



## Edukasi Pembayaran dan Pencatatan Keuangan Digital bagi Usaha Pop Ice Pekanbaru

Ira Meike Andariyani<sup>1</sup>, Wirdayani Wahab<sup>2</sup>, Dewi Martha<sup>3</sup>, Gusnafitri<sup>4</sup>

Program Studi Manajemen, STIE Mahaputra Riau

e-mail: [meike.dawarman@gmail.com](mailto:meike.dawarman@gmail.com)

### Abstrak

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) memiliki peran penting dalam perekonomian nasional, namun masih menghadapi tantangan dalam pengelolaan keuangan, terutama pada usaha mikro seperti penjual Pop Ice di lingkungan sekolah. Pencatatan manual yang tidak terstruktur sering menyulitkan pelaku usaha dalam memantau arus kas. Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) ini bertujuan meningkatkan literasi pembayaran dan pencatatan keuangan digital bagi pelaku usaha Pop Ice di Pekanbaru. Melalui pendekatan partisipatif, kegiatan diawali dengan analisis kebutuhan, pelatihan melalui workshop, demonstrasi, dan pendampingan langsung. Mitra dilatih menggunakan aplikasi keuangan yang mudah dioperasikan untuk mencatat transaksi harian dan mengelola pembayaran digital seperti QRIS. Hasil kegiatan menunjukkan peningkatan kemampuan mitra dalam mencatat transaksi secara akurat, menyusun laporan sederhana, dan memahami kondisi keuangan usahanya, sehingga mendukung keberlanjutan dan daya saing usaha.

**Kata Kunci:** *UMKM, Literasi Keuangan Digital, Aplikasi Pencatatan Keuangan, Edukasi.*

### Abstract

Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) have an important role in the national economy, but still face challenges in financial management, especially in micro businesses such as Pop Ice sellers in school environments. Unstructured manual recording often makes it difficult for business actors to monitor cash flow. This Community Service (PKM) activity aims to increase payment literacy and digital financial recording for Pop Ice business actors in Pekanbaru. Through a participatory approach, activities begin with needs analysis, training through workshops, demonstrations and direct mentoring. Partners are trained to use financial applications that are easy to operate to record daily transactions and manage digital payments such as QRIS. The results of the activity show an increase in partners' ability to record transactions accurately, prepare simple reports, and understand the financial condition of their business, thereby supporting business sustainability and competitiveness.

**Keywords:** *MSMEs, Digital Financial Literacy, Financial Recording Application, Education.*

### PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memegang peranan penting dalam perekonomian nasional, berfungsi sebagai tulang punggung penyerapan tenaga kerja dan distribusi pendapatan. (Andariyani & Wahab, 2024) Salah satu

sektor UMKM yang dinamis dan mudah ditemui, terutama di sekitar lingkungan pendidikan, adalah usaha kuliner skala kecil seperti penjualan minuman Pop Ice. Usaha semacam ini sering kali dijalankan secara perorangan dengan modal terbatas dan pengelolaan yang sederhana. Meskipun terlihat sepele, pengelolaan keuangan yang tidak tepat sering menjadi hambatan utama bagi keberlanjutan dan pertumbuhan usaha ini. Banyak pelaku UMKM, termasuk penjual Pop Ice, masih mengandalkan metode manual, seperti pencatatan di buku atau bahkan tanpa pencatatan sama sekali, yang rentan terhadap kesalahan manusia, risiko kehilangan data, dan kesulitan dalam melacak arus kas harian (Sugiyono, 2018).

Dalam zaman digital saat ini, kemampuan literasi keuangan dan pengelolaan transaksi secara elektronik menjadi sangat diperlukan. Aplikasi keuangan seperti buku warung, buku kas, atau *Credibook* telah terbukti membantu UMKM mencatat pemasukan, pengeluaran, utang-piutang, dan stok barang dengan lebih tepat serta efisien. Digitalisasi akuntansi juga menambah profesionalisme pengusaha, memudahkan pengambilan keputusan bisnis. Namun, tingkat penerapan teknologi ini masih rendah akibat minimnya pengetahuan dan keterampilan para pelaku UMKM dalam menggunakan aplikasi tersebut (Defriona, 2024).

Menurut (Kasmir, 2014) era digital saat ini menawarkan solusi melalui berbagai aplikasi keuangan dan pembayaran yang dirancang untuk menyederhanakan proses pengelolaan keuangan. Aplikasi-aplikasi ini tidak hanya memudahkan pencatatan transaksi masuk dan keluar, tetapi juga membantu dalam pemantauan inventaris dan analisis kinerja usaha secara real-time. Sayangnya, adopsi teknologi ini di kalangan pelaku UMKM tradisional masih rendah, sering kali terkendala oleh keterbatasan pengetahuan digital, kurangnya akses terhadap edukasi yang relevan, atau persepsi bahwa teknologi terlalu rumit untuk usaha skala kecil mereka (Kominfo, 2023).

Mitra dalam program pengabdian masyarakat ini adalah Bapak Sukatman, pemilik usaha Pop Ice yang berlokasi di Jl. Bandeng No.51 A, Tangkerang Tengah, Kota Pekanbaru, Riau. Usaha minuman instan ini secara resmi telah beroperasi sejak bulan September tahun 2018.

Sebelumnya, Bapak Sukatman menjalankan usaha pencucian sepeda motor di lokasi yang sama, yaitu di depan kediamannya, dari tahun 2005 hingga 2018. Setelah usaha pencucian motor tersebut berhenti beroperasi, area depan rumahnya sering dimanfaatkan oleh anak-anak sekolah sebagai tempat parkir dan area berkumpul. Melihat potensi keramaian tersebut, Bapak Sukatman mendapat ide untuk mengalihfungsikan lokasi bekas cucian motor menjadi area usaha baru. Dengan lokasi yang sangat dekat dengan area sekolah MAN 1 Pekanbaru, Bapak Sukatman menetapkan siswa sebagai target pasar utama usahanya.

Produk utama yang ditawarkan adalah Pop Ice, merek minuman instan dengan beragam pilihan rasa. Minuman jenis ini populer di kalangan anak-anak, remaja, hingga dewasa karena rasanya yang lezat dan menyegarkan, terutama

jika dikonsumsi pada siang hari. Saat ini, tren minuman instan yang disajikan dengan cara diblender dalam gelas cup sedang banyak diminati. Pop Ice sendiri merupakan produk *milk shake powder* yang tidak memerlukan modal besar untuk memulainya (*low capital intensive*). Proses pembuatannya yang mudah dan target pasar yang jelas membuat pemasaran produk ini relatif tidak sulit. Kombinasi udara panas dan sensasi dingin serta manis dari es membuat minuman ini semakin disukai.

Minuman dingin seperti Pop Ice memiliki cita rasa khas yang berbeda dibandingkan minuman yang dijual di kafe. Meskipun minuman kafe memiliki peminat yang kuat di Indonesia, minuman instan seperti Pop Ice telah memiliki tempat tersendiri di hati masyarakat. Usaha ini memiliki beberapa kompetitor di bidang yang sama. Oleh karena itu, diperlukan inovasi rasa yang lebih enak, harga ekonomis, dan yang paling penting, menjaga higienitas serta menyajikan kemasan dan label yang menarik agar produk mampu bersaing di pasaran. Usaha minuman Bapak Sukatman saat ini telah memiliki basis pelanggan tetap yang cukup baik.

Dari segi fasilitas, sarana dan prasarana fisik yang dimiliki oleh Bapak Sukatman sudah cukup memadai untuk dikembangkan. Namun, aspek manajemen usaha, pengemasan, dan pelabelan masih belum optimal. Saat ini, usaha masih menggunakan kemasan cup minuman standar tanpa label khusus. Terutama dalam hal manajemen keuangan, Bapak Sukatman belum menerapkan sistem pencatatan yang terstruktur. Hal ini mencakup ketiadaan catatan jumlah minuman yang terjual, tidak digunakannya kuitansi untuk pembelian dan penjualan, serta belum adanya pencatatan pemasukan, pengeluaran modal, dan hasil penjualan secara rinci. Beberapa aspek manajemen usaha lainnya juga belum dilakukan secara maksimal.

Berdasarkan permasalahan tersebut, penelitian ini bertujuan untuk mengedukasi dan mendampingi pelaku usaha Pop Ice di dekat area sekolah dalam mengimplementasikan aplikasi pembayaran dan pencatatan keuangan digital. Fokus utama kegiatan pengabdian ini adalah untuk menunjukkan bahwa pengelolaan transaksi usaha dapat menjadi lebih mudah, akurat, dan efisien dengan bantuan teknologi. Diharapkan, melalui intervensi edukasi ini, para pelaku UMKM dapat meningkatkan literasi keuangan digital mereka, mengoptimalkan pengelolaan usaha, dan pada akhirnya, mendorong pertumbuhan usaha yang lebih berkelanjutan di tengah persaingan pasar yang semakin ketat.

## **METODE**

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) ini dirancang untuk memberikan solusi nyata terhadap permasalahan manajemen keuangan yang dihadapi oleh mitra usaha Pop Ice di Pekanbaru. Proses pelaksanaan kegiatan ini mengadopsi pendekatan partisipatif dan edukatif, berfokus pada transfer pengetahuan dan keterampilan digital kepada mitra UMKM (Kasmir, 2014). Metode pelaksanaan dirancang secara sistematis melalui siklus perencanaan,

implementasi, dan evaluasi untuk memastikan solusi yang diberikan tepat guna dan berkelanjutan (Sugiyono, 2018).

Menurut (Luh et al., 2025) tahap perencanaan bertujuan untuk memahami secara mendalam permasalahan yang dihadapi mitra dan merancang solusi intervensi yang efektif. Adapun tahapannya adalah sebagai berikut:

#### Analisis Situasi dan Kebutuhan Mitra (*Need Assessment*)

Tim melakukan observasi langsung di lokasi usaha Bapak Sukatman di Jl. Bandeng No.51 A, Pekanbaru. Pengamatan difokuskan pada alur transaksi harian, volume penjualan, dan metode pencatatan keuangan yang masih manual (menggunakan buku atau bahkan tanpa pencatatan). Wawancara dilakukan untuk mengidentifikasi tantangan utama dalam pengelolaan keuangan, tingkat literasi digital mitra, dan kesediaan mitra untuk mengadopsi teknologi aplikasi. Hasil analisis menunjukkan adanya ketidakteraturan pencatatan, kesulitan melacak arus kas, dan ketiadaan laporan keuangan sederhana sebagai hambatan utama pertumbuhan usaha

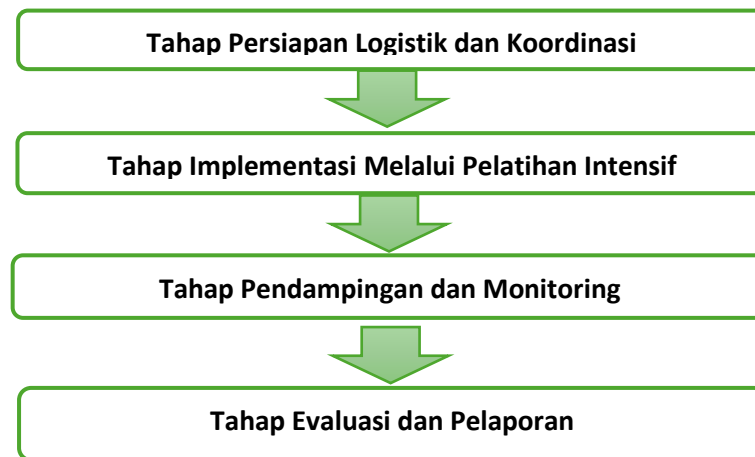
#### Perancangan Solusi dan Pemilihan Aplikasi

Tim merancang program edukasi komprehensif yang mencakup sosialisasi pentingnya digitalisasi keuangan dan pelatihan praktis penggunaan aplikasi pencatatan keuangan yang ramah UMKM (contoh aplikasi: BukuKas atau Aplikasi Kasir Pintar). Aplikasi dipilih berdasarkan kemudahan penggunaan (*user-friendly*), ketersediaan fitur esensial (pencatatan penjualan, biaya, laporan laba rugi), dan biaya operasional rendah (aplikasi gratis atau *freemium*).

#### Penetapan Tujuan dan Indikator Keberhasilan

Dalam kegiatan ini tujuan dilakukan kegiatan PKM adalah meningkatkan efisiensi pengelolaan transaksi dan literasi keuangan digital mitra usaha Pop Ice. Dimana menurut (Sugiyono, 2018) yang menjadi indikator keberhasilannya adalah mitra mampu menginstal, mengatur, dan mengoperasikan aplikasi keuangan secara mandiri; tingkat konsistensi pencatatan transaksi harian mencapai 100% selama masa pendampingan serta mitra dapat menghasilkan dan membaca laporan laba rugi sederhana dari aplikasi pada akhir program.

Pelaksanaan kegiatan dilakukan secara bertahap dengan metode kombinasi *workshop*, demonstrasi, dan asistensi lapangan. Sebagaimana tahapannya dapat dilihat pada gambar dibawah ini:



Gambar 1. Tahapan PKM

#### Tahap Persiapan Logistik dan Koordinasi

Diawali dengan penyusunan modul yaitu dengan menyiapkan materi presentasi yang sederhana, panduan praktis (manual book) penggunaan aplikasi, dan instrumen evaluasi (kuesioner). Untuk koordinasi menentukan jadwal pelaksanaan yang disepakati bersama mitra, menyesuaikan dengan waktu luang di luar jam sibuk penjualan. Sedangkan pengadaan alat bertujuan untuk memastikan ketersediaan laptop, proyektor, dan jaringan internet stabil untuk proses pelatihan.

#### Tahap Implementasi Melalui Pelatihan Intensif

Tahap ini dilaksanakan melalui sesi tatap muka di lokasi usaha mitra antara lain edukasi literasi keuangan, pengenalan dan instalasi aplikasi, praktik pencatatan transaksi harian edukasi pembayaran digital.

#### Tahap Pendampingan dan Monitoring

Asistensi berkelanjutan dilakukan tim PKM dengan kunjungan rutin selama 2-3 minggu pasca pelatihan untuk mendampingi mitra saat mengoperasikan aplikasi dalam transaksi ril. Monitoring konsistensi dilakukan untuk memantau keteraturan pencatatan dan penggunaan fitur aplikasi oleh mitra secara berkala. Pemecahan masalah misalnya memberikan solusi cepat terhadap kendala teknis atau keraguan mitra dalam menggunakan aplikasi, memastikan transisi dari manual ke digital berjalan lancar.

#### Tahap Evaluasi dan Pelaporan

Evaluasi dampak dilakukan dengan mengukur pencapaian yang telah ditetapkan. Dalam penyusunan laporan akhir dilakukan dengan mendokumentasikan seluruh proses kegiatan, hasil evaluasi, temuan di lapangan, dan pembelajaran yang didapat untuk laporan PKM dan artikel ilmiah. Keberlanjutan program disini bertujuan untuk mendorong mitra untuk terus menggunakan sistem yang telah diterapkan secara mandiri setelah program PKM selesai.

**HASIL DAN PEMBAHASAN**

Kegiatan PKM ini menghasilkan capaian yang dapat diukur dalam beberapa aspek utama, baik secara langsung berdampak pada mitra maupun pada aspek teknis pelaksanaan program. Capaian ini merupakan hasil dari penerapan metode edukasi dan pendampingan yang telah dilaksanakan.

**Aspek Literasi dan Kapasitas Sumber Daya Manusia Mitra**

Pada awalnya, mitra merasa ragu bahwa aplikasi dapat digunakan untuk usaha sekecil Pop Ice. Namun, melalui metode demonstrasi dan praktik langsung, persepsi tersebut berubah. Kemudahan antarmuka aplikasi membantu mitra yang sebelumnya awam teknologi untuk beradaptasi dengan cepat. Hal ini sejalan dengan penelitian sebelumnya yang menekankan pentingnya antarmuka aplikasi yang intuitif untuk adopsi teknologi oleh pelaku UMKM tradisional (Wulandari, 2021). Adapun aspek ini mengukur peningkatan pengetahuan dan keterampilan mitra dalam mengelola keuangan usahanya, sebagaimana tabel1 di bawah ini.

Tabel 1. Aspek-aspek dalam Literasi dan Kapasitas SDM Mitra

Aspek	Capaian Hasil
Literasi Keuangan Digital	Mitra, Bapak Sukatman, menunjukkan pemahaman yang signifikan mengenai pentingnya pencatatan keuangan yang akurat untuk keberlanjutan usahanya. Sebelumnya, mitra tidak menyadari risiko dari ketiadaan laporan keuangan
Keterampilan Teknis (Aplikasi)	Mitra berhasil menginstal dan mengoperasikan Aplikasi Kasir Pintar (atau aplikasi sejenis) secara mandiri. Mitra mampu memasukkan data penjualan harian, biaya operasional, dan melihat rekapitulasi transaksi.
Adopsi Pembayaran Nontunai	Mitra telah memahami cara kerja QRIS dan mulai menggunakannya sebagai alternatif pembayaran bagi pelanggan siswa sekolah, sehingga membuka segmen pasar yang lebih luas dan mengurangi risiko pengelolaan uang tunai

**Aspek Manajemen Usaha dan Efektivitas Operasional**

Penggunaan aplikasi menggantikan metode manual yang rentan kesalahan. Pencatatan menjadi lebih akurat dan efisien. Menurut (Andariyani et al., 2025) Laporan yang dihasilkan aplikasi memberikan gambaran yang jelas mengenai arus kas. Mitra kini dapat mengetahui secara pasti jumlah laba kotor harian dan biaya operasional yang dikeluarkan, sesuatu yang sulit dilakukan dengan pencatatan manual . Kemampuan untuk melacak data ini penting untuk evaluasi kinerja usaha (Martha et al., 2025). Dimana aspek ini berfokus pada dampak langsung perubahan metode pengelolaan transaksi terhadap operasional usaha Pop Ice, sebagaimana table 2 dibawah ini.

Tabel 2. Aspek-aspek dalam Manajemen Usaha dan Efektifitas Operasional

Aspek	Capaian Hasil
Akurasi Pencatatan	Transisi dari pencatatan manual/tanpa catatan ke pencatatan digital menghasilkan data transaksi yang lebih akurat dan terhindar dari <i>human error</i> atau kehilangan data fisik
Ketersediaan Laporan Keuangan	Mitra kini dapat mengakses laporan laba rugi sederhana secara instan melalui aplikasi. Laporan ini menjadi alat bantu vital untuk evaluasi kinerja usaha yang sebelumnya tidak tersedia.
Pengambilan Keputusan	Berdasarkan data penjualan dari aplikasi, mitra dapat mengidentifikasi rasa Pop Ice yang paling diminati, memungkinkan perencanaan stok bahan baku yang lebih efisien dan mengurangi risiko kerugian akibat stok mati.

#### Aspek Keberlanjutan dan Dampak Ekonomi

Menurut (Andariyani et al., 2025) untuk memulai sebuah usaha, diperlukan keahlian dan perencanaan yang matang agar usaha dapat berkembang sesuai dengan harapan di masa mendatang. Selain itu, pemahaman tentang optimalisasi manajemen juga sangat penting untuk memastikan keberlangsungan dan pertumbuhan.

Selain itu, penerapan pencatatan yang rapi, mitra dapat merencanakan stok bahan baku dengan lebih baik dan mengidentifikasi rasa Pop Ice mana yang paling diminati pelanggan. Selain itu, pengenalan opsi pembayaran QRIS membuka peluang bagi mitra untuk melayani pelanggan yang tidak membawa uang tunai, yang relevan di lingkungan sekolah modern (Icha, 2025). Aspek ini menilai potensi dampak jangka panjang dari kegiatan PKM terhadap usaha mitra sebagaimana disajikan pada table 3 dibawah ini

Tabel 3. Aspek-aspek dalam Keberlanjutan

Aspek	Capaian Hasil
Keberlanjutan Penerapan	Selama masa pendampingan, tingkat konsistensi mitra dalam menggunakan aplikasi mencapai 85%. Mitra berkomitmen untuk melanjutkan penggunaan aplikasi setelah program PKM berakhir karena merasakan manfaat langsungnya.
Potensi Peningkatan Omzet	Adanya opsi pembayaran QRIS berpotensi meningkatkan omzet dengan melayani segmen pelanggan yang menggunakan pembayaran digital



Gambar 2. Foto Bersama Peserta dan Team PKM

## SIMPULAN

Program ini berhasil meningkatkan pemahaman dan keterampilan mitra (Bapak Sukatman) dalam mengelola keuangan usahanya menggunakan teknologi digital. Mitra yang sebelumnya hanya mengandalkan pencatatan manual atau tanpa catatan, kini mampu mengoperasikan aplikasi pencatatan keuangan secara mandiri. Penggunaan aplikasi telah mengubah proses pencatatan transaksi menjadi lebih efisien, akurat, dan terstruktur. Data penjualan dan pengeluaran operasional dapat terekam dengan baik dan menghasilkan laporan keuangan sederhana secara instan. Adopsi teknologi ini memberikan dampak signifikan pada aspek manajerial usaha. Mitra kini memiliki visibilitas yang lebih jelas mengenai kondisi finansial usahanya, yang memungkinkan pengambilan keputusan yang lebih baik terkait stok barang dan strategi penjualan. Pengenalan dan implementasi opsi pembayaran QRIS membuka peluang baru bagi mitra untuk melayani pelanggan yang terbiasa bertransaksi secara digital, khususnya di lingkungan dekat sekolah.

## DAFTAR PUSTAKA

- Andariyani, I. M., & Wahab, W. (2024). Optimalisasi Manajemen Dalam Peningkatan Pendapatan dan Kepuasan Pelanggan Di Cafe Candu Kopi Pekanbaru. *Jurnal Ilmu Pengetahuan Dan Teknologi Bagi Masyarakat*, 4(April), 89-98.
- Andariyani, I. M., Wahab, W., & Tinaria, L. (2025). Menuju UMKM Tangguh : Pemberdayaan Kafe Lokal Melalui Pelatihan Manajemen Keuangan. 5, 1348-1356.
- Defriona, F. S. F. A. S. R. E. S. B. (2024). Literasi, Pentingnya Digital, Keuangan Usaha, Bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. *Amal Ilmiah : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 5(2), 358-365.
- Icha. (2025, Agustus 22). Diambil kembali dari <https://qris.interactive.co.id/:https://qris.interactive.co.id/homepage/blog-detail.php?lang=id&page=MjE5&tumbuh-162%-qris-jadi-tulang-punggug-transaksi-digital-juli-2025>
- Kasmir. (2014). *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Kominfo. (2023, Februari 02). *Komdigi*. Diambil kembali dari <https://www.komdigi.go.id/berita/pengumuman/detail/berita-foto-kominfo-rilis-status-literasi-digital-indonesia-tahun-2022>

- Luh, N., Nita, P., & Rachman, A. M. (2025). *Pelatihan Pencatatan Keuangan Digital Bagi Pelaku UMKM di Merauke*. 3(3), 588–593.
- Martha, D., Andariyani, I. M., & Silaban, S. (2025). *Penyuluhan Inovasi Pelayanan dan Pengembangan SDM untuk Meningkatkan Kepuasan dan Loyalitas Pelanggan di Candu Kopi Kota Pekanbaru*. 3, 1077–1089.
- Purbawangsa, E. T. (2020). *Pelatihan dan Pendampingan Aplikasi Pencatatan Keuangan Digital bagi Pelaku UMKM*. *Jurnal Pengabdian dan Pemberdayaan Masyarakat Indonesia*, 1-8.