JURNAL PENGABDIAN MASYARAKAT MENTARI
e-ISSN : 3063 - 7066
Volume 4, No. 3, Tahun 2026
https://jurnalpengabdianmasyarakatmentari.com/index.php/jpmm/index

Strategi Bisnis UMKM:Dari Transaksi Harian ke Transformasi Digital CV Api Abadi

Tanto[1], Heriyanto[2]
[1] *Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Widya Dharma Pontianak, Indonesia*
[2] *Fakultas Teknologi Informasi, Universitas Widya Dharma Pontianak, Indonesia*

Received : 21 Oktober 2026, Revised : 07 November 2026, Published : 16 November 2026

Corresponding Author
Nama Penulis: Tanto
E-mail: tanto_wd@yahoo.com

Abstrak

UMKM di Pontianak khususnya UMKM kawasan pasar tradisional masih menghadapi kendala dalam pencatatan transaksi harian yang bersifat manual, sehingga menyulitkan analisis keuangan, akses pasar, dan pengembangan strategi bisnis. Keterbatasan pemahaman terhadap teknologi digital juga menghambat daya saing di era transformasi digital. Dalam rangka menyalurkan bakat dan kemampuan yang dikuasai kepada masyarakat di luar lingkungan Universitas Widya Dharma Pontianak khususnya kepada pelaku UMKM kota Pontianak yang berada di kawasan pasar tradisional terkait pentingnya penerapan manajemen strategik serta pencatatan keuangan di era digitalisasi. Maka pada kesempatan PkM ini, kami bekerjasama dan memenuhi undangan dari CV Api Abadi (UMKM Pasar Tengah) untuk memberikan materi "Strategi Bisnis UMKM: Dari Transaksi Harian ke Transformasi Digital", dimana dalam kegiatan ini kami telah menyusun beberapa modul yang mudah dipahami terkait manajemen strategik dan pencatatan keuangan sehingga memungkinkan pelaku usaha untuk melakukan transformasi digital secara sistematis. Selain itu kami juga memberikan pendampingan berupa praktik langsung dengan melakukan registrasi usaha di platform online.
Kata Kunci - *manajemen strategik, pencatatan keuangan, transformasi digital*

Abstract

MSMEs in Pontianak-particularly those located in traditional markets-continue to face challenges regarding manual daily transaction recording, which complicates financial analysis, market access, and business strategy development. Limited understanding of digital technology also hinders their competitiveness in the era of digital transformation. To share expertise with the community beyond Universitas Widya Dharma Pontianak-specifically with MSME operators in the city's traditional markets-regarding the importance of strategic management and financial record-keeping in the digital age, we collaborated with and accepted an invitation from CV Api Abadi (a Pasar Tengah MSME). We presented a session titled "MSME Business Strategy: From Daily Transactions to Digital Transformation," During this activity, we developed several specialized, practical, and easy-to-understand learning modules covering strategic management and modern financial record-keeping. These modules were uniquely designed to enable business owners to execute a systematic transition toward digital transformation. Moving beyond theoretical knowledge, we also provided direct, hands-on guidance by actively assisting these entrepreneurs in officially registering their businesses on various online platforms.
Keywords *- digital transformation, financial record-keeping, and strategic management*

How To Cite : *Tanto, T., & Heriyanto, H. (2026). Strategi Bisnis UMKM:Dari Transaksi Harian ke Transformasi Digital CV Api Abadi . Jurnal Pengabdian Masyarakat Mentari, 3(4), 537–543. https://doi.org/10.59837/jpmm.v3i4.438*
Copyright *©2026 Tanto Tanto, Heriyanto Heriyanto*

This work is licensed under Creative Commons Attribution License 4.0 CC-BY International license

PENDAHULUAN

UMKM di Indonesia tahun 2026 menghadapi tekanan besar dari kenaikan harga bahan baku, masuknya produk impor murah lewat *e-commerce*, serta pelemahan daya beli konsumen. Kondisi eksternal ini diperkuat oleh data pendukung dari laporan Kadin Indonesia yang mencatat bahwa dari puluhan juta UMKM non-pertanian di Indonesia, tantangan utama yang menetap adalah rendahnya literasi digital, standardisasi, dan tata kelola keuangan. Meski begitu, UMKM tetap menjadi tulang punggung ekonomi dengan kontribusi 61,9% terhadap PDB dan menyerap hampir 97% tenaga kerja. Transformasi digital dan dukungan kebijakan pemerintah menjadi kunci untuk bertahan dan tumbuh.

Studi literatur terbaru dalam Jurnal Manajemen dan Bisnis (SEGMEN) menegaskan bahwa diversifikasi layanan dan adopsi strategi adaptif sangat memengaruhi performa UMKM ritel di Pontianak untuk menghadapi kompetisi yang kian ketat. Sementara itu, riset PkM dalam *Masyarakat Berkarya* (2026) membuktikan bahwa implementasi aplikasi pembukuan berbasis digital mampu meminimalkan *human error* dan secara instan meningkatkan efisiensi operasional usaha.

Di sinilah letak kesenjangan (*gap*) dengan kegiatan PkM terdahulu. Mayoritas program pengabdian masyarakat sebelumnya hanya berfokus pada pelatihan *digital marketing* permukaan atau pengenalan dompet digital tanpa menyentuh akar masalah manajemen internal. Kegiatan terdahulu kerap mengabaikan pentingnya penyusunan strategi bertahan saat terjadi krisis harga bahan baku melalui restrukturisasi laporan keuangan.

Oleh karena itu, kegiatan PkM yang diinisiasi oleh civitas akademika Universitas Widya Dharma Pontianak ini hadir untuk mengisi kesenjangan tersebut. Tujuan utama dari PkM ini adalah membekali pelaku UMKM di Pasar Tengah Pontianak dengan kemampuan manajemen strategik adaptif dan memigrasikan sistem pencatatan keuangan manual mereka menuju ekosistem digital secara sistematis.

Pasar tradisional di Pontianak, seperti Pasar Flamboyan, Pasar Mawar, dan Pasar Tengah, merupakan pusat ekonomi rakyat yang melibatkan ribuan pelaku UMKM. Aktivitas ekonomi di pasar ini masih didominasi transaksi harian, dengan pencatatan sederhana dan minim pemanfaatan teknologi digital. Padahal, tren belanja online dan pariwisata kuliner Pontianak membuka peluang besar bagi UMKM pasar untuk berkembang.

Berdasarkan hal tersebut dan dalam rangka menyalurkan bakat dan kemampuan yang dikuasai kepada masyarakat di luar lingkungan universitas, dan mengingat dosen mempunyai kewajiban untuk melaksanakan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PkM) yang merupakan salah satu bagian dari tugas dosen perguruan tinggi di samping pengajaran dan penelitian. Maka dari itu, dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis dan Fakultas Teknologi Informasi Universitas Widya Dharma Pontianak berinisiatif untuk melakukan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PkM) melalui program pemberian pendampingan untuk meningkatkan skala bisnis UMKM yang ditujukan kepada pelaku UMKM kawasan Pasar Tengah di Jl. Sultan Muhammad, Pontianak.

Diharapkan setelah kegiatan PkM selesai dilaksanakan, peserta PkM nanti dapat melakukan manajemen strategis lebih mendalam terhadap usahanya dengan menggunakan analisa SWOT. Selain itu peserta PkM juga akan mendapatkan peningkatan keterampilan digital, khususnya digitalisasi marketing dikarenakan pada saat kegiatan PkM pendamping akan membantu peserta untuk memahami pentingnya pencatatan pencatatan keuangan secara digital dalam usaha mereka serta melakukan registrasi akun di media sosial ataupun marketplace sebagai langkah awal dalam memasuki digitalisasi marketing yang nantinya akun tersebut juga dapat dimanfaatkan untuk membentuk komunitas-komunitas UMKM yang saling mendukung.

METODE

Dosen dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis dan Fakultas Teknologi Informasi Universitas Widya Dharma Pontianak bertanggung jawab atas kegiatan pengabdian ini. Perencanaan kegiatan telah dilakukan pada awal bulan April 2026.

This work is licensed under Creative Commons Attribution License 4.0 CC-BY International license

Untuk memastikan ketercapaian target, metode pelaksanaan PkM ini dibagi ke dalam tiga tahapan utama:

1. Tahapan pendampingan secara rinci dimana pendampingan kepada mitra dilakukan secara intensif melalui pendekatan partisipatif yang terbagi menjadi tiga fase:
   - Fase Persiapan (Pre-Implementation): Melakukan observasi lapangan, identifikasi masalah utama pembukuan CV Api Abadi, dan penyusunan modul pelatihan yang adaptif bagi pedagang pasar tradisional.
   - Fase Pelaksanaan (Implementation): Pemberian materi intensif bertajuk *"Strategi Bisnis UMKM: Dari Transaksi Harian ke Transformasi Digital"*. Tahapan ini dilanjutkan dengan pendampingan langsung (*hands-on guidance*) di tempat usaha mitra untuk memigrasikan pembukuan manual ke aplikasi digital serta melakukan registrasi usaha pada platform *online market*.
   - Fase Pendampingan Lanjutan (Post-Implementation): Melakukan pemantauan mandiri berkala pasca-pelatihan guna memastikan mitra tidak mengalami kendala teknis saat mengoperasikan sistem digital baru.
2. Prosedur pelaksanaan analisis SWOT dimana guna merumuskan langkah taktis menghadapi tekanan inflasi bahan baku tahun 2026, tim melaksanakan prosedur analisis SWOT bersama mitra dengan langkah sebagai berikut:
   - Identifikasi faktor internal (*Strengths & Weaknesses*): Memetakan kekuatan mitra (seperti loyalitas pelanggan di Pasar Tengah) dan kelemahannya (seperti pencatatan keuangan manual).
   - Identifikasi faktor eksternal (*Opportunities & Threats*): Menganalisis peluang (akses ke platform digital) dan ancaman nyata (kenaikan harga bahan baku tahun 2026).
   - Formulasi strategi kombinasi: Menyusun matriks hubungan (Strategi SO, WO, ST, WT). Fokus utamanya adalah menghasilkan strategi WT (*Weakness-Threat*), yaitu bagaimana digitalisasi keuangan dapat meminimalkan kebocoran internal di tengah ancaman lonjakan harga eksternal.
3. Teknik evaluasi ketercapaian tujuan dimana untuk mengukur tingkat keberhasilan dan efektivitas kegiatan, tim menerapkan dua teknik evaluasi utama:
   - Evaluasi kuantitatif (*Pre-test* dan *Post-test*): Mengukur peningkatan literasi digital dan pemahaman manajemen keuangan mitra sebelum dan sesudah pemaparan materi melalui kuesioner terstruktur. Target ketercapaian minimal adalah peningkatan pemahaman sebesar 70%.
   - Evaluasi kualitatif (Uji Praktik): Mengukur kemampuan psikomotorik mitra dalam menginput transaksi riil pada aplikasi keuangan digital secara mandiri dan keberhasilan terverifikasinya akun toko pada platform *online*.

Sebelum kegiatan dimulai, tim dosen melakukan identifikasi dan survei dengan cara meninjau lokasi untuk mengetahui jumlah peserta, kebutuhan dan hambatan peserta PkM (pelaku UMKM) yang harus dipenuhi dalam strategi bisnis UMKM. Berdasarkan hasil pendataan ini, dosen membuat materi dasar tentang manajemen strategik dengan cara membuat template analisis SWOT serta materi terkait pentingnya perubahan transaksi harian ke transformasi digital yang didalamnya memuat materi digitalisasi marketing mulai dari pembuatan template format pencatatan keuangan sederhana hingga bagaimana melakukan registrasi akun di media sosial ataupun marketplace. Pendampingan dilakukan oleh masing-masing dosen sesuai bidang keahlihannya terhadap peserta di kios/warung/toko mereka berada dengan durasi waktu sekitar 2 jam (±120 menit) secara silih berganti. Jadwal pelaksanaan kegiatan PkM terangkum dalam tabel sebagai berikut ini:

This work is licensed under Creative Commons Attribution License 4.0 CC-BY International license

Tabel 1. Jadwal Pelaksanaan Kegiatan PkM

Nama Kegiatan	Bulan / Minggu (Tahun 2026)							
	April				Mei			
	M1	M2	M3	M4	M1	M2	M3	M4
Survei Lokasi								
Proposal PKM								
Penyusunan Modul								
Pelaksanaan PKM								
Pembuatan Laporan Akhir PKM								

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) bersama CV Api Abadi di Pasar Tengah Kota Pontianak berjalan dengan interaktif yang secara operasional dibagi ke dalam dua sesi pendampingan utama. Pada sesi awal yang berlangsung intensif selama seratus menit, tim dosen memfokuskan pendampingan pada pemberian penjelasan teoritis sekaligus fasilitasi pembuatan analisis SWOT yang disesuaikan secara spesifik dengan karakteristik bidang usaha ritel tradisional mitra. Melalui pemetaan kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman tersebut, para peserta diberikan pemahaman mendalam mengenai bagaimana cara merumuskan dan memaksimalkan strategi usaha yang adaptif agar mampu bertahan di tengah disrupsi ekonomi tahun dua ribu dua puluh enam. Sesi panjang ini kemudian langsung diintegrasikan dengan simulasi pencatatan keuangan sederhana untuk memigrasikan pola pembukuan konvensional menjadi catatan yang lebih terstruktur. Selama proses ini, dosen pendamping secara aktif memberikan ilustrasi dan gambaran nyata di lapangan agar peserta PkM tidak sekadar memahami angka, melainkan mampu membaca data keuangan tersebut sebagai fondasi utama dalam mengambil keputusan strategis guna beradaptasi di era digitalisasi.

Memasuki sesi kedua, kegiatan diarahkan pada aspek implementasi teknis dan interaksi timbal balik. Pada sepuluh menit pertama di sesi ini, pendampingan dilakukan secara personal dan langsung kepada peserta PkM untuk mengeksekusi digitalisasi pasar melalui registrasi akun media sosial komersial seperti Instagram dan Tiktok, maupun pembukaan toko resmi di berbagai platform *marketplace* seperti Shopee dan Tokopedia. Praktik langsung ini menjadi krusial mengingat perluasan akses pasar ke ranah digital merupakan langkah konkret pasca-analisis SWOT dilakukan. Selanjutnya, sepuluh menit terakhir dalam rangkaian pengabdian ini dialokasikan khusus sebagai ruang diskusi melalui sesi tanya jawab. Sesi penutup ini memberikan kesempatan seluas-luasnya bagi peserta PkM untuk mengklarifikasi kendala teknis, mengevaluasi materi yang telah dibawakan, serta berkonsultasi mengenai tantangan manajemen strategik harian yang mereka hadapi. Melalui alokasi waktu yang terstruktur dan narasi pendampingan yang solutif ini, mitra kini memiliki modalitas yang kuat untuk bertransformasi menjadi UMKM yang lebih modern, efisien, dan berdaya saing tinggi.

This work is licensed under Creative Commons Attribution License 4.0 CC-BY International license



Gambar 1. Foto Bersama



Gambar 2. Penyampaian Materi



Gambar 3. Penyampaian Materi

KESIMPULAN

Pelaksanaan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) bersama CV Api Abadi di Pasar Tengah Kota Pontianak telah diselesaikan sesuai dengan tahapan yang direncanakan. Evaluasi kualitatif selama program menunjukkan bahwa mitra telah berhasil menyusun dokumen rencana usaha strategis berbasis analisis SWOT serta menyelesaikan migrasi awal berupa registrasi akun usaha pada platform media sosial dan *marketplace* melalui praktik langsung. Kehadiran program ini direspon secara positif oleh mitra karena memberikan akses terhadap edukasi manajemen dan wawasan transformasi digital yang sebelumnya tidak mereka dapatkan secara formal. Selain itu, indikator keberhasilan lain dari kegiatan ini adalah munculnya minat replikasi dari para pelaku UMKM di sekitar lokasi pengabdian yang ikut hadir untuk belajar dan secara aktif meminta program pendampingan serupa bagi bisnis mereka. Berdasarkan luaran yang terverifikasi di lapangan, kegiatan ini telah memberikan modalitas pengetahuan teoritis dan instrumen digital awal yang diperlukan oleh pelaku usaha untuk beradaptasi di tengah ketidakpastian pasar.

Rekomendasi Berkelanjutan

Mengingat keterbatasan waktu pendampingan teknis yang hanya berlangsung dalam beberapa sesi, maka dirumuskan beberapa rekomendasi strategis demi menjaga keberlanjutan dampak program:

This work is licensed under Creative Commons Attribution License 4.0 CC-BY International license

- Pelaksanaan program secara berkala: Disarankan agar civitas akademika Universitas Widya Dharma Pontianak melakukan kegiatan pengabdian ini secara teratur dan berkesinambungan, baik dengan metode pendampingan intensif yang sama maupun melalui diversifikasi materi pada sektor usaha yang berbeda.
- Monitoring operasional pasca kegiatan: Diperlukan adanya fase pemantauan berkala secara daring (*online monitoring*) untuk memastikan akun pencatatan keuangan dan toko digital yang telah diregistrasi tetap dioperasikan secara aktif oleh mitra serta tidak mengalami kendala teknis.
- Penyusunan kurikulum lanjutan: Mengingat tingginya antusiasme dari UMKM sekitar pasar, disarankan untuk menyusun program PkM klaster berikutnya yang berfokus pada strategi logistik distribusi online dan manajemen rantai pasok untuk memitigasi dampak tekanan harga bahan baku secara lebih spesifik.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih karena telah terlaksananya kegiatan PkM ini dihaturkan kepada beberapa pihak, antara lain untuk Fakultas Teknologi Informasi Universitas Widya Dharma Pontianak, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Widya Dharma Pontianak Yayasan Widya Dharma Pontianak, dan LPPM Universitas Widya Dharma Pontianak. Ucapan terima kasih juga dihaturkan bagi CV Api Abadi di Jl. Sultan Muhammad, Pontianak yang telah bersedia meluangkan waktu untuk menerima para pelaksana.

DAFTAR PUSTAKA

Bagaskara, A., & Pramesti, D. A. (2026). The influence of entrepreneurial characteristics, product innovation, and digital literacy on MSME performance. *Innovation, Technology, and Entrepreneurship Journal, 3*(1). https://doi.org/10.31603/itej.16074

Chaffey, D., & Chadwick, F. (2019). *Digital marketing: Strategy, implementation and practice* (7th ed.). Pearson.

Fitriah, N., Prakoso, F. A., Afandi, A., Al Bustomi, M. Y., Maretha N, S. R., & H, E. P. (2026). Implementasi program KKN multidisiplin UNIWARA dalam upaya peningkatan kapasitas pendidikan, kesehatan, dan ekonomi digital di Desa Pandanrejo. *Sawala: Jurnal Pengabdian Masyarakat Pembangunan Sosial, Desa dan Masyarakat, 7*(2). https://doi.org/10.24198/sawala.v7i2.72256

Fortuna, C. D., & Subawa, N. S. (2026). The effect of digital transformation barriers on sustainable competitive advantage: The mediating role of digital technology adoption among traditional market traders in Bali. *Priviet Social Sciences Journal, 6*(8). https://doi.org/10.55942/pssj.v6i8.2199

Harahap, S. S. (2019). *Manajemen keuangan untuk UMKM: Pentingnya pencatatan dan pelaporan keuangan sederhana*. Gramedia Pustaka Utama.

Hidayanti, S. R. U. (2026, March 14). Strategi UMKM bertahan di tengah tekanan ekonomi 2026. *Republika.id*. https://republika.id/posts/59954/strategi-umkm-bertahan-di-

Irhamni, M. R., Nisa, M. A., Milakhunnisa, Y., & Hakim, D. L. (2023). Strategi usaha mikro kecil dan menengah dalam menghadapi inflasi (Studi kasus pada Warteg di Kota Semarang). *Jurnal Bisnis dan Kewirausahaan, 19*(2), 105–115. https://doi.org/10.31940/jbk.v19i2.105-115

Irhamni, M. R., Nisa, M. A., Milakhunnisa, Y., & Hakim, D. L. (2023). Strategi usaha mikro kecil dan menengah dalam menghadapi inflasi (Studi kasus pada Warteg di Kota Semarang). *Jurnal Bisnis dan Kewirausahaan, 19*(2), 105–115. https://doi.org/10.31940/jbk.v19i2.105-115

Kadin Indonesia. (2026). *Laporan tahunan UMKM Indonesia 2026: Tantangan literasi digital dan standardisasi keuangan*. Kamar Dagang dan Industri Indonesia. kadin.id

Kompas.com. (2026, 12 Januari). *UMKM menatap ekonomi 2026: Antara bertahan dan menjaga harapan*. Kompas Cyber Media. kompas.com

Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing management* (15th ed.). Pearson Education.

This work is licensed under Creative Commons Attribution License 4.0 CC-BY International license

Maheswari, C. A., & Muzakki, K. (2026). Analisis penggunaan aplikasi Bukuwarung dan literasi digital terhadap efektivitas pencatatan keuangan UMKM di Kabupaten Sidoarjo. *Dewantara: Jurnal Pendidikan Sosial Humaniora, 5*(3), 296–308. https://doi.org/10.30640/dewantara.v5i3.7903

Niam, I., Subekti, H., Musfiyana, R., Nurhidayah, E., & Heriwanto. (2022). Pelatihan penggunaan sosial media bagi UMKM Kota Pati sebagai media promosi usaha. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Intimas (Jurnal INTIMAS): Inovasi Teknologi Informasi dan Komputer untuk Masyarakat, 2*(2), 70–77. https://doi.org/10.35315/intimas.v2i2.9006

Noerchoidah, N., Suhardiyah, M., Nurcahyanie, Y. D., & Sawitri, A. P. (2025). Optimization of digital literacy knowledge sharing and human capital on digital economy for MSMEs business sustainability. *International Journal of Human Capital and Information Technology Professionals, 16*(1), 1–18. https://doi.org/10.4018/IJHCITP.368715

Paranduk, M., & Setyani, A. Y. (2025). Analysis of e-commerce and e-wallet adoption levels on the existence of MSMEs in traditional markets. *The Management Journal of Binaniaga, 10*(1), 15–28. https://doi.org/10.33062/mjb.v10i01.87

Pemerintah Kota Pontianak. (2025). *Portal resmi Pemerintah Kota Pontianak*. https://pontianakkota.go.id/

Pratama, F. R., Dewi, S. A., Aprilia, C., Angelia, Nurhaliza, I., & Dumawan, C. (2025). Systematic literatur review: Pengaruh cloud accounting terhadap efektivitas sistem pelaporan keuangan di UMKM. *Journal of Economics, Business, and Accounting Studies, 5*(3). https://doi.org/10.47233/jebs.v5i3.2769

Purwana, D., Rahmi, R., & Aditya, S. (2017). Pemanfaatan digital marketing bagi usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di Kelurahan Malaka Sari, Duren Sawit. *Jurnal Pemberdayaan Masyarakat Madani (JPMM), 1*(1), 1–17. https://doi.org/10.21009/JPMM.001.1.01

Sofa, D. M. (2026). Digital financial recording adoption among traditional market traders: Evidence from DTC Wonokromo Indonesia. *Al Dzahab: Journal of Economics, Management, Business and Accounting, 7*(1), 16–26. https://doi.org/10.32939/dhb.v7i1.5119

Sofa, D. M. (2026). Digital financial recording adoption among traditional market traders: Evidence from DTC Wonokromo Indonesia. *Al Dzahab: Journal of Economics, Management, Business and Accounting, 7*(1), 16–26. https://doi.org/10.32939/dhb.v7i1.5119

This work is licensed under Creative Commons Attribution License 4.0 CC-BY International license