

PROMOSI AKSES SEMBAKO MURAH SERTA PENGGUNAAN QRIS DI WARUNG BU KADEK

I Nyoman Resa Adhika^{1,*}, Ni Putu Syntia Ari Santi²

^{1,2}Universitas Mahasaraswati Denpasar, Bali, 80233, Indonesia

*Email: resa.adhika@unmas.ac.id

ABSTRAK

Program Pengabdian Masyarakat ini bertujuan untuk mempromosikan akses sembako murah melalui penggunaan QRIS di Warung Bu Kadek. QRIS (Quick Response Code Indonesian Standard) merupakan sistem pembayaran digital yang semakin populer di Indonesia, memberikan kemudahan dalam transaksi yang cepat dan efisien. Melalui penerapan QRIS, Warung Bu Kadek berharap dapat menawarkan harga sembako yang lebih terjangkau kepada masyarakat, sekaligus memudahkan konsumen dalam melakukan pembayaran secara non-tunai. Program ini dilaksanakan dengan memberikan pelatihan kepada pemilik warung dan staf mengenai cara penggunaan QRIS, serta mendukung sosialisasi kepada konsumen untuk memanfaatkan sistem pembayaran digital ini. Hasil dari program ini menunjukkan peningkatan aksesibilitas pembelian sembako murah bagi masyarakat, serta meningkatkan transaksi yang lebih cepat dan aman. Program ini diharapkan dapat memberikan manfaat jangka panjang bagi masyarakat sekitar dalam hal kemudahan berbelanja dan meningkatkan inklusi keuangan digital.

Kata kunci: Pengabdian Masyarakat, QRIS, Sembako Murah, Inklusi Keuangan, Warung Bu Kadek.

ANALISIS SITUASI

Warung Sembako Bu Kadek di Denpasar Barat berperan penting dalam menyediakan kebutuhan pokok bagi masyarakat setempat. Namun, tantangan utama yang dihadapi adalah fluktuasi harga sembako yang dipengaruhi oleh rantai pasokan, kebijakan pemerintah, serta daya beli masyarakat. Ketersediaan barang dengan harga terjangkau menjadi krusial, terutama bagi masyarakat ekonomi menengah ke bawah yang lebih memilih berbelanja di warung tradisional dibandingkan supermarket modern (Zainarti, 2024). Strategi untuk meningkatkan akses sembako murah harus mempertimbangkan faktor ekonomi lokal dan efisiensi distribusi (Krisnantara *et al.*, 2023).

Salah satu upaya strategis yang dapat diterapkan adalah optimalisasi promosi dan digitalisasi sistem pembayaran melalui penggunaan *Quick Response Code Indonesian Standard* (QRIS). Penggunaan QRIS di Warung Bu Kadek memungkinkan proses transaksi yang cepat, mudah, dan aman, sehingga meningkatkan kenyamanan konsumen dalam berbelanja. Di sisi lain, kehadiran QRIS juga menjadi nilai tambah promosi yang mencerminkan modernisasi warung tradisional dalam mengikuti perkembangan teknologi (Adhika dan Dewi, 2024).

Promosi digital melalui media sosial dan platform daring lainnya juga dapat dimanfaatkan untuk menarik lebih banyak pelanggan. Warung Bu Kadek dapat menyebarkan informasi mengenai harga sembako murah, diskon harian, atau paket hemat, yang dikombinasikan dengan sistem pembayaran QRIS untuk menciptakan pengalaman belanja yang praktis. Strategi ini tidak hanya meningkatkan visibilitas warung, tetapi juga memperkuat citra sebagai tempat belanja sembako murah yang efisien dan terpercaya.

Dengan menggabungkan promosi aktif dan kemudahan transaksi digital, Warung Sembako Bu Kadek memiliki potensi untuk menjangkau lebih banyak konsumen serta memberikan kontribusi nyata dalam meningkatkan akses sembako murah bagi masyarakat Denpasar Barat.

PERUMUSAN MASALAH

a. Permasalahan Mitra Kerja atau Masyarakat Sasaran

Tabel 1.1 Permasalahan Mitra Kerja atau Masyarakat Sasaran tentang Akses Sembako Murah di Warung Sembako Bu Kadek

No	Permasalahan	Deskripsi
1	Pemanfaatan Pembayaran Digital	Kurangnya pemanfaatan sistem pembayaran digital seperti QRIS di warung sembako yang dapat mempermudah transaksi dan menarik konsumen karena kemudahan dan kepraktisan.
2	Strategi Promosi	Minimnya strategi promosi yang menarik untuk memperkenalkan sembako murah, terutama yang memanfaatkan teknologi digital seperti media sosial atau integrasi pembayaran QRIS untuk mendukung kampanye promosi.

b. Permasalahan Prioritas yang Sesuai Kebutuhan Mitra Kerja atau Masyarakat Sasaran

Permasalahan prioritas yang dihadapi oleh mitra kerja atau masyarakat sasaran adalah:

1. Kurangnya pemanfaatan sistem pembayaran digital seperti QRIS oleh masyarakat dan pemilik warung, yang dapat memberikan kemudahan dalam transaksi serta menarik minat konsumen untuk berbelanja di warung tradisional dengan harga terjangkau.
2. Rendahnya aktivitas promosi yang efektif untuk memperkenalkan sembako murah di Warung Bu Kadek, sehingga masyarakat belum mengetahui adanya pilihan alternatif yang lebih ekonomis dibandingkan ritel modern.
3. Belum terintegrasinya strategi promosi dengan teknologi digital, seperti media sosial dan platform pembayaran QRIS, untuk meningkatkan daya saing dan jangkauan pasar Warung Bu Kadek dalam menyediakan sembako murah secara berkelanjutan.

SOLUSI YANG DIBERIKAN

Tabel 1.2 Permasalahan dan Solusi untuk Rencana Kegiatan Mahasiswa di Warung Sembako Bu Kadek

No	Kategori	Permasalahan	Solusi	Sifat Program	Relevansi Program
1	Studi Pendahuluan dan Analisis	Kurangnya pemahaman masyarakat tentang strategi mendapatkan sembako murah	Melakukan studi pendahuluan dan analisis mendalam mengenai pola konsumsi masyarakat serta faktor yang mempengaruhi harga sembako di Warung Sembako Bu Kadek	Rintisan	Membantu mahasiswa memahami kondisi pasar lokal dan faktor yang mempengaruhi harga sembako
2	Edukasi Konsumen	Kurangnya pemahaman masyarakat tentang strategi belanja hemat dan pemanfaatan program subsidi	Mengadakan sosialisasi dan pelatihan bagi masyarakat tentang cara mendapatkan sembako murah, manfaat pembelian grosir, serta program bantuan pemerintah	Sosialisasi	Meningkatkan literasi keuangan dan kesadaran masyarakat terhadap strategi belanja yang lebih hemat
3	Penguatan UMKM Lokal	Minimnya keterlibatan UMKM dalam distribusi sembako murah	Memberdayakan UMKM lokal dengan pelatihan manajemen stok, pemasaran digital, dan akses ke pemasok bahan pokok yang lebih murah	Pemberdayaan	Mendorong kemandirian ekonomi UMKM dan memperkuat rantai distribusi sembako lokal
4	Promosi dan Digitaliseri	Kurangnya promosi dan pemasaran untuk menarik lebih banyak pelanggan ke Warung	Menerapkan strategi pemasaran digital, seperti media sosial dan aplikasi pesan singkat, untuk menginformasikan diskon, paket	Implementasi	Memperluas jangkauan pasar warung serta meningkatkan daya saing melalui

		Sembako Bu Kadek	hemat, dan promosi lainnya		pemasaran modern
--	--	------------------	----------------------------	--	------------------

METODE PELAKSANAAN

Program ini dilaksanakan dengan pendekatan promosi dan pemanfaatan teknologi digital khususnya melalui penggunaan QRIS dalam transaksi di Warung Sembako Bu Kadek. Metode pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat ini mencakup tiga tahapan utama:

1. Tahapan Persiapan

Kegiatan diawali dengan observasi awal di lingkungan sekitar Warung Sembako Bu Kadek untuk memahami pola transaksi masyarakat dan kesiapan pemilik warung dalam mengadopsi sistem pembayaran non-tunai. Tim kemudian menyusun jadwal program kerja yang meliputi:

- Penjadwalan kegiatan promosi dan pelatihan QRIS,
- Persiapan materi sosialisasi terkait manfaat penggunaan QRIS,
- Strategi promosi digital untuk meningkatkan minat masyarakat berbelanja di warung tersebut.



Gambar 1. Penggunaan Qris untuk Akses Sembako Murah

2. Tahapan Pelaksanaan

Tahap ini dilakukan melalui kerja sama antara tim pelaksana, pemilik warung, dan masyarakat. Kegiatan yang dilakukan meliputi:

- Pertemuan koordinasi dengan pemilik Warung Sembako Bu Kadek dan pihak terkait untuk menjelaskan tujuan program dan tahapan kegiatan.
- Instalasi dan aktivasi sistem pembayaran QRIS di Warung Bu Kadek.
- Sosialisasi kepada pelanggan mengenai cara menggunakan QRIS dan manfaatnya, seperti kemudahan transaksi dan kemungkinan potongan harga tertentu.

- d. Pembuatan konten promosi di media sosial untuk memperkenalkan warung sebagai penyedia sembako murah dengan sistem pembayaran modern.



Gambar 2. Pelatihan UMKM dalam Penggunaan Qris

3. Strategi Promosi dan Digitalisasi Transaksi
 - a. Promosi digital melalui media sosial (WhatsApp, Instagram, Facebook) untuk menarik perhatian masyarakat terhadap program sembako murah dan penggunaan QRIS.
 - b. Kampanye offline melalui komunitas lokal, poster, dan brosur digital di lingkungan sekitar warung.
 - c. Pemberian insentif seperti cashback atau diskon khusus bagi pembeli yang menggunakan QRIS selama masa kampanye berlangsung.
 - d. Pengumpulan feedback dari pelanggan terhadap kemudahan pembayaran dan dampak promosi terhadap keputusan belanja mereka.



Gambar 3. Membantu Menjual Sembako

HASIL PENGABDIAN DAN PEMBAHASAN

Kegiatan promosi akses sembako murah melalui penggunaan QRIS di Warung Sembako Bu Kadek merupakan langkah penting dalam meningkatkan kesejahteraan

masyarakat Denpasar Utara melalui inovasi sistem pembayaran digital. Program ini diawali dengan studi pendahuluan untuk menganalisis permasalahan utama terkait aksesibilitas sembako murah dan tantangan dalam transaksi konvensional. Berdasarkan analisis yang dilakukan, ditemukan bahwa fluktuasi harga serta keterbatasan informasi mengenai metode pembayaran non-tunai menjadi kendala bagi masyarakat dalam memperoleh sembako dengan cara yang lebih mudah dan efisien (Tri Romadhona *et al.*, 2023).

Berdasarkan hasil studi tersebut, dikembangkanlah materi edukasi digital mengenai pemanfaatan QRIS sebagai solusi pembayaran yang praktis dan aman. Materi ini juga memuat informasi penting terkait pengelolaan pengeluaran rumah tangga dalam berbelanja sembako serta manfaat dari bertransaksi di warung lokal yang sudah mengadopsi sistem pembayaran digital. Selain itu, edukasi ini juga mencakup strategi promosi yang efektif melalui media sosial agar masyarakat lebih mengenal dan mengunjungi Warung Bu Kadek sebagai penyedia sembako murah (Noor, 2022).

Sosialisasi dilakukan melalui seminar, pelatihan singkat, serta kampanye digital yang memperkenalkan penggunaan QRIS dalam transaksi sembako. Pelatihan diberikan kepada pemilik warung agar dapat mengoperasikan sistem QRIS dengan baik serta mampu menjelaskan manfaatnya kepada pelanggan (Abdillah, 2021). Dengan penerapan QRIS, diharapkan proses transaksi menjadi lebih cepat, aman, dan transparan, serta mampu meningkatkan kepercayaan dan kenyamanan pelanggan.

Program ini diimplementasikan melalui kerja sama aktif dengan Warung Sembako Bu Kadek sebagai mitra utama. Strategi yang diterapkan meliputi aktivasi QRIS, pelatihan operasional, serta promosi melalui media sosial dan komunitas lokal untuk meningkatkan jangkauan informasi. Evaluasi berkala dilakukan dengan mengumpulkan umpan balik dari pelanggan dan pemilik warung mengenai penggunaan QRIS dan dampaknya terhadap peningkatan transaksi.

Sebagai bentuk edukasi yang menarik, dilakukan pula pemutaran video informatif tentang manfaat penggunaan QRIS dan pentingnya mendukung warung lokal. Video ini bertujuan untuk meningkatkan pemahaman masyarakat mengenai pentingnya transformasi digital dalam transaksi sehari-hari. Selain itu, pelanggan yang aktif menggunakan QRIS dalam bertransaksi juga diberikan insentif berupa diskon atau paket sembako murah sebagai bentuk apresiasi dan motivasi untuk beralih ke metode pembayaran digital yang lebih modern.

Berikut merupakan partisipasi masyarakat dalam kegiatan pengabdian masyarakat yang telah kami laksanakan:

1. Masyarakat Denpasar Utara turut serta aktif dalam kampanye promosi penggunaan QRIS di Warung Bu Kadek dengan menyebarkan informasi melalui media sosial dan lingkungan sekitar, sehingga mendorong peningkatan transaksi non-tunai secara lokal.
2. Warga memberikan masukan dan dukungan dalam pelaksanaan edukasi penggunaan QRIS, serta berpartisipasi dalam pelatihan mengenai cara bertransaksi digital yang mudah dan aman di warung sembako.

3. Orang tua dan masyarakat mendukung transformasi digital UMKM lokal dengan mulai membiasakan diri menggunakan metode pembayaran QRIS saat berbelanja sembako, sebagai bentuk dukungan terhadap ekonomi digital dan pemberdayaan warung tradisional.

SIMPULAN DAN SARAN

Program "Promosi Akses Sembako Murah Melalui Penggunaan QRIS di Warung Bu Kadek" berhasil mengimplementasikan strategi yang efektif dalam meningkatkan akses sembako murah bagi masyarakat Denpasar Utara. Melalui edukasi, promosi, dan pemberdayaan UMKM lokal, program ini memberikan kontribusi signifikan dalam mengedukasi masyarakat mengenai cara mendapatkan sembako dengan harga terjangkau dan memanfaatkan teknologi QRIS untuk mempermudah transaksi.

Hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan kesadaran masyarakat terhadap pentingnya memilih sembako dengan harga bersaing dan dukungan terhadap penggunaan QRIS dalam transaksi digital. Selain itu, dukungan dari masyarakat, orang tua, serta partisipasi aktif UMKM lokal dalam promosi dan edukasi, telah memperkuat perekonomian lokal dan memperbaiki daya saing warung sembako tradisional. Program ini diharapkan dapat berkelanjutan dan menjadi model bagi warung sembako lainnya dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat melalui strategi pemasaran yang lebih efisien dan inklusif. Evaluasi berkala dan penyesuaian strategi pemasaran juga diperlukan untuk memastikan keberlanjutan program dalam mendukung akses sembako murah bagi masyarakat.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdillah, A. (2021). Strategi Pemasaran Produk Usaha Mikro Di Kabupaten Probolinggo Pada Masa Pandemi Covid-19. *Jurnal Pendidikan Dan Kewirausahaan*, 9(1), 221–241. <https://doi.org/10.47668/Pkwu.V9i1.177>
- Adhika, I. N. R., & Dewi, N. K. L. P. (2024, November). Implementasi strategi promosi produk ACK Fried Chicken Cabang Silakarang melalui digital marketing dalam meningkatkan keputusan pembelian. *Prosiding Seminar Nasional Pengabdian Masyarakat*, 3(2), 799.
- Krisnantara, K. D., & Dewi, M. S. (2024). Strategi Usaha Kecil Menengah Penjual Sembako Di Desa Kubutambahan Dalam Meningkatkan Keuntungan. *E-Jurnal Profit (Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat)*, 3(2), 115-121.
- Paramita, L., Utari Putri, A., Lazuardi, S., & Ekonomi, F. (2022). *Pelatihan Cara Meningkatkan Pendapatan Melalui Pemanfaatan Facebook Sebagai Alternatif Penjualan Pada Pedagang Sembako Di Desa Alai Selatan*. 6.
- Rimadiaz, S., Panjaitan, A., Emil, M., & Elnick, S. (2023). Pendampingan Pembuatan Media Promosi Dan Qris Pada Umkm Warung Sembako Pak Fery. *Jurnal Publikasi Ilmu Ekonomi Dan Akuntansi*, 3(1). <http://ejurnal.stie-trianandra.ac.id/index.php/jupea>
- Tamrin, M. N., Saputra, M. M., Wardhana, M. R., & Indriani, N. (2022). Pendampingan Umkm Untuk Peningkatan Volume Penjualan Pada Usaha Toko Sembako "Nadia" Di Sampit. *E-Jurnal Profit*.

- Tri Romadhona, N., Casika, A., Lidia, A., Asbari, M., Novitasari, D., Nadeak, M., Hutagalung, D., Nuryanti, Y., Rasyi Radita, F., Wahyuni Asnaini, S., & Tinggi Teknologi Bandung, S. (2023). *Journal Of Community Service And Engagement (Jocosae) Penggunaan Sistem Scan Barcode Pada Warung Sembako*. <https://www.ireappos.com/id>
- Zainarti, Z., Putri, D. A., & Endrico, D. (2024). Strategi Dalam Pengembangan Umkm Warung Sembako Murah Di Jalan Tuamang. *Jurnal Rumpun Manajemen Dan Ekonomi*, 1(3), 438-449. <https://doi.org/10.61722/jrme.v1i3.1725>