilakukan melalui 5 (lima) pilar utama, antara lain 1) edukasi dan perlindungan konsumen; 2) pemetaan informasi keuangan; 3) fasilitasi; 4) saluran distribusi; dan 5) peraturan pendukung (Bire et al., 2019).

Di akhir bulan April, Tim PkM melakukan kunjungan ke Gerai Kopimi Kelurahan Sambirejo Kecamatan Gayamsari Kota Semarang untuk melakukan pemantauan hasil sosialisasi. Hasil yang kami ada tiga pelaku UMKM diantara para peserta sosialisasi yang menerapkan transaksi non tunai. Mereka adalah Ibu Ketua Gerai Kopimi di lingkungan Masjid Agung Jawa Tengah Kelurahan Sambirejo menerapkan pembayaran dengan menggunakan QRIS di warung makannya. QRIS merupakan singkatan *Quick Response Code Indonesian Standard* adalah penyatuan berbagai macam QR dari berbagai Penyelenggara Jasa Sistem Pembayaran (PJSP) menggunakan QR Code. QRIS dikembangkan oleh industri sistem pembayaran bersama dengan BI agar proses transaksi dengan QR Code dapat lebih mudah, cepat, dan terjaga keamanannya. Semua PJSP yang akan menggunakan QR Code Pembayaran wajib menerapkan QRIS. Ibu Ketua Gerai Kopimi ini mengelola warung makan "Warung Kamu" merupakan seorang yang paling paham dan mengerti penerapan GNNT. Dalam testimoninya, dia mengatakan bahwa dengan adanya pembayaran elektronik ini memudahkan pelanggannya melakukan pembelian yang sebagian melalui jasa ojek *online*. Pengemudi ojek *online* ini tinggal melakukan scan kode QR yang ada di Warung Kamu miliknya. Selain itu ada Ida Collection dan Olahan Bandeng yang mulai memasarkan produk busananya melalui *e-commerce* E-Gerai Kopimi. Contohnya seorang laki-laki yang paling muda mempunyai usaha perajin tempe, menitipkan hasil produksinya ke warung-warung. Dia mengatakan bahwa sebelumnya dia

menerima pembayaran tunai setiap harinya, namun sejak masa pandemi Covid-19 setidaknya dia mulai beralih system pembayaran melalui transfer dana dari pemilik warung satu kali dalam seminggu. Hal yang sama juga dirasakan oleh peserta lain, mereka ingin memulai menawarkan hasil olahan makanan menggunakan *e-commerce* seperti Instagram (IG), Facebook (FB), WhatsApp (WA). Artinya mereka juga sudah menerapkan pembayaran non-tunai melalui aplikasi digital.

KESIMPULAN

Berdasarkan *Technology Acceptance Model* (TAM) yang diperoleh gambaran bahwa para pelaku usaha mikro pada anggota Gerai Kopimi Kelurahan Sambirejo Kota Semarang belum siap menggunakan teknologi uang elektronik. Hal ini dibuktikan dengan masih rendahnya tingkat pemahaman penggunaan gawai sebagai salah satu media untuk melakukan transaksi keuangan digital. Setengah dari peserta FGD merasa masih gagap teknologi, mereka masih merasa memerlukan waktu ketika harus mempelajari lagi inovasi baru fitur-fitur uang elektronik. Adapun faktor-faktor pendukung GNNT adalah praktis, aman, aksesnya luas dan efektif serta efisien. Demikian juga dengan hasil diskusi menunjukkan bahwa pelaku usaha UMKM telah menggunakan sistem pembayaran digital dimana pembayaran yang banyak dilakukan adalah melalui *mobile payment* dari Himbara diikuti oleh *internet banking payment*, diikuti oleh pembayaran berbasis elektronik dan menggunakan sistem pembayaran berbasis aplikasi. Hasil diskusi menunjukkan bahwa sebagian dari peserta masih senang menggunakan transaksi tunai.

Menurut *Teori Diffusion of Innovation* (DOI) para responden bertipe *Laggards*. Mereka adalah orang-orang yang masih senang terhadap tradisi perilaku lama dan sangat konservatif. Mereka merupakan golongan orang-orang yang masih ragu-ragu dalam menerima inovasi baru. Setelah mendapatkan sosialisasi tercatat ada tiga dari delapan pelaku usaha mikro peserta sosialisasi yang menerapkan penggunaan transaksi non-tunai. Warung Kamu menerapkan pembayaran menggunakan Quick Response Code Indonesia Standard (QRIS) sedangkan Olahan Bandeng dan Ida Collection mulai memasarkan produknya melalui E-Gerai Kopimi. Selanjutnya, Tim PkM tetap akan melakukan pemantauan penerapan transaksi non-tunai. Tidak menutup kemungkinan pada pelaksanaan PkM mendatang, Tim PkM MM USM juga akan menyosialisasikan akses pembiayaan melalui *fintech peer to peer lending* yang berijin Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Hal ini mereka harapkan karena para pelaku usaha mikro anggota Gerai Kopimi masih terkendala modal usaha.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat (LPPM) Universitas Semarang yang telah memberi dukungan moril serta materil dalam melaksanakan kegiatan PkM Sosialisasi dan FGD GNNT melalui program Pengabdian Kepada Masyarakat Dosen Universitas Semarang. Selanjutnya ucapan terima kasih kepada Ibu Ketua Gerai Kopimi di

Kelurahan Sambirejo Kecamatan Gayamsari Kota Semarang yang telah berkenan memberikan akses kepada kami untuk melaksanakan kegiatan ini.

DAFTAR RUJUKAN

- Aggarwal, K., Malik, S., Mishra, D. K., & Paul, D. (2021). *Moving from Cash to Cashless Economy: Toward Digital India*. 8(4), 43–54. <https://doi.org/10.13106/jafeb.2021.vol8.no4.0043>
- Alika, R. (2020). *Literasi Keuangan Digital Rendah, Jokowi Minta Fintech Perluas Peran*. Katadata.Co.Id.
- Bire, A. R., Sauw, H. M., & Maria, -. (2019). The effect of financial literacy towards financial inclusion through financial training. *International Journal of Social Sciences and Humanities*, 3(1), 186–192. <https://doi.org/10.29332/ijssh.v3n1.280>
- Bruno, P., Denecker, O., Nierderkorn, M., Dikshit, P., Lundberg, T., Botta, A., Höll, R., Jain, R., Shah, N., Tan, L. H., Lushinsky, Y., Murati, A., Zell, J., Albonico, M., Digiacomio, N., Farroni, A., & Nagy, T. (2020). *Global Banking Practice: The 2020 McKinsey Global Payments Report*. October, 1–38. https://www.mckinsey.com/~media/mckinsey/industries/financial_services/our_insights/accelerating_winds_of_change_in_global_payments/2020-mckinsey-global-payments-report-vf.pdf
- CIPS Indonesia. (2020). *Siaran Pers | Digitalisasi, Solusi UMKM Bertahan Selama Pandemi*. Centre for Indonesian Policy Studies.
- Davis, F. D. (1989). Perceived usefulness, perceived ease of use, and user acceptance of information technology. *MIS Quarterly: Management Information Systems*, 13(3), 319–339. <https://doi.org/10.2307/249008>
- Djamaluddin, S., Hidayanto, A. N., & Wardhani, S. (2016). Perception of beneficiaries towards adoption of e-money in the distribution of social assistance in Indonesia. *Economic Journal of Emerging Markets*, 8(1), 13–24. <https://doi.org/10.20885/ejem.vol8.iss1.art2>
- Ewa Abbas, A. (2017). Literature Review of a Cashless Society in Indonesia: Evaluating the Progress. *International Journal of Innovation, Management and Technology*, 8(3), 193–196. <https://doi.org/10.18178/ijimt.2017.8.3.727>
- Fatmasari, D., Waridin, Kurnia, A. S., & Amin, R. (2019). Use of E-Money and Debit Cards in Student Consumption Behavior. *E3S Web of Conferences*, 125(2019), 1–4. <https://doi.org/10.1051/e3sconf/201912503013>
- Fauziah, N., & Nurhasanah, N. (2020). the Effect of the Perception of Electronic Money on Consumptive Behavior of Stei Sebi Students. *Jurnal Ekonomi Dan Perbankan Syariah*, 8(1), 63–84. <https://doi.org/10.46899/jeps.v8i1.176>
- Fitriana, A., & Wingdes, I. (2017). Analisis TAM Terhadap Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Konsumen Menggunakan e-Money Indomaret Card di Pontianak. *Techno.Com*, 16(4), 401–410. <https://doi.org/10.33633/tc.v16i4.1515>

- Gunawan, H., Sinaga, B. L., & Sigit Purnomo, W. P. (2019). Assessment of the readiness of micro, small and medium enterprises in using E-money using the unified theory of acceptance and use of technology (UTAUT) method. *Procedia Computer Science*, 161, 316–323. <https://doi.org/10.1016/j.procs.2019.11.129>
- Gusti, G. P. (2020). Is There Any Impact of Electronic Money To Increase Knowledge of Financial Literacy?: in the Pandemic Situation of Covid-19 in Pontianak City. *Malaysian E Commerce Journal*, 4(2), 48–53. <https://doi.org/10.26480/mecj.02.2020.48.53>
- Legris, P., Ingham, J., & Collette, P. (2003). Why do people use information technology? A critical review of the technology acceptance model. *Information and Management*, 40(3), 191–204. [https://doi.org/10.1016/S0378-7206\(01\)00143-4](https://doi.org/10.1016/S0378-7206(01)00143-4)
- Ridhoi, M. A. (2020). *Rendahnya Akses Perbankan Bisa Ganjal Digitalisasi Ekonomi - Analisis Data Katadata*. Katadata.Co.Id.
- Rogers, E. M. (1962). *Diffusion of innovations* (3th ed.). A Division of Macmillan Publishing Co., Inc. <https://doi.org/10.4324/9780203710753-35>
- Saragih, S. P. (2019). Technology Acceptance of Digital Payment System Pada Pelaku Umkm Di Kota Batam. *Computer Based Information System Journal*, 7(2), 82. <https://doi.org/10.33884/cbis.v7i2.1402>
- Syahadiyanti, L., & Subriadi, A. P. (2018). International Journal of Economics and Financial Issues Diffusion of Innovation Theory Utilization Online Financial Transaction: Literature Review. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 8(3), 219–226. <http://www.econjournals.com>
- Wonglimpiyarat, J. (2016). S-curve trajectories of electronic money innovations. *Journal of High Technology Management Research*, 27(1), 1–9. <https://doi.org/10.1016/j.hitech.2016.04.001>
- Xena, P., & Rahadi, R. A. (2019). Adoption of E-Payment To Support Small Medium Enterprise Payment System: a Conceptualised Model. *International Journal of Accounting*, 4(18), 32–41. www.ijafb.com