

Pendampingan Peningkatan Daya Saing UMKM melalui Implementasi E-Bisnis Berbasis Data dan Teknologi Digital

Lioni Indrayani^{a,1}, Adhitya Putri Pratiwi^{b,2}, Yenni Cahyani^{c,3}

^{a,b,c}Prodi Sarjana Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Pamulang

[1dosen02626@unpam.ac.id](mailto:dosen02626@unpam.ac.id), [2dosen02053@unpam.ac.id](mailto:dosen02053@unpam.ac.id), [3yennicahyani6@gmail.com](mailto:yennicahyani6@gmail.com)

ABSTRAK

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran penting dalam perekonomian, namun masih menghadapi kendala dalam adopsi teknologi digital, khususnya di Kecamatan Gunung Sindur. Program Pengabdian kepada Masyarakat ini bertujuan meningkatkan daya saing UMKM melalui pendampingan implementasi e-bisnis berbasis data dan teknologi, dengan tahapan seperti pemetaan kesiapan digital, pelatihan literasi digital, pendampingan teknis, serta evaluasi berkelanjutan. Hasil awal menunjukkan peningkatan pemahaman teknologi, penggunaan strategi pemasaran digital, serta efisiensi operasional dan akses pasar yang lebih luas, yang diharapkan mendorong transformasi digital berkelanjutan dan kesejahteraan ekonomi lokal.

Kata kunci: UMKM, e-bisnis, digitalisasi, daya saing, pengelolaan data, transformasi teknologi

Abstract

Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) play a vital role in both local and national economies, yet they often face challenges in adopting digital technology, particularly in the Gunung Sindur District. This Community Service Program aims to enhance the competitiveness of MSMEs through the implementation of data-driven and technology-based e-business solutions. The program includes several key stages: assessing digital readiness, providing digital literacy and e-business strategy training, offering technical assistance in using marketplaces, social media, and financial applications, as well as ongoing monitoring and evaluation. Initial results show improved understanding of digital technology, the adoption of online marketing strategies, and increased operational efficiency and market access. This initiative is expected to foster sustainable digital transformation in the MSME sector and contribute to the economic well-being of the local community.

Keywords: MSMEs, e-business, digitalization, competitiveness, data management, technology transformation

PENDAHULUAN

Desa Cibadung, yang terletak di Kec Gunung Sindur, Kabupaten Bogor, merupakan salah satu wilayah strategis yang memiliki potensi ekonomi berbasis usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Dengan populasi yang terus meningkat dan lokasinya yang relatif dekat dengan pusat kota, desa ini menjadi tempat yang menjanjikan bagi wirausaha muda dalam mengembangkan kegiatan usahanya. Namun, seiring dengan perkembangan era digital, masih banyak pelaku UMKM yang belum sepenuhnya mampu mengadopsi teknologi e-bisnis sebagai sarana untuk meningkatkan efisiensi dan daya saing usahanya.

Kelompok sasaran dalam program pengabdian ini adalah para wirausaha muda yang menjalankan berbagai jenis UMKM, seperti industri makanan dan minuman, kerajinan tangan, fashion, serta jasa kreatif. Berdasarkan survei awal yang dilakukan, sebagian besar pelaku UMKM di Desa Cibadung sudah memiliki akses terhadap internet, tetapi belum optimal dalam menggunakannya untuk kepentingan bisnis. Masih banyak pelaku usaha yang menggunakan metode konvensional dalam pemasaran, transaksi, dan pencatatan keuangan.

Menurut Sekjen Asosiasi UMKM Indonesia, Edy Misero, dalam laporan Kompas.com, dari 64 juta pelaku UMKM di Indonesia, hanya 15-20% yang melek digital. Angka ini menunjukkan bahwa transformasi digital belum merata, terutama di wilayah pedesaan. Sebagian besar UMKM masih belum mengikuti arus perkembangan teknologi yang dapat memperluas pasar dan meningkatkan efisiensi bisnis. Hal ini menandakan adanya kebutuhan mendesak akan pendampingan dalam adopsi teknologi e-bisnis, khususnya di daerah seperti Cibadung.

Penelitian oleh *Institute for Development of Economics & Finance* (INDEF) pada tahun 2023 mengungkapkan bahwa platform digital menjadi strategi utama dalam pengembangan UMKM. Survei terhadap 254 pelaku UMKM menunjukkan bahwa 33,86% dari mereka memperluas usaha ke platform online karena kemudahan penggunaan, potensi pasar yang lebih luas, dan prospek peningkatan omzet. Sebanyak 66,28% UMKM mengalami kenaikan omzet hingga 50% setelah melakukan digitalisasi.

Dari sisi produksi, UMKM di Desa Cibadung masih banyak yang mengandalkan metode konvensional dengan kapasitas terbatas. Minimnya penggunaan teknologi dalam proses produksi menyebabkan efisiensi rendah dan daya saing produk kurang optimal. Selain itu, manajemen usaha juga belum dilakukan secara profesional. Sebagian besar pelaku usaha belum memiliki sistem pencatatan keuangan yang terstruktur, yang berdampak pada kesulitan dalam mengambil keputusan strategis.

Aotama dan Mawuntu (2023) menekankan bahwa hambatan utama dalam pertumbuhan UMKM adalah keterbatasan sumber daya manusia, infrastruktur, serta penguasaan teknologi. Faktor internal seperti kurangnya kreativitas, minimnya visi bisnis, dan keterbatasan edukasi sangat memengaruhi kemampuan UMKM dalam membaca peluang dan beradaptasi dengan perkembangan pasar dan teknologi.

Melalui observasi lapangan dan wawancara langsung dengan pelaku usaha di Desa Cibadung, ditemukan beberapa permasalahan utama. Pertama, kurangnya pemahaman tentang e-bisnis dan manfaatnya bagi pengembangan usaha. Kedua, keterbatasan dalam pemasaran digital yang masih dilakukan secara konvensional. Ketiga, pengelolaan keuangan yang belum terstruktur karena masih dilakukan secara manual. Keempat, kurangnya penggunaan

* Corresponding author's e-mail: dosen02626@unpam.ac.id
<http://openjournal.unpam.ac.id/index.php/ABMS>

teknologi dalam operasional usaha. Kelima, minimnya akses terhadap pelatihan dan pendampingan usaha berbasis digital.

Meski 73% populasi Indonesia telah terhubung dengan internet (Hootsuite and *We Are Social*, 2023), tingkat adopsi teknologi oleh UMKM masih tergolong rendah. Hal ini menunjukkan bahwa konektivitas digital tidak selalu berbanding lurus dengan literasi digital, sehingga diperlukan intervensi yang lebih terstruktur dalam bentuk pelatihan dan pendampingan.

Permasalahan tersebut menunjukkan bahwa tantangan terbesar UMKM di Desa Cibadung terletak pada literasi digital yang rendah. E-bisnis bukan hanya tentang menjual secara online, tetapi juga tentang bagaimana pelaku usaha dapat memanfaatkan data dan teknologi untuk meningkatkan efisiensi, memahami perilaku konsumen, dan memperluas jangkauan pasar.

Dalam program pengabdian ini, pelatihan difokuskan pada peningkatan literasi digital melalui pelatihan pemasaran digital, penggunaan *platform e-commerce*, serta sistem manajemen keuangan berbasis teknologi. Diharapkan, pelaku usaha dapat memahami cara mengelola toko online, menyusun katalog digital, melayani pelanggan secara profesional, serta membuat laporan keuangan yang sistematis.

Selain itu, strategi pendampingan juga menjadi komponen penting. Program ini tidak hanya memberikan pelatihan satu kali, tetapi juga mencakup sesi konsultasi lanjutan untuk memastikan bahwa pelaku UMKM benar-benar mampu mengimplementasikan teknologi dalam usaha mereka. Strategi ini bertujuan agar pendampingan bersifat berkelanjutan dan berdampak jangka panjang.

Pendampingan ini juga memperhatikan keberlanjutan program. Dengan menjalin kerja sama dengan platform e-commerce

seperti Shopee dan Tokopedia, pelaku UMKM dapat mengikuti program pelatihan rutin seperti "Kampus UMKM" atau "Sekolah Kilat Seller". Kerja sama dengan institusi pendidikan tinggi juga menjadi langkah penting dalam menyediakan mentor dan pendamping yang memiliki kompetensi.

Program pengabdian ini bertujuan untuk meningkatkan kesiapan digital UMKM di Desa Cibadung. Target utamanya adalah meningkatnya kemampuan pelaku usaha dalam mengelola usaha berbasis teknologi, mulai dari pencatatan keuangan digital hingga strategi pemasaran yang terarah. Program ini juga ingin mendorong transformasi budaya usaha dari konvensional ke digital.

Manfaat dari kegiatan ini sangat luas. Bagi pelaku UMKM, peningkatan keterampilan digital akan membuka akses ke pasar yang lebih luas, mempercepat proses bisnis, dan meningkatkan efisiensi operasional. Bagi masyarakat desa, pertumbuhan UMKM dapat membuka lapangan kerja baru dan meningkatkan kesejahteraan ekonomi.

Bagi tim pengabdian dan institusi perguruan tinggi, kegiatan ini menjadi sarana untuk mengimplementasikan ilmu pengetahuan secara langsung dalam menyelesaikan persoalan nyata masyarakat. Ini juga menjadi wujud nyata dari pelaksanaan Tri Dharma Perguruan Tinggi dalam bidang pengabdian masyarakat dan pemberdayaan ekonomi berbasis teknologi.

Sebagai kesimpulan, kurangnya pemanfaatan teknologi e-bisnis merupakan tantangan serius dalam pengembangan UMKM di Desa Cibadung. Melalui pendekatan kolaboratif antara masyarakat, pelaku usaha, platform digital, dan perguruan tinggi, transformasi digital dapat diwujudkan secara berkelanjutan. Dengan strategi yang tepat, UMKM lokal berpotensi tumbuh menjadi pelaku usaha yang tidak hanya mampu

* Corresponding author's e-mail: dosen02626@unpam.ac.id
<http://openjournal.unpam.ac.id/index.php/ABMS>

bertahan, tetapi juga berkembang di tengah era ekonomi digital.

Tahap pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat:

1. Tahap pertama adalah pertemuan dengan Bapak Bardi selaku Kepala Desa Cibadung membahas mengenai metode dan pelaksanaan kegiatan pelatihan yang akan diadakan tanggal 24 April 2025.
2. Tahap kedua adalah persiapan pelaksanaan Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat.
3. Tahap ketiga adalah pelaksanaan Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat
4. Kegiatan pelaksanaan meliputi pengetahuan atau materi Implementasi E-Bisnis Berbasis data dan teknologi
5. Tahap keempat adalah pasca pelatihan meliputi bimbingan dan klinik usaha, serta monitoring dan evaluasi.

Indikator keberhasilan kegiatan ini dapat dilihat dari meningkatnya literasi digital pelaku UMKM di Desa Cibadung, yang ditandai dengan kemampuan mereka dalam mengelola toko online secara mandiri, mulai dari pembuatan akun marketplace, pengelolaan katalog produk, hingga pelayanan pelanggan berbasis digital. Keberhasilan juga diukur dari jumlah pelaku usaha yang mulai menggunakan aplikasi digital untuk pencatatan keuangan dan manajemen operasional, meningkatnya jumlah transaksi online, serta adanya peningkatan omzet usaha setelah pelatihan. Selain itu, terbentuknya komunitas digital UMKM sebagai wadah kolaborasi dan pendampingan berkelanjutan menjadi indikator tambahan bahwa kegiatan ini tidak hanya bersifat temporer, tetapi berdampak jangka panjang dalam mendorong transformasi digital UMKM secara berkelanjutan.

METODE PELAKSANAAN

Metode yang digunakan dalam pelaksanaan Pengabdian kepada Masyarakat ini diawali dengan pendekatan partisipatif, yakni melalui diskusi dan koordinasi awal bersama pemangku kepentingan lokal. Tim pelaksana melakukan pertemuan langsung dengan Bapak Bardi, selaku Kepala Desa Cibadung, guna menggali informasi dan memahami secara lebih dalam permasalahan yang dihadapi oleh para pelaku UMKM di wilayah tersebut. Dari hasil diskusi, ditemukan bahwa sebagian besar UMKM menghadapi hambatan dalam pemanfaatan teknologi digital, terutama dalam hal pemasaran, pencatatan keuangan, dan manajemen usaha berbasis data. Tahap ini menjadi krusial sebagai landasan dalam merancang kegiatan yang relevan dan tepat sasaran sesuai dengan kondisi riil di lapangan.

Selanjutnya, kegiatan inti Pengabdian Kepada Masyarakat dilaksanakan pada hari Kamis, 24 April 2025, dengan mengusung topik "*Pendampingan Peningkatan Daya Saing UMKM melalui Implementasi E-Bisnis berbasis Data dan Teknologi.*" Kegiatan ini melibatkan pelatihan literasi digital, simulasi penggunaan platform e-commerce, serta pendampingan langsung kepada pelaku UMKM dalam memanfaatkan aplikasi digital untuk manajemen usaha mereka. Selain penyampaian materi secara interaktif, peserta juga diberikan praktik langsung dalam membuat akun toko online, mengelola katalog produk, serta menerapkan strategi pemasaran digital melalui media sosial. Selama kegiatan berlangsung, tim pengabdian juga melakukan monitoring progres dan memberikan bimbingan kepada peserta, sehingga diharapkan keterampilan yang diperoleh tidak hanya bersifat teoritis tetapi juga aplikatif dalam mendukung transformasi digital usaha mereka.

* Corresponding author's e-mail: dosen02626@unpam.ac.id
<http://openjournal.unpam.ac.id/index.php/ABMS>

Peserta hadir sebanyak 20 peserta pelaku UMKM berdomisili di Desa Cibadung. Kegiatan dengan tema "*Pendampingan Peningkatan Daya Saing UMKM melalui Implementasi E-Bisnis berbasis Data dan Teknologi*" penting dilakukan karena seiring dengan berkembangnya era digital, UMKM dituntut untuk mampu beradaptasi agar tetap kompetitif dan bertahan di tengah persaingan pasar yang semakin dinamis. Di banyak desa, termasuk Desa Cibadung, masih banyak pelaku usaha yang belum memahami atau mengoptimalkan penggunaan teknologi digital dalam aktivitas bisnis mereka, baik dalam hal pemasaran, pencatatan keuangan, maupun pengelolaan operasional. Tanpa dukungan pengetahuan dan pendampingan yang memadai, UMKM akan kesulitan untuk mengakses pasar yang lebih luas, meningkatkan efisiensi, serta membaca peluang bisnis berbasis data. Oleh karena itu, pendampingan ini tidak hanya menjadi sarana edukatif, tetapi juga sebagai katalisator transformasi digital yang berkelanjutan guna meningkatkan daya saing UMKM lokal secara menyeluruh.

Tim Dosen Prodi Akuntansi Universitas Pamulang berkeinginan membantu penggiat UMKM mengembangkan kegiatan usahanya dengan memanfaatkan platform e-commerce. Tim Dosen Pengabdian ikut membantu dalam kegiatan dan mengarahkan peserta.

Berdasarkan permasalahan yang telah diidentifikasi, program ini menawarkan solusi yang sistematis dan sesuai dengan prioritas kebutuhan mitra. Solusi ini mencakup peningkatan penjualan online, pembuatan akun dan mengelola katalog produk, pemasaran digital, pemanfaatan teknologi dalam operasional bisnis, serta akses terhadap pendampingan dan pelatihan bisnis.

Solusi pertama adalah peningkatan literasi digital dalam penerapan e-bisnis. Banyak wirausaha muda di Desa Gunung Sindur yang belum memahami manfaat dan cara menggunakan teknologi digital dalam bisnis mereka. Untuk itu, program ini akan mengadakan pelatihan dasar e-bisnis yang mencakup pemahaman tentang marketplace, website, media sosial, dan tren digital marketing. Selain itu, akan disediakan modul pembelajaran digital yang dapat diakses baik secara daring maupun luring sebagai bahan referensi bagi pelaku usaha. Untuk memastikan penerapan ilmu yang diperoleh, akan dilakukan workshop praktik penggunaan platform e-commerce seperti Shopee, Tokopedia, dan Bukalapak. Dengan solusi ini, diharapkan pemahaman pelaku UMKM terhadap e-bisnis meningkat, jumlah UMKM yang terdigitalisasi bertambah, serta tersedia modul pembelajaran sebagai panduan mandiri bagi mitra.

Solusi kedua adalah optimalisasi pemasaran digital. Salah satu kendala utama yang dihadapi mitra adalah keterbatasan dalam memanfaatkan strategi pemasaran online. Oleh karena itu, program ini akan memberikan pelatihan intensif tentang strategi pemasaran digital, termasuk penggunaan SEO (Search Engine Optimization), social media marketing, dan digital advertising. Selain itu, mitra akan didampingi dalam pembuatan konten promosi yang menarik, seperti copywriting, desain grafis, dan videografi sederhana. Agar pemasaran lebih efektif, mitra juga akan dibantu dalam pembuatan dan pengelolaan akun bisnis di media sosial seperti Instagram, Facebook, dan TikTok. Tidak hanya itu, program ini juga akan mendampingi UMKM dalam pembuatan website bisnis sederhana menggunakan platform seperti WordPress atau Wix. Dengan implementasi solusi ini, diharapkan mitra dapat meningkatkan keterampilan dalam pemasaran digital, memperluas

* Corresponding author's e-mail: dosen02626@unpam.ac.id
<http://openjournal.unpam.ac.id/index.php/ABMS>

jangkauan pasar, serta memiliki konten promosi yang lebih profesional.

Solusi ketiga adalah digitalisasi manajemen keuangan. Masih banyak pelaku UMKM yang melakukan pencatatan keuangan secara manual, sehingga sulit dalam perencanaan dan pengambilan keputusan bisnis. Untuk mengatasi masalah ini, akan diadakan pelatihan mengenai pengelolaan keuangan berbasis digital, yang mencakup pencatatan transaksi menggunakan aplikasi akuntansi sederhana seperti BukuKas, Akuntansi UKM, atau Excel. Selain itu, mitra akan mendapatkan pendampingan dalam penerapan sistem pembayaran digital, seperti QRIS dan mobile banking, yang dapat mempermudah transaksi dan meningkatkan transparansi keuangan. Simulasi penggunaan aplikasi pembukuan digital juga akan dilakukan untuk membantu mitra memahami manfaat pencatatan keuangan yang rapi. Dengan adanya solusi ini, diharapkan keterampilan mitra dalam mengelola keuangan usaha meningkat, serta minimal 50% UMKM mitra mulai menggunakan sistem pencatatan keuangan digital dan sistem pembayaran digital untuk meningkatkan efisiensi bisnis mereka.

Solusi keempat berfokus pada pemanfaatan teknologi untuk operasional bisnis. Banyak UMKM di Desa Gunung Sindur masih menggunakan metode konvensional dalam mengelola persediaan barang dan transaksi penjualan, sehingga kurang efisien. Untuk itu, program ini akan memberikan pelatihan tentang penggunaan aplikasi manajemen stok dan POS (Point of Sales) untuk membantu UMKM dalam mengatur persediaan barang dengan lebih baik. Selain itu, akan diadakan workshop penggunaan software pengelolaan bisnis berbasis cloud yang dapat mempermudah koordinasi dan pencatatan operasional. Mitra juga akan mendapatkan simulasi penggunaan alat digital seperti barcode scanner untuk meningkatkan

efisiensi dalam pencatatan barang. Dengan implementasi solusi ini, diharapkan minimal 50% UMKM mitra menggunakan aplikasi manajemen stok untuk mengelola persediaan barang mereka, serta dapat meningkatkan efisiensi operasional bisnis melalui penerapan sistem digital.

Solusi terakhir adalah peningkatan akses terhadap pendampingan dan pelatihan bisnis. Salah satu kendala yang sering dihadapi UMKM adalah kurangnya akses terhadap mentor bisnis yang dapat membantu mereka dalam mengembangkan usaha. Oleh karena itu, program ini akan menjalin kerja sama dengan komunitas bisnis dan akademisi untuk memberikan mentoring berkala bagi wirausaha muda di Desa Gunung Sindur. Selain itu, akan disediakan platform diskusi daring yang memungkinkan mitra untuk berbagi pengalaman dan bertanya langsung kepada mentor atau pelaku usaha sukses lainnya. Program ini juga akan membantu mitra dalam mengakses program bantuan pemerintah atau investor untuk pengembangan usaha mereka. Dengan adanya solusi ini, diharapkan mitra dapat lebih percaya diri dalam menjalankan bisnis mereka, memiliki akses terhadap jaringan bisnis yang lebih luas, serta mampu mengakses program bantuan dan permodalan untuk mendukung keberlanjutan usaha mereka. Target dari solusi ini adalah tersedianya komunitas bisnis yang aktif, peningkatan keterampilan wirausaha muda dalam menghadapi tantangan bisnis, serta minimal 30% mitra berhasil mengakses program bantuan atau permodalan yang tersedia.

Adapun langkah-langkah pelatihan adalah sebagai berikut:

1. Pengenalan E-Bisnis dan Literasi Digital
Peserta diberikan pemahaman dasar tentang konsep e-bisnis, manfaat digitalisasi dalam pengelolaan usaha, serta pentingnya literasi

* Corresponding author's e-mail: dosen02626@unpam.ac.id
<http://openjournal.unpam.ac.id/index.php/ABMS>

digital untuk meningkatkan daya saing UMKM di era ekonomi digital.

2. Pembuatan dan Pengelolaan Akun Marketplace

Pelaku UMKM dibimbing secara langsung dalam membuat akun toko online di platform e-commerce seperti Tokopedia atau Shopee, dilanjutkan dengan cara mengunggah produk, mengatur harga, stok, dan deskripsi produk secara efektif.

3. Pelatihan Pemasaran Digital

Peserta dilatih strategi pemasaran digital menggunakan media sosial (Instagram, Facebook, TikTok), termasuk teknik dasar copywriting, penggunaan hashtag, promosi berbayar, dan cara membangun branding yang menarik.

4. Manajemen Keuangan Digital dan Operasional Usaha

Peserta dikenalkan dengan aplikasi pencatatan keuangan sederhana seperti BukuKas, Excel Digital, atau aplikasi POS (Point of Sale), yang membantu pengelolaan transaksi, laporan keuangan, serta efisiensi operasional.

5. Simulasi, Evaluasi, dan Pendampingan Individu

Setelah pelatihan, peserta melakukan praktik langsung atas materi yang telah diberikan. Tim pendamping melakukan evaluasi serta memberikan bimbingan satu per satu guna memastikan setiap pelaku UMKM mampu menerapkan teknologi tersebut secara mandiri dalam usaha mereka.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Program pengabdian masyarakat yang dilaksanakan di Desa Cibadung telah berjalan dengan baik dan sesuai dengan rencana. Kegiatan ini diawali dengan tahap identifikasi kebutuhan mitra melalui survei dan wawancara mendalam dengan pelaku UMKM. Hasil analisis menunjukkan bahwa mayoritas pelaku usaha menghadapi kendala dalam pemanfaatan teknologi digital, baik dalam aspek produksi, manajemen, maupun pemasaran. Kegiatan sosialisasi yang

dilakukan melalui pertemuan tatap muka dan komunikasi daring berhasil meningkatkan pemahaman mitra tentang pentingnya digitalisasi usaha dan mendorong partisipasi aktif mereka dalam seluruh rangkaian program.

Pelaksanaan program Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) yang berfokus pada pendampingan optimalisasi marketplace bagi pelaku UMKM di Desa Cibadung telah menghasilkan capaian yang signifikan dalam peningkatan keterampilan digital dan performa penjualan online. Kegiatan ini disusun sebagai respons terhadap rendahnya pemanfaatan marketplace oleh UMKM lokal yang berdampak pada keterbatasan jangkauan pasar dan stagnasi pendapatan usaha.

Pada tahap awal, dilakukan identifikasi kondisi UMKM melalui survei dan wawancara. Hasilnya menunjukkan bahwa sebagian besar pelaku UMKM belum memahami cara kerja platform marketplace secara menyeluruh. Banyak di antara mereka yang belum memiliki akun marketplace atau menggunakannya secara pasif. Beberapa yang sudah aktif pun belum menerapkan strategi pemasaran digital secara optimal, baik dari sisi tampilan produk, deskripsi, promosi, maupun pelayanan konsumen.

Sebagai tindak lanjut, tim pelaksana menyusun dan melaksanakan pelatihan dan pendampingan komprehensif, yang mencakup pembuatan akun marketplace, teknik pengambilan foto produk dengan alat sederhana, penyusunan deskripsi produk yang menarik dan relevan secara algoritmik, serta pemanfaatan fitur-fitur unggulan marketplace seperti voucher diskon, flash sale, dan gratis ongkir. Materi pelatihan juga diperluas mencakup branding digital melalui media sosial seperti Instagram dan Facebook, serta pengelolaan kampanye iklan berbayar dalam skala mikro.

* Corresponding author's e-mail: dosen02626@unpam.ac.id
<http://openjournal.unpam.ac.id/index.php/ABMS>

Pendampingan dilakukan secara intensif dan bersifat personal, disesuaikan dengan tingkat pemahaman dan kesiapan masing-masing peserta. UMKM yang belum memiliki toko online difasilitasi untuk membuat dan mengatur tampilan tokonya dari nol, sedangkan UMKM yang telah aktif diberikan strategi lanjutan untuk mengoptimalkan performa tokonya. Proses ini juga mencakup simulasi promosi produk, pengelolaan pesan dari pelanggan, serta pengaturan metode pengiriman dan pembayaran digital.

Hasil evaluasi sementara menunjukkan perkembangan positif:

- Semua peserta berhasil memiliki akun toko aktif di marketplace.
- Sebagian besar peserta mampu mengunggah produk dengan konten visual dan deskripsi yang telah dioptimalkan.
- Sebanyak 70% peserta mulai menggunakan fitur promosi seperti diskon atau voucher.
- Beberapa peserta melaporkan peningkatan jumlah transaksi dan interaksi pelanggan setelah mengikuti pelatihan.

Selain keterampilan teknis, program ini juga memberikan pemahaman strategis kepada pelaku UMKM tentang pentingnya kehadiran digital, pemantauan data penjualan, dan penyusunan strategi bisnis berbasis analisis performa toko. UMKM yang sebelumnya belum menyadari potensi pasar digital kini memiliki wawasan yang lebih baik tentang peluang dan tantangan di ranah e-commerce.

Dari hasil pendampingan tersebut, terlihat bahwa program ini tidak hanya berkontribusi pada peningkatan keterampilan teknis, tetapi juga membentuk mindset transformasi digital bagi UMKM mitra. Antusiasme peserta dalam mengikuti setiap sesi, serta keberanian mereka untuk mulai mencoba strategi baru

dalam memasarkan produk secara online, menjadi indikator keberhasilan pendekatan edukatif yang diterapkan.

Secara umum, kegiatan PkM ini telah memberikan dampak yang nyata dan terukur terhadap peningkatan literasi digital, kemampuan adaptasi teknologi, dan potensi peningkatan pendapatan pelaku UMKM. Keberhasilan ini membuka peluang untuk pengembangan program lanjutan dan replikasi di wilayah lain dengan tantangan serupa. Evaluasi pasca-kegiatan dan dokumentasi praktik baik yang dilakukan akan menjadi acuan untuk penyusunan model pendampingan berkelanjutan dalam pengembangan ekonomi digital berbasis komunitas lokal.

KESIMPULAN

Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) yang berfokus pada pelatihan dan pendampingan terkait optimalisasi penggunaan e-business untuk pengembangan usaha di Desa Cibadung telah memberikan dampak yang positif dan nyata. Berdasarkan hasil kegiatan, dapat disimpulkan bahwa:

- 1 Kegiatan pendampingan strategi e-bisnis berhasil meningkatkan kapasitas pelaku UMKM terutama para wirausaha muda di Desa Cibadung dalam menghadapi tantangan digitalisasi.
- 2 Penerapan strategi digital marketing dan penggunaan marketplace telah memberikan hasil positif berupa meningkatnya visibilitas dan jangkauan pasar produk mitra UMKM.
- 3 Pendampingan intensif dan monitoring berkala membantu mitra menyelesaikan kendala yang muncul selama proses implementasi, serta memperkuat pemahaman mereka terhadap materi yang diberikan.
- 4 Program ini membuktikan bahwa digitalisasi UMKM di tingkat desa sangat mungkin dilakukan dengan pendekatan yang tepat, kolaboratif, dan berkelanjutan.

* Corresponding author's e-mail: dosen02626@unpam.ac.id
<http://openjournal.unpam.ac.id/index.php/ABMS>

5 Dampak dari program tidak hanya dirasakan dalam aspek teknis bisnis, tetapi juga pada peningkatan motivasi, kepercayaan diri, dan daya saing mitra UMKM.



(Gambar 1. Foto Bersama Tim PkM dengan Peserta PkM)



(Gambar 2. Foto pada saat Sambutan ketua pelaksanaan PkM)



Gambar 3. Narasumber menjelaskan pengelolaan keuangan dan pemasaran produk turunan

REFERENSI

Anjani, Y. F., & Pramono. (2024). Perkembangan E-Business di negara Indonesia dalam era digital. *Jkpim: Jurnal Kajian dan Penalaran Ilmu Manajemen*, 2(2), 69–80.

Hayati, K. R., Nugraha, I., Sholehah, F., Adriyanto, A., & Astutik, R. L. (2024). Penerapan E-Business dan teknologi informasi dalam revolusi industri 5.0. *Jurnal Teknologi dan Bisnis*, 5(2), 123–130.

Institute for Development of Economics & Finance (INDEF). (2024). PERAN PLATFORM DIGITAL TERHADAP PENGEMBANGAN UMKM DI INDONESIA

Kompas.com. (2022). *Sekjen Asosiasi UMKM: 70-80% UMKM Melek Digital*. <https://umkm.kompas.com/read/2022/11/29/121100483/sekjen-asosiasi-umkm--70-80-persen-umkm-indonesia-belum-melek-digital>. Diakses pada 25 Maret 2025

Mawuntu, P. S. T., & Aotama, R. C. (2023). Analisis Faktor Penghambat Pertumbuhan UMKM Kota Tomohon di Era New Normal. *Jurnal Ekobistek*, 12(1), 466–472.

<https://doi.org/10.35134/ekobistek.v12i1.409>

Panggabean, E. F., Yunas, H. A., Taufiqurrahman, & Nurbaiti. (2024).

* Corresponding author's e-mail: dosen02626@unpam.ac.id
<http://openjournal.unpam.ac.id/index.php/ABMS>

Perkembangan teknologi E-Business terhadap globalisasi modern pada saat ini.
Jumek: Jurnal Manajemen dan Ekonomi Kreatif, 2(1), 132–139.