



TANTANGAN DAN SOLUSI BISNIS PADA KOMUNITAS UMKM TLOGOMULYO DI ERA DIGITAL

Widiyanti Widiyanti*¹, Ratna Tunjungsari², Agung Budiartono³, Agus Prasetyo⁴

^{1,2,3,4}Universitas Semarang

*e-mail: widiyanti@usm.ac.id

ABSTRAK

Dalam konteks bisnis, komunitas dan jaringan dapat membantu para pelaku usaha meningkatkan kesempatan bisnis, mengakses sumber daya dan informasi, membangun reputasi dan kredibilitas, meningkatkan kemampuan dan pengetahuan, mengembangkan hubungan dan kerjasama yang saling menguntungkan. Metode pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan dengan memberikan pendampingan, diskusi, dan edukasi tentang pentingnya melakukan langkah-langkah efektif menghadapi tantangan dan memiliki alternatif solusi yang tepat dalam rangka menyikapi era digitalisasi bisnis untuk meningkatkan daya saing pada komunitas UMKM di RW.10 kelurahan Tlogomulyo. Pengabdian kepada masyarakat (PkM) yang akan dilakukan ini bertujuan untuk mendampingi mitra komunitas UMKM memaknai Era digitalisasi bisnis yang notabene merupakan periode di mana teknologi digital telah menjadi dominan dalam kehidupan manusia, mengubah cara kita berinteraksi, bekerja, dan berkomunikasi secara mendasar dengan pandangan modern untuk dimaksimalkan dalam mengembangkan usaha karena digitalisasi bisnis merupakan proses transformasi bisnis dari konvensional menjadi digital, yang meliputi berbagai aspek bisnis seperti proses transaksi dan penerapan system dalam menjalankan bisnis tentunya sangat diperlukan berbagai upaya untuk mampu beradaptasi dengan ketidakpastian dan perubahan.

Kata Kunci: Komunitas, Solusi Bisnis, Digitalisasi.

ABSTRACT

In a business context, communities and networks can help entrepreneurs increase business opportunities, access resources and information, build reputation and credibility, enhance skills and knowledge, and develop mutually beneficial relationships and collaborations. This community service method is implemented through mentoring, discussions, and education on the importance of taking effective steps to face challenges and developing appropriate alternative solutions in addressing the era of business digitalization to increase competitiveness within the MSME community in RW 10, Tlogomulyo sub-district. This community service (PkM) aims to assist MSME community partners in understanding the era of business digitalization, which is essentially a period in which digital technology has become dominant in human life, fundamentally changing the way we interact, work, and communicate with a modern perspective to maximize business development. Business digitalization is the process of transforming businesses from conventional to digital, encompassing various business aspects such as transaction processes and system implementation in running a business. Certainly, various efforts are essential to adapt to uncertainty and change.

Keywords: Community, Business Solutions, Digitalization.

1. PENDAHULUAN

UMKM merupakan bagian penting dari perekonomian Indonesia dan perlu didukung dan dikembangkan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat. UMKM memainkan peran penting dalam perekonomian Indonesia, antara lain : UMKM dapat menyerap tenaga kerja dan meningkatkan kesempatan kerja bagi Masyarakat, meningkatkan pendapatan bagi pemilik dan karyawan, meningkatkan pertumbuhan ekonomi daerah dan nasional, serta meningkatkan inovasi dan kreativitas dalam mengembangkan produk dan jasa.

Era digitalisasi bisnis yang notabene merupakan periode di mana teknologi digital telah menjadi dominan dalam kehidupan manusia, mengubah cara kita berinteraksi, bekerja, dan berkomunikasi secara mendasar. Digitalisasi bisnis sendiri merupakan proses transformasi bisnis dari konvensional menjadi digital, yang meliputi berbagai aspek bisnis seperti proses transaksi dan penerapan system dalam menjalankan bisnis tentunya sangat diperlukan berbagai upaya untuk mampu beradaptasi dengan ketidakpastian dan

perubahan. Para pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) perlu memiliki motivasi yang tinggi dan strategi yang sesuai dalam mengembangkan bisnis mereka. Tantangan yang dihadapi dalam pengembangan UMKM sangatlah beragam (Dewi et al., 2024).

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) sangat penting sebagai tulang punggung perekonomian daerah dan sumber inovasi dalam dunia ekonomi yang terus berkembang pesat. UMKM memiliki potensi yang besar, tetapi sering kali menghadapi kendala seperti keterbatasan modal, keterbatasan akses pasar, dan kurangnya pengetahuan tentang strategi bisnis (Hidayat et al., 2024). Potensi yang dimiliki UMKM ini dapat lebih di up dengan sentuhan teknologi yang berkembang luar biasa dewasa ini. Terbatasnya informasi yang dipahami terkait pemanfaat strategi dan teknologi tersebut tentunya sangat menggugah pihak perguruan tinggi dengan program tridarmanya yaitu antara lain melaksanakan pengabdian kepada masyarakat untuk dengan senang hati memdampingi dan memberikan edukasi, pelatihan ataupun sharing informasi untuk mendukung keberadaan usaha mereka lebih maju, berkembang dan berkelanjutan.

UMKM memiliki peluang besar untuk berkembang, antara lain: akses pasar yang lebih luas melalui platform digital, promosi produk dengan biaya rendah melalui media sosial, serta kemudahan dalam transaksi keuangan melalui teknologi finansial. Selain itu, produk-produk lokal memiliki daya tarik budaya yang kuat dan berpotensi menjadi produk unggulan jika dikemas dan dipasarkan secara modern. Namun, berbagai tantangan juga dihadapi. Tantangan utama mencakup keterbatasan infrastruktur digital, rendahnya literasi teknologi di kalangan pelaku UMKM, kurangnya akses terhadap pelatihan digital, serta lemahnya daya saing produk lokal di tengah masuknya produk dari luar melalui e-commerce (Anabuni et al., 2025).

Era digital telah membawa perubahan besar dalam dunia bisnis, memberikan kemudahan akses, kecepatan komunikasi, dan inovasi yang luar biasa. Namun, transformasi ini juga menuntut pengusaha untuk mengadaptasi etika bisnis yang lebih responsif terhadap perubahan. Dengan pesatnya perkembangan teknologi, khususnya dalam dunia digital, etika bisnis tidak hanya terbatas pada perilaku tradisional tetapi juga harus mempertimbangkan tantangan baru yang muncul akibat kemajuan tersebut (Rini et al., 2025).

Komunitas UMKM Tlogomulyo merupakan kelompok warga yang terdiri dari beberapa pelaku UMKM aktif dengan konsentrasi bisnis beragam disekitar kelurahan Tlogomulyo, khususnya di RW 10 yang tergabung dalam komunitas UMKM saling mendukung usaha. Dalam konteks bisnis, komunitas dan jaringan dapat membantu para pelaku usaha meningkatkan kesempatan bisnis, mengakses sumber daya dan informasi, membangun reputasi dan kredibilitas, meningkatkan kemampuan dan pengetahuan, mengembangkan hubungan dan kerjasama yang saling menguntungkan terutama di era digitalisasi saat ini.

Digitalisasi bisnis sudah pasti keniscayaan sebagai solusi bagi para UMKM terletak pada satu kata, yaitu integrasi. Pertama, UMKM perlu memiliki manajemen stock produk yang terintegrasi dengan pembelian dan penjualan, sehingga mampu memantau persediaan barang dengan cepat dan tepat. Kedua, UMKM perlu mengintegrasikan pengiriman barang dagangannya, baik itu dalam kota, antar kota, sampai antar negara. Ketiga, UMKM dapat terintegrasi dengan sistem komunikasi yang cepat kepada pelanggan, sekalipun tidak dapat bertatap muka langsung dengan pelanggan. UMKM dapat menggunakan Whatsapp, Line, dan sebagainya. Yang terakhir, UMKM perlu mengintegrasikan sistem pembayaran mereka dengan sistem transfer bank, ewallet (Dana, Ovo, dsb), dan juga cash on delivery (COD). Integrasi diatas dapat bisa langsung

digunakan oleh UMKM apabila bergabung dengan marketplace, seperti bukalapak, tokopedia, shopee, dll. Pada marketplace tersebut, para UMKM dapat melakukan pengintegrasian yang saya sebutkan di atas. UMKM dapat mencatat stock barang yang akan otomatis berkurang jika terjadi penjualan dan mencatat secara otomatis jumlah penjualan atas tiap produk yang ditawarkan.

Dalam proses transformasi digital pada pendampingan UMKM, mitra memperoleh manfaat dari pendampingan ini. Sebagai hasilnya, pemilik UMKM yang dibimbing mendapatkan pemahaman yang lebih baik serta mengalami perubahan dalam hal penggunaan pembayaran QRIS, pembukuan digital, dan desain menu yang dapat diterapkan setelah mendapatkan bimbingan. Selain itu, mereka juga memperoleh pengetahuan mengenai pencatatan keuangan digital, yang mempermudah mereka dalam mencatat pendapatan dan pengeluaran. Ini membantu pemilik UMKM untuk terus mengembangkan kemampuan dalam transformasi digital guna meningkatkan penjualan mereka (Sitorus et al., 2025).

Beberapa inovasi teknologi yang berkontribusi besar dalam perkembangan kewirausahaan digital meliputi: 1. Kecerdasan Buatan (*Artificial Intelligence/AI*): AI dapat digunakan untuk mengoptimalkan strategi pemasaran, menganalisis tren pasar, serta meningkatkan layanan pelanggan melalui chatbot dan otomatisasi. AI juga membantu dalam analisis data besar (*big data*) sehingga wirausahawan dapat membuat keputusan yang lebih tepat berbasis data, 2. Blockchain: Teknologi ini memberikan transparansi, keamanan, dan efisiensi dalam transaksi bisnis, terutama dalam sistem pembayaran dan manajemen rantai pasok. Dengan adanya blockchain, risiko penipuan dalam transaksi digital dapat diminimalkan, 3. *Internet of Things (IoT)*: IoT memungkinkan pemantauan dan otomatisasi dalam berbagai aspek bisnis, seperti manajemen inventaris, pemantauan kinerja peralatan, dan layanan pelanggan berbasis sensor, 4. *Realitas Virtual dan Augmented Reality (VR/AR)*: Teknologi ini dapat digunakan untuk menciptakan pengalaman belanja yang lebih interaktif dan menarik bagi pelanggan, terutama dalam sektor *e-commerce* dan pemasaran digital (Jana Sandra et al., 2025).

Dengan mampu menjawab tantangan perubahan dan memberikan solusi tepat dalam setiap permasalahan bisnis yang dihadapi memungkinkan UMKM mampu lebih menjamin keberlanjutan usahanya. Era digital yang mampu dimaksimalkan kebermanfaatannya memungkinkan komunikasi yang cepat dan mudah, karena modernisasi menjadi aset penting dalam bisnis. Perkembangan teknologi digital yang pesat memungkinkan bisnis untuk beradaptasi dan berinovasi. Bisnis harus terus belajar dan beradaptasi untuk tetap relevan. Digitalisasi memungkinkan bisnis untuk menciptakan model bisnis baru dan meningkatkan efisiensi sehingga peluang keuntungan lebih terbuka.

2. METODE

Untuk melaksanakan solusi yang ditawarkan dalam menyelesaikan permasalahan mitra, maka tahap-tahap yang dilakukan adalah sebagai berikut :

a. Persiapan

Adapun kegiatan-kegiatan yang akan dilakukan pada tahap persiapan mencakupi :

- 1) Penelusuran lokasi dan membuat kajian melalui diskusi dan wawancara dengan mitra.
- 2) Pembuatan proposal dan penyelesaian administrasi perijinan tempat atau lokasi pengabdian masyarakat.
- 3) Menyiapkan materi edukasi tentang tantangan dan solusi bisnis pada UMKM Tlogomulyo di era digital.

b. Pelaksanaan Kegiatan

Kegiatan pelatihan dilaksanakan setelah semua perijinan dan persiapan peralatan sudah selesai dilakukan. Persiapan yang dilakukan melibatkan mitra mulai dari perijinan dan pembuatan modul. Alur dalam kegiatan ini terbagi menjadi 2 (Dua) tahapan yaitu:

- 1) Sosialisasi pengenalan program PkM yang akan dilaksanakan kepada mitra.
- 2) Edukasi dan diskusi tentang tantangan dan solusi bisnis pada UMKM Tlogomulyo di era digital secara sederhana yang mudah dipahami dan memberikan kebermanfaatan.

c. Evaluasi

Evaluasi ini bertujuan untuk mengetahui kendala yang dialami dan cara menanganinya sehingga program pelatihan yang didapatkan oleh mitra benar-benar efektif secara dampak dari pelatihan ini dapat berkelanjutan setelah pelatihan selesai dilaksanakan dan diberikan pertanyaan evaluasi yaitu berupa pertanyaan *before-after* pelatihan edukasi tentang tantangan dan solusi bisnis pada UMKM Tlogomulyo di era digital.

d. Follow Up

Follow up atau tindak lanjut dimaksudkan untuk memastikan bahwa pelatihan yang diberikan memberikan riil kebermanfaatan bagi mitra dan terjalin komunikasi berkelanjutan dan kerjasama di program-program Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) selanjutnya.

e. Pembuatan Laporan

Pembuatan laporan disesuaikan dengan hasil yang telah dicapai selama melakukan edukasi tentang tantangan dan solusi bisnis pada UMKM Tlogomulyo di era digital. Revisi laporan dilakukan apabila terjadi kesalahan pada pembuatan laporan awal. Pembuatan laporan akhir dilakukan setelah melakukan revisi laporan agar dalam penyusunan laporan akhir diperoleh hasil yang lebih baik dan lebih bermanfaat.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengabdian kepada masyarakat ini menjadi wahana menyampaikan edukasi, pelatihan informasi dan berbagi inspirasi bermanfaat untuk mitra pengabdian. Potensi yang dimiliki UMKM ini dapat lebih di up dengan sentuhan teknologi yang berkembang luar biasa dewasa ini. Terbatasnya informasi yang dipahami terkait pemanfaatan strategi dan teknologi tersebut tentunya sangat menggugah pihak perguruan tinggi dengan program tridarmanya yaitu antara lain melaksanakan pengabdian kepada masyarakat untuk dengan senang hati memdampingi dan memberikan edukasi, pelatihan ataupun sharing informasi untuk mendukung keberadaan usaha meraka lebih maju, berkembang dan berkelanjutan. Potensi besar muncul saat UMKM masuk dunia digital.

a. Era Digitalisasi

Dengan mampu memaksimalkan peran era digitalisasi memungkinkan komunikasi yang cepat dan mudah, karena modernisasi menjadi aset penting dalam bisnis. Perkembangan teknologi digital yang pesat memungkinkan bisnis untuk beradaptasi dan berinovasi. Bisnis harus terus belajar dan beradaptasi untuk tetap relevan. Digitalisasi memungkinkan bisnis untuk menciptakan model bisnis baru dan meningkatkan efisiensi sehingga peluang keuntungan lebih terbuka.

Era digitalisasi bisnis yang notabene merupakan periode di mana teknologi digital telah menjadi dominan dalam kehidupan manusia, mengubah cara kita berinteraksi, bekerja, dan berkomunikasi secara mendasar. Digitalisasi bisnis sendiri merupakan proses

transformasi bisnis dari konvensional menjadi digital, yang meliputi berbagai aspek bisnis seperti proses transaksi dan penerapan system dalam menjalankan bisnis, tentunya sangat diperlukan berbagai upaya untuk mampu beradaptasi dengan ketidakpastian dan perubahan.

Pemanfaatan *digital marketing* notabene selain dapat menjangkau pasar yang lebih luas dan mampu mendukung efisiensi biaya pemasaran, juga membuat ruang dan waktu pemasaran tidak terbatas. Selain itu digital marketing bersifat real time, sehingga pelaku bisnis dapat langsung memperhatikan minat dan *feed back* dari pasar yang dituju.

Selaras dengan tujuan kegiatan PkM ini dilaksanakan yaitu Mitra memahami pentingnya memaknai Era digitalisasi bisnis yang notabene merupakan periode di mana teknologi digital telah menjadi dominan dalam kehidupan manusia, mengubah cara kita berinteraksi, bekerja, dan berkomunikasi secara mendasar dengan pandangan modern untuk dimaksimalkan dalam mengembangkan usaha karena digitalisasi bisnis merupakan proses transformasi bisnis dari konvensional menjadi digital, yang meliputi berbagai aspek bisnis seperti proses transaksi dan penerapan system dalam menjalankan bisnis tentunya sangat diperlukan berbagai upaya untuk mampu beradaptasi dengan ketidakpastian dan perubahan. Mitra mampu lebih aktif dikomunitas dan menambah jaringan bisnis untuk meningkatkan kesempatan bisnis, mengakses sumber daya dan informasi, membangun reputasi dan kredibilitas, meningkatkan kemampuan dan pengetahuan, mengembangkan hubungan dan kerjasama yang saling menguntungkan terutama dengan sesama pelaku UMKM.

b. Peran Komunitas UMKM

Komunitas membuka peluang kerja sama, promosi bersama, rekomendasi supplier, kemitraan distribusi dan lebih meningkatkan kolaborasi dan jejaring (*Networking*). Komunitas bagi UMKM itu sangat penting karena memberikan dukungan, pengetahuan, jaringan, peluang, dan kepercayaan yang sulit didapatkan jika berjalan sendiri. Komunitas bisa menjadi ekosistem yang mempercepat pertumbuhan bisnis dan membangun symbiosis mutualisme.

Komunitas memberi ruang bagi pelaku UMKM untuk saling mendukung, bertukar pengalaman, termasuk sharing problem dan solusi serta saling memotivasi satu sama lain. Hal ini sangat penting diperhatikan terutama bagi pelaku UMKM yang baru memulai bisnis dan sering merasa bekerja sendirian. Melalui komunitas, UMKM bisa mendapatkan akses, informasi dan pengetahuan antara lain melalui pelatihan bisnis, informasi tren pasar, dan cara meningkatkan pemasaran digital atau *digital marketing*.



Gambar 1. Pelaksanaan Kegiatan

4. KESIMPULAN

Terbatasnya informasi yang dipahami terkait pemanfaat strategi dan teknologi menggugah pihak perguruan tinggi senang hati memdampingi dan memberikan pendampingan, edukasi, pelatihan ataupun sharing informasi untuk mendukung keberadaan usaha mereka lebih maju, berkembang dan berkelanjutan melalui program tridarma yaitu antara lain dengan melaksanakan pengabdian kepada Masyarakat. Digitalisasi bisnis sendiri merupakan proses transformasi bisnis dari konvensional menjadi digital, yang meliputi berbagai aspek bisnis seperti proses transaksi dan penerapan system dalam menjalankan bisnis, tentunya sangat diperlukan berbagai upaya untuk mampu beradaptasi dengan ketidakpastian dan perubahan. Komunitas bagi UMKM merupakan hal yang sangat penting karena memberikan dukungan, pengetahuan, jaringan, peluang, dan kepercayaan yang sulit didapatkan jika berjalan sendiri. Komunitas bisa menjadi ekosistem yang mempercepat pertumbuhan bisnis dan membangun *symbiosis mutualisme*.

DAFTAR PUSTAKA

- Anabuni, A. U. T., Dewiatty, I. L., Kellen, M. S. Lou, Himpi, P. jono karjo, & Mooy, D. (2025). Peluang Dan Tantangan Umkm Di Era Digital: Solusi Praktis Untuk Masyarakat Amanuban Barat. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Dan Riset Pendidikan*, 3(4), 2133–2138. <https://doi.org/10.31004/jerkin.v3i4.728>
- Dewi, P., Amorita, N. I., Dewi, K., Hapsila, A., & Fitrio, T. (2024). Motivasi Dan Strategi Pengembangan Umkm Bagi Penggiat Umkm Di Desa Sibabat Kecamatan Seberida Kabupaten Indragiri Hulu. *VALUES: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 24–30.
- Hidayat, T., Wulandari, A., Mulyanto, H., Bastanta, A. R., & Muhsoni, R. (2024). Meningkatkan Daya Saing UMKM melalui Analisis SWOT dan NIB. *Jurnal Komunitas: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 7(1), 8–13. <https://doi.org/10.31334/jks.v7i1.3798>
- Jana Sandra, Muhammad Iqbal Firdaus, Prima Widiyanto, & Rahmani Fitra. (2025). Inovasi Teknologi Dalam Kewirausahaan: Membangun Ekosistem Bisnis Berkelanjutan Melalui Pelatihan Kewirausahaan Digital. *SEMAR: Jurnal Sosial Dan Pengabdian Masyarakat*, 3(1), 19–27. <https://doi.org/10.59966/semar.v3i1.1587>
- Rini, N., Santoso, G., Wiyana, H., & Daffa Setiawan Putra, A. (2025). Tantangan Dan Solusi Dalam Menerapkan Etika Bisnis Di Era Digital Sebagai Pola Pikir Pengusaha. *JUBISDIGI: Jurnal Bisnis Digital*, 01(01), 52–63. <https://ejournal.utmj.ac.id/jubisdigi/about>
- Sitorus, O. F., Ningsih, R. A., Andini, A., Rahmawati, N. A., & Alfarisi, M. Y. (2025). Mengatasi Tantangan Transformasi Digital Umkm: Tantangan Dan Solusi Melalui Kegiatan Pendampingan di Jakarta dan Bekasi. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Indonesia*, 4(6), 939–948. <https://doi.org/10.52436/1.jpmi.2768>

First Publication Right
GANESHA Jurnal pengabdian Masyarakat

This Article is Licensed Under

