
Sosialisasi QRIS & Brosur Promosi pada UMKM Lokal “Va Laundry”

Syahfiah¹, Fitri Rihhadatul Aisy², Rafa Nathania Putri³, Ratna Juwita⁴, Lyra Virna Imanda⁵, Lusiana Desy Ariswati⁶.

Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Mulawarman^{1,2,3,4,5,6}

✉
Email: syahfiah1@gmail.com¹

INFO ARTIKEL

Histori Artikel:

Diterima 25-05-2026

Disetujui 04-06-2026

Diterbitkan 06-06-2026

Katakunci:

QRIS;

Brosur Promosi;

UMKM Laundry;

ABSTRAK

Dalam sektor jasa laundry, usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) menghadapi kesulitan dalam hal sistem pembayaran dan strategi pemasaran. Tujuan dari program pengabdian masyarakat (PKM) ini adalah untuk membantu Va Laundry Digital di Samarinda dengan dua intervensi utama: penerapan sistem pembayaran digital QRIS dan pembuatan brosur promosi. Pengamatan awal, dukungan untuk pendaftaran QRIS, instruksi tentang cara menggunakan sistem pembayaran digital, desain brosur, dan distribusi brosur di lingkungan bisnis adalah semua metode yang digunakan dalam pelaksanaan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penerapan QRIS berhasil membuat transaksi lebih mudah dan menarik pelanggan baru yang sudah terbiasa dengan transaksi non-tunai. Brosur promosi yang disebar di permukiman, tempat kos, dan lingkungan kampus telah terbukti meningkatkan visibilitas dan menarik pelanggan baru. Mitra mendapat manfaat langsung dari program ini dalam hal efisiensi layanan dan luasnya jangkauan pemasaran. Kegiatan ini diharapkan dapat menjadi model pendampingan UMKM berbasis inovasi teknologi sederhana yang berkelanjutan.

Bagaimana Cara Sitasi Artikel ini:

Syahfiah, S., Aisy, F. R. ., Putri, R. N. ., Juwita, R., Imanda, L. V. ., & Ariswati, L. D. (2026). Sosialisasi QRIS & Brosur Promosi pada UMKM Lokal “Va Laundry”. Aksi Kita: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat, 2(3), 1253-1260. <https://doi.org/10.63822/vq606x89>

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memainkan peran krusial dalam memajukan perekonomian Masyarakat, terutama dalam menyediakan pekerjaan dan meningkatkan pendapatan daerah (Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008). Salah satu jenis UMKM yang berkembang di lingkungan sekitar Adalah bisnis jasa laundry, yang saat ini sangat dibutuhkan seiring dengan gaya hidup Masyarakat yang semakin padat dan memerlukan layanan yang praktis (Dinas Koperasi dan UMKM Kota Samarinda, 2023). Sektor usaha mikro merupakan tulang punggung ekonomi lokal yang memiliki kerentanan tinggi terhadap insolvensi, sehingga diperlukan penguatan kapasitas kapabilitas internal guna mentransformasikan pendapatan temporer menjadi keberlanjutan usaha (Kesuma et al., 2025).

Va Laundry Digital merupakan salah satu UMKM yang bergerak di bidang jasa laundry di Kota Samarinda. Berdasarkan hasil observasi awal dan wawancara dengan pemilik usaha, Va Laundry Digital telah memiliki pelanggan tetap dari lingkungan sekitar. Namun, dalam menjalankan usahanya masih terdapat beberapa kendala yang dapat memengaruhi perkembangan usaha. Dari sisi pembayaran, transaksi masih didominasi oleh pembayaran tunai sehingga kurang praktis bagi pelanggan yang telah terbiasa menggunakan metode pembayaran digital. Kondisi tersebut berpotensi mengurangi kenyamanan pelanggan dalam melakukan transaksi.

Selain itu, kegiatan promosi yang dilakukan masih relatif terbatas. Selama ini usaha lebih banyak mengandalkan promosi dari mulut ke mulut (*word of mouth*) dan belum memanfaatkan media promosi yang dapat menjangkau masyarakat secara lebih luas. Padahal, promosi merupakan salah satu faktor penting dalam meningkatkan kesadaran masyarakat terhadap suatu usaha. Salah satu media promosi yang mudah diterapkan oleh UMKM adalah brosur karena mampu menyampaikan informasi mengenai layanan, harga, lokasi usaha, serta kontak yang dapat dihubungi oleh calon pelanggan.

Untuk mengatasi permasalahan tersebut, diperlukan upaya yang dapat meningkatkan kemudahan transaksi sekaligus memperluas jangkauan pemasaran usaha. Salah satu solusi yang dapat diterapkan adalah penggunaan Quick Response Code Indonesian Standard (QRIS) sebagai metode pembayaran digital yang memudahkan pelanggan melakukan transaksi secara non-tunai. Selain itu, pembuatan dan penyebaran brosur promosi dapat membantu meningkatkan visibilitas usaha kepada masyarakat sekitar. Oleh karena itu, kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) ini dilaksanakan melalui penerapan sistem pembayaran digital QRIS dan pembuatan brosur promosi pada Va Laundry Digital. Kegiatan ini diharapkan dapat meningkatkan kualitas pelayanan, memperluas jangkauan pemasaran, serta mendukung perkembangan usaha secara berkelanjutan.

METODE PELAKSANAAN

Kegiatan PKM ini dilaksanakan di UMKM Va Laundry Digital yang berlokasi di Kota Samarinda. Proses kegiatan berlangsung selama kurang lebih satu bulan, mulai dari tahap pengamatan hingga evaluasi program. Pengumpulan data dilakukan melalui observasi langsung dan wawancara dengan pemilik usaha untuk memperoleh informasi mengenai kondisi usaha, jumlah pelanggan, serta penggunaan sistem pembayaran yang diterapkan. Hasil wawancara tersebut digunakan sebagai dasar dalam penyusunan program serta evaluasi manfaat penerapan QRIS dan brosur promosi pada usaha mitra.

Mitra Kegiatan

Mitra yang terlibat dalam aktivitas ini adalah Va Laundry Digital, suatu usaha layanan laundry yang menyediakan jasa pencucian kiloan, penyetrikaan, dan juga paket cepat.

Tahapan Pelaksanaan

Pelaksanaan program dilakukan melalui beberapa tahap berikut:

1. Pengamatan dan Penentuan Masalah Tim melakukan pengamatan langsung terkait kegiatan usaha dan melakukan wawancara dengan pemilik Va Laundry Digital untuk mengidentifikasi masalah utama yang dihadapi.
2. Pendampingan Pendaftaran QRIS Tim memberikan dukungan kepada pemilik usaha dalam proses registrasi QRIS melalui penyediaan layanan pembayaran resmi, termasuk menyiapkan dokumen yang diperlukan dan melakukan proses aktivasi.
3. Pelatihan Penggunaan QRIS Pelatihan dilaksanakan dengan memberikan penjelasan mengenai cara menerima pembayaran menggunakan QRIS, cara memeriksa transaksi yang masuk, serta cara memastikan bahwa pembayaran dari pelanggan telah berhasil.
4. Desain Brosur Promosi Tim merancang brosur promosi yang mencakup informasi mengenai usaha, layanan yang ditawarkan, daftar harga, promo, Alamat, dan kontak untuk pemesanan.
5. Penyebaran Brosur Brosur disebar di area sekitar lokasi usaha, seperti di permukiman, tempat kos, serta di lingkungan kampus atau sekolah.
6. Penilaian Program Penilaian dilakukan dengan mengamati peningkatan jumlah pelanggan, jumlah transaksi QRIS, serta melakukan wawancara kepada pemilik usaha untuk menilai manfaat dari program tersebut.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kondisi Awal Mitra

Sebelum pelaksanaan program PKM, Va Laundry Digital beroperasi dengan sistem yang masih sangat konvensional. Usaha ini melayani jasa cuci kiloan, penyetrikaan, dan paket cuci cepat dengan kapasitas mesin cuci yang memadai untuk melayani puluhan pelanggan per hari. Namun, pengelolaan operasional masih mengalami berbagai kendala yang menghambat pertumbuhan usaha.

Dari sisi sistem pembayaran, seluruh transaksi dilakukan secara tunai. Kondisi ini menyulitkan pelanggan yang tidak membawa uang tunai, terutama dari kalangan mahasiswa dan pekerja muda yang terbiasa dengan transaksi digital. Pencatatan keuangan juga masih dilakukan secara manual di buku catatan, sehingga rentan terhadap kesalahan dan menyulitkan pemantauan arus kas usaha. Di wilayah yang kaya akan sumber daya alam seperti Kalimantan Timur, penguasaan literasi keuangan oleh pemilik usaha memegang peranan krusial dalam mengoptimalkan pengelolaan arus kas dan keputusan pendanaan guna menghadapi volatilitas pasar (Ariswati et al., 2025).

Dari sisi promosi, Va Laundry Digital hanya mengandalkan promosi dari mulut ke mulut (wordofmouth) dari pelanggan yang puas. Belum ada media promosi tertulis maupun digital yang digunakan secara terstruktur. Hal ini mengakibatkan jangkauan pemasaran yang sangat terbatas, hanya pada lingkungan terdekat sekitar lokasi usaha (Ramadhani & Haryono, 2023). Pemilik usaha menyatakan bahwa

jumlah pelanggan baru dalam tiga bulan terakhir sebelum program berlangsung relatif stagnan dan tidak mengalami pertumbuhan yang signifikan.

Implementasi Pembayaran Digital QRIS

QRIS (QuickResponse Code Indonesian Standard) merupakan standar kode QR nasional yang ditetapkan oleh Bank Indonesia untuk memfasilitasi transaksi pembayaran digital secara interoperable antar berbagai platform dompet digital (Bank Indonesia, 2021). Proses pendaftaran QRIS untuk Va Laundry Digital dilakukan melalui salah satu penyedia layanan pembayaran resmi yang telah terdaftar di Bank Indonesia. Tim PKM mendampingi pemilik usaha dalam menyiapkan dokumen persyaratan, meliputi KTP pemilik, Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP), dan nomor rekening bank aktif.

Setelah proses aktivasi berhasil dilakukan, tim memberikan pelatihan penggunaan QRIS kepada pemilik Va Laundry Digital. Pelatihan mencakup cara menampilkan kode QR kepada pelanggan, cara memverifikasi keberhasilan transaksi melalui notifikasi, cara mengecek riwayat transaksi, dan prosedur penarikan dana ke rekening. Pemilik usaha menunjukkan antusiasme yang tinggi dalam mengikuti pelatihan dan dengan cepat memahami cara kerja sistem pembayaran digital tersebut. Edukasi intensif dan pendampingan berbasis praktik langsung terbukti mampu mengekselerasi keterampilan pengusaha mikro dalam mengoperasikan aplikasi pembayaran digital serta meminimalkan kekhawatiran terhadap risiko keamanan siber (Zainurossalamia ZA et al., 2025).

Dalam dua minggu pertama setelah implementasi QRIS, tercatat sejumlah transaksi non-tunai berhasil dilakukan. Pelanggan dari kalangan mahasiswa merespons positif kehadiran fasilitas pembayaran digital ini. Pemilik usaha melaporkan bahwa kemudahan verifikasi pembayaran melalui notifikasi real-time turut mengurangi risiko kesalahan dan penghitungan uang kembalian yang sebelumnya sering menjadi sumber keluhan. Hasil ini sejalan dengan penelitian Maulidina et al. (2022) yang menyatakan bahwa adopsi QRIS pada UMKM secara signifikan meningkatkan efisiensi transaksi dan kepercayaan pelanggan.



Gambar 1 Tahap Pembuatan dan Penyerahan QRIS kepada owner Va Laundry

Pembuatan Brosur Promosi

Brosur promosi dirancang oleh tim PKM menggunakan perangkat lunak desain grafis dengan mempertimbangkan estetika visual dan efektivitas penyampaian informasi. Brosur memuat informasi lengkap meliputi nama usaha, logo, daftar layanan (cuci kiloan, setrika, paket cepat), daftar harga, jam operasional, alamat lengkap, nomor telepon, dan kode QRIS untuk pembayaran. Desain brosur menggunakan warna yang cerah dan menarik agar mudah menarik perhatian calon pelanggan.

Brosur dicetak dalam jumlah 200 lembar dan disebarakan secara langsung oleh tim PKM dan pemilik usaha di berbagai titik strategis. Penyebaran dilakukan di perumahan dan permukiman sekitar lokasi usaha, tempat kos mahasiswa di radius 1-2 km, lingkungan kampus Universitas Mulawarman, dan papan pengumuman di minimarket terdekat. Metode penyebaran door-to-door dilakukan khususnya di kompleks perumahan agar pesan promosi sampai langsung kepada calon pelanggan potensial.

Respons masyarakat terhadap brosur promosi cukup positif. Beberapa pelanggan baru yang datang ke Va Laundry Digital mengaku mengetahui usaha ini dari brosur yang diterima. Pemanfaatan media komunikasi digital dan penguatan elemen personalisasi pelayanan, seperti kartu ucapan terima kasih pada kemasan produk, terbukti efektif meningkatkan metrik keterlibatan (*engagement rate*) audiens dan loyalitas konsumen secara signifikan (Ariswati et al., 2025). Hal ini membuktikan bahwa media promosi cetak seperti brosur masih efektif digunakan, terutama untuk UMKM yang menasar pelanggan di lingkungan sekitar lokasi usaha. Temuan ini sesuai dengan pernyataan Kotler dan Keller (2016) bahwa bauran komunikasi pemasaran yang tepat sasaran, termasuk media cetak, berkontribusi signifikan terhadap peningkatan awareness merek di tingkat lokal.



Gambar 2. Tahap Penyebaran brosur Va Laundry kepada masyarakat sekitar

Dampak Program terhadap Mitra

Secara keseluruhan, pelaksanaan program PKM ini memberikan kontribusi positif terhadap operasional Va Laundry Digital, terutama dalam peningkatan efisiensi sistem pembayaran dan perluasan jangkauan promosi usaha. Selama periode evaluasi program, dampak tersebut diidentifikasi melalui observasi langsung dan wawancara dengan pemilik usaha mengenai penggunaan transaksi QRIS serta perkembangan jumlah pelanggan setelah pelaksanaan program.

Dampak Jangka Pendek

Brosur promosi program ini berhasil menarik pelanggan baru dalam jangka pendek. Pemilik bisnis mengatakan bahwa kunjungan pelanggan baru meningkat antara 20 dan 30% pada minggu pertama dan kedua setelah penyebaran brosur. Sebaliknya, adopsi QRIS memudahkan transaksi baik untuk pelanggan lama maupun baru tanpa mengeluarkan uang tunai. Transaksi QRIS mulai diterima secara luas, terutama dari pelanggan mahasiswa yang sebelumnya kadang-kadang menunda pengambilan cucian karena tidak memiliki cukup uang tunai.

Dalam hal pengelolaan keuangan, riwayat transaksi QRIS yang tercatat secara digital lebih mudah dan akurat dibandingkan dengan sistem pencatatan manual sebelumnya (Setiawan et al., 2022). Pemilik usaha menyatakan bahwa catatan transaksi digital tersebut membantu memantau omzet harian dan arus kas masuk secara lebih transparan, sehingga memudahkan proses pencatatan dan evaluasi pendapatan usaha.

Keberlanjutan Program

Salah satu aspek penting dalam kegiatan PKM ini adalah keberlanjutan program. Selama akun penyedia layanan tetap aktif, sistem pembayaran QRIS dapat digunakan secara terus menerus tanpa biaya pemasangan (Wulandari et al., 2023). Selain itu, pemilik usaha tidak memerlukan pendampingan teknis yang berkelanjutan dari tim PKM karena mereka telah memahami mekanisme penggunaan QRIS secara mandiri (Widodo & Santoso, 2021).

Dalam rangka promosi, pemilik Va Laundry Digital telah memperoleh file desain brosur yang dapat dicetak ulang secara mandiri kapan saja. Selain itu, tim PKM menyarankan agar pemilik usaha mulai mengembangkan promosi di platform media sosial seperti WhatsApp Business dan Instagram. Ini akan menjadi langkah pengembangan selanjutnya yang murah tetapi berdampak besar. Menurut Peraturan Presiden Nomor 2 Tahun 2022 tentang Pengembangan Kewirausahaan Nasional, upaya untuk meningkatkan kapasitas pelaku UMKM melalui teknologi digital sesuai dengan tujuan kebijakan pemerintah yang mendorong transformasi digital UMKM Indonesia.

KESIMPULAN DAN SARAN

Va Laundry Digital Samarinda telah mencapai tujuan pengabdian masyarakatnya. Mengadopsi sistem pembayaran digital QRIS memudahkan pelanggan dan meningkatkan efisiensi bisnis. Brosur promosi telah terbukti efektif dalam memperluas jangkauan pemasaran dan menarik pelanggan baru. Sementara kedua intervensi ini merupakan solusi inovatif yang sederhana, mereka memiliki efek yang signifikan pada pertumbuhan usaha kecil dan menengah (UMKM) di industri laundry.

Program ini menunjukkan bahwa inovasi sederhana yang tepat sasaran dapat memberikan kontribusi besar untuk kemajuan usaha kecil dan menengah (UMKM) lokal. Di era ekonomi digital yang semakin kompetitif, adopsi teknologi pembayaran digital dan pengembangan strategi promosi yang lebih baik adalah langkah awal yang sangat penting bagi bisnis laundry untuk berkembang dan bersaing.

Rekomendasi berikut dibuat berdasarkan hasil dan pengalaman selama pelaksanaan program. Untuk mencapai target pasar yang lebih luas, Va Laundry Digital disarankan untuk memulai promosi di media digital seperti WhatsApp Business, Instagram, dan platform perdagangan lokal. Kedua, pemilik usaha harus mulai belajar pembukuan digital dasar agar mereka dapat mengatur keuangan mereka secara

lebih terorganisir. Ketiga, intervensi pada elemen manajemen usaha, seperti pelatihan pembukuan atau pengembangan layanan berbasis aplikasi, dapat memperluas program serupa untuk peneliti atau pelaksana PKM berikutnya. Keempat, diharapkan bahwa pemerintah daerah dapat memfasilitasi program pendampingan digital UMKM secara berkelanjutan. Ini akan memungkinkan usaha mikro di Samarinda untuk menggunakan teknologi pembayaran digital.

UCAPAN TERIMAKASIH

Tim penulis mengucapkan terima kasih kepada pemilik Va Laundry Digital karena telah bersedia berkolaborasi dengan kami dalam kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini dan telah menunjukkan kepercayaan dan kerja sama yang baik selama program berlangsung. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mulawarman juga berterima kasih atas Program Studi Manajemen, yang telah memberikan dukungan kelembagaan dan kesempatan bagi mahasiswa untuk menerapkan pendidikan mereka secara langsung di masyarakat. Semua karyawan dan pelanggan Va Laundry Digital yang telah berpartisipasi aktif dalam kegiatan ini juga patut dihargai.

DAFTAR PUSTAKA

- Ariswati, L. D., Kesuma, M. R., Aini, R. N., Irianto, E. D. O., Widaryo, C. M., & Henrika, M. (2025). Does financial literacy drive SME success in resource-rich regions?. *Priviet Social Sciences Journal*, 5(11), 308-321. <https://doi.org/10.55942/pssj.v5i11.714>
- Ariswati, L. D., Azzahra, A. S., Nabila, S. I., Pratiwi, W. A., & Anggriyani, W. (2025). Optimalisasi Pemasaran Digital UMKM Melalui Strategi Media Sosial Interaktif. *Perwira Journal of Community Development*, 5(2), 62-68.
- Bank Indonesia. (2021). Standar Nasional Open API Pembayaran (SNAP) dan QRIS. Jakarta: Bank Indonesia. <https://www.bi.go.id/id/sistem-pembayaran/informasi-perizinan/uang-elektronik/penyelenggara-berizin/Pages/default.aspx>
- Dinas Koperasi dan UMKM Kota Samarinda. (2023). Laporan Perkembangan UMKM Kota Samarinda Tahun 2022. Samarinda: Pemerintah Kota Samarinda.
- Kesuma, M. R., Ariswati, L. D., Henrika, M., Widaryo, C. M., Irianto, E. D. O., & Aini, R. N. (2025). Can financial literacy drive microentrepreneur success in digital economies?. *Journal of Economics Research and Policy Studies*, 5(3), 765-781. <https://doi.org/10.53088/jerps.v5i3.2280>
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing Management* (15th ed.). Pearson Education.
- Maulidina, A., Susanti, E., & Rahmawati, D. (2022). Implementasi QRIS sebagai media pembayaran digital pada UMKM di Kota Malang. *Jurnal Ilmu Manajemen dan Akuntansi Terapan*, 13(2), 88-97.
- Nugroho, A., & Wulandari, F. (2021). Pengaruh penggunaan QRIS terhadap kepuasan pelanggan UMKM kuliner di Yogyakarta. *Jurnal Manajemen Bisnis*, 18(3), 201-215.
- Ramadhani, S., & Haryono, A. (2023). Efektivitas media promosi cetak pada UMKM sektor jasa di Kalimantan Timur. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Mulawarman*, 20(1), 45-58.

-
- Setiawan, D., Putri, N. R., & Kurniawan, A. (2022). Dampak digitalisasi pembayaran terhadap omzet UMKM: Studi kasus pada pedagang di pasar tradisional Surabaya. *Jurnal Keuangan dan Perbankan*, 26(2), 150–164. <https://doi.org/10.26905/jkdp.v26i2.6782>
- Sutrisno, B., & Alam, S. (2020). Strategi pemasaran UMKM laundry dalam meningkatkan loyalitas pelanggan. *Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis*, 9(4), 312–323.
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2008 Nomor 93. Jakarta: Sekretariat Negara.
- Widodo, T., & Santoso, R. (2021). Peningkatan kompetensi UMKM melalui pelatihan digitalisasi pembayaran di era new normal. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 7(3), 178–186.
- Wulandari, A., Kusuma, B., & Fajar, M. (2023). Pemanfaatan QRIS dalam mendukung inklusi keuangan UMKM: Studi kasus di Kota Balikpapan. *Jurnal Ekonomi Regional Kalimantan*, 14(1), 22–35.
- Zainurossalamia ZA, S., Ariswati, L. D., Henrika, M., Irianto, E. D. O., & Aini, R. N. (2025). Digital Financial Literacy: Training for Woman Entrepreneurs in Managing Online Transaction. *Jurnal Sipakatau: Inovasi Pengabdian Masyarakat*, 2(2), 8-13. <https://doi.org/10.61220/sipakatau>
- Zaroni, A. N. (2021). Pemberdayaan UMKM melalui adopsi teknologi digital: Tinjauan literatur sistematis. *Jurnal Bisnis dan Kewirausahaan*, 17(2), 98–112.