

Pengembangan Umkm Desa Balesari, Kecamatan Windusari, Kabupaten Magelang Melalui Pelatihan Digitalisasi Bisnis

Hanung Eka Atmaja¹, Budi Hartono², Rahmat Subur Santoso³

^{1,2,3}Universitas Tidar, Indonesia

Email Corresponding: hanung.ekaatmaja@untidar.ac.id*

INFORMASI ARTIKEL

ABSTRAK

Kata Kunci:

UMKM
Digitalisasi Bisnis
Teknologi Digital

Tujuan dari program pengabdian masyarakat di Desa Balesari, Kecamatan Windusari, Kabupaten Magelang adalah untuk meningkatkan kemampuan UMKM dalam memanfaatkan teknologi digital untuk pemasaran, pembayaran, dan pengelolaan bisnis. Metode yang digunakan meliputi penyuluhan, pelatihan praktis, dan pendampingan. Penyuluhan memberikan wawasan tentang pentingnya digitalisasi bisnis, pelatihan praktis mengajarkan penggunaan media sosial untuk pemasaran dan Marketplace Payment Systems untuk transaksi digital, sementara pendampingan membantu implementasi teknologi dalam bisnis. Hasil program menunjukkan peningkatan signifikan dalam keterampilan digital pelaku UMKM. Mereka kini mampu memanfaatkan media sosial untuk promosi produk dan menggunakan Marketplace Payment Systems untuk transaksi online. Selain itu, pelaku UMKM juga memiliki pemahaman yang lebih baik tentang pentingnya digitalisasi untuk daya saing bisnis. Meskipun terjadi peningkatan, pelaku UMKM masih membutuhkan pendampingan berkelanjutan dan pelatihan lanjutan untuk memperdalam keterampilan mereka. Program ini membuktikan bahwa digitalisasi dapat meningkatkan efisiensi bisnis dan mendorong perkembangan ekonomi lokal di Desa Balesari.

ABSTRACT

Keywords:

MSMEs
Business Digitalization
Digital Technology

The aim of the community service program in Balesari Village, Windusari District, Magelang Regency is to improve the ability of MSMEs to utilize digital technology for marketing, payments and business management. The methods used include counseling, practical training and mentoring. Counseling provides insight into the importance of business digitalization, practical training teaches the use of social media for marketing and Marketplace Payment Systems for digital transactions, while mentoring helps implement technology in business. The program results show a significant increase in the digital skills of MSME players. They are now able to utilize social media for product promotion and use Marketplace Payment Systems for online transactions. Apart from that, MSME players also have a better understanding of the importance of digitalization for business competitiveness. Even though there has been an increase, MSME players still need continuous assistance and further training to deepen their skills. This program proves that digitalization can increase business efficiency and encourage local economic development in Balesari Village.

This is an open access article under the [CC-BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license.



I. PENDAHULUAN

Desa Balesari, yang terletak di Kecamatan Windusari, Kabupaten Magelang, Jawa Tengah, Indonesia, adalah salah satu desa binaan Universitas Tidar (Untidar) Magelang dengan tujuan dikembangkan menjadi desa wisata. Terletak di lereng Gunung Sumbing, Desa Balesari memiliki keindahan alam dan udara sejuk, memberikan potensi yang baik untuk pariwisata (Hanung Eka Atmaja et al., 2021). Universitas Tidar berkomitmen untuk mengembangkan desa wisata ini guna mendukung perekonomian masyarakat setempat. Warga Desa Balesari juga menunjukkan antusiasme tinggi dalam bidang kewirausahaan, terlihat melalui

keberadaan Kelompok Usaha Bersama (KUB) serta beberapa usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di desa tersebut (Indrawati et al., 2022).

Kecamatan Windusari, yang juga berada di lereng Gunung Sumbing, memiliki kelebihan berupa tanah yang subur, memungkinkan mayoritas penduduk bekerja sebagai petani. Namun, tanahnya yang tidak stabil membuat wilayah ini rawan longsor. Potensi wisata Kecamatan Windusari mencakup:

Wisata Alam: Gunung Giyanti dan Gunung Sumbing; Wisata Budaya: Candi Selogriya, Candi Batur, dan Kuda Lumping; Wisata Religi: Haul Simbah Rohmat.

Desa Balesari menawarkan berbagai potensi kewirausahaan lokal, termasuk sejumlah UMKM dan industri rumahan. Meskipun jumlah UMKM di Desa Balesari cukup banyak, kontribusinya terhadap penyediaan lapangan kerja dan peningkatan ekonomi daerah masih terbatas. Program pengembangan ini berfokus pada berbagai tantangan yang dihadapi UMKM setempat dalam memperluas usaha kecil mereka, terutama yang bergerak di sektor makanan ringan dan kopi, yang memiliki potensi besar karena tingginya minat pasar terhadap produk tersebut.

Pengelolaan UMKM Balesari membutuhkan perbaikan dalam aspek manajemen sumber daya manusia, administrasi, pemasaran, dan pemanfaatan teknologi untuk memaksimalkan peluang pasar. Dengan dukungan yang tepat, UMKM di Desa Balesari dapat berkembang lebih dinamis melalui peningkatan pengetahuan dalam strategi pemasaran dan pengenalan sistem pembayaran digital untuk mempermudah pengelolaan bisnis. Dalam aspek keterampilan, para pelaku UMKM Balesari menerima pelatihan mengenai pemasaran digital dan penggunaan teknologi pembayaran digital. Pelatihan ini membantu mereka merancang strategi bisnis dan memanfaatkan teknologi untuk memperluas pasar serta mencapai tujuan bisnis, sehingga mampu bersaing dengan UMKM serupa. Dalam program pengabdian masyarakat ini, UMKM Balesari berperan sebagai mitra yang membutuhkan sumber daya manusia berkualitas untuk pengelolaan usaha yang lebih optimal (Achsa et al., 2022).

Desa Balesari memiliki potensi besar sebagai desa wisata berkat keindahan alam, keunggulan agraris, dan semangat kewirausahaan masyarakat, namun terdapat beberapa kesenjangan yang menghambat optimalisasi potensi tersebut. Kontribusi UMKM terhadap perekonomian lokal masih terbatas, sebagian besar disebabkan oleh minimnya kapasitas manajemen, pemasaran, dan penguasaan teknologi digital. Selain itu, pengelolaan UMKM terkendala oleh keterbatasan sumber daya manusia yang kompeten dalam administrasi dan inovasi produk, sementara infrastruktur dan promosi pariwisata yang belum memadai juga mengurangi daya tarik wisatawan. Program pengabdian baru ini menawarkan solusi inovatif dengan pendekatan inklusif, seperti pendampingan berkelanjutan dalam pemasaran digital dan sistem pembayaran digital untuk memperluas pasar. Program ini juga mengintegrasikan sektor UMKM dengan pariwisata melalui pengembangan paket wisata berbasis produk lokal, memperkuat jaringan pemasaran hingga ke luar daerah melalui kolaborasi dengan platform e-commerce, serta memperkenalkan sistem monitoring berbasis teknologi untuk mengevaluasi perkembangan UMKM secara berkelanjutan. Dengan pendekatan yang lebih terintegrasi dibandingkan pengabdian sebelumnya, program ini diharapkan dapat menjawab tantangan lokal sekaligus membuka peluang baru untuk menjadikan Desa Balesari sebagai model desa wisata berbasis UMKM.

II. MASALAH

Masalah yang ditemukan dalam kegiatan pengabdian ini mencakup beberapa aspek yang memengaruhi efektivitas digitalisasi usaha kecil dan menengah (UMKM) di Desa Balesari. Pertama, keterbatasan pengetahuan awal peserta tentang teknologi digital menjadi tantangan utama, terutama dalam penggunaan media sosial dan sistem pembayaran digital. Sebagian besar pelaku UMKM memiliki tingkat literasi digital yang rendah, sehingga memerlukan waktu lebih lama untuk memahami materi pelatihan. Kedua, akses terhadap infrastruktur teknologi seperti perangkat keras dan jaringan internet yang stabil masih menjadi kendala, mengingat lokasi Desa Balesari yang berada di lereng Gunung Sumbing. Hal ini membatasi kemampuan peserta untuk mempraktikkan keterampilan digital secara konsisten. Ketiga, kebiasaan lama dalam menjalankan usaha secara tradisional masih sulit diubah, terutama pada pelaku UMKM yang kurang percaya diri atau ragu dalam mengadopsi metode pemasaran dan transaksi berbasis teknologi. Keempat, kurangnya pendampingan lanjutan setelah pelatihan menyebabkan sebagian pelaku UMKM mengalami kesulitan dalam mengatasi masalah teknis atau strategi pemasaran yang lebih kompleks. Masalah-masalah ini

menunjukkan perlunya pendekatan yang lebih intensif dan berkelanjutan dalam mendukung transformasi digital bagi UMKM di Desa Balesari.



Gambar 1. Dokumentasi Kegiatan

III. METODE

Program ini menggunakan tiga pendekatan utama yang didukung oleh bahan dan data penunjang untuk memastikan pelaksanaannya relevan dan efektif. Penyuluhan bertujuan memberikan wawasan kepada pelaku UMKM tentang pentingnya digitalisasi bisnis, terutama dalam pemasaran dan pembayaran. Kegiatan ini dilakukan melalui ceramah interaktif yang dilengkapi dengan presentasi visual, infografis, video pendek, serta panduan tertulis mengenai strategi pemasaran digital dan penggunaan media sosial. Penyuluhan didukung oleh data lapangan berupa survei kebutuhan pelaku UMKM serta tren pasar digital. Pelatihan Praktis berfokus pada peningkatan keterampilan digital peserta melalui praktik langsung (*hands-on*) dalam kelompok kecil. Peserta diajarkan cara membuat dan mengelola akun media sosial untuk promosi produk, menghasilkan konten menarik, serta menggunakan Marketplace Payment Systems sebagai metode pembayaran digital. Selain tutorial teknis, pelatihan juga menyediakan perangkat teknologi, seperti laptop dan smartphone, untuk mendukung pembelajaran. Pendekatan ini dilengkapi dengan data pendukung berupa analisis kebutuhan digital UMKM, wawancara, dan dokumentasi praktik pemasaran tradisional sebelum pelatihan. Pendampingan dilakukan sebagai evaluasi berkelanjutan dan dukungan terhadap implementasi keterampilan digital yang telah dipelajari. Tim pengabdian secara berkala mengunjungi UMKM mitra untuk membantu memecahkan kendala teknis dan strategi pemasaran, didukung oleh data monitoring berupa catatan kemajuan peserta, wawancara tindak lanjut, dan evaluasi hasil pelatihan. Dengan pendekatan terstruktur berbasis data lapangan, program ini diharapkan mampu memberikan dampak nyata terhadap pengembangan UMKM di Desa Balesari.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil dari program ini menunjukkan peningkatan signifikan dalam kemampuan digital pelaku UMKM di Desa Balesari. Secara keseluruhan, para peserta pelatihan berhasil menguasai keterampilan dasar digitalisasi di tiga bidang utama. Pertama, dalam pemasaran digital, peserta kini mampu menggunakan media sosial seperti Facebook, Instagram, dan WhatsApp sebagai platform untuk mempromosikan produk. Berdasarkan analisis data, terjadi peningkatan sebesar 60% dalam jumlah akun media sosial UMKM yang aktif dibandingkan sebelum pelatihan. Selain itu, peserta memahami pentingnya konsistensi dalam memposting konten promosi dan cara berinteraksi dengan pelanggan secara online. Sebanyak 75% peserta mulai menciptakan konten seperti foto produk dan video sederhana untuk menarik perhatian konsumen, dengan 30% di antaranya melaporkan adanya peningkatan interaksi pelanggan secara signifikan. Kedua, dalam penggunaan Marketplace Payment Systems sebagai pembayaran digital, peserta berhasil memahami dan mengaplikasikan sistem pembayaran jarak jauh melalui platform e-commerce. Survei menunjukkan bahwa 80% peserta telah mengaktifkan dan menggunakan sistem pembayaran ini untuk transaksi digital.

Dalam dua bulan setelah pelatihan, laporan menunjukkan peningkatan volume transaksi digital sebesar 40%. Hal ini menandakan bahwa pelaku UMKM mulai mengadopsi metode pembayaran modern yang lebih praktis dan efisien. Ketiga, dalam peningkatan pemahaman digitalisasi bisnis, peserta menyadari pentingnya mengikuti tren digital untuk mempertahankan daya saing. Berdasarkan wawancara tindak lanjut, 85% peserta memahami peluang baru yang muncul melalui transformasi digital, seperti menjangkau pasar yang lebih luas, sementara 60% peserta mulai merancang strategi pemasaran berbasis data. Peningkatan ini menunjukkan bahwa pelaku UMKM lebih siap menghadapi tantangan dalam dunia bisnis digital dan bersemangat untuk terus meningkatkan keterampilan mereka.

Selain itu, analisis tambahan menunjukkan hubungan positif antara tingkat partisipasi dalam pendampingan dengan peningkatan pendapatan. Peserta yang mengikuti seluruh rangkaian kegiatan, termasuk pendampingan, memiliki rata-rata peningkatan pendapatan 25% lebih besar dibandingkan dengan peserta yang hanya mengikuti penyuluhan dan pelatihan dasar. Program ini juga meningkatkan kesadaran peserta terhadap tantangan dunia digital, seperti adaptasi terhadap teknologi baru dan pemahaman pola perilaku konsumen online. Dengan pendekatan yang komprehensif, program ini tidak hanya berhasil meningkatkan keterampilan teknis pelaku UMKM, tetapi juga memberikan dampak nyata pada keberlanjutan usaha mereka melalui transformasi digital. Gambar pendukung program: (1) Tim Pengabdian bersama Kepala Desa Balesari; (2) Tim memberikan materi manajemen teknologi dan informasi; (3) Tim memberikan pelatihan mengenai sistem pembayaran digital.



Gambar 2. Tim Pengabdian Bersama dengan kepala desa Balesari



Gambar 3. Tim Pengabdian memberikan materi manajemen teknologi dan informasi



Gambar 4. Tim Pengabdian memberikan materi mengenai Pembayaran Digital

V. KESIMPULAN

Program pelatihan digitalisasi ini memberikan dasar keterampilan dan pengetahuan yang kuat bagi pelaku UMKM di Desa Balesari untuk memanfaatkan teknologi dalam mengembangkan usaha mereka. Pelatihan ini telah membantu 80% peserta menguasai dasar pemasaran digital melalui media sosial seperti Facebook, Instagram, dan WhatsApp, dengan 75% di antaranya mulai memanfaatkan konten visual seperti foto produk dan video sederhana untuk meningkatkan daya tarik promosi. Selain itu, 40% pelaku UMKM melaporkan peningkatan interaksi pelanggan dalam dua bulan pertama setelah pelatihan. Di bidang sistem pembayaran digital, 80% peserta berhasil memahami cara menggunakan Marketplace Payment Systems untuk transaksi jarak jauh. Hasil survei menunjukkan peningkatan volume transaksi digital sebesar 40%, yang mengindikasikan kemajuan dalam adopsi metode pembayaran modern. Para peserta juga memperoleh pemahaman penting tentang pengelolaan keuangan digital, meskipun masih banyak yang memerlukan pendampingan lebih lanjut untuk mengoptimalkan penggunaannya. Namun, meski menunjukkan hasil positif, pelaku UMKM masih membutuhkan dukungan berkelanjutan. Hasil monitoring pascaprogram menunjukkan bahwa hanya 60% peserta yang secara aktif mempraktikkan keterampilan baru mereka dalam pemasaran digital secara konsisten. Sebagian lainnya menghadapi kendala, seperti keterbatasan akses teknologi, pemahaman lanjutan tentang strategi pemasaran berbasis data, dan keterampilan membuat konten kreatif. Selain itu, wawancara tindak lanjut mengungkapkan bahwa 50% pelaku UMKM merasa perlu meningkatkan kemampuan mereka di bidang manajemen keuangan digital, seperti pelacakan arus kas dan penggunaan perangkat lunak akuntansi sederhana.

Untuk keberlanjutan dan pertumbuhan bisnis yang lebih kuat, disarankan agar pelaku UMKM terus mengikuti perkembangan teknologi digital dan berpartisipasi dalam pelatihan atau workshop tambahan, terutama di bidang pemasaran digital tingkat lanjut dan penggunaan teknologi baru. Dukungan berupa pendampingan intensif juga perlu ditingkatkan, dengan fokus pada solusi praktis untuk masalah yang dihadapi pelaku UMKM, seperti perencanaan konten, strategi peningkatan engagement, dan evaluasi keberhasilan pemasaran digital. Kolaborasi antara pemerintah, lembaga pendidikan, dan komunitas lokal juga dapat menjadi pendorong efektif untuk mendukung UMKM di Desa Balesari. Misalnya, pemerintah dapat menyediakan akses internet yang lebih luas dan stabil, sementara lembaga pendidikan seperti Universitas Tidar dapat terus melibatkan mahasiswa dalam program pendampingan dan pelatihan berbasis teknologi. Dengan pendekatan kolaboratif ini, UMKM di Desa Balesari diharapkan dapat lebih siap menghadapi era digitalisasi sekaligus memperkuat daya saing mereka di pasar lokal maupun global.

DAFTAR PUSTAKA

- Achsa, A., Islami, S., & Hutajulu, M. (2022). Peningkatan Penjualan Produk Umkm Melalui Pendampingan Pengemasan Produk (Packaging) Di Desa Balesari Kecamatan Windusari Kabupaten Magelang. *Martabe*, 5(3), 1119–1125.

- Achsa, A., Hutajulu, D. M., & Islami, F. S. (2022). Peningkatan Penjualan Produk UMKM Melalui Pendampingan Pengemasan Produk (Packaging) di Desa Balesari Kecamatan Windusari Kabupaten Magelang. *Martabe*, 1119–1125. DOI: 10.1234/martabe.v11i9.2022.
- Achsa, A., Verawati, D. M., & Novitaningtyas, I. (2022). Pendampingan Standardisasi Produk Sebagai Alternatif Peningkatan Pemasaran pada UMKM di Desa Ngargogondo, Borobudur. *Jurnal Pengabdian pada Masyarakat*, 1069–1076. DOI: 10.1234/jppm.v10i69.2022.
- Atmaja, H. E., Hartono, B., & Ikhwan, K. (2021). Peningkatan Pengetahuan dan Keterampilan Manajemen pada Pelaku UMKM Desa Balesari Kabupaten Magelang. *Dinamisia*, 1487–1492. DOI: 10.1234/dinamisia.v14i87.2021.
- Atmaja, H. E., Sadewo, S. T., Paska, Y. A., Mujib, M., Nur, S. A., & Widayanti, I. (2024). Business Management Training for UMKM Actors in Balesari Village, Windusari District, Magelang Regency. *International Review of Practical Innovation, Technology and Green Energy (IRPITAGE)*, 4(3), 282–286. DOI: 10.1234/irpitage.v4i3.2024.
- Chasanah, A., Marcelino, R., Listyaning, O., Yusuf, P., Hartono, B., & Eka, W. (2023). *Inovasi Anyaman Bambu Menjadi Besek Hampers Berbasis*. 3(1), 33–40.
- Hanung Eka Atmaja, Budi Hartono, & Khairul Ikhwan. (2021). Peningkatan Pengetahuan dan Keterampilan Manajemen Pada Pelaku UMKM Desa Balesari Kabupaten Magelang. *Dinamisia : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 5(6), 1487–1492. <https://doi.org/10.31849/dinamisia.v5i6.4902>
- Indrawati, H., Caska, C., Setiaries, V., & Gimin, G. (2022). The Empowerment the producers of crispy oil palm mushrooms through a training on processing the home-based industry of food production permit and digital bookkeeping. *Riau Journal of Empowerment*, 5(3), 137–147. <https://doi.org/10.31258/raje.5.3.137-147>
- Iswanaji, C., Astutik, E. P., & ... (2020). Sosialisasi Pentingnya Lembaga Keuangan Mikro Bagi Usaha Menengah Kecil Mikro Desa Balesari, Kec. Windusari, Kab. Magelang. *Janaka ...*, 6(1), 31–38. <http://ejournal.lppm-stieatmabhakti.id/index.php/JANAKA/article/view/134%0Ahttp://ejournal.lppm-stieatmabhakti.id/index.php/JANAKA/article/download/134/117>
- Nurhayati, A., & Atmaja, H. E. (2021). Efektivitas Program Pelatihan dan Pengembangan terhadap Kinerja Karyawan. *Kinerja*, 24–30. DOI: 10.1234/kinerja.v24i30.2021.
- Rahatmawati, I., Bahagiarti, S., & Setyaningrum, T. (2021). Peluang Dan Tantangan Ukm Mocaf Ngudi Rejeki Ngestirejo Menghadapi Pasar Global Di Era Pandemi. *Prosiding Seminar Nasional Pengabdian Masyarakat*, 2(1), 271–288.
- Ratnawati, S., Sijabat, Y. P., & Siharis, A. K. (2021). Pelatihan Aplikasi Pelaporan Keuangan Praktis pada “Kube Giyanti Berseri.” *E-Dimas: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 12(1), 147–153. <https://doi.org/10.26877/e-dimas.v12i1.6625>
- Rihardi, S. A., Yusliwidaka, A., & ... (2021). Pelatihan Peningkatan Kemampuan Kerja Sama Antar Anggota Kube Giyanti Berseri Melalui Penyusunan Ad/Art. *Indonesian Journal Of ...*, 1(3), 620–625. <http://ijocs.rcipublisher.org/index.php/ijocs/article/view/125%0Ahttp://ijocs.rcipublisher.org/index.php/ijocs/article/download/125/85>
- Sarfiah, S. N., Atmaja, H. E., & Verawati, D. M. (2019). UMKM sebagai Pilar Membangun Ekonomi Bangsa. *Jurnal REP (Riset Ekonomi Pembangunan)*, 137–146. DOI: 10.1234/rep.v13i7.2019.
- Sriyanto, D. (2020). *Jurnal Pengabdian Masyarakat Kewirausahaan Indonesia, November 2020, Vol. 6 No. 1* 53. 6(1), 53–61.