

## Digitalisasi UMKM Melalui Program SiBakul Jogja dalam Upaya Peningkatan Daya Saing

Nurfauziah\*, Albari, Suhartini, Sri Mulyati

Universitas Islam Indonesia, Yogyakarta, Indonesia

\*Corresponding author: [nurfauziah@uii.ac.id](mailto:nurfauziah@uii.ac.id)

### Abstrak

Perkembangan teknologi digital dewasa ini menuntut pelaku usaha UMKM juga harus mengembangkan diri dan mengikuti perkembangan jaman. Penggunaan teknologi digital diharapkan mampu mengubah cara kerja, pengolahan, penyimpanan dan juga pengiriman informasi. Digitalisasi UMKM yang beralih ke pola penjualan on line melalui market place menjadi satu pemecahan masalah bagi UMKM untuk mampu bersaing dan tetap bertahan hidup dalam kondisi yang tidak menentu. Pendampingan pada UMKM dilakukan di Kelurahan Ngestiharjo Kecamatan Kasihan Kabupaten Bantul. Pelaku usaha UMKM di kelurahan itu hampir semua belum menggunakan teknologi digital. Pendampingan bekerja sama dengan Dinas Koperasi dan UKM DIY berupa pelatihan strategi pemasaran melalui teknologi digital. Kegiatan ini diikuti oleh perwakilan dari 20 kelompok tani se-Kelurahan Ngestiharjo Kasihan Bantul. Di akhir kegiatan seluruh kelompok tani mendaftarkan diri dalam program Si Bakul Yogya yang merupakan program Diskop UKM DIY. Dengan mengikuti program SiBakul Jogja diharapkan dapat meningkatkan daya saing UMKM yang ada di Kelurahan Ngestiharjo Kasihan Bantul.

**Kata kunci:** Digitalisasi, SiBakul Jogja, Daya Saing.

### Abstract

*The development of digital technology today requires MSME business actors to also develop themselves and keep up with the times. The use of digital technology is expected to be able to change the way of working, processing, storing, and also sending information. The digitalization of MSMEs that have switched to online sales patterns through marketplaces is a solution for MSMEs to be able to compete and survive in uncertain conditions. Mentoring for MSMEs is carried out in Ngestiharjo Village, Kasihan District, Bantul Regency. Almost all MSME business actors in the village have not used digital technology. Mentoring in collaboration with the DIY Cooperative and SME Service in the form of marketing strategy training through digital technology. This activity was attended by representatives from 20 farmer groups throughout Ngestiharjo Village, Kasihan Bantul. At the end of the activity, all farmer groups registered for the Si Bakul Yogya program which is a Diskop UKM DIY program. Participating in the SiBakul Jogja program, it is hoped that it can increase the competitiveness of MSMEs in Ngestiharjo Village, Kasihan Bantul.*

**Keyword:** Digitalization, SiBakul Jogja, Competitiveness.

Nurfauziah, N., Albari, A., Suhartini, S., & Mulyati, S. (2024). Digitalisasi UMKM Melalui Program SiBakul Jogja dalam Upaya Peningkatan Daya Saing. *Rahmatan Lil'alamin Journal of Community Services*, 4 (2).

## Pendahuluan

---

UMKM atau Usaha Mikro Kecil dan Menengah merupakan suatu unit usaha yang dilakukan oleh badan usaha kecil bahkan usaha rumah tangga, kelompok dan juga individu/perorangan. Sebagai negara berkembang, Indonesia berupaya untuk menjadikan UMKM sebagai landasan utama ekonomi Masyarakat. UMKM muncul pertama kali pada tahun 2008 dan diatur dalam Undang-undang Nomor 8 Tahun Tentang UMKM, 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. Keberadaan UMKM mampu menyerap tenaga kerja secara nasional dan juga berkontribusi terhadap total investasi di Indonesia. Kondisi ini menggambarkan keberadaan UMKM sangat berperan dalam meningkatkan pertumbuhan ekonomi Indonesia.

Perkembangan teknologi saat ini menuntut agar pelaku UMKM juga harus belajar dan mengembangkan usahanya melalui digitalisasi. Para pelaku usaha UMKM sudah saatnya untuk GO DIGITAL. Digitalisasi adalah suatu proses yang mengubah informasi, data ataupun proses bisnis dari bentuk fisik menjadi bentuk digital. Penggunaan teknologi digital dapat mengubah cara kerja, pengolahan, penyimpanan dan juga pengiriman informasi. Dengan menggunakan teknologi digital pelaku usaha dapat melakukan kerja dengan lebih efektif efisien, pengolahan produk dapat lebih cepat, dan dengan teknologi digital informasi dapat dengan mudah/cepat sampai pada pihak-pihak yang dituju.

Digitalisasi adalah suatu proses konversi dari teknologi analog ke teknologi digital, atau penggunaan teknologi dan data digital untuk meningkatkan kinerja, efisiensi, atau model bisnis Heryana, et. al (2023). Digitalisasi UMKM adalah perubahan yang dilakukan dari sistem konvensional ke digital sebagai upaya untuk meningkatkan efektivitas dan efisiensi proses bisnis dan kegiatan operasional UMKM. Digitalisasi UMKM mendorong para pelaku usaha UMKM mengubah pengelolaan bisnisnya dari praktik konvensional ke modern (digital).

Digitalisasi UMKM yang beralih ke pola penjualan online melalui market place menjadi satu pemecahan masalah bagi UMKM untuk mampu bersaing dan tetap bertahan hidup dalam kondisi yang tidak menentu. Digitalisasi UMKM menjadi sesuatu hal yang sudah tidak dapat dijelaskan lagi sekaligus menjadi salah satu Solusi bagi para pelaku UMKM yang jumlahnya sangat besar di Indonesia. Upaya untuk mengembangkan UMKM senantiasa dilakukan oleh pemerintah. Melalui Kementerian Koperasi dan UMKM, Pemerintah juga telah menetapkan beberapa target di antaranya adalah sebanyak 24 juta UMKM harus on boarding di tahun 2023 dan di tahun 2024 diharapkan mencapai 30 juta unit usaha, selain Pemerintah juga akan membentuk 500 unit koperasi modern berbasis digital di tahun 2024 (Otoritas Jasa Keuangan, 2022).

Bank Indonesia juga tidak ketinggalan dalam membantu pemerintah guna meningkatkan daya saing UMKM. Banyak hal yang dipantau dan dikawal oleh Bank Indonesia, salah satunya adalah ruang lingkup pengembangan produk UMKM dan program Bank Indonesia yaitu WUBI atau Wirausaha Bank Indonesia. Bank Indonesia melakukan akselerasi digitalisasi UMKM dengan tujuan untuk mendorong UMKM menjadi lebih kuat (Sangadji, 2024). Program pengembangan UMKM Bank Indonesia yaitu meningkatkan kapasitas produksi, efisiensi biaya serta perluasan pasar.

Salah satu implementasi programnya berupa Program Digitalisasi UMKM. Digitalisasi UMKM merupakan program akselerasi dalam pengembangan UMKM digital dengan tujuan untuk meningkatkan kapasitas produksi dan efisiensi biaya. Aplikasi digital yang disediakan oleh Bank Indonesia bagi UMKM untuk mendukung e-Financing yang diberi nama SI APIK, selain itu ada sarana pembayaran digital untuk memudahkan transaksi UMKM yaitu berupa QRIS UMKM.

Strategi pemasaran adalah seperangkat tujuan dan sasaran, kebijakan dan aturan yang memandu usaha pemasaran suatu Perusahaan dari waktu ke waktu, pada semua tingkatan dan acuan serta alokasi, terutama respon Perusahaan terhadap lingkungan dan kondisi persaingan yang selalu berubah (Musyawarah, & Idayanti, 2022).

Penelitian yang dilakukan oleh Pengabdian terkait pelatihan strategi pemasaran dilsakukan oleh (Dewi et al., 2020). Pada UMKM Batik Magenda menunjukkan bahwa dengan menerapkan strategi pemasaran 4P dapat memberikan perkembangan dalam usaha yang di jalankan oleh UMKM Batik Magenda.

Pelatihan serupa dilakukan oleh Wasan & Sariningsih, (2021). yaitu Pelatihan Pemasaran Produk Usaha UMKM berbasis digital. Hasil dari kegiatan pelatihan diketahui mampu meningkatkan pengetahuan dan keterampilan pelaku UMKM dalam memanfaatkan teknologi digital (social media/marketplace).

Muslimin et al. (2022) melakukan penelitian Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan pada UMKM Sederhana. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa strategi pemasaran yang dilakukan UMKM Sederhana berupa produk yang berkualitas, ada kesesuaian antara harga dengan kualitas produk, terjangkaunya tempat pendistribusian serta ada kemajuan atas promosi yang dilakukan.

Penelitian Strategi Pemasaran bagi UMKM dilakukan oleh Mandasari, et al., (2019). Penelitian dilakukan pada UMKM Magenda Bondowoso. Hasil penelitian Hasil penelitian menunjukkan bahwa dengan menerapkan strategi pemasaran 4p dapat memberikan perkembangan dalam usaha yang di jalankan oleh UMKM Batik Magenda Tamanan Kabupaten Bondowoso.

Kabupaten Bantul yang merupakan salah satu kabupaten di Daerah Istimewa Yogyakarta saat ini memiliki sebanyak 128.000 UMKM, informasi ini diperoleh dari laman kabupaten Bantul Jumlah UMKM yang sebesar itu merupakan potensi yang luar biasa bagi pemerintah kabupaten Bantul (Pemerintah Kabupaten Bantul, 2023). Wilayah Desa Ngestiharjo adalah wilayah yang berbatasan langsung dengan perkotaan Yogyakarta dan kabupaten Sleman, sehingga akses menuju ke kota, kecamatan, kota provinsi cenderung lebih dekat ketimbang dengan ibukota kabupaten. Desa Ngestiharjo memiliki daerah persawahan, perladangan, perkebunan, peternakan, kerajinan industri kecil, dan jasa perdagangan, dari beberapa karakteristik yang dimiliki Desa Ngestiharjo memiliki luas wilayah 510 ha. Sebagian besar UMKM yang ada belum menggunakan teknologi digital. Untuk meningkatkan potensi dan kinerja UMKM dalam memasarkan produknya, pelaku UMKM perlu mendapatkan informasi atau pengetahuan tentang strategi pemasaran melalui teknologi digital. Tim bekerja sama

dengan DISKOP UKM DIY. DISKOP UKM DIY memiliki program SiBakul Jogja yaitu rogram yang berfokus pada pendampingan dan pelatihan bagi koperasi dan UKM dalam memanfaatkan teknologi digital untuk mengembangkan bisnis UMKM.

Diskop UKM DIY membentuk digitalisasi bagi pelaku UKM DIY dan membina langsung UKM DIY yang diberi nama SiBakul Jogja yaitu singkatan dari dari Sistem Informasi Pembinaan Koperasi dan UKM DIY. Sistem digitalisasi ini meliputi kegiatan Pendataan dan Klastering, Penumbuhan Koperasi dan UKM, Pelatihan, Pembinaan, Fasilitasi, Konsultasi dan Pendampingan. Dalam sistem itu terdapat beberapa informasi seperti kondisi setiap UMKM berdasarkan nama dan alamat UMKM. Keberadaan SiBakul Jogja, dimaksudkan agar pembinaan yang dilakukan menjadi lebih terstruktur dan tepat sasaran. Pelaku UMKM diminta untuk membuat profil usahanya, dimana profil itu dicantumkan dalam Sibakul Jogja, profil ini digunakan sebagai dasar untuk menentukan pengelompokan.

Adapun manfaat yang diperoleh UMKM jika bergabung dalam SiBakul antara lain: (1) Promosi secara online, (2) Mendapat pelatihan, (3) Mendapat pendampingan, (4) Mendapat free ongkir dan (4) Konsultasi usaha.

Berdasarkan pengamatan awal pada UMKM yang ada di Kelurahan Ngestiharjo, diperoleh informasi bahwa sebagian besar pelaku UMKM belum menggunakan digitalisasi, maka dipandang perlu mengadakan Pengabdian Masyarakat berupa Pelatihan Strategi Pemasaran melalui SiBakul Jogja dilakukan di Desa Ngestiharto Kecamatan Kasihan Kabupaten Bantul. Setelah pelaku usaha memperoleh pelatihan, selanjutnya pelaku usaha didampingi untuk mendaftart pada program pemerintah DIY yaitu program SiBakul Jogja.

Setelah pelatihan ini dilakukan, diharapkan pelaku usaha UMKM memahami betul pentingnya perubahan proses bisnis dari konvensional ke digitaslisai.

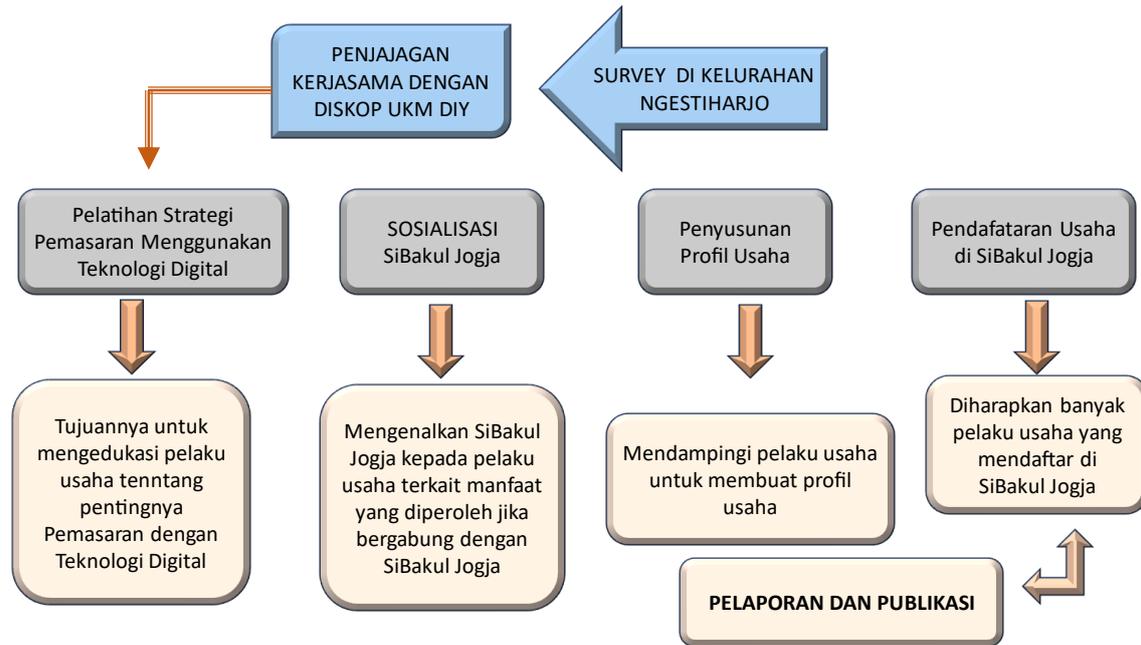
## Metode Pelaksanaan

---

Pengabdian Masyarakat dilakukan dengan menggandeng Dinas Koperasi UKM DIY. Rangkaian kegiatan yang dilaksanakan adalah:

1. Melakukan survey di Kelurahan Ngestiharjo, bertemu dengan Lurah dan Ulu-ulu Kelurahan Ngestiharjo. Ulu-ulu adalah salah satu unsur pelaksana teknis pembantu Lurah di bidang Pembangunan dan kemakmuran. Ulu-ulu bertugas membantu Lurah sebagai pelaksana tugas operasional di bidang Pembangunan dan kemakmuran serta melaksanakan urusan Keisitimewaan bidang tata ruang.
2. Penjajagan Kerjasama dengan Dinas Koperasi UKM Propinsi DIY
3. Pelatihan Strategi Pemasaran Melalui Teknologi Digital
4. Pengenalan Si Bakul Jogja
5. Pendampingan penyusunan Profil Usaha
6. Pendampingan pengisian form pendaftaran sebagai peserta SiBakul Jogja

Jika digambarkan, kegiatan pengabdian Masyarakat di Kelurahan Ngestiharjo Nampak gambar 1.



**Gambar 1.** Alur kegiatan masyarakat

## Pembahasan

Pelatihan Strategi Pemasaran dilakukan di kantor Kelurahan Ngestiharjo Kasihan Bantul. Pemateri Bapak Wahyu Triatmojo dari Dinas Koperasi UKM Propinsi DIY menyampaikan pentingnya pelaku usaha menggunakan digital dalam pemasaran produk, khususnya menggunakan aplikasi SiBakul Jogja. Gambar 2 menyajikan visual foto bersama pasca acara pelatihan dengan beberapa peserta dan pembicara



**Gambar 2.** Peserta pelatihan berfoto bersama pembicara dan bapak Lurah Ngestiharjo

Manfaat yang diperoleh oleh pelaku usaha apabila bergabung dengan SiBakul Jogja adalah: 1) Memperoleh Akses pelatihan: Anggota si Bakul akan mendapatkan prioritas dan mendapat akses pelatihan guna meningkatkan kompetensi pelaku usaha; 2) Akses Pameran: Anggota SiBakul akan mendapatkan akses bergabung dalam pameran-pameran yang diselenggarakan baik oleh pemerintah ataupun swasta melalui Dinas Koperasi dan UKM DIY; 3) Akses Markethub: anggota si Bakul dapat bergabung dalam Markethub, Dimana anggota si Bakul dapat memiliki akses berjualan online di marketplace ini dengan fasilitas FREE Ongkir; 4) Akses Self Assessment: Anggota si Bakul dapat tergabung melakukan self assesment atas bisnisnya dengan menginput parameter yang ada di aplikasi; 5) Akses Perijinan: Anggota si Bakul akan mendapatkan layanan konsultasi pengembangan bisnis sekaligus fasilitas pendaftaran sibakul, pendaftaran OSS, dan pendaftaran skema lainnya.

Sesi akhir dari acara pelatihan adalah pendaftaran sebagai anggota SiBakul Jogja. Pendaftaran didampingi langsung oleh staf Diskop UMKM DIY. Langkah-langkah dalam pendaftaran SiBakul Jogja adalah: (1) Buka aplikasi/website SiBakul Jogja; (2) Pilih menu registrasi; (3) Isi Data sesuai yang diminta; (4) Setelah semua data terisi, klik tombol **Daftar**. Seluruh peserta pelatihan berhasil mendaftarkan usahanya pada SiBakul Jogja. Gambar 3 dan 4 menyajikan visual proses pendaftaran sebagai anggota SiBakul.



**Gambar 3.** Pendaftaran sebagai anggota SiBakul Jogja dibantu mahasiswa



**Gambar 4.** Pak Lurah turut mendampingi pendaftaran sebagai anggota SiBakul Jogja

Pelaku usaha memanfaatkan momen pelatihan sebagai ajang untuk pameran sekaligus penjualan produk mereka. Pameran produk dilakukan di halaman parkir Kantor Kelurahan Ngestiharjo. Gambar 4 dan 5 menyajikan visual kegiatan penjualan produk.



**Gambar 4.** Pelaku usaha memberi penjelasan tentang produk mereka



**Gambar 5.** Foto bersama Bapak Lurah di depan salah satu stand UMKM

Antusiasme peserta terlihat sejak awal akan dimulainya acara, mereka datang tepat waktu dengan siap membawa alat tulis untuk mencatat hal-hal yang menurut mereka penting. Menurut peserta kegiatan ini sangat membantu mereka yang selama ini kesulitan dalam melakukan pemasaran produk yang mereka miliki. Yang sangat menarik minat peserta, kegiatan kali ini bukan hanya pelatihan saja, akan tetapi ada pendampingan langsung dari Diskop untuk mendaftar sebagai anggota SiBakul Jogja, suatu program yang sudah mereka ketahui akan tetapi ada kesulitan untuk melakukan pendaftaran.

Selain pendampingan pendaftaran anggota SiBaku Jogja, Diskop UKM DIY juga memfasilitasi pelaku usaha untuk melakukan foto produk. Kegiatan foto produk dilakukan di Diskop UKM DIY yang beralamat di Jalan Cokroaminoto NO 162 Tegalrejo Yogyakarta. Jumlah UMKM di Kelurahan Ngestiharjo Yogyakarta yang cukup banyak yaitu mencapai 128.000 pelaku usaha, dari jumlah yang ada yang ikut mendaftar sebagai anggota SiBakul Jogja sebanyak 96 UMKM. Jika dilihat persentase keikutsertaan memang masih sangat kecil, akan tetapi jumlah cukup menggembirakan dan sangat membantu program Diskop UKM DIY. Menurut Diskop UKM DIY, kegiatan ini sangat membantu Diskop dalam mensosialisasikan program SiBkul Jogja. Harapan Diskop UKM kegiatan seperti ini terus dilakukan oleh pihak kampus untuk mengangkat perekonomian UMKM.

## Kesimpulan

Tujuan awal kegiatan ini dilakukan adalah untuk meningkatkan peran UMKM dalam mendukung perekonomian khususnya di Kelurahan Ngestiharjo. Dalam perjalanan waktu, ternyata Diskop UKM DIY memiliki program yang sama dalam mengangkat peran UMKM di DIY, salah satu program unggulan Diskop UKM DIY adalah program SiBakul Jogja. Atas

dasar itulah maka, kegiatan ini tidak hanya berhenti pada pelatihan Digitalisasi saja, akan tetapi secara konkrit pelaku usaha didampingi mendaftar sebagai anggota pada program SiBakul Jogja.

Penerimaan pelaku usaha dalam mengikuti kegiatan ini sangat antusias, hal itu terlihat dari kehadiran peserta yang cukup banyak, dan yang hadir turut mendaftar sebagai anggota SiBakul Jogja. Manfaat yang diperoleh oleh pelaku usaha apabila bergabung dengan SiBakul Jogja adalah: 1) Memperoleh Akses pelatihan 2) Akses Pameran 3) Akses Markethub; 4) Akses Self Assessment. Kegiatan lain yang bisa dilakukan untuk membantu dan meningkatkan peran UMKM adalah Pendampingan pendaftaran Legalitas Usaha seperti: NIB, PIRT, Halal, dan beberapa kebutuhan legalitas suatu usaha.

## Ucapan Terima Kasih

---

Pada kesempatan ini, dihaturkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada

1. Pusat Penelitian dan Pengabdian Masyarakat Jurusan Manajemen FBE UII yang telah memberi kesempatan untuk mengadakan acara pengabdian Masyarakat ini.
2. Bapak Fathoni Aribowo selaku Kepala Desa Ngestiharjo Kecamatan Kasihan Kabupaten Bantul yang telah memfasilitasi kami untuk dapat melakukan pengabdian masyarakat kepada pelaku UMKM di Desa Jeblog.
3. Bapak Wahyu Triatmojo dari Diskop UKM DIY yang berkenan menyampaikan materi serta memberi fasilitas kepada UMKM untuk mendaftar sebagai anggota SiBakul Jogja.
4. Ibu Yuyun Indriyana selaku Kaur Ulu-Ulu Kelurahan Ngestiharjo yang memberi kemudahan dan kelancaran sehingga pengabdian masyarakat ini dapat berjalan sesuai dengan yang diharapkan.
5. Semua pihak yang tidak bisa disebutkan satu persatu, atas peran dan bantuannya sehingga acara dapat berjalan dengan lancar.

## Referensi

---

- Dewi, M., Hubeis, M., & Riani, E. (2020). Strategi Pemasaran UMKM Dalam Meningkatkan Daya Saing di Pasar Ritel Modern Carrefour (Kasus PT MadaniFood, Jakarta). *MANAJEMEN IKM: Jurnal Manajemen Pengembangan Industri Kecil Menengah*, 15(1), 77-83.
- Heryana, N., Fuad, M., Nugraheni, T., Darnilawati, Rachmawati, M., Triansyah, F. A., Susano, A., Defitri, S. Y., Iswahyudi, M. S., & Al-Sakinah, P. S. (2023). *UMKM dalam digitalisasi nasional*. Cendekia Mulia Mandiri.
- Mandasari, D. J., Widodo, J., & Djaja, S. (2019). Strategi pemasaran usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) Batik Magenda Tamanan Kabupaten Bondowoso. *Jurnal Pendidikan Ekonomi: Jurnal Ilmiah Ilmu Pendidikan, Ilmu Ekonomi Dan Ilmu Sosial*, 13(1), 123-128.
- Muslimin, Z., Zainuddin, M. Z., & Saputra, M. K. (2022). Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan Pada Usaha Umkm Sederhana. *Sultra Journal of Economic and Business*, 3(2), 132-

149. Musyawah, I. Y., & Idayanti, D. (2022). Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan Pada Usaha Ibu Bagas di Kecamatan Mamuju. *Forecasting: Jurnal Ilmiah Ilmu Manajemen*, 1(1), 1-13.
- Wasan, G. H., & Sariningsih, A. (2021). Pelatihan pemasaran produk usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) berbasis digital di Kecamatan Citeureup. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Madani (Jpmm)*, 1(1), 31-36.
- Otoritas Jasa Keuangan. (2022). *Peran Industri Jasa Keuangan dalam Mendukung Inklusi dan Digitalisasi UMKM*. Diunduh 15 Agustus 2024. <https://www.ojk.go.id/ojk-institute/id/capacitybuilding/upcoming/1220/peran-industri-jasa-keuangan-dalam-mendukung-inklusi-dan-digitalisasi-umkm>
- Pemerintah Kabupaten Bantul. (2023). *Bantul dukung UMKM naik kelas*. Diakses pada 13 Agustus 2024, dari <https://bantulkab.go.id/berita/detail/5885/bantul-dukung-umkm-naik-kelas.html>
- Pemerintah Republik Indonesia. (2008). *Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 8 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)*. Jakarta: Sekretariat Negara. Undang-Undang No 8 tahun Tentang UMKM, (2008).
- Sangadji, S. (2024). *BI Dukung Digitalisasi UMKM*. Pusat Pemberitaan RRI. Diakses 15 Agustus 2024 di <https://www.rri.co.id/daerah/588153/bi-dukung-digitalisasi-umkm>