

EDUKASI TRANSFORMASI DIGITAL UMKM DALAM PENGUNAAN OCTO MERCHANT UNTUK PEMBERDAYAAN EKONOMI LOKAL

Anisah Isnaini¹, Ugy Soebiantoro²

^{1,2}Prodi Manajemen, Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur
Surabaya, Indonesia

Email : anisahisnaini28@gmail.com¹, ugybin@gmail.com²

Article History: Submission: 10 Februari 2025; Revised: 20 Maret 2025; Published: 30 April 2026

Abstrak: Transformasi digital menjadi salah satu kebutuhan penting bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam meningkatkan efisiensi operasional dan daya saing di tengah perkembangan ekonomi digital. Namun, rendahnya literasi teknologi, kebiasaan menggunakan sistem konvensional, dan keterbatasan sumber daya masih menjadi hambatan bagi sebagian pelaku UMKM dalam mengadopsi teknologi digital. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan pemahaman pelaku UMKM dan calon pelaku UMKM mengenai transformasi digital melalui pemanfaatan aplikasi OCTO Merchant sebagai sarana transaksi dan pengelolaan aktivitas bisnis. Metode pemberdayaan yang digunakan berupa sosialisasi dan edukasi partisipatif melalui pemaparan materi, demonstrasi pengenalan fitur dan manfaat OCTO Merchant, serta diskusi dan sesi tanya jawab dengan peserta. Kegiatan dilaksanakan dalam seminar Payment Innovation with CIMB Niaga dengan sasaran pelaku UMKM dan calon pelaku UMKM. Materi yang diberikan meliputi evolusi sistem pembayaran, pengenalan OCTO Merchant, fitur transaksi QRIS, pemantauan laporan penjualan secara *real-time*, pengelolaan transaksi, serta manfaat digitalisasi bagi efisiensi dan keamanan usaha. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa peserta memperoleh pemahaman yang lebih baik mengenai perkembangan sistem pembayaran digital dan manfaat OCTO Merchant dalam mendukung aktivitas usaha. Kegiatan juga mengidentifikasi beberapa hambatan adopsi teknologi, yaitu rendahnya pengetahuan teknologi, kebiasaan menggunakan sistem konvensional, dan keterbatasan sumber daya. Dengan demikian, sosialisasi dan edukasi yang dilakukan secara partisipatif dapat menjadi langkah awal dalam meningkatkan kesiapan pelaku UMKM untuk melakukan transformasi digital dan memperkuat pemberdayaan ekonomi lokal.

Kata kunci: UMKM, Transformasi Digital, Pemberdayaan Ekonomi Lokal, Aplikasi OCTO Merchant

Abstract: *Digital transformation has become an important necessity for Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) to improve operational efficiency and competitiveness amid the development of the digital economy. However, low technological literacy, reliance on conventional business practices, and limited resources remain obstacles for some MSME actors in adopting digital technology. This community service program aimed to improve the understanding of MSME actors and prospective MSME entrepreneurs regarding digital transformation through the use of the OCTO Merchant application as a tool for business transactions and activity management. The empowerment method employed a participatory educational approach through material presentations, demonstrations introducing the features and benefits of OCTO Merchant, as well as discussions and question-and-answer sessions with participants. The activity was conducted through the seminar Payment Innovation with CIMB Niaga targeting MSME actors and prospective MSME entrepreneurs. The materials covered the evolution of payment systems, an introduction to OCTO Merchant, QRIS transaction features, real-time sales monitoring, transaction management, and the benefits of digitalization for business efficiency and security. The results indicated that participants gained a better understanding of the development of digital payment systems and the benefits of OCTO Merchant in supporting business activities. The activity also identified several barriers to technology adoption, including limited technological knowledge, reliance on conventional business practices, and resource constraints. Thus, participatory socialization and education can serve as an initial strategy to improve MSME actors' readiness for digital transformation and strengthen local economic empowerment.*

Keywords: *MSMEs, Digital Transformation, Local Economic Empowerment, OCTO Merchant Application*

PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi digital telah membawa perubahan yang signifikan dalam aktivitas ekonomi dan praktik bisnis, termasuk pada sistem transaksi dan pengelolaan usaha. Perubahan sistem pembayaran dari transaksi tunai menuju pembayaran non-tunai dan berbasis digital memberikan peluang bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) untuk meningkatkan efisiensi, keamanan, dan kemudahan dalam menjalankan aktivitas bisnis. Dalam konteks tersebut, transformasi digital tidak hanya berkaitan dengan penggunaan teknologi baru, tetapi juga dengan kemampuan pelaku UMKM dalam menyesuaikan proses bisnis dengan perkembangan kebutuhan konsumen dan lingkungan ekonomi digital. Meskipun demikian, pemanfaatan teknologi digital di kalangan UMKM masih menghadapi berbagai kendala, terutama rendahnya literasi teknologi, kuatnya kebiasaan menggunakan sistem konvensional, serta keterbatasan sumber daya. Kondisi tersebut menunjukkan pentingnya kegiatan edukasi dan pemberdayaan yang dapat membantu pelaku UMKM memahami manfaat teknologi digital sekaligus meningkatkan kesiapan mereka dalam mengadopsi sistem pembayaran dan pengelolaan usaha berbasis digital.

Keberadaan usaha UMKM di sektor mikro, kecil, menengah maupun besar sangat membantu meningkatkan perekonomian Indonesia bahkan jadi penyumbang terbesar pendapatan negara berasal dari sektor UMKM. Saat ini pemerintah sedang berupaya meningkatkan akses dan transfer teknologi untuk mengembangkan para pengusaha atau pelaku UMKM inovatif dengan cara pemanfaatan teknologi informasi dan komunikasi sehingga diharapkan mampu bersaing dengan pelaku bisnis UMKM asing. Industri UMKM dalam menjalankan usahanya yang tidak menggunakan komputer jumlahnya sekitar 94% sedangkan UMKM yang menggunakan digitalisasi sebanyak 21%, kondisi umum ini dipicu dari pengetahuan literasi digital UMKM masih rendah, hingga memberikan efek kapasitas produksi kecil, kualitas produksi belum konsisten, dan akses pasar belum optimal.

Beberapa pakar menyebutkan bahwa UMKM memerlukan peran teknologi digital untuk meningkatkan kinerja dan produktivitas (Papadopoulos dalam Widnyani dkk. 2021). Kebijakan PSBB mempengaruhi perubahan pola konsumsi masyarakat karena membatasi mobilitas orang dan barang, sehingga UMKM harus beradaptasi secara digital. Oleh karena itu, transformasi digital di UMKM diperlukan tidak hanya dalam proses bisnis antara perusahaan dan pelanggan, tetapi juga dalam hubungan perusahaan dengan karyawan. Menurut data dari Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah, hanya sekitar 13% pelaku UMKM yang telah terhubung ke dunia digital atau menggunakan alat digital dalam kegiatan bisnis mereka (Andriani 2020).

Penelitian ini memiliki tujuan untuk mengedukasi pelaku UMKM tentang transformasi digital UMKM dalam penggunaan OCTO Merchant untuk pemberdayaan ekonomi lokal. Adapun alasan mengapa penggunaan OCTO Merchant menjadi objek penelitian adalah karena OCTO Merchant merupakan aplikasi yang dirancang sebagai alat penerimaan transaksi dan penghubung antara pelaku UMKM dan Bank. Dengan adanya aplikasi ini, memberikan kemudahan bagi pelaku UMKM dalam menjalankan bisnis sehari-hari. Namun, tak banyak pelaku UMKM bertransformasi digital dalam melakukan usahanya Padahal penggunaan dengan adanya teknologi, seperti OCTO Merchant sangatlah membantu pelaku UMKM dalam bertransaksi dan administratifnya.

Transformasi Digital adalah penerapan teknologi untuk secara drastis meningkatkan kinerja atau jangkauan perusahaan (Westerman dkk, dalam Vial 2019). Di sisi lain, istilah transformasi digital digunakan dalam konteks akademis untuk merujuk pada perubahan dalam organisasi yang dipengaruhi oleh teknologi digital. Transformasi ini terjadi akibat perubahan yang didorong oleh kemajuan teknologi dalam organisasi dan lingkungan sekitarnya. Perubahan ini berhubungan dengan penyesuaian proses bisnis, termasuk interaksi antara perusahaan dengan karyawan dan perusahaan dengan pelanggan, serta perubahan yang terjadi pada kondisi pasar saat ini (Lucas dalam Widnyani dkk. 2021). Transformasi digital tidak hanya melibatkan pengenalan teknologi baru untuk kegiatan bisnis yang sudah ada, tetapi juga mempermudah proses mendesain ulang semua model bisnis agar sesuai dengan kebutuhan pelanggan.

Data dari Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah menunjukkan bahwa potensi ekonomi digital Indonesia dapat mencapai Rp 1.800 triliun pada tahun 2025. Selain itu, perubahan dalam platform digital seperti *e-commerce*, *ride hailing*, dan pembayaran digital telah menjadikan Indonesia sebagai negara dengan ekonomi digital terbesar dan tercepat di ASEAN. Potensi ini perlu dimanfaatkan oleh pelaku UMKM agar usaha mereka dapat berkembang lebih baik di pasar internasional (Arianto 2020). Oleh

karena itu, pengembangan strategi digital untuk UMKM dalam menyediakan infrastruktur teknologi informasi, proses produksi, dan perluasan pasar sangat diperlukan baik untuk jangka pendek, menengah, maupun jangka panjang, sehingga UMKM dapat memiliki daya saing dan meningkatkan kinerjanya (Slamet dkk 2016).

UMKM adalah singkatan dari Usaha Mikro Kecil dan Menengah. Pengertian UMKM ini telah ditetapkan oleh pemerintah dalam UU Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Secara umum, UMKM adalah sebuah bisnis yang dijalankan individu, rumah tangga, atau badan usaha ukuran kecil. Penggolongan UMKM dilakukan berdasarkan nominal omzet per tahun, jumlah kekayaan atau aset, serta jumlah karyawan.

Sesuai dengan namanya, UMKM dibedakan menjadi 3 jenis, yaitu usaha mikro, usaha kecil, dan usaha menengah. Sementara jika digolongkan secara statistik, UMKM bisa dibedakan menurut sektor ekonominya, yaitu: Pertanian, peternakan, kehutanan, dan perikanan, Keuangan, persewaan dan jasa perusahaan, Perdagangan, hotel dan restoran, Pertambangan dan penggalian, Listrik, gas, dan air bersih, Angkutan dan komunikasi, Industri pengolahan, Bangunan dan Jasa.

Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) sangat penting dan strategis dalam mengantisipasi perekonomian ke depan terutama dalam memperkuat struktur perekonomian nasional. Adanya krisis perekonomian nasional seperti sekarang ini sangat mempengaruhi stabilitas nasional, ekonomi dan politik yang imbasnya berdampak pada kegiatan-kegiatan usaha besar yang semakin terpuruk, sementara UMKM serta koperasi relatif masih dapat mempertahankan kegiatan usahanya. Secara umum, tujuan atau sasaran yang ingin dicapai adalah terwujudnya Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) yang tangguh dan yang memiliki daya saing tinggi dan berperan utama dalam produksi dan distribusi kebutuhan pokok, bahan baku, serta dalam permodalan untuk menghadapi persaingan bebas.

METODE PEMBERDAYAAN

Metode pemberdayaan yang digunakan dalam kegiatan ini adalah pendekatan edukatif-partisipatif melalui sosialisasi dan penyuluhan kepada pelaku UMKM dan calon pelaku UMKM. Pelaksanaan kegiatan diawali dengan pemaparan materi mengenai perkembangan dan evolusi sistem pembayaran, dilanjutkan dengan pengenalan OCTO Merchant beserta fitur, fungsi, dan manfaatnya dalam mendukung transaksi dan pengelolaan usaha. Peserta kemudian dilibatkan secara aktif melalui diskusi dan sesi tanya jawab untuk menggali pemahaman, pengalaman, serta hambatan yang dihadapi dalam mengadopsi teknologi digital. Pendekatan ini tidak hanya berorientasi pada penyampaian informasi, tetapi juga mendorong keterlibatan peserta dalam memahami penerapan teknologi digital sesuai dengan kebutuhan aktivitas usaha mereka. Melalui metode tersebut, kegiatan diarahkan untuk meningkatkan literasi digital, membangun kesiapan peserta dalam menerima transformasi digital, serta mengidentifikasi kendala berupa rendahnya pengetahuan teknologi, kebiasaan menggunakan sistem konvensional, dan keterbatasan sumber daya yang dapat memengaruhi proses adopsi OCTO Merchant.

Kegiatan sosialisasi merupakan inti dari penelitian ini. Melalui sosialisasi, penulis tidak hanya menyampaikan informasi mengenai fitur-fitur OCTO Merchant, tetapi juga menggandeng peserta untuk berdiskusi dan melakukan sesi tanya jawab. Penyuluhan yang diberikan mencakup penjelasan tentang dasar-dasar perubahan transaksi seiring waktu, manfaat aplikasi, serta instruksi langkah demi langkah dalam memanfaatkan berbagai fitur. Dengan cara ini, diharapkan peserta memiliki pemahaman yang mendalam tentang bagaimana aplikasi ini dapat mempermudah aktivitas sehari-hari mereka. Sasaran utama dari penelitian ini adalah untuk menggali lebih dalam proses penerimaan teknologi transaksi digital di tengah masyarakat. Penulis ingin menemukan faktor-faktor yang memengaruhi keputusan masyarakat dalam menggunakan aplikasi OCTO Merchant, seperti faktor internal yang meliputi pengetahuan dan sikap, serta faktor eksternal yang mencakup dukungan sosial dan infrastruktur teknologi. Selain itu, penelitian ini juga bertujuan untuk mengenali hambatan dan tantangan yang dihadapi masyarakat saat menggunakan aplikasi, guna memberikan saran untuk perbaikan dan pengembangan aplikasi di masa yang akan datang.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan kegiatan pemberdayaan menunjukkan bahwa edukasi transformasi digital menjadi langkah penting dalam meningkatkan kesiapan pelaku UMKM dan calon pelaku UMKM dalam menghadapi perubahan sistem transaksi dan pengelolaan usaha. Kegiatan tidak hanya memberikan informasi mengenai perkembangan sistem pembayaran, tetapi juga memperkenalkan pemanfaatan OCTO Merchant sebagai salah satu alternatif teknologi digital yang dapat mendukung aktivitas usaha. Melalui proses penyampaian materi, pengenalan fitur, serta interaksi langsung dengan peserta, kegiatan memberikan ruang bagi peserta untuk memahami manfaat teknologi sekaligus mengemukakan pengalaman dan kendala yang mereka hadapi dalam proses digitalisasi. Antusiasme peserta selama kegiatan menunjukkan adanya kebutuhan terhadap edukasi praktis mengenai teknologi digital yang dapat diterapkan dalam kegiatan usaha sehari-hari. Dengan demikian, kegiatan pemberdayaan ini menjadi sarana untuk mempertemukan kebutuhan pelaku UMKM terhadap literasi teknologi dengan pengetahuan dan informasi mengenai sistem pembayaran digital, sehingga dapat mendorong kesiapan mereka dalam melakukan transformasi digital secara bertahap.

Pelaksanaan kegiatan seminar dengan judul “ Payment Innovation with CIMB Niaga” yang dilaksanakan pada Jumat, 4 Oktober 2024 berlokasi di Ballroom Lantai 9 GKB II UPN “Veteran” Jawa Timur. Pelaksanaan seminar ini dilakukan dengan tujuan dapat menarik pelaku UMKM atau calon pelaku UMKM dengan menjembatani para pelaku UMKM ataupun calon pelaku UMKM untuk belajar lebih dalam tentang tentang transformasi digital UMKM dalam penggunaan OCTO Merchant untuk pemberdayaan ekonomi lokal.



Gambar 1. Pelaksanaan Seminar

Gambar 1 memperlihatkan pelaksanaan seminar edukasi transformasi digital bertajuk *"Payment Innovation with CIMB Niaga"* yang dilaksanakan pada Jumat, 4 Oktober 2024 di Ballroom Lantai 9 GKB II UPN "Veteran" Jawa Timur. Kegiatan ini menjadi ruang edukasi bagi pelaku UMKM dan calon pelaku UMKM untuk memperoleh pemahaman mengenai perkembangan sistem pembayaran serta pentingnya pemanfaatan teknologi digital dalam mendukung aktivitas usaha. Seminar dilaksanakan melalui penyampaian materi secara langsung dan interaksi antara narasumber dengan peserta. Materi yang diberikan diarahkan pada pengenalan perubahan sistem pembayaran dari metode konvensional menuju sistem pembayaran digital serta pemanfaatan teknologi untuk meningkatkan efisiensi dan kemudahan dalam menjalankan usaha.

Pelaksanaan seminar juga menjadi bagian dari proses pemberdayaan yang menempatkan peserta sebagai pihak yang aktif dalam memperoleh dan mendiskusikan informasi. Melalui kegiatan ini, pelaku UMKM tidak hanya diperkenalkan pada teknologi pembayaran digital, tetapi juga didorong untuk memahami peluang dan tantangan yang muncul dalam proses transformasi digital. Kegiatan tersebut menjadi tahap awal sebelum peserta memperoleh penjelasan lebih khusus mengenai OCTO Merchant, termasuk fitur, manfaat, dan penggunaannya dalam mendukung transaksi serta pengelolaan usaha.

Pemaparan materi mengenai evolusi sistem pembayaran memberikan pemahaman kepada peserta tentang perubahan mekanisme transaksi yang berkembang seiring dengan kemajuan teknologi, perubahan kebiasaan masyarakat, dan kebijakan otoritas. Materi menjelaskan bahwa sistem pembayaran mengalami perkembangan dari transaksi barter, penggunaan uang tunai, hingga berbagai bentuk pembayaran non-tunai, seperti cek dan bilyet giro, transfer dana elektronik, kartu ATM, kartu kredit, kartu debit, kartu prabayar, serta pembayaran digital. Pemahaman terhadap perkembangan tersebut menjadi dasar bagi pelaku UMKM dan calon pelaku UMKM untuk mengenali pentingnya

EVOLUSI SISTEM PEMBAYARAN

Tahun	1910	1920	1930	1940	1950	1960	1970	1980	1990	2000	2010	2021
Sistem Pembayaran	Barter	Uang Kertas (Banknote)	Uang Keping (Coin)	Uang Keping (Coin)	Uang Keping (Coin)	Uang Keping (Coin)	Uang Keping (Coin)	Uang Keping (Coin)	Uang Keping (Coin)	Uang Keping (Coin)	Uang Keping (Coin)	Uang Keping (Coin)
Nilai Transaksi	10.000.000	1.000.000	700.000.000	500.000	100.000	500.000.000	100.000	500.000.000	100.000	500.000.000	100.000	100.000
Sistem Pembayaran	Barter	Uang Keping (Coin)	Uang Keping (Coin)	Uang Keping (Coin)	Uang Keping (Coin)	Uang Keping (Coin)	Uang Keping (Coin)	Uang Keping (Coin)	Uang Keping (Coin)	Uang Keping (Coin)	Uang Keping (Coin)	Uang Keping (Coin)
Tahun	1910	1920	1930	1940	1950	1960	1970	1980	1990	2000	2010	2021

OCTO Merchant

OCTO Merchant Benefits

What is Online Onboarding?

Step 1 is to C2B Mega Merchant Application specifically for C2B Mega Merchant.

Step 2 is to C2B Mega Merchant Application. C2B Mega Merchant and Self Onboard in the OCTO Merchant Application, and in the OCTO Merchant Application.

OCTO Merchant Features

What is Online Onboarding?

Online Onboarding in the OCTO Merchant Application is an application to become a C2B Mega Merchant which can be done by self onboarding (independent) and done online in the OCTO Merchant Application which can be downloaded on Android.

Segment

- Retail Industry
- Small and Medium Business segment (SMEs)
- Individual Merchant

Benefit

- New SubMerchant: New SubMerchant can be done by self onboarding (independent) and done online in the OCTO Merchant Application.
- Self Onboard: New SubMerchant can be done by self onboarding (independent) and done online in the OCTO Merchant Application.
- Self Onboard: New SubMerchant can be done by self onboarding (independent) and done online in the OCTO Merchant Application.

U M K M

Inti acara sosialisasi narasumber memberikan edukasi terkait OCTO Merchant yang ditujukan kepada pelaku UMKM dan calon UMKM diantaranya mulai dari

pengenalan, fitur-fitur, dan manfaat OCTO Merchant. Peserta yang hadir turut antusias dalam penyampaian materi oleh narasumber. Narasumber mengenalkan OCTO Merchant sebagai aplikasi alat penerimaan transaksi pembayaran non-tunai dan penghubung antara merchant dan Bank. Aplikasi ini khusus ditujukan untuk pedagang CIMB Niaga, terutama bagi UMKM, sehingga mereka dapat mengelola usaha dengan lebih efisien dan praktis. Fitur-fitur dalam OCTO Merchant yaitu :

1. Transaksi QRIS, fitur untuk membuat kode QR untuk melakukan transaksi
2. Laporan Transaksi, untuk melihat transaksi dan laporan penjualan secara realtime.
3. Program Insentif, transaksi yang meningkat akan mendapatkan insentif.
4. Hubungi Kami, membantu penanganan keluhan/masalah
5. Account, sebagai pengatur user-id akun, melakukan pemeliharaan gerai, serta mengelola data pengguna secara efisien
6. Cek Status Transaksi, untuk melihat status transaksi apakah status pending atau tidak.
7. Refund, transaksi refund lebih mudah, cepat, dan juga aman.
8. Octo Mobile Button, layanan transaksi perbankan dengan cepat.
9. Inbox, pesan pemberitahuan seluruh aktivitas meliputi pembayaran, refund, pesan broadcast, data group, membuat user, dan lainnya.
10. Tutorial, contoh cara pakai OCTO Merchant

Manfaat OCTO Merchant

1. Transaksi QRIS, dapat menerima pembayaran dari beberapa aplikasi uang elektronik melalui QRIS.
2. Laporan Penjualan, laporan penjualan selalu update dan dapat dilihat secara realtime.
3. Promo Varian, mendapatkan informasi berbagai promo varian bagi UMKM
4. Aplikasi Mudah Digunakan, kemudahan dalam melakukan registrasi langsung melalui aplikasi baik Existing Merchant maupun New Merchant.
5. Berbasis Aplikasi, dengan aplikasi ini bisnis UMKM dapat lebih fleksibel dan efisien.

Dari rangkaian acara sosialisasi ini dilaksanakan, pelaku UMKM berkesempatan untuk mengungkapkan hambatan dan tantangan dalam bertransformasi digital, yaitu:

1. Pengetahuan Teknologi Masih Rendah, banyak pelaku UMKM yang masih kurang familiar dengan teknologi digital, salah satunya aplikasi OCTO Merchant sehingga perlu pelatihan dan dukungan.
2. Budaya, kebiasaan lama dimana pelaku UMKM melakukan secara tradisional atau konvensional. Hal tersebut menjadi tantangan tersendiri dalam transformasi digitalisasi bagi pelaku UMKM. Tidak sedikit para pelaku UMKM yang sudah merasa nyaman dan puas dengan sistem yang digunakan sejak dulu tersebut.
3. Keterbatasan Sumber Daya, beberapa pelaku UMKM memiliki sumber daya yang tidak cukup untuk mengimplementasikan teknologi baru secara efektif.

Berdasarkan sosialisasi yang telah dilakukan, diharapkan pelaku UMKM dan calon pelaku UMKM semakin memahami perkembangan sistem pembayaran, transformasi digital, serta penggunaan dan keuntungan dari OCTO Merchant. Selain itu, pelaku UMKM

diharapkan bisa mengurangi ketergantungan mereka pada uang tunai sebagai metode pembayaran utama, meningkatkan keamanan dan efisiensi, dan menyelesaikan transaksi bisnis, termasuk mempercepat proses menghitung uang atau memberikan kembalian. Hal ini juga dapat membantu mereka melindungi diri dari risiko penipuan dan pencurian. Mereka akan mendapatkan laporan keuangan yang lebih tepat dan terorganisir ketika transaksi dicatat secara elektronik. Selain itu, pelaku UMKM bisa dengan mudah melacak semua transaksi yang dilakukan melalui OCTO Merchant, yang akan mempermudah proses pelaporan keuangan dan perencanaan bisnis.

UMKM yang baik tentu akan memberikan kontribusi dalam peranan penting dalam ekonomi Indonesia sehingga mampu menciptakan banyak lapangan kerja dan menyediakan layanan ekonomi yang luas untuk masyarakat, serta berkontribusi pada distribusi pendapatan yang lebih merata, mendorong pertumbuhan ekonomi, dan berkontribusi pada stabilitas nasional.

Kegiatan pemberdayaan memberikan dampak positif terhadap pemahaman pelaku UMKM dan calon pelaku UMKM mengenai pentingnya transformasi digital dalam mendukung keberlangsungan usaha. Melalui sosialisasi dan edukasi yang diberikan, peserta memperoleh pengetahuan mengenai perkembangan sistem pembayaran serta manfaat penggunaan teknologi digital dalam aktivitas bisnis. Pengenalan OCTO Merchant membantu peserta memahami bahwa transaksi non-tunai dan pencatatan transaksi secara digital dapat memberikan kemudahan dalam mengelola pembayaran, memantau laporan penjualan secara *real-time*, serta meningkatkan efisiensi dan keamanan transaksi. Selain itu, kegiatan ini memberikan ruang kepada peserta untuk mengidentifikasi hambatan yang selama ini dihadapi dalam proses digitalisasi, seperti keterbatasan pengetahuan teknologi, kebiasaan menggunakan sistem konvensional, dan keterbatasan sumber daya. Dengan demikian, pemberdayaan tidak hanya berorientasi pada pengenalan suatu aplikasi, tetapi juga mendorong terbentuknya kesadaran dan kesiapan pelaku UMKM untuk mulai beradaptasi dengan perubahan teknologi dalam kegiatan usaha. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa edukasi yang disertai interaksi langsung dapat menjadi langkah awal dalam membangun literasi digital dan mendorong pelaku UMKM untuk mempertimbangkan pemanfaatan teknologi sebagai bagian dari strategi pengembangan usaha.

Hasil kegiatan menunjukkan bahwa edukasi mengenai transformasi digital dapat menjadi instrumen awal untuk meningkatkan kesiapan pelaku UMKM dalam mengadopsi teknologi pembayaran digital. Pemaparan mengenai evolusi sistem pembayaran dan pengenalan OCTO Merchant memberikan pemahaman kepada peserta bahwa digitalisasi tidak hanya berkaitan dengan penggunaan aplikasi, tetapi juga perubahan cara pelaku usaha mengelola transaksi, mencatat penjualan, dan memberikan layanan kepada konsumen. Temuan ini sejalan dengan Anatan dan Nur (2023) yang menunjukkan bahwa kesiapan UMKM dalam melakukan transformasi digital dipengaruhi oleh kemampuan organisasi dalam memahami manfaat teknologi serta kesiapan sumber daya yang

dimiliki. Studi Rahman dan Prabowo (2026) juga menunjukkan bahwa adopsi QRIS berkaitan dengan proses transformasi digital dan dapat memberikan implikasi terhadap kinerja UMKM melalui penggunaan transaksi pembayaran yang lebih terintegrasi. Dalam konteks kegiatan ini, pengenalan OCTO Merchant menjadi relevan karena aplikasi tersebut memang ditujukan bagi merchant CIMB Niaga untuk memudahkan transaksi pembayaran menggunakan QRIS. Dengan demikian, edukasi yang diberikan dalam kegiatan pemberdayaan tidak berhenti pada pengenalan teknologi, tetapi diarahkan untuk membangun pemahaman mengenai bagaimana teknologi pembayaran dapat diintegrasikan ke dalam aktivitas bisnis sehari-hari.

Di sisi lain, hasil kegiatan juga memperlihatkan bahwa proses transformasi digital tidak dapat dilepaskan dari kesiapan dan kemampuan pelaku UMKM dalam menerima teknologi. Hambatan berupa rendahnya pengetahuan teknologi, kebiasaan menggunakan sistem konvensional, dan keterbatasan sumber daya yang ditemukan dalam kegiatan ini sejalan dengan berbagai penelitian mengenai digitalisasi UMKM di Indonesia. Satya Wacana et al. (2025) menemukan bahwa keterbatasan sumber daya dan keterampilan digital menjadi hambatan penting dalam kesiapan transformasi digital UMKM. Temuan tersebut diperkuat oleh Dafitri dan Daryani (2025), yang mengidentifikasi literasi digital sebagai salah satu hambatan dominan dalam digitalisasi UMKM, diikuti hambatan teknis, finansial, operasional, dan eksternal. Sementara itu, Santika et al. (2024) menunjukkan bahwa ekspektasi kinerja, kemudahan penggunaan, dan literasi keuangan berpengaruh terhadap minat UMKM dalam mengadopsi pembayaran digital QRIS. Temuan-temuan tersebut memperkuat argumentasi bahwa pemberdayaan UMKM perlu dilakukan secara berkelanjutan melalui edukasi, pendampingan, dan penguatan literasi digital, bukan hanya melalui pengenalan teknologi. Oleh karena itu, kegiatan sosialisasi OCTO Merchant dapat dipandang sebagai tahap awal dalam membangun kapasitas digital pelaku UMKM agar mampu memanfaatkan teknologi secara lebih optimal untuk meningkatkan efisiensi transaksi, keamanan, pencatatan usaha, dan daya saing.

SIMPULAN

Transformasi digital penting bagi pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) untuk meningkatkan kinerja dan daya saing mereka. Penggunaan teknologi seperti aplikasi OCTO Merchant memberikan berbagai manfaat, termasuk kemudahan transaksi non-tunai, pelacakan laporan penjualan secara real-time, serta efisiensi dalam pengelolaan bisnis. Namun, tantangan yang dihadapi, seperti rendahnya literasi teknologi, kebiasaan tradisional, dan keterbatasan sumber daya, menjadi hambatan utama dalam adopsi transformasi digital.

Sosialisasi dan edukasi mengenai OCTO Merchant membantu pelaku UMKM memahami keuntungan penggunaan teknologi ini, yang pada akhirnya diharapkan dapat mendorong digitalisasi yang lebih luas. Transformasi ini tidak hanya meningkatkan efisiensi bisnis UMKM, tetapi juga mendukung pertumbuhan ekonomi lokal dan nasional melalui kontribusi signifikan sektor UMKM terhadap perekonomian Indonesia.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdurohim D., dkk (2020). *Strategi Pengembangan Kelembagaan UMKM*. Bintang Pustaka Madani.
- Adelin, dkk (2022). *Kemampuan Literasi Dalam Digitalisasi UMKM*. Palembang: Perkumpulan Rumah Cemerlang Indonesia.
- Anatan, L., & Nur. (2023). Micro, Small, and Medium Enterprises' Readiness for Digital Transformation in Indonesia. *Economies*, 11(6), 156. <https://doi.org/10.3390/economies11060156>
- CIMB Niaga. (2023, November 27). OCTO MERCHANT [Video]. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=lpjzLgov7fA>
- Dafitri, R., & Daryani, D. (2025). Sistem Hambatan Berlapis Digitalisasi UMKM Kuliner: Studi Kualitatif Berbasis Kerangka TOE. *Jurnal Bisnis dan Kewirausahaan*, 21(3), 153–164. <https://doi.org/10.31940/jbk.v21i3.153-164>
- Darmawan, I. M. D. H., Putra, I. B. A., Kusuma, N. P. N., Widiarta, P. A., & Dwiapsari, D. A. C. (2026). Breaking the Digital Barrier: Reimagining Accounting Information Systems for Micro, Small, and Medium Enterprises. *Jurnal Ilmiah Akuntansi dan Bisnis*, 21(1). <https://doi.org/10.24843/JIAB.2026.v21.i01.p04>
- Faiz Firdaus Makarim, & Ugy Soebiantoro. (2023). Edukasi Literasi Keuangan Pada Pelaku UMKM Desa Mojotengah, Kecamatan Bareng, Kabupaten Jombang. *Jurnal Kabar Masyarakat*, 1(3), 126–132. <https://doi.org/10.54066/jkb.v1i3.563>
- Hasanah, N., & Monica, A. V. (2023). Pengabdian Kepada Masyarakat: Pemilihan Pendekatan, Strategi, Model dan Metode Pembelajaran pada Penelitian Tindakan Kelas. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Madani (JPMM)*, 3(1), 45–53. <https://doi.org/10.51805/jpmm.v3i1.122>
- OCTO Merchant. (2020). <https://www.cimbniaga.co.id/id/personal/digital-banking/octo-merchant>
- Prakoso, F. A., Hayya, A. F., Larasati, A., Kurniati, D., & F, T. R. (2023). Edukasi Penggunaan QRIS Untuk Mempercepat Pembayaran Pada Kedai Es Ncang Om. *Prosiding Konferensi Pengabdian Masyarakat*, 1, 29–35. <https://doi.org/10.59329/pkpm.v1i.89>
- Primandari N.R, dkk (2023). *Strategi Pengembangan UMKM*. Deepublish Digital.
- Rahman, F. R., & Prabowo, J. (2026). QRIS Adoption and MSME Performance: A Digital Transformation Perspective. *Jurnal Studi Manajemen Organisasi*, 23(1), 170–190. <https://doi.org/10.14710/jsmo.v23i1.82958>
- Santika, A. Z., Musyaffi, A. M., & Zairin, G. M. (2024). Factors Influencing the Adoption of QRIS Digital Payments in MSMEs. *Jurnal Akuntansi, Perpajakan dan Auditing*, 5(1). <https://doi.org/10.21009/japa.0501.13>
- Taufik, T., Pamuji Setiawan, Yuri Fitriani, Eko Hendrawan, Sucipto, S., & Anggi Andriyadi. (2023). Penyuluhan Pemanfaatan Sosial Media Untuk Pemasaran Produk Umkm Di Masa Era Digitalisasi. *J-ABDI: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(3), 523–528. <https://doi.org/10.53625/jabdi.v3i3.6269>

