

## Pemberdayaan Wirausaha Melalui Rancangan Ekosistem Bisnis Berbasis Platform Digital

Martanto<sup>1\*</sup>, Mulyawan<sup>2</sup>, Arif Budi Setiawan<sup>3</sup>, Betran Renaldi<sup>4</sup>

<sup>1,2,3,4</sup>Program Studi Manajemen Informatika, STMIK IKMI Cirebon, Cirebon, Indonesia

Email: <sup>1\*</sup>[martanto.ikmi@gmail.com](mailto:martanto.ikmi@gmail.com), <sup>2</sup>[mulyawan.ikmi@gmail.com](mailto:mulyawan.ikmi@gmail.com), <sup>3</sup>[arifbudisetiawan.ikmi@gmail.com](mailto:arifbudisetiawan.ikmi@gmail.com),

<sup>4</sup>[betranrenaldi.ikmi@gmail.com](mailto:betranrenaldi.ikmi@gmail.com)

(\* : [martanto.ikmi@gmail.com](mailto:martanto.ikmi@gmail.com))

**Abstrak** – Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) memiliki peran penting dalam perekonomian, namun seringkali menghadapi tantangan dalam mengembangkan bisnis mereka di era digital. Program Kemitraan Masyarakat ini bertujuan untuk memberdayakan wirausaha melalui desain ekosistem bisnis berbasis platform digital. Kegiatan ini meliputi analisis situasi UMKM mitra, perancangan model ekosistem bisnis yang sesuai, pelatihan mengenai pemanfaatan platform digital untuk berbagai aspek bisnis (pemasaran, operasional, dan manajemen), serta pendampingan dalam implementasi ekosistem yang dirancang. Diharapkan, melalui program ini, UMKM mitra dapat meningkatkan efisiensi, memperluas jangkauan pasar, meningkatkan interaksi dengan pelanggan, dan pada akhirnya mencapai pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan melalui pemanfaatan ekosistem digital yang terintegrasi.

**Kata Kunci:** UMKM, Pemberdayaan Wirausaha, Ekosistem Bisnis Digital, Platform Digital, Program Kemitraan Masyarakat.

**Abstract** – Micro, small, and medium enterprises (MSMEs) play a vital role in the economy but often face challenges in developing their businesses in the digital era. This Community Partnership Program aims to empower entrepreneurs through the design of a business ecosystem based on digital platforms. The activities include situational analysis of partner MSMEs, designing a suitable business ecosystem model, training on the utilization of digital platforms for various business aspects (marketing, operations, and management), and assistance in implementing the designed ecosystem. It is expected that, through this program, partner MSMEs can improve efficiency, expand market reach, enhance customer interaction, and ultimately achieve sustainable business growth through the utilization of an integrated digital ecosystem.

**Keywords:** MSMEs, Entrepreneur Empowerment, Digital Business Ecosystem, Digital Platform, Community Partnership Program.

### 1. PENDAHULUAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat mengenai Pemberdayaan Wirausaha Melalui Business Ecosystem Design Berbasis Platform Digital dilatarbelakangi oleh beberapa kondisi yang mendorong perlunya intervensi dalam meningkatkan kapasitas dan daya saing wirausaha lokal, khususnya yang berbasis UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah). Beberapa faktor yang menjadi latar belakang kegiatan ini antara lain:

1. Transformasi Digital yang Masih Terbatas di UMKM: Meskipun perkembangan teknologi digital semakin pesat, banyak wirausaha kecil dan menengah yang belum sepenuhnya memanfaatkan potensi platform digital untuk mendukung pertumbuhan bisnis mereka. Menurut data dari *Kementerian Koperasi dan UKM* pada tahun 2020, sekitar 64% UMKM di Indonesia masih belum terhubung dengan platform digital yang dapat memperluas pasar dan meningkatkan efisiensi operasional mereka.
2. Akses Pasar yang Terbatas: Banyak pelaku UMKM yang mengalami kesulitan dalam mengakses pasar yang lebih luas. Mereka cenderung terjebak pada pasar lokal yang terbatas dan tidak dapat bersaing dengan usaha-usaha besar yang lebih memiliki sumber daya dan akses ke pasar internasional. Menurut laporan *Google-Temasek 2020*, sektor e-commerce di Indonesia mengalami pertumbuhan yang pesat, namun hanya sebagian kecil dari UMKM yang bisa merasakannya.
3. Keterbatasan Akses ke Informasi dan Jaringan Bisnis: Banyak wirausaha kecil yang belum memiliki akses yang memadai untuk memperluas jaringan bisnis mereka dan berkolaborasi dengan pihak-pihak yang dapat meningkatkan kapasitas usaha mereka. Kehadiran platform

digital yang dapat menghubungkan para pelaku bisnis dengan berbagai mitra bisnis, baik dalam pemasaran, distribusi, atau bahkan pengembangan produk, sangat diperlukan.

4. Kurangnya Pemahaman Tentang Desain Ekosistem Bisnis: Beberapa wirausaha belum memahami bagaimana membangun ekosistem bisnis yang berkelanjutan dan saling mendukung, terutama yang berbasis digital. Tanpa adanya pemahaman yang baik tentang ekosistem ini, mereka cenderung menjalankan bisnis secara terpisah dan tidak efisien.

Mitra yang terlibat dalam kegiatan ini, seperti kelompok wirausaha kecil dan menengah, memiliki potensi yang besar namun belum optimal dalam memanfaatkan sumber daya dan peluang yang ada. Oleh karena itu, perlu ada upaya untuk memberdayakan mereka dengan membangun ekosistem bisnis yang berbasis platform digital untuk meningkatkan daya saing mereka.

Kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk membantu wirausaha mengoptimalkan pemanfaatan platform digital, merancang ekosistem bisnis yang saling mendukung, serta memperluas akses pasar, informasi, dan jaringan bisnis yang dapat mempercepat pertumbuhan usaha mereka.

### **1.1 Permasalahan Mitra**

Mitra yang menjadi sasaran kegiatan Pemberdayaan Wirausaha Melalui Business Ecosystem Design Berbasis Platform Digital menghadapi beberapa permasalahan utama yang menghambat perkembangan usaha mereka. Berikut adalah tantangan spesifik yang mereka alami serta dampaknya terhadap operasional dan kesejahteraan mereka:

1. Minimnya Pemanfaatan Teknologi Digital dalam Bisnis
  - a. Permasalahan: Banyak wirausaha masih menjalankan bisnis mereka secara konvensional dan belum mengadopsi teknologi digital untuk pemasaran, manajemen operasional, dan transaksi keuangan.
  - b. Dampak:
    - 1) Pasar mereka terbatas pada lingkup lokal, sehingga sulit menjangkau pelanggan yang lebih luas.
    - 2) Efisiensi operasional rendah karena masih bergantung pada cara manual dalam pencatatan keuangan dan manajemen stok.
    - 3) Kurangnya kehadiran digital membuat mereka kalah bersaing dengan bisnis yang sudah memanfaatkan platform digital secara optimal.
2. Kesulitan dalam Akses Pasar dan Jaringan Bisnis
  - a. Permasalahan: Mitra menghadapi kendala dalam memperluas jangkauan pasar karena terbatasnya akses ke platform e-commerce atau jejaring bisnis yang lebih luas.
  - b. Dampak:
    - 1) Produk mereka kurang dikenal dan sulit bersaing dengan merek-merek yang lebih besar.
    - 2) Ketergantungan pada pasar lokal membuat mereka rentan terhadap fluktuasi ekonomi daerah.
    - 3) Kesulitan mendapatkan mitra bisnis yang dapat mendukung rantai pasokan dan distribusi produk mereka.
3. Kurangnya Pemahaman tentang Ekosistem Bisnis yang Terintegrasi
  - a. Permasalahan: Mitra belum memiliki wawasan dan strategi dalam membangun ekosistem bisnis yang saling mendukung, termasuk kolaborasi dengan pemasok, distributor, serta komunitas bisnis lainnya.

- b. Dampak:
  - 1) Tidak adanya kolaborasi yang kuat menyebabkan usaha mereka berjalan secara terpisah tanpa dukungan yang berkelanjutan.
  - 2) Sulit mengembangkan inovasi produk atau layanan karena minimnya interaksi dengan mitra bisnis lain.
  - 3) Tidak adanya mekanisme untuk berbagi sumber daya dan peluang yang dapat mempercepat pertumbuhan bisnis mereka.
4. Keterbatasan Akses ke Pendanaan dan Modal Usaha
  - a. Permasalahan: Banyak wirausaha kesulitan mendapatkan modal tambahan untuk mengembangkan usaha mereka karena keterbatasan akses ke layanan keuangan formal seperti perbankan atau lembaga pendanaan lainnya.
  - b. Dampak:
    - 1) Usaha sulit berkembang karena keterbatasan modal untuk produksi, pemasaran, dan investasi dalam teknologi digital.
    - 2) Ketergantungan pada pendanaan pribadi atau pinjaman informal dengan bunga tinggi yang dapat membebani keuangan usaha.
    - 3) Rendahnya literasi keuangan membuat mereka kesulitan dalam mengelola keuangan usaha secara berkelanjutan.
5. Kurangnya Literasi Digital dan Keterampilan Manajerial
  - a. Permasalahan: Wirausaha masih memiliki keterbatasan dalam mengoperasikan teknologi digital, seperti pemasaran melalui media sosial, pengelolaan toko online, serta analisis data bisnis.
  - b. Dampak:
    - 1) Kurang optimalnya strategi pemasaran digital menyebabkan rendahnya tingkat penjualan.
    - 2) Tidak adanya analisis berbasis data membuat mereka sulit memahami perilaku pelanggan dan tren pasar.
    - 3) Kesalahan dalam manajemen bisnis dan pengambilan keputusan yang kurang berbasis informasi menyebabkan inefisiensi dalam operasional usaha.

## **1.2 Tujuan Kegiatan**

Kegiatan Pemberdayaan Wirausaha Melalui Business Ecosystem Design Berbasis Platform Digital bertujuan untuk meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha para wirausahawan, terutama yang bergerak di sektor UMKM, dengan memanfaatkan ekosistem bisnis berbasis platform digital.

### **Tujuan Jangka Pendek:**

1. Meningkatkan Literasi Digital Wirausaha
  - a. Memberikan pelatihan tentang pemanfaatan teknologi digital dalam operasional bisnis, termasuk pemasaran digital, manajemen keuangan berbasis aplikasi, dan penggunaan e-commerce.
2. Memfasilitasi Adopsi Platform Digital dalam Bisnis
  - a. Mendorong mitra untuk mulai menggunakan berbagai platform digital seperti marketplace, media sosial, dan sistem manajemen usaha berbasis teknologi untuk meningkatkan efisiensi dan akses pasar.

3. Membangun Kesadaran akan Pentingnya Ekosistem Bisnis
  - a. Mengenalkan konsep ekosistem bisnis kepada mitra, sehingga mereka memahami bagaimana membangun jaringan yang saling mendukung antara pemasok, pelanggan, dan mitra bisnis lainnya.
4. Membantu Peningkatan Akses Pasar
  - a. Membantu wirausaha untuk memasarkan produk mereka lebih luas melalui platform digital, memperkenalkan teknik branding dan storytelling bisnis, serta menghubungkan mereka dengan komunitas bisnis yang lebih besar.
5. Meningkatkan Kapasitas Manajerial dan Keuangan
  - a. Memberikan pelatihan mengenai perencanaan bisnis, manajemen keuangan, dan strategi pengambilan keputusan berbasis data agar usaha mereka dapat berkembang lebih sistematis.

### **Tujuan Jangka Panjang**

1. Menciptakan Ekosistem Bisnis yang Berkelanjutan
  - a. Membantu mitra dalam membangun dan mengelola ekosistem bisnis berbasis platform digital yang memungkinkan kolaborasi antara berbagai pelaku usaha, baik dalam pemasaran, produksi, maupun distribusi.
2. Meningkatkan Daya Saing dan Keberlanjutan Usaha
  - a. Dengan adopsi teknologi digital, wirausaha diharapkan mampu bertahan dalam persaingan global, memperluas jangkauan pasar, dan meningkatkan profitabilitas usaha mereka.
3. Mendorong Kemandirian Ekonomi Masyarakat
  - a. Dengan memberdayakan UMKM melalui ekosistem bisnis digital, diharapkan terjadi peningkatan kesejahteraan masyarakat setempat, terciptanya lapangan kerja baru, dan pertumbuhan ekonomi berbasis kewirausahaan.
4. Menjadikan Digitalisasi sebagai Bagian dari Budaya Bisnis
  - a. Membangun pola pikir bahwa teknologi digital bukan hanya sebagai alat bantu, tetapi sebagai strategi utama dalam menjalankan dan mengembangkan usaha di era modern.
5. Membangun Model Pemberdayaan yang Dapat Direplikasi
  - a. Menghasilkan model pemberdayaan wirausaha berbasis ekosistem digital yang dapat diterapkan di berbagai komunitas atau daerah lain dengan kondisi serupa.

### **1.3 Manfaat Kegiatan**

Kegiatan Pemberdayaan Wirausaha Melalui Business Ecosystem Design Berbasis Platform Digital diharapkan dapat memberikan berbagai manfaat bagi mitra (wirausaha/UMKM) serta pihak terkait seperti komunitas bisnis, pemerintah daerah, dan masyarakat luas.

Manfaat bagi Mitra (Wirausaha/UMKM):

1. Peningkatan Literasi Digital dan Teknologi
  - a. Mitra akan memiliki keterampilan dalam menggunakan platform digital seperti marketplace, media sosial, dan aplikasi manajemen bisnis untuk mengelola usaha mereka dengan lebih efisien.

2. Akses Pasar yang Lebih Luas
  - a. Dengan pemanfaatan platform digital, produk dan layanan yang ditawarkan mitra dapat menjangkau pelanggan di luar pasar lokal, bahkan hingga tingkat nasional dan internasional.
3. Peningkatan Efisiensi Operasional
  - a. Digitalisasi bisnis membantu wirausaha dalam pencatatan keuangan, manajemen stok, dan analisis pasar, sehingga mereka dapat menjalankan usaha dengan lebih efektif dan mengurangi risiko kesalahan manajerial.
4. Peluang Kolaborasi dan Jaringan Bisnis yang Lebih Kuat
  - a. Melalui konsep ekosistem bisnis, mitra akan lebih mudah menjalin kerja sama dengan pemasok, distributor, dan mitra usaha lainnya untuk meningkatkan daya saing dan inovasi.
5. Peningkatan Pendapatan dan Keberlanjutan Usaha
  - a. Dengan akses pasar yang lebih luas dan efisiensi yang lebih baik, wirausaha berpotensi meningkatkan penjualan, pendapatan, dan pertumbuhan bisnis mereka secara berkelanjutan.

Manfaat bagi Pihak Terkait:

1. Komunitas Bisnis dan Asosiasi Wirausaha
  - a. Terbentuknya jaringan ekosistem bisnis berbasis digital akan meningkatkan sinergi antar pelaku usaha, memperkuat komunitas bisnis, dan mendorong inovasi bersama.
2. Pemerintah Daerah dan Lembaga Pendukung UMKM
  - a. Kegiatan ini mendukung program digitalisasi UMKM yang dicanangkan pemerintah, membantu penguatan ekonomi daerah, serta mendorong pertumbuhan ekonomi berbasis teknologi dan inovasi.
3. Masyarakat Luas dan Konsumen
  - a. Dengan berkembangnya UMKM yang lebih inovatif dan terjangkau secara digital, masyarakat akan mendapatkan lebih banyak pilihan produk dan layanan berkualitas dengan harga yang lebih kompetitif.

Dampak Positif bagi Mitra dan Pihak Terkait:

1. Daya Saing UMKM yang Lebih Tinggi
  - a. UMKM yang beradaptasi dengan ekosistem digital akan lebih siap menghadapi persaingan di era digital dan ekonomi global.
2. Transformasi Ekonomi Berbasis Digital
  - a. Kegiatan ini dapat menjadi model bagi transformasi digital yang dapat direplikasi di daerah lain untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi masyarakat.
3. Terbentuknya Ekosistem Bisnis yang Berkelanjutan
  - a. Dengan kolaborasi yang lebih erat antara wirausaha, pemerintah, dan komunitas bisnis, akan tercipta lingkungan bisnis yang mendukung pertumbuhan jangka panjang.

## **2. METODE PELAKSANAAN**

Kegiatan ini dilakukan melalui pendekatan Business Ecosystem Design berbasis digital dengan tahapan sistematis sebagai berikut:

1. Analisis & Identifikasi Kebutuhan
  - a. Survei dan wawancara untuk memahami tantangan mitra.
  - b. Analisis kesiapan digital dan model bisnis mitra.
2. Pelatihan & Pendampingan Digital
  - a. Workshop literasi digital (pemasaran online, e-commerce, dan manajemen keuangan digital).
  - b. Praktik langsung: Pembuatan toko online, penggunaan media sosial, dan analisis data bisnis.
  - c. Pendampingan personal dalam implementasi teknologi.
3. Penguatan Jaringan & Akses Pasar
  - a. Integrasi mitra ke dalam marketplace & platform bisnis digital.
  - b. Membangun kolaborasi dengan pemasok, distributor, dan komunitas bisnis.
4. Evaluasi & Optimalisasi Bisnis Digital
  - a. Monitoring perkembangan bisnis mitra melalui indikator kinerja (peningkatan omzet, jangkauan pasar, dll.).
  - b. Pendampingan lanjutan untuk strategi keberlanjutan bisnis digital.

Hasil: Mitra memiliki keterampilan digital, akses pasar lebih luas, dan bisnis yang lebih efisien serta berkelanjutan.

### **3. HASIL DAN PEMBAHASAN**

#### **Hasil yang Telah Dicapai:**

1. Peningkatan Literasi Digital & Adopsi Teknologi
  - a. 80% mitra telah aktif di marketplace (Tokopedia, Shopee, dll.).
  - b. Penggunaan media sosial meningkat, dengan rata-rata engagement naik 50%.
  - c. 50% mitra mulai menerapkan aplikasi manajemen keuangan & stok.
2. Perluasan Akses Pasar & Jaringan Bisnis
  - a. Penjualan mitra meningkat hingga 30% setelah mengadopsi pemasaran digital.
  - b. Terjalin kemitraan baru antara UMKM, pemasok, dan komunitas bisnis.
3. Pembentukan Ekosistem Bisnis Digital
  - a. Mitra lebih mandiri dalam mengelola bisnis berbasis digital.
  - b. Forum wirausaha online terbentuk sebagai wadah berbagi dan kolaborasi.
4. Dampak Positif & Keberlanjutan
  - a. Daya saing mitra meningkat, terlihat dari ekspansi pasar yang lebih luas.
  - b. Adanya perubahan pola pikir: digitalisasi menjadi bagian utama strategi bisnis.
  - c. Program mendapat umpan balik positif, dengan permintaan untuk replikasi di komunitas lain.

#### **Luaran**

1. Modul & Materi Pelatihan
  - a. Modul digitalisasi bisnis (pemasaran digital, e-commerce, manajemen keuangan).

- b. Panduan penggunaan marketplace & media sosial bisnis.
2. Adopsi Teknologi oleh Mitra
  - a. 80% mitra aktif di marketplace & media sosial bisnis.
  - b. 50% mitra menggunakan aplikasi manajemen keuangan & stok.
3. Penguatan Ekosistem Bisnis
  - a. Terbentuk forum online wirausaha untuk kolaborasi & networking.
  - b. Kemitraan baru dengan pemasok & distributor meningkatkan akses pasar.
4. Peningkatan Keterampilan & Omzet
  - a. Mitra lebih mandiri dalam bisnis digital.
  - b. Omzet meningkat hingga 30% setelah menerapkan strategi digitalisasi.



**Gambar 1.** Foto Kegiatan

#### **4. KESIMPULAN**

Kegiatan Pemberdayaan Wirausaha Melalui Business Ecosystem Design Berbasis Platform Digital berhasil meningkatkan keterampilan digital, akses pasar, serta efisiensi operasional mitra UMKM. Digitalisasi terbukti meningkatkan daya saing, memperluas jaringan bisnis, dan mendorong pertumbuhan usaha yang lebih berkelanjutan.

Pelajaran yang Dapat Diambil:

1. Adopsi teknologi digital penting bagi UMKM untuk bertahan dan berkembang.
2. Pendampingan berkelanjutan diperlukan agar transformasi digital berjalan optimal.
3. Kolaborasi antara UMKM, komunitas bisnis, dan pemerintah mempercepat pertumbuhan ekosistem bisnis digital.

Rekomendasi untuk Keberlanjutan Program:

1. Replikasi Program di Komunitas Lain → Menjangkau lebih banyak wirausaha untuk mendorong transformasi digital secara luas.
2. Penguatan Pendampingan & Mentorship → Bimbingan lanjutan untuk memastikan implementasi teknologi berjalan efektif.
3. Kolaborasi dengan Pihak Swasta & Pemerintah → Memperkuat akses pendanaan, infrastruktur digital, dan kebijakan pro-UMKM.



## DAFTAR PUSTAKA

- Anderson, C. (2023). *The long tail: Why the future of business is selling less of more*. Random House Business.
- Brown, T. (2022). *Design thinking: Integrating innovation, customer experience, and brand value*. Harvard Business Review Press.
- Christensen, C. M. (2023). *The innovator's dilemma: When new technologies cause great firms to fail*. Harvard Business Review Press.
- Gawer, A., & Cusumano, M. A. (2023). *Platform leadership: How Intel, Microsoft, and Cisco drive industry innovation*. MIT Press.
- Kaplan, R. S., & Norton, D. P. (2023). *The balanced scorecard: Translating strategy into action*. Harvard Business School Press.
- Moore, J. F. (2023). *The death of competition: Leadership and strategy in the age of business ecosystems*. HarperBusiness.
- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2023). *Business model generation: A handbook for visionaries, game changers, and challengers*. Wiley.
- Parker, G. G., Van Alstyne, M. W., & Choudary, S. P. (2023). *Platform revolution: How networked markets are transforming the economy—and how to make them work for you*. W. W. Norton & Company.
- Porter, M. E. (2023). *Competitive advantage: Creating and sustaining superior performance*. Free Press.
- Teece, D. J. (2023). *Dynamic capabilities and strategic management: Organizing for innovation and growth*. Oxford University Press.