

**Seminar Nasional “UMKM Sebagai Motor Penggerak Perekonomian Nasional. Sesi 3: Melalui Digital UMKM Naik Kelas”**



**Disusun Oleh:**

**NAMA DOSEN: Sri Muryani, M. Kom  
NIDN: 0313018109**

**FAKULTAS TEKNOLOGI INFORMASI  
PROGRAM STUDI INFORMATIKA  
UNIVERSITAS NUSA MANDIRI  
TAHUN 2024**

---

---

**LAPORAN HASIL KEGIATAN**  
**Seminar Nasional “UMKM Sebagai Motor Penggerak Perekonomian**  
**Nasional. Sesi 3: Melalui Digital UMKM Naik Kelas”**

---

---

**BAB I**  
**PENDAHULUAN**

**1.1. Latar Belakang Kegiatan**

Pengertian UMKM secara garis besar adalah Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Namun, apakah pengertian UMKM sederhana itu? Tentu tidak. Perlu diketahui UMKM memiliki pengertian yang lebih luas.

Selain memahami apa itu UMKM, kamu juga perlu mengetahui berbagai macam jenis dan fungsi dari UMKM itu sendiri. Selain itu, pelajari juga kriteria apa saja yang dibutuhkan agar bisa memenuhi syarat sebagai pelaku UMKM.

***Jenis UMKM***

Seiring dengan perkembangan zaman dan teknologi yang kian canggih, mulai banyak bermunculan berbagai macam bisnis UMKM. Itu sebabnya, untuk memudahkan pelaku UMKM di Indonesia, hingga saat ini bisnis produktif tersebut dibedakan menjadi 5 jenis usaha, yaitu:

**1. Usaha Kuliner**

Berdasarkan pengertian UMKM, maka jenis usaha produktif ekonomi yang pertama dan banyak diminati oleh berbagai kalangan adalah usaha kuliner. Pasalnya, jenis usaha kuliner ini tidak membutuhkan modal yang besar. Kamu bisa menjual berbagai macam makanan jadi atau dalam bentuk *frozen food*, minuman, hingga bahan bakunya.

**2. Usaha Fashion**

Jenis UMKM yang kedua bergerak di bidang *fashion* yang meliputi pembuatan dan penjualan pakaian dan semua penunjangnya mulai dari aksesoris, topi, hingga alas kaki. Tidak perlu harus memproduksi sendiri barang *fashion* yang akan dijual. Kamu bisa berperan sebagai pelaku UMKM dengan cara menjadi *reseller*, *dropshipper*, atau impor pakaian *thrif*.

### **3. Usaha Kecantikan**

Jangan hanya sekedar memahami pengertian UMKM tanpa mengetahui jenis usaha yang akan dipilih. Buat yang suka dandan, tidak ada salahnya jika memilih jenis usaha kecantikan. Kamu bisa berjualan berbagai produk kecantikan tersebut baik yang berasal dari dalam negeri maupun produk dari luar negeri seperti perlengkapan *make up*, *skincare*, dan lain sebagainya.

### **4. Usaha Agribisnis**

Jenis UMKM keempat bergerak di bidang pertanian yang meliputi penjualan dan produksi pertanian. Untuk bisa menekuni usaha agribisnis ini dibutuhkan modal tanah yang cukup luas.

### **5. Usaha Otomotif**

Jenis usaha kelima bergerak di bidang otomotif yang saat ini tengah banyak diincar oleh kalangan muda. Tidak harus membuka bengkel atau menjual suku cadang kendaraan, kamu juga bisa membuka usaha tempat pencucian mobil/motor, rental mobil/motor, atau jual beli aksesoris untuk kendaraan seperti *speaker*, jok mobil, *holder hp*, dan lain sebagainya.

## **1.2. Maksud dan Tujuan Kegiatan**

Maksud dan tujuan dari seminar adalah mempersiapkan diri sebagai SDM masa depan yang bertalenta digital Sebagai Motor Penggerak Perekonomian Nasional Melalui Digital UMKM Naik Kelas.

## **BAB II**

### **LAPORAN KEGIATAN**

#### **2.1. Bentuk Kegiatan**

Seminar Nasional yang diselenggarakan oleh Obsession Media Group (OMG Communication) dengan Tema Seminar Nasional “UMKM Sebagai Motor Penggerak Perekonomian Nasional. Sesi 3: Melalui Digital UMKM Naik Kelas” yang dilaksanakan secara daring.

#### **2.2. Pelaksanaan Kegiatan**

Seminar Nasional dengan Tema “UMKM Sebagai Motor Penggerak Perekonomian Nasional. Sesi 3: Melalui Digital UMKM Naik Kelas”, yang dilaksanakan pada :

Tanggal : Kamis, 07 Maret 2024

Waktu : 14.20-15.50 WIB

Tempat : Online Zoom.

<https://us06web.zoom.us/j/83527031313?pwd=qIBCgGM8vPLXeWRxV9JgthoVI71BaelfJVM.Y6nROk8tt6rfaK1A>

Passcode: UMKMSummit

Acara dibagi menjadi empat sesi yang mulai pada pukul 08.00-17.00 WIB. Sedangkan tema Sesi 3: Melalui Digital UMKM Naik Kelas dilakukan pada jam 14.20-15.50 WIB. Acara dimulai dengan terlebih dahulu peserta melakukan registrasi. Adapun bertindak selaku narasumber webinar adalah Bapak Iman Syahrizal dan Ibu Nina Nugroho. Bapak Iman Syahrizal merupakan Chief Sales & Marketing Officer MyRepublic. Sedangkan Ibu Nina Nugroho adalah CEO Nina Nugroho International.

#### **2.3. Hasil Kegiatan**

Narasumber menyampaikan materi tentang Melalui Digital UMKM Naik Kelas. Pada dasarnya, UMKM adalah sebuah bisnis atau usaha produktif yang dijalankan secara perorangan, kelompok, rumah tangga, atau badan usaha kecil yang memenuhi standar sebagai usaha mikro. Jadi, bisa disimpulkan bahwa UMKM ini sebagai sebuah bisnis yang dikelola oleh masyarakat dari kalangan menengah ke bawah.

Jika berencana memiliki usaha sendiri dengan modal yang minim, maka UMKM adalah solusi yang tepat. Sebelum memilih jenis usaha yang akan dijalankan, kamu harus memahami bahwa ada kriteria tertentu agar sebuah usaha yang dijalankan bisa disebut sebagai UMKM.

Ini perlu dipahami karena berkaitan dengan surat izin usaha serta besaran pajak yang akan dikenakan kepada pemilik UMKM. Kriteria UMKM tersebut diantaranya adalah:

### **1. Usaha Mikro**

Merupakan usaha yang dikelola oleh keluarga kecil atau perorangan (individu) dengan sumber daya yang terbatas. Sedangkan omset per tahun mencapai Rp300 juta dan aset (kekayaan bersih) minimal sebesar Rp50 juta, tidak termasuk lahan dan bangunan).

### **2. Usaha Kecil**

Kriteria kedua adalah usaha yang berdiri sendiri, bukan merupakan cabang atau anak perusahaan lain yang dikelola secara individu atau badan usaha. Meskipun ruang lingkupnya lebih luas dibandingkan usaha mikro, namun masih berfokus pada pasar lokal/regional.

### **3. Usaha Menengah**

Kriteria ketiga disebut usaha menengah dengan jangkauan pasar yang pastinya lebih luas dari kedua kriteria sebelumnya karena mencakup pasar nasional dan internasional.

Satu hal lagi, UMKM ini juga bisa dilakukan secara *online* loh.

### ***Apa Itu Digitalisasi UMKM?***

Digitalisasi UMKM adalah sebuah proses pemindahan cara kerja bisnis dari yang manual atau konvensional ke ranah digital. Alias, sebagian besar atau keseluruhan proses bisnisnya dilakukan di ranah digital.

Digitalisasi diperuntukkan agar meningkatkan efisiensi operasional, memperluas jangkauan pasar, dan meningkatkan daya saing. Proses ini mencakup penggunaan berbagai alat dan platform digital, seperti e-commerce, media sosial, sistem manajemen inventaris, pembayaran elektronik, dan aplikasi bisnis lainnya.

Digitalisasi memungkinkan UMKM untuk mengotomatisasi tugas-tugas rutin, mengakses data secara real-time, dan berinteraksi dengan pelanggan serta mitra bisnis secara lebih efektif dan efisien.

## ***Pentingnya Digitalisasi UMKM***

Digitalisasi merupakan sebuah keharusan untuk menjawab tantangan zaman. Sebab, mayoritas masyarakat Indonesia sudah aktif sebagai pengguna internet. Nah, karena pengguna internet yang besar, maka peluang untuk memperkenalkan kehadiran UMKM di ranah digital tentu penting.

Semakin sering target pelanggan melihat kehadiran UMKM kita di ranah digital, maka semakin terkenal UMKM kita, dan semakin besar potensi mereka menjadi pelanggan potensial. Memang tidak mudah bagi UMKM untuk terjun ke ranah digital, tapi setidaknya, bisa dimulai dengan memahami bagaimana langkah-langkah dan proses untuk transformasi ke ranah digital. Berikut beberapa poin mengapa digitalisasi UMKM itu penting:

1. **Peningkatan Jangkauan Pasar:** Digitalisasi memungkinkan UMKM untuk memperluas jangkauan mereka jauh melampaui pasar lokal. Dengan kehadiran online, bisnis dapat menjangkau pelanggan di berbagai daerah bahkan negara, meningkatkan potensi penjualan dan pertumbuhan.
2. **Efisiensi Operasional:** Teknologi digital seperti perangkat lunak manajemen, otomatisasi proses bisnis, dan alat analitik dapat meningkatkan efisiensi operasional. Ini mengurangi waktu dan sumber daya yang dihabiskan untuk tugas-tugas administratif, memungkinkan UMKM untuk fokus pada aspek inti dari bisnis mereka.
3. **Analitik dan Pengambilan Keputusan Berbasis Data:** Digitalisasi memberikan akses ke data dan analitik yang berharga, yang membantu pemilik UMKM dalam membuat keputusan yang lebih tepat dan berbasis data. Hal ini mencakup pemahaman tren pasar, preferensi pelanggan, dan kinerja produk.
4. **Peningkatan Interaksi dengan Pelanggan:** Platform digital seperti media sosial dan website memungkinkan UMKM untuk berinteraksi langsung dengan pelanggan mereka. Ini membantu dalam membangun hubungan yang lebih kuat dengan pelanggan dan mendapatkan umpan balik langsung yang dapat digunakan untuk meningkatkan produk atau layanan.
5. **Pemasaran yang Lebih Efektif:** Digitalisasi memungkinkan UMKM untuk memanfaatkan strategi pemasaran digital yang biayanya lebih efektif dibandingkan dengan metode tradisional. Teknik seperti SEO, pemasaran media sosial, dan iklan online dapat meningkatkan visibilitas merek dan menarik pelanggan baru.

6. **Ketahanan Bisnis:** Dalam situasi seperti pandemi COVID-19, bisnis yang telah digitalisasi lebih mampu beradaptasi dengan perubahan kondisi pasar. Misalnya, beralih ke penjualan online saat pembatasan fisik diberlakukan.
7. **Akses ke Pasar Global:** Digitalisasi membuka peluang bagi UMKM untuk bersaing di pasar global. Platform e-commerce dan solusi logistik digital memudahkan mereka untuk menjual produk atau layanan ke pelanggan di seluruh dunia.

### *Langkah-langkah Digitalisasi UMKM*

#### **1. Kembali Riset Pasar dan Kompetitor**

Dalam langkah awal digitalisasi, UMKM perlu melakukan riset pasar dan kompetitor untuk memahami kebutuhan dan preferensi pelanggan saat ini, serta untuk mengidentifikasi strategi yang digunakan oleh pesaing.

Riset ini membantu dalam menyesuaikan penawaran produk atau layanan agar lebih relevan dan menarik di pasar digital, serta dalam menentukan posisi pasar yang tepat.

#### **2. Coba Terjun Pemasaran Digital**

UMKM harus mulai memanfaatkan pemasaran digital untuk meningkatkan visibilitas dan jangkauan mereka. Ini melibatkan penggunaan alat dan strategi seperti media sosial, SEO, iklan online, dan email marketing.

Dengan pemasaran digital, UMKM dapat menjangkau audiens yang lebih luas dengan biaya yang lebih efisien, membangun kesadaran merek, dan meningkatkan penjualan.

#### **3. Kembangkan Model Bisnis**

Pengembangan model bisnis adalah tentang memodifikasi atau mengganti model bisnis tradisional dengan yang lebih sesuai untuk lingkungan digital.

#### **4. Kolaborasi dan Kemitraan**

Membangun kolaborasi dan kemitraan dengan bisnis lain, terutama yang berbasis digital, dapat membantu UMKM dalam memperluas jangkauan dan kemampuan mereka.

Kemitraan ini bisa berupa kerjasama pemasaran, berbagi sumber daya teknologi, atau kemitraan strategis untuk menjangkau pasar baru atau mengembangkan produk baru.

#### **5. Implementasi Otomasi Proses Bisnis**

UMKM harus mengadopsi otomasi untuk memperbaiki efisiensi operasional. Ini mencakup otomatisasi manajemen inventaris, akuntansi, layanan pelanggan, dan proses lainnya.

## **6. Adaptasi dan Inovasi**

UMKM harus beradaptasi dengan perubahan teknologi dan tren pasar. Ini termasuk mengadopsi teknologi baru, bereksperimen dengan ide-ide inovatif, dan menyesuaikan produk atau layanan mereka sesuai dengan kebutuhan pasar.

Adaptasi dan inovasi terus-menerus ini penting untuk memastikan bahwa UMKM tetap relevan dan dapat bersaing di pasar yang dinamis.

## **7. Evaluasi dan Penyesuaian**

Langkah terakhir dalam proses digitalisasi adalah evaluasi berkelanjutan dan penyesuaian strategi. UMKM perlu secara rutin menilai efektivitas upaya digitalisasi mereka, menganalisis data kinerja, dan membuat penyesuaian yang diperlukan.

## **BAB III**

### **PENUTUP**

#### **3.1. Kesimpulan**

Dengan mengikuti Seminar Nasional dengan Tema Tema “UMKM Sebagai Motor Penggerak Perekonomian Nasional. Sesi 3: Melalui Digital UMKM Naik Kelas”, diharapkan para pada peserta mempunyai pengetahuan dan wawasan tentang Digitalisasi UMKM yang sangat penting dalam pengembangan UMKM. Point penting digitalisasi UMKM adalah Peningkatan Jangkauan Pasar, Efisiensi Operasional, Analitik dan Pengambilan Keputusan Berbasis Data, Peningkatan Interaksi dengan Pelanggan, Pemasaran yang Lebih Efektif, Ketahanan Bisnis, dan Akses ke Pasar Global.

#### **3.2. Saran**

Seminar nasional yang sangat luar biasa dan interaktif, bisa diselenggarakan kembali untuk pembahasan lebih lanjut tentang tindak lanjut dan pengembangan digitalisasi, hambatan, tantangan dalam pemasaran UMKM.

Lampiran  
Flyer



**UMKM SUMMIT 2024**

**UMKM SEBAGAI MOTOR PENGGERAK PEREKONOMIAN NASIONAL**

**SESI 1** 08.00-12.00  
INOVASI DAN PERTUMBUHAN UMKM YANG BERKELANJUTAN

**SESI 2** 13.00-14.20  
UMKM MUDA GO GLOBAL: KENDALA & SOLUSINYA

**SESI 3** 14.20-15.50  
MELALUI DIGITAL UMKM NAIK KELAS

**SESI 4** 15.50-17.00  
MITRA UMKM DUKUNG UMKM MENUJU GO DIGITAL, GO GLOBAL & GO GREEN

**OPENING SPEAKER :**

**KEYNOTE SPEAKERS :**

**SPEAKERS SESI 1 :**

**SPEAKERS SESI 2 :**

**SPEAKERS SESI 3 :**

**SPEAKERS SESI 4 :**

**HYBRID EVENT**  
— AWARDING & SEMINAR —

**SAVE THE DATE**  
KAMIS, 08.00-17.00 WIB  
**07/03/2024**

AKAN DHADIRI OLEH:  
• MINGGIR  
• MITRA UMKM  
• SELUKU UMKM  
• KOMUNITAS UMKM  
• AKADEMIK

**FREE REGISTRATION**  
REGISTER NOW!

**MC**  
Nurul Kamila Aswan

Organized by: **OMG COMMUNICATION**

PEMERITA MENDAPATKAN:  
• GOODRIPSE  
• E-CERTIFICATE

**SPONSORED BY :** PERTAMINA, BCA, mandiri, MapPublic, Dahana, ASTON, PUS, BrexlerX

**COMMUNITY PARTNERS :** UMKM, IOKUS, SINERGI

**UNIVERSITY PARTNERS :** Telkom University

**MEDIA PARTNER :** METRO TV, medcom.id, TEMPO

**umkmsummit**

Sertifikat



**UMKM SUMMIT 2024**

**UMKM SEBAGAI MOTOR PENGGERAK PEREKONOMIAN NASIONAL**

**CERTIFICATE**  
OF PARTICIPANT  
PROUDLY PRESENTED TO

**Sri Muryani**

HAS BEEN ATTENDED SEMINARS:

1ST SESSION : INOVASI DAN PERTUMBUHAN UMKM YANG BERKELANJUTAN

2ND SESSION: UMKM MUDA GO GLOBAL, KENDALA & SOLUSINYA

3RD SESSION: MELALUI DIGITAL UMKM NAIK KELAS

4TH SESSION: MITRA UMKM DUKUNG USAHA UMKM MENUJU GO DIGITAL, GO GLOBAL, & GO GREEN.

HOTEL ASTON PRIORITY SIMATUPANG, DKI JAKARTA  
Jakarta, March 7th, 2024

**Nurbaiti Hisyam**  
Chief Executive Officer  
Obsession Media Group

COMPANY PROFILE QR CODE

WISATA UMKM SUMMIT 2024 QR CODE

**OMG** MEN'S OBSESSION **WO** Obsession News Muslim Obsession **TVOMG** **OMG**