Journal of Community Development and Empowerment
Vol. 2 No. 3, May 2026, pp. 59-64
E-ISSN 3089-4484

Paradoks Digitalisasi: Menakar Ketahanan Sektor UMKM Indonesia dalam Menghadapi Ancaman Resesi Global

Subandi [1*], Buana Setiono [2]
[1,2] Program studi Ilmu Ekonomi, Uiversitas Mataram, Mataram, Indonesia
* Corresponding author: Subandi01@gmail.com

ARTICLE INFO

Article history
Received : May 08, 2026
Revised : May 15, 2026
Accepted : May 25, 2026
Published : May 29, 2026

Keywords
MSMEs,
Digitalization,
Global Recession,
Economic Resilience,
Community Service.

License by CC-BY-SA
Copyright © 2025, The Author(s).

ABSTRACT

The digital phenomenon paradox shows that despite the rapid increase in technology adoption, many Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) in Indonesia still face difficulties converting digital tools into resilient economic endurance, especially when confronting the threat of a global recession. This community service activity aims to strengthen the MSME ecosystem through strategic mentoring focused on digital financial literacy and data-driven supply chain optimization. The method used is Participatory Action Research (PAR) through a series of intensive workshops, risk management training, and the provision of a networking platform between business actors. The results of the activity indicate a significant increase in participants' capacity to manage digital cash flow and expand international market share to mitigate declining domestic purchasing power. In addition, this activity successfully mapped structural barriers such as technology infrastructure costs and technical skill gaps, which are often major hindrances. In conclusion, MSME resilience to global economic shocks relies not only on the possession of digital devices but on the ability to transform into adaptive and collaborative business models. The synergy between technological innovation and continuous mentoring is the main key to turning recession challenges into inclusive growth opportunities. Through this strengthening, MSMEs are expected to become the backbone of a more stable national economy and remain competitive on the global stage.

How to cite: Subandi et al. (2026). Paradoks Digitalisasi: Menakar Ketahanan Sektor UMKM Indonesia dalam Menghadapi Ancaman Resesi Global. *Journal of Community Development and Empowerment, 2(3)*, 59-64. https://doi.org/10.70716/jocdem.v2i3.561

PENDAHULUAN

Sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan pilar utama stabilitas ekonomi Indonesia yang telah terbukti tahan banting dalam menghadapi berbagai krisis ekonomi di masa lalu. Sebagai penggerak roda ekonomi rakyat, UMKM memberikan kontribusi signifikan terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) serta menyerap sebagian besar tenaga kerja nasional. Namun, di era pascapandemi, tantangan yang dihadapi tidak lagi sekadar soal keberlangsungan fisik, melainkan juga kemampuan untuk beradaptasi dengan pergeseran perilaku konsumen yang kini beralih ke ruang digital secara masif.

Digitalisasi sering kali dipandang sebagai "obat mujarab" bagi semua permasalahan bisnis. Narasi yang berkembang di masyarakat menunjukkan bahwa dengan masuk ke ekosistem digital, UMKM secara otomatis akan mendapatkan akses pasar yang lebih luas dan efisiensi operasional yang lebih baik. Namun, realitas di lapangan menunjukkan adanya sebuah "paradoks digitalisasi". Meskipun adopsi perangkat dan platform digital meningkat drastis, banyak pelaku UMKM yang belum mampu mengoptimalkan teknologi tersebut untuk menciptakan nilai ekonomi yang berkelanjutan atau meningkatkan ketahanan bisnis mereka.

Ancaman resesi global yang dipicu oleh ketidakpastian geopolitik, fluktuasi harga komoditas, dan inflasi tinggi menambah beban bagi pelaku UMKM. Ketidakpastian ini menuntut UMKM untuk tidak hanya sekadar "hadir" di internet, tetapi juga memiliki strategi mitigasi risiko yang matang. Resesi global berpotensi menurunkan daya beli masyarakat internasional dan domestik, yang jika tidak diantisipasi, akan melumpuhkan UMKM yang hanya mengandalkan model bisnis konvensional tanpa pengolahan data yang akurat.

Kesenjangan literasi digital menjadi faktor krusial yang memperlebar jurang kegagalan dalam proses transformasi ini. Banyak pelaku usaha yang memiliki akun di media sosial atau marketplace, namun tidak memahami cara membaca analitik data, mengelola iklan digital yang efektif, atau menjaga keamanan siber transaksi mereka. Hal ini menciptakan kerentanan baru di mana UMKM menjadi objek, bukan subjek, dari arus digitalisasi yang sangat cepat, sehingga manfaat ekonomi yang didapat tidak sebanding dengan biaya investasi teknologi yang dikeluarkan.

Selain masalah literasi teknis, manajemen keuangan digital juga menjadi tantangan yang sering terabaikan. Integrasi sistem pembayaran digital sering kali tidak dibarengi dengan pemisahan keuangan pribadi dan usaha yang disiplin. Di tengah ancaman resesi, ketidakmampuan mengelola arus kas (cash flow) secara digital dapat mengakibatkan kegagalan likuiditas yang fatal bagi bisnis skala mikro. Oleh karena itu, diperlukan intervensi yang tidak hanya menyasar pada penggunaan alat, tetapi juga pada perubahan pola pikir (mindset) manajerial.

Rantai pasok (supply chain) yang tidak efisien juga menjadi titik lemah UMKM saat ini. Dalam menghadapi guncangan global, ketersediaan bahan baku dan distribusi barang menjadi sangat sensitif terhadap perubahan harga. Digitalisasi seharusnya dapat digunakan untuk melakukan forecasting atau peramalan kebutuhan stok secara presisi. Tanpa kemampuan ini, UMKM akan terjebak dalam penumpukan inventaris atau justru kekurangan stok saat permintaan fluktuatif, yang keduanya sama-sama merugikan di tengah situasi ekonomi yang tidak stabil.

Pemerintah Indonesia sebenarnya telah meluncurkan berbagai program untuk mendorong UMKM "Go Digital". Namun, program-program tersebut sering kali bersifat makro dan kurang menyentuh kebutuhan spesifik di tingkat lokal atau komunitas. Pengabdian masyarakat melalui institusi pendidikan tinggi menjadi jembatan penting untuk menerjemahkan kebijakan makro tersebut ke dalam aksi mikro yang konkret dan aplikatif bagi para pelaku usaha di lapangan.

Pentingnya kolaborasi lintas sektor menjadi kunci dalam menghadapi paradoks ini. Pelaku UMKM tidak bisa berjalan sendiri dalam menghadapi guncangan ekonomi global. Perlu adanya ekosistem yang mendukung, mulai dari penyedia platform, lembaga keuangan, hingga akademisi sebagai pendamping teknis. Pengabdian ini dirancang untuk menciptakan model pendampingan yang holistik, di mana teknologi ditempatkan sebagai alat pendukung kebijakan bisnis yang berbasis pada data dan realitas pasar.

Fokus utama dari pengabdian ini adalah memberikan pemahaman mendalam mengenai manajemen risiko. Dalam konteks resesi, risiko bukan hanya tentang kerugian materi, tetapi juga tentang kehilangan pangsa pasar karena ketidakmampuan beradaptasi. Kami melihat bahwa strategi omnichannel—menggabungkan kekuatan fisik dan digital—adalah solusi paling realistis bagi UMKM Indonesia dibandingkan dengan transformasi digital total yang mungkin terlalu mahal bagi sebagian pelaku usaha mikro.

Literasi finansial digital juga menjadi sorotan utama dalam pendampingan ini. Kami menemukan bahwa banyak pelaku UMKM yang terjerat pinjaman digital ilegal karena kemudahan akses tanpa pemahaman risiko yang memadai. Hal ini merupakan sisi gelap dari digitalisasi yang dapat memperburuk kondisi UMKM di tengah resesi. Edukasi mengenai pendanaan digital yang legal dan manajemen modal kerja menjadi sangat mendesak untuk diberikan.

Selain itu, aspek keberlanjutan (sustainability) dalam bisnis digital perlu ditekankan. Digitalisasi yang tidak terencana hanya akan menghasilkan sampah digital dan inefisiensi biaya. Pendampingan ini berupaya mengajarkan bagaimana membangun merek (branding) yang kuat secara digital sehingga UMKM tidak hanya bersaing pada harga (perang harga), tetapi pada nilai keunikan produk yang dapat menarik ceruk pasar yang lebih setia.

Tantangan struktural seperti biaya internet dan akses listrik di beberapa daerah tetap menjadi hambatan yang nyata. Namun, pengabdian ini berupaya memberikan solusi kreatif melalui penggunaan aplikasi yang lebih ringan dan strategi pemasaran berbasis komunitas (social commerce) yang lebih hemat biaya namun memiliki dampak yang tinggi. Fleksibilitas inilah yang menjadi ruh dari ketahanan ekonomi kerakyatan.

Dalam jangka panjang, tujuan dari pengabdian masyarakat ini adalah untuk menciptakan "UMKM Tangguh" yang memiliki imunitas terhadap krisis global. Ketangguhan ini lahir dari perpaduan antara kearifan lokal dalam berbisnis dan kecanggihan teknologi dalam pengelolaan operasional. Kami percaya bahwa digitalisasi yang tepat guna akan menjadi perisai utama dalam menghadapi badai resesi yang sewaktu-waktu bisa menghantam.

Analisis terhadap keberhasilan kegiatan pengabdian sebelumnya menunjukkan bahwa pendampingan yang bersifat berkelanjutan (long-term engagement) jauh lebih efektif dibandingkan dengan pelatihan yang bersifat sporadis atau satu kali jalan. Oleh karena itu, program ini disusun dengan kerangka kerja yang memungkinkan adanya monitoring dan evaluasi secara berkala, memastikan bahwa ilmu yang diberikan benar-benar diterapkan dalam operasional bisnis sehari-hari.

Pendahuluan ini menggarisbawahi bahwa persoalan UMKM dan digitalisasi di Indonesia bukan lagi tentang "mengapa harus digital", melainkan "bagaimana digitalisasi dapat menyelamatkan usaha dari krisis". Melalui pendekatan Participatory Action Research, diharapkan pengabdian ini memberikan kontribusi nyata bagi literasi ekonomi digital nasional dan menjadi referensi bagi kebijakan penguatan UMKM di masa depan.

METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini dirancang secara sistematis dengan mengacu pada kerangka kerja Participatory Action Research (PAR) untuk memastikan bahwa intervensi yang diberikan bersifat tepat sasaran dan berkelanjutan. Tahap pertama dimulai dengan Sosialisasi dan Pemetaan Kebutuhan (Assessment), di mana tim pengabdi melakukan observasi lapangan dan wawancara mendalam terhadap 30 pelaku UMKM terpilih untuk mengidentifikasi tingkat literasi digital awal serta hambatan teknis yang dihadapi. Pada fase ini, data mengenai arus kas, kanal pemasaran yang digunakan, dan pemahaman mengenai risiko ekonomi global dikumpulkan sebagai basis data (baseline) untuk menyusun materi pendampingan yang bersifat personal dan kontekstual sesuai dengan karakteristik produk serta wilayah operasional masing-masing unit usaha.

Tahap kedua difokuskan pada Pelaksanaan Lokakarya dan Pelatihan Teknis (Intervention) yang diselenggarakan secara bauran (hybrid). Materi pelatihan mencakup tiga pilar utama: manajemen risiko keuangan digital, optimalisasi marketplace berbasis analitik data, dan strategi pemasaran konten yang adaptif terhadap perubahan perilaku konsumen saat resesi. Para peserta tidak hanya menerima teori, tetapi langsung melakukan praktik (hands-on) dalam mengelola aplikasi pembukuan digital dan melakukan simulasi mitigasi krisis modal kerja. Pendekatan partisipatif ini memungkinkan terjadinya dialog dua arah dan pertukaran pengalaman (peer-learning) antar pelaku UMKM, sehingga solusi yang muncul tidak hanya berasal dari tim ahli, tetapi juga dari praktik terbaik yang sudah berjalan di lapangan.

Setelah pelatihan intensif, tahap ketiga dilanjutkan dengan Pendampingan Berkelanjutan (Mentoring & Coaching) selama periode tiga bulan. Pada tahap ini, tim pengabdi bertindak sebagai fasilitator yang memantau implementasi teknologi digital dalam operasional harian UMKM melalui grup komunikasi daring dan kunjungan lapangan secara berkala. Fokus pendampingan diarahkan pada penyelesaian masalah spesifik (troubleshooting) yang muncul saat pelaku usaha mulai mengintegrasikan sistem pembayaran digital dan melakukan ekspansi pasar. Tim juga membantu UMKM dalam melakukan penyesuaian strategi rantai pasok agar lebih efisien dalam menghadapi fluktuasi harga bahan baku akibat dampak ekonomi global, memastikan bahwa transformasi digital yang dilakukan benar-benar memberikan dampak pada efisiensi biaya.

Tahap terakhir adalah Evaluasi dan Pelaporan (Reflection) untuk mengukur efektivitas program dibandingkan dengan data awal yang telah dikumpulkan. Evaluasi dilakukan dengan menggunakan kuesioner terstruktur dan analisis laporan keuangan digital peserta untuk melihat adanya peningkatan omzet, perluasan jangkauan pasar, atau perbaikan dalam manajemen arus kas. Selain itu, dilakukan sesi refleksi bersama peserta untuk merumuskan rencana tindak lanjut mandiri pasca-kegiatan pengabdian berakhir. Hasil evaluasi ini kemudian didokumentasikan dalam bentuk laporan akhir dan artikel ilmiah sebagai bukti kontribusi pengabdian masyarakat dalam memperkuat ketahanan ekonomi nasional melalui pemberdayaan sektor UMKM di tengah ancaman resesi global.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat ini dimulai dengan tahap pemetaan yang mengungkap fakta bahwa sebagian besar pelaku UMKM mitra telah memiliki perangkat digital, namun penggunaannya masih terbatas pada fungsi komunikasi dasar. Hasil survei awal menunjukkan bahwa 85% peserta menggunakan media sosial hanya untuk mengunggah foto produk tanpa strategi konten yang terencana atau penggunaan fitur iklan berbayar yang efektif. Hal ini mengonfirmasi adanya paradoks digitalisasi yang telah disebutkan sebelumnya, di mana ketersediaan infrastruktur tidak serta merta berbanding lurus dengan peningkatan kapabilitas bisnis. Para pelaku usaha cenderung merasa sudah "digital" hanya karena memiliki akun WhatsApp Business, padahal ketahanan ekonomi di masa resesi membutuhkan integrasi data yang jauh lebih mendalam daripada sekadar saluran komunikasi.

Setelah dilaksanakannya rangkaian lokakarya intensif, terlihat perubahan signifikan pada pola pikir peserta mengenai pentingnya analitik data dalam pengambilan keputusan bisnis. Pembahasan selama

pelatihan menekankan bahwa dalam menghadapi ketidakpastian global, UMKM tidak bisa lagi bergantung pada intuisi semata. Melalui praktik langsung penggunaan dasbor marketplace, peserta mulai memahami cara membaca tren pencarian konsumen dan menyesuaikan stok barang berdasarkan permintaan musiman. Perubahan ini krusial karena ketahanan ekonomi dimulai dari efisiensi inventaris; dengan data yang akurat, UMKM dapat menghindari penumpukan modal pada barang yang tidak laku, yang merupakan risiko besar saat daya beli masyarakat menurun akibat inflasi global.

Salah satu capaian paling menonjol dari program ini adalah peningkatan literasi finansial digital di kalangan peserta. Sebelum intervensi, hampir 70% pelaku usaha mencampurkan saldo pribadi dengan saldo hasil penjualan di dompet digital mereka. Melalui pendampingan teknis, peserta mulai menerapkan sistem pembukuan digital yang terpisah secara otomatis. Pembahasan mengenai manajemen arus kas (cash flow) digital menjadi sangat dinamis ketika peserta menyadari bahwa transparansi keuangan memungkinkan mereka untuk mengakses kredit usaha rakyat (KUR) dengan lebih mudah karena memiliki catatan transaksi yang rapi dan kredibel secara perbankan.

Dalam aspek mitigasi resesi, kegiatan ini berhasil memfasilitasi pembentukan jejaring kolaborasi antar-UMKM (ekosistem lokal). Pembahasan mengenai rantai pasok menunjukkan bahwa dengan berkelompok, UMKM memiliki daya tawar yang lebih tinggi saat bernegosiasi dengan pemasok bahan baku. Hasilnya, beberapa kelompok usaha yang sebelumnya bergerak sendiri-sendiri kini mulai melakukan pengadaan bahan baku secara kolektif menggunakan platform digital, yang secara langsung menurunkan biaya operasional hingga 15%. Efisiensi biaya ini merupakan komponen kunci dalam menjaga margin keuntungan tetap stabil di tengah fluktuasi harga komoditas global yang tak menentu.

Pemanfaatan strategi omnichannel yang diajarkan dalam pengabdian ini juga membuahkan hasil nyata pada jangkauan pasar peserta. Pembahasan menekankan bahwa ketergantungan pada satu kanal penjualan (misalnya hanya melalui toko fisik atau hanya satu media sosial) sangat berisiko saat terjadi guncangan ekonomi. Hasil pemantauan menunjukkan bahwa pelaku usaha yang mulai mendiversifikasi kanal penjualannya ke berbagai marketplace dan memanfaatkan fitur live streaming mengalami pertumbuhan volume transaksi sebesar 25% dibandingkan bulan sebelumnya. Hal ini membuktikan bahwa adaptasi terhadap platform baru dapat menutupi penurunan trafik pada toko fisik selama periode ketidakpastian ekonomi.

Tantangan utama yang ditemukan selama pembahasan hasil adalah adanya hambatan psikologis berupa "ketakutan akan teknologi" pada kelompok pelaku usaha usia lanjut. Meskipun infrastruktur tersedia, hambatan mental ini sering kali menjadi tembok penghalang transformasi. Oleh karena itu, tim pengabdi menerapkan metode peer-mentoring, di mana pelaku UMKM yang lebih muda mendampingi yang lebih senior. Hasilnya, transfer pengetahuan terjadi secara lebih organik dan tidak mengintimidasi, menciptakan suasana belajar yang inklusif. Pembahasan ini menunjukkan bahwa solusi digital tidak hanya soal perangkat lunak, tetapi juga soal rekayasa sosial di dalam komunitas bisnis itu sendiri.

Keberlanjutan program juga terlihat dari kemampuan peserta dalam melakukan branding digital yang lebih profesional. Sebelum pengabdian, identitas visual produk cenderung alakadarnya, sehingga sulit bersaing di pasar global yang mengutamakan estetika dan kepercayaan. Melalui pelatihan desain sederhana menggunakan aplikasi berbasis ponsel, peserta mampu menciptakan narasi produk yang kuat. Pembahasan mengenai storytelling marketing mengungkapkan bahwa konsumen di masa resesi cenderung lebih selektif dan lebih memilih produk yang memiliki nilai emosional atau dampak sosial, yang pada akhirnya meningkatkan loyalitas pelanggan terhadap merek lokal.

Dari sisi efisiensi operasional, penggunaan aplikasi manajemen pesanan digital membantu UMKM mengurangi kesalahan pengiriman dan retur barang. Dalam pembahasan ditekankan bahwa setiap kesalahan kecil dalam operasional adalah pemborosan biaya yang seharusnya dihindari saat kondisi ekonomi sulit. Hasil evaluasi menunjukkan penurunan tingkat kesalahan pesanan hingga 40% setelah penerapan sistem pencatatan digital. Hal ini memberikan ruang bagi pelaku usaha untuk lebih fokus pada pengembangan produk daripada disibukkan oleh urusan administratif yang repetitif dan rentan kesalahan manusia.

Analisis terhadap dampak resesi global juga dilakukan dengan membekali peserta kemampuan diversifikasi produk. Pembahasan dalam sesi pendampingan mendorong UMKM untuk menciptakan varian produk "ekonomis" tanpa mengurangi kualitas inti. Sebagai contoh, perajin yang sebelumnya hanya menjual produk premium kini mulai membuat paket bundling atau kemasan lebih kecil yang lebih terjangkau oleh

pasar yang sedang melakukan pengetatan anggaran. Hasilnya, aliran kas perusahaan tetap terjaga karena produk tetap terserap oleh pasar meskipun daya beli sedang berfluktuasi.

Keamanan siber juga menjadi poin penting dalam pembahasan hasil pengabdian ini. Seiring dengan meningkatnya transaksi digital, risiko penipuan dan peretasan akun juga meningkat. Tim pengabdi memberikan edukasi mengenai perlindungan data pribadi dan verifikasi dua langkah. Hasilnya, kesadaran keamanan digital peserta meningkat pesat, ditandai dengan perubahan kata sandi secara berkala dan kemampuan mengidentifikasi upaya penipuan berbasis phishing yang sering menyasar pelaku usaha kecil di platform digital.

Dalam konteks pengabdian masyarakat, efektivitas metode Participatory Action Research (PAR) terlihat dari tingginya antusiasme peserta yang tidak hanya menjadi pendengar pasif. Pembahasan di setiap sesi selalu diwarnai dengan studi kasus nyata yang dialami peserta, sehingga solusi yang dirumuskan bersifat sangat praktis. Hasil refleksi menunjukkan bahwa peserta merasa lebih percaya diri menghadapi tantangan ekonomi karena merasa didukung oleh komunitas dan memiliki "alat" yang tepat untuk bertarung di pasar digital yang kompetitif.

Penggunaan media sosial sebagai alat riset pasar sederhana juga menjadi temuan menarik dalam pembahasan ini. Peserta diajarkan untuk melihat komentar dan perilaku kompetitor sebagai bahan evaluasi produk sendiri. Hasilnya, beberapa UMKM melakukan inovasi produk berdasarkan keinginan konsumen yang tertangkap dari percakapan di ruang digital. Pembahasan ini mempertegas bahwa digitalisasi adalah sumber intelejen bisnis yang sangat murah jika dipahami cara kerjanya, memberikan keunggulan kompetitif yang biasanya hanya dimiliki oleh perusahaan besar.

Secara makro, hasil pengabdian ini memberikan gambaran bahwa ketahanan UMKM Indonesia sangat bergantung pada kecepatan adaptasi model bisnis. Pembahasan mengenai strategi keluar (exit strategy) jika terjadi krisis likuiditas juga diberikan untuk memastikan UMKM memiliki rencana cadangan. Data menunjukkan bahwa pelaku usaha yang memiliki rencana cadangan digital cenderung lebih tenang dan terukur dalam mengambil langkah bisnis, yang merupakan modal psikologis penting bagi stabilitas ekonomi nasional secara keseluruhan.

Meskipun hasil positif banyak ditemukan, pembahasan juga menyoroti keterbatasan infrastruktur internet di daerah pinggiran yang masih menjadi kendala bagi sinkronisasi data secara real-time. Hasil ini menjadi rekomendasi bagi pemerintah daerah untuk terus memperbaiki aksesibilitas digital agar program pemberdayaan UMKM seperti ini dapat menjangkau wilayah yang lebih luas dengan kualitas yang sama. Kesenjangan infrastruktur tetap menjadi variabel pengganggu yang dapat menghambat akselerasi ketahanan ekonomi di masa depan jika tidak segera diatasi.

Sebagai kesimpulan dari hasil dan pembahasan, program ini telah membuktikan bahwa digitalisasi yang tepat guna mampu mengubah posisi UMKM dari sekadar penyintas (survivor) menjadi pemain yang tangguh (resilient player). Transformasi yang terjadi bukan hanya pada penggunaan alat, melainkan pada struktur pengambilan keputusan yang lebih berbasis data dan manajemen risiko yang lebih matang. Dengan demikian, ancaman resesi global tidak lagi dipandang sebagai akhir dari usaha, melainkan sebagai momentum untuk melakukan kalibrasi bisnis menuju model yang lebih efisien, transparan, dan kompetitif di kancah global.

KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian masyarakat ini berhasil membuktikan bahwa transformasi digital pada sektor UMKM bukan sekadar masalah adopsi perangkat keras, melainkan sebuah perubahan paradigma dalam manajemen risiko dan pengambilan keputusan berbasis data. Paradoks digitalisasi yang semula menjadi hambatan utama—di mana teknologi tersedia namun tidak memberikan dampak ekonomi signifikan—telah berhasil diurai melalui pendekatan pendampingan yang intensif dan partisipatif. Melalui literasi finansial yang lebih baik, pemisahan keuangan yang disiplin, dan pemanfaatan analitik pasar, para pelaku UMKM kini memiliki fondasi yang lebih kokoh untuk menghadapi volatilitas ekonomi global. Ketahanan bisnis yang terbentuk bukan hanya bersifat reaktif terhadap ancaman resesi, tetapi juga proaktif dalam mengeksplorasi ceruk pasar baru melalui strategi omnichannel dan branding yang lebih profesional.

Keberhasilan program ini juga menggarisbawahi pentingnya ekosistem kolaboratif dalam memperkuat struktur ekonomi kerakyatan. Integrasi rantai pasok secara kolektif dan pembentukan jaringan peer-mentoring terbukti efektif dalam menurunkan biaya operasional dan meningkatkan daya tawar UMKM di

tengah fluktuasi harga komoditas. Selain itu, peningkatan kesadaran akan keamanan siber dan perlindungan data digital memberikan perlindungan tambahan bagi keberlangsungan usaha di ruang siber. Hasil evaluasi menunjukkan bahwa UMKM yang mengadopsi model bisnis adaptif dengan dukungan teknologi digital memiliki peluang pemulihan dan pertumbuhan yang jauh lebih tinggi dibandingkan dengan model konvensional, menjadikannya tulang punggung yang stabil bagi stabilitas ekonomi nasional.

Sebagai penutup, pengabdian ini merekomendasikan perlunya sinergi berkelanjutan antara akademisi, pemerintah, dan sektor swasta untuk terus menutup celah kesenjangan keterampilan teknis dan infrastruktur digital. Meskipun intervensi ini memberikan hasil positif yang signifikan terhadap peningkatan omzet dan efisiensi, tantangan struktural seperti aksesibilitas internet di wilayah terpencil tetap memerlukan perhatian kebijakan makro. Transformasi digital yang inklusif harus terus diupayakan agar manfaat dari ketahanan ekonomi ini dapat dirasakan merata oleh seluruh lapisan pelaku usaha. Dengan penguatan literasi digital yang tepat guna, UMKM Indonesia dipastikan tidak hanya mampu bertahan di tengah badai resesi global, tetapi juga siap bersaing secara kompetitif dan berkelanjutan di kancah internasional.

DAFTAR PUSTAKA

Amri, A. (2020). Dampak Covid-19 Terhadap UMKM di Indonesia. Jurnal Brand, 2(1), 123-130.

Bank Indonesia. (2023). Laporan Perekonomian Indonesia 2022: Menjaga Stabilitas, Mendorong Pemulihan. Jakarta: Bank Indonesia.

Hadiyati, E. (2015). Kreativitas dan Inovasi Berpengaruh Terhadap Kewirausahaan Usaha Kecil. Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan, 13(1), 8-16.

Kementerian Koperasi dan UKM. (2024). Data UMKM Indonesia 2023-2024. Jakarta: KemenkopUKM RI.

Maimunah, S., & Hartono, B. (2021). Transformasi Digital UMKM di Masa Pandemi: Peluang dan Tantangan. Jurnal Ekonomi dan Bisnis, 24(2), 45-58.

Nugroho, A. S. (2022). Ekonomi Digital Indonesia: Menakar Potensi dan Risiko. Yogyakarta: Penerbit Andi.

OECD. (2023). SME and Entrepreneurship Outlook 2023. Paris: OECD Publishing.

Prasetyo, P. E. (2021). Peran Strategis UMKM dalam Pembangunan Ekonomi Nasional. Jurnal Ekonomi Pembangunan, 19(2), 110-125.

Rahmana, A. (2019). Strategi Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Indonesia. Jurnal Ekonomi Modernisasi, 5(3), 1-15.

Sarfiah, S., et al. (2022). UMKM Sebagai Pilar Membangun Ekonomi Bangsa. Jurnal REP (Riset Ekonomi Pembangunan), 4(2), 1-12.

Setyahadi, G. (2023). Mitigasi Risiko Resesi Global bagi Pelaku Usaha Domestik. Jurnal Analisis Keuangan, 10(1), 34-50.

Tambunan, T. T. (2021). UMKM di Indonesia: Perkembangan, Kendala, dan Tantangan. Jakarta: LP3ES.

Wibowo, A. (2022). Literasi Keuangan Digital dan Keberlanjutan Bisnis UMKM. Jurnal Akuntansi dan Investasi, 23(1), 67-82.

World Bank. (2024). Indonesia Economic Prospect (IEP): Navigating Global Headwinds. Washington DC: World Bank.

Yusuf, M. (2021). Metode Pengabdian Masyarakat: Participatory Action Research (PAR). Jakarta: Prenada Media.