

See discussions, stats, and author profiles for this publication at: <https://www.researchgate.net/publication/375998660>

ANALISA DALAM MEMAHAMI KEWIRAUSAHAAN DAN USAHA BARU PADA UMKM DI ERA DIGITAL

Article · November 2023

CITATIONS

0

READS

777

4 authors, including:



Jihan Nazhifah

Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jakarta

1 PUBLICATION 0 CITATIONS

SEE PROFILE



Dzikri Jamalulael

Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jakarta

2 PUBLICATIONS 0 CITATIONS

SEE PROFILE



Nurul Aina Aulia

Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jakarta

1 PUBLICATION 0 CITATIONS

SEE PROFILE

ANALISA DALAM MEMAHAMI KEWIRAUSAHAAN DAN USAHA BARU PADA UMKM DI ERA DIGITAL

Jihan Nazhifah¹, Dzikri Jamalulael², Rizki Romadhoni Saputra³, Nurul Aina Aulia⁴
Program Studi Ekonomi Syariah, Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jakarta¹²³⁴
2210116030@mahasiswa.upnvj.ac.id¹, 2210116043@mahasiswa.upnvj.ac.id²,
2210116045@mahasiswa.upnvj.ac.id³, 2210116067@mahasiswa.upnvj.ac.id⁴

ABSTRACT

Entrepreneurship and new ventures are two concepts that cannot be separated because they are very important in supporting the economy, especially in terms of innovation to continue to change the economy in Indonesia to become more developed. In the ever-evolving digital era, entrepreneurship and new ventures are undergoing a significant transformation. The development of information and communication technology has opened the door to innovation, accelerated the pace of business, and created new opportunities that were never imagined before. Digitalization has made access to information, global markets and resources easier for entrepreneurs. Therefore, a deep understanding of digital dynamics is key to success for those in the entrepreneurial world. This understanding must first acknowledge the concepts, characteristics, and benefits that digitalization can bring to entrepreneurship and new businesses, especially to MSMEs.

Keywords: *Digital Era, Entrepreneurship, MSMEs, New Business.*

ABSTRAK

Kewirausahaan dan usaha baru merupakan dua konsep yang tidak bisa dipisahkan karena kedua hal Perkembangan teknologi informasi dan komunikasi telah membuka pintu bagi inovasi, mempercepat laju bisnis, dan menciptakan peluang baru yang belum pernah terbayangkan sebelumnya. Digitalisasi telah mempermudah akses terhadap informasi, pasar global, dan sumber daya untuk para pengusaha tersebut sangat penting dalam menunjang perekonomian terutama dalam hal inovasi untuk terus merubah ekonomi di Indonesia untuk lebih jauh berkembang. Dalam era digital yang terus berkembang, kewirausahaan dan usaha baru mengalami transformasi yang signifikan. . Oleh karena itu, pemahaman yang mendalam terhadap dinamika digital menjadi kunci keberhasilan bagi mereka yang berkecimpung dalam dunia kewirausahaan. Pemahaman ini tentu harus diketahui terlebih dahulu konsep, karakteristik, dan manfaat yang dapat diberikan oleh zaman digitalisasi terhadap kewirausahaan dan usaha baru, khususnya pada UMKM.

Kata Kunci: *Era Digital, Kewirausahaan, UMKM, Usaha Baru.*

PENDAHULUAN

Dalam era digital yang terus berkembang, kewirausahaan dan usaha baru mengalami transformasi yang signifikan. Perkembangan teknologi informasi dan komunikasi telah membuka pintu bagi inovasi, mempercepat laju bisnis, dan menciptakan peluang baru yang belum pernah terbayangkan sebelumnya. Artikel ini bertujuan untuk melakukan analisis mendalam terhadap peran kewirausahaan dan usaha baru dalam era digital, dengan fokus pada bagaimana fenomena digital mempengaruhi strategi, model bisnis, dan perkembangan bisnis. Kewirausahaan di era digital tidak hanya melibatkan aspek menciptakan bisnis baru, tetapi juga melibatkan adaptasi terhadap perubahan yang cepat dalam lingkungan bisnis digital. Digitalisasi telah mempermudah akses terhadap informasi, pasar global, dan sumber daya untuk para pengusaha. Oleh karena itu, pemahaman yang mendalam terhadap dinamika digital menjadi kunci keberhasilan bagi mereka yang berkecimpung dalam dunia kewirausahaan.

Dengan memahami secara mendalam aspek kewirausahaan dan usaha baru dalam era digital, diharapkan pembaca dapat mengidentifikasi peluang, menghadapi tantangan, dan merancang strategi bisnis yang relevan dalam menghadapi perubahan yang terus-menerus. Melalui artikel ini, kita akan menjelajahi kompleksitas dunia bisnis digital dan mengungkap kunci sukses bagi para pengusaha yang ingin memanfaatkan potensi penuh era digital.

Kewirausahaan dan usaha baru merupakan dua konsep yang tidak bisa dipisahkan karena kedua hal tersebut sangat penting dalam menunjang perekonomian terutama dalam hal inovasi untuk terus merubah ekonomi di Indonesia untuk lebih jauh berkembang. Kewirausahaan dapat didefinisikan sebagai proses menciptakan, mengembangkan, dan mengelola bisnis baru atau inisiatif dengan tujuan mencapai keuntungan, sambil menghadapi risiko dan ketidakpastian. Kewirausahaan mencakup serangkaian keterampilan, termasuk kemampuan untuk melihat peluang, mengelola risiko, dan menjadi agen perubahan dalam lingkungan bisnis.

Sementara itu, usaha baru atau startup merupakan entitas bisnis yang baru dibentuk dan seringkali beroperasi dalam lingkungan yang tidak pasti. Usaha baru umumnya dikenal dengan fokusnya pada inovasi, kecepatan adaptasi, dan potensi pertumbuhan yang cepat. Karakteristik ini membuatnya menjadi elemen kunci dalam pendorong ekonomi, terutama di era digital dimana teknologi memainkan peran utama dalam membentuk dan mengubah cara kita bekerja, berinteraksi, dan berbisnis.

Kewirausahaan sebagai fondasi utama dalam dunia bisnis, sangat menonjol dalam memperlihatkan semangat inovasi, keberanian dalam mengambil risiko, dan kemampuan untuk melihat suatu opportunity dalam segala hal. Sementara bisnis konvensional cenderung mempertahankan model yang sudah ada, yang mana jarang terlihat inovasi di bisnis konvensional. Usaha baru di sisi lain lebih menonjolkan karakteristik dalam keberanian dan adaptasi yang tinggi

terhadap perubahan. Bisnis konvensional, sebaliknya, cenderung mengandalkan kestabilan dan efisiensi dalam operasional mereka.

UMKM dengan keberagamannya dalam sektor ekonomi dan skala operasional, kini dihadapkan pada kemungkinan untuk mengambil keuntungan penuh dari perkembangan teknologi. Digitalisasi memberikan peluang bagi UMKM untuk memperluas jangkauan pasar, meningkatkan efisiensi operasional, dan memperkuat daya saing mereka sesama UMKM lainnya.

METODE PENELITIAN

Metode yang diterapkan pada penulisan artikel ilmiah ini adalah menggunakan jenis kualitatif dengan teknik pengumpulan data berupa studi literatur atau literatur review. Studi literatur adalah serangkaian kegiatan yang berkenaan dengan metode pengumpulan data pustaka, membaca dan mencatat, serta mengolah bahan penelitian (Zed, 2008). Penulis menggunakan berbagai sumber literatur dari artikel, jurnal, situs resmi yang valid, buku, dan berita terkini yang relevan. Analisis yang digunakan penulis adalah pendekatan deskriptif, yaitu pendekatan untuk menentukan fakta dengan interpretasi yang tepat untuk mengenal fenomena- fenomena serta menggambarkan secara akurat baik dari fenomena, kelompok atau individu yang sedang terjadi (Nazir, 1999).

PEMBAHASAN DAN ANALISIS

A. Konsep Kewirausahaan dan Usaha Baru

1. Proses kewirausahaan dan usaha baru

Konsep kewirausahaan dan usaha baru merupakan suatu proses yang didalamnya terdapat identifikasi, pengembangan, dan pelaksanaan ide-ide baru untuk menciptakan nilai dan dapat memenuhi kebutuhan atau permintaan pasar. Wirausahawan adalah orang yang memiliki jiwa berani dalam menanggung resiko untuk membuka usaha dalam berbagai kesempatan (Kasmir, 2009). Wirausahawan merupakan seseorang yang harus memiliki jiwa inovasi dalam pengembangan produknya. Wirausahawan juga diharuskan peka terhadap segala kebutuhan dan keinginan yang konsumen butuhkan, baik dari yang sudah ada maupun kebutuhan dan keinginan barunya. Dari hal tersebut, konsumen berperan penting dalam mendorong seorang wirausahawan untuk memasarkan penawaran produknya. Tentunya penawaran yang dilakukan juga diimbangi dengan peningkatan keterampilan dan sikap, identifikasi peluang baru, meningkatkan motivasi dalam memperoleh sumber daya dan pengetahuan dalam upaya mengakomodasi ide yang dimiliki. Dengan kemampuan tersebut memungkinkan seorang wirausahawan melampaui berbagai macam tahapan dalam menciptakan usaha baru.

Berikut proses kewirausahaan dan usaha baru yang meliputi beberapa tahapan, yaitu:

- 1) Identifikasi peluang bisnis. Pada tahapan ini seorang wirausahawan harus mampu melakukan identifikasi peluang bisnis yang ada disekitarnya. Peluang tersebut bisa dilakukan melalui observasi, pengalaman, maupun penelitian pasar.
- 2) Pengembangan ide bisnis. Dalam tahapan ini, wirausahawan akan melakukan pengembangan ide bisnis yang telah diidentifikasi sebelumnya. Ide bisnis yang baik harus mampu dalam memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen, serta memiliki potensi menghasilkan keuntungan.
- 3) Pembuatan rencana bisnis. Berisi strategi dan rencana operasional bisnis. Rencana bisnis harus mampu menjelaskan secara rinci tentang produk atau jasa yang akan ditawarkan, target pasar, strategi pemasaran, dan proyeksi keuangan.
- 4) Pencarian sumber daya. Wirausahawan harus memiliki sumber daya yang dibutuhkan dalam menjalankan bisnis. Hal ini meliputi modal, tenaga kerja, dan bahan baku.
- 5) Pelaksanaan bisnis. Pada tahap ini, wirausahawan harus mampu menjalankan bisnis sesuai dengan rencana bisnis yang telah dibuat. Wirausahawan harus mampu mengelola sumber daya yang dimilikinya dengan efektif dan efisien.
- 6) Evaluasi dan pengembangan bisnis. Ini menjadi hal penting yang harus dilakukan, wirausahawan harus mampu mengevaluasi kinerja bisnisnya dan melakukan pengembangan bisnis yang sesuai dengan perkembangan pasar.

2. Model kewirausahaan dan usaha baru

Model kewirausahaan dan usaha baru ini dapat membantu seorang wirausahawan untuk memahami dan mengelola proses kewirausahaan secara sistematis dan efektif. Model kewirausahaan dan usaha baru dapat bervariasi tergantung pada berbagai faktor, seperti jenis usaha, lingkungan, sumber daya, visi, misi, dan strategi. Namun, secara umum, model kewirausahaan dan usaha baru dapat dibagi menjadi tiga tahap, yaitu:

- 1) Tahap ide: Di tahap ini, seorang wirausahawan harus dapat mengamati lingkungan, mengidentifikasi masalah atau peluang, dan

mencari solusi atau alternatif yang dapat dijadikan sebagai dasar usaha baru. Ide-ide ini harus memiliki nilai tambah, keunikan, dan kelayakan pasar. Wirausahawan juga melakukan riset pasar, analisis SWOT, dan studi kelayakan dari validitas dan potensi idenya.

- 2) Tahap implementasi: Di tahap ini, seorang wirausahawan harus dapat merancang dan menjalankan usaha baru dengan memanfaatkan sumber daya yang tersedia, baik internal maupun eksternal. Sumber daya internal meliputi modal, tenaga kerja, peralatan, teknologi, dan lain-lain. Sumber daya eksternal meliputi mitra, pemasok, pelanggan, kompetitor, pemerintah, dan lain-lain.
- 3) Tahap evaluasi: Di tahap ini, seorang wirausahawan harus dapat mengukur dan menilai kinerja usaha baru dengan menggunakan berbagai indikator, seperti omset, laba, pangsa pasar, loyalitas pelanggan, dan inovasi produk. Seorang wirausahawan juga harus dapat melakukan perbaikan, penyesuaian, atau perubahan yang diperlukan untuk meningkatkan kualitas dan daya saing usaha baru.

3. Faktor-faktor yang mempengaruhi kewirausahaan dan usaha baru

Kewirausahaan dan usaha baru merupakan suatu proses yang kompleks dan dinamis, yang dipengaruhi oleh berbagai faktor internal dan eksternal. Untuk mencapai keberhasilan kewirausahaan dan usaha baru, diperlukan sinergi antara faktor internal dan eksternal, sehingga dapat menciptakan nilai tambah bagi masyarakat dan meningkatkan kesejahteraan ekonomi.

Faktor internal merupakan faktor yang berasal dari dalam diri individu wirausaha, seperti motivasi, minat, bakat, keterampilan, pengetahuan, sikap, dan kepribadian. Faktor internal ini sangat menentukan keberhasilan seorang wirausaha karena berkaitan dengan kemampuan dan kemauan individu dalam mengembangkan ide, mengambil risiko, mengatasi tantangan, dan mencapai tujuan. Kepribadian wirausaha dari yang ada pada faktor internal ini antara lain ditandai dengan kreativitas, inovasi, kemandirian, rasa percaya diri, orientasi pada hasil, pengambilan keputusan, dan jiwa kepemimpinan.

Faktor eksternal adalah faktor yang berasal dari luar individu pengusaha, seperti faktor lingkungan, budaya, sosial, ekonomi, politik, hukum, dan teknologi. Faktor eksternal tersebut dapat memberikan peluang dan tantangan bagi kewirausahaan dan usaha baru, tergantung pada kondisi dan keadaan yang ada. Faktor eksternal ini juga dapat mempengaruhi perilaku dan preferensi konsumen,

persaingan pasar, peraturan pemerintah, dan perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi.

B. Karakteristik Kewirausahaan dan Usaha Baru

1. Karakteristik kewirausahaan dan pengusaha baru

Dari sudut pandang etika dan moral, karakteristik kewirausahaan adalah kualitas atau ciri-ciri yang bersifat kekal dan terus menerus, yang dapat digunakan untuk mengidentifikasi seseorang, suatu objek, suatu kejadian, atau suatu integrasi atau sintesis dari ciri-ciri individu yang berupa entitas atau individu dan kepribadian. Berikut merupakan karakteristik dari wirausaha (Endang Purwanti, 2012):

- 1) Prestasi. Pada karakteristik ini merupakan suatu dorongan mencapai tujuan wirausaha.
- 2) Rasa tanggung jawab. Pengusaha menginginkan akuntabilitas pada tingkat pribadi untuk mencapai tujuan. Mereka lebih suka bekerja secara mandiri, memanfaatkan sumber daya mereka sendiri untuk mencapai tujuan mereka dan menerima pertanggungjawaban atas hasilnya.
- 3) Melihat pada risiko risiko menengah yang ada. Alih-alih mengambil resiko, para wirausahawan memutuskan untuk menetapkan standar kinerja yang tinggi untuk diri mereka sendiri, yang mereka tahu akan membutuhkan banyak usaha, tetapi mereka tahu bahwa mereka dapat atau akan mencapainya.
- 4) Persepsi kesuksesan. Salah satu aspek paling penting dari kepribadian seorang wirausahawan adalah keyakinan mereka akan kapasitas mereka untuk sukses. Ketika semua informasi tidak tersedia, mereka mengandalkan rasa percaya diri yang kuat dan melaksanakan tugas yang ada.
- 5) Respon terhadap umpan balik. Terlepas dari kualitas umpan baliknya, para wirausahawan selalu ingin tahu bagaimana kinerja mereka. Ketika mereka menyadari betapa suksesnya usaha mereka, mereka termotivasi untuk menghasilkan hasil kerja yang lebih baik.
- 6) Energik. Energi yang ditunjukkan oleh para wirausahawan lebih tinggi dibandingkan dengan orang pada umumnya. Mereka menghabiskan banyak waktu untuk mengerjakan proyek dengan cara-cara baru dan secara alamiah dan merupakan orang yang aktif. Mereka memiliki kesadaran yang kuat akan waktu yang terus berlalu.

Keterlibatan mereka yang mendalam dalam pekerjaan yang mereka lakukan didorong oleh kesadaran ini.

- 7) Orientasi terhadap masa depan. Pengusaha merencanakan dan berpikir ke depan, mencari dan memanfaatkan peluang yang mungkin muncul di masa depan.
- 8) Wirausahawan menunjukkan kemampuan dalam merencanakan tugas dan memotivasi orang lain untuk mencapai tujuan. Mereka cenderung memilih orang untuk tugas tertentu dengan sangat objektif. Untuk menyelesaikan pekerjaan dengan cepat, mereka akan memilih spesialis daripada teman agar lebih efisien.

2. Karakteristik produk dan pasar usaha baru

Karakteristik sebuah produk adalah hal yang penting dalam kewirausahaan dan usaha baru untuk menguasai pasar dan membentuk hubungan antara konsumen dengan produk tersebut. Produk yang baik tentu mempunyai ciri khas dan keunggulannya yang membuat produk tersebut dapat menjadi pilihan atau preferensi konsumen atau calon pembeli. *American Society for Quality Control* mendefinisikan kualitas sebagai keseluruhan atribut produk atau jasa yang bergantung pada kapasitasnya untuk memenuhi kebutuhan eksplisit atau implisit. Kualitas produk mencakup berbagai aspek seperti daya tahan keseluruhan, keandalan (reliabilitas), keakuratan, kemudahan penggunaan, dan perbaikan produk, serta atribut lain yang berkontribusi terhadap kemampuan produk untuk memenuhi tujuan yang dimaksudkan.

Segala sesuatu yang dapat memuaskan kebutuhan atau keinginan pelanggan dianggap sebagai karakteristik. Delapan faktor berikut ini membentuk karakteristik produk:

- 1) Kinerja, atau aspek fungsional utama dari produk utama yang diperoleh.
- 2) Karakteristik atau fitur tambahan, khususnya karakteristik pelengkap atau sekunder.
- 3) Keandalan, yang tidak mudah rusak atau berhenti bekerja.
- 4) Kepatuhan terhadap spesifikasi, atau seberapa dekat parameter operasi dan desain sesuai dengan norma-norma yang ditetapkan.
- 5) Daya tahan, yang berkaitan dengan berapa lama suatu produk dapat digunakan.

- 6) Kemudahan servis, yang mencakup penanganan keluhan secara memadai. Layanan diberikan tidak hanya sebelum penjualan tetapi juga selama dan setelah penjualan.
- 7) Estetika, atau seberapa menariknya suatu produk bagi panca indera; contohnya termasuk bentuk, model, desain artistik, dan lain sebagainya.
- 8) Kualitas yang dipersepsikan, yang mengacu pada reputasi dan citra produk serta akuntabilitas perusahaan terhadap produk tersebut.

3. Karakteristik organisasi dan manajemen usaha baru

1) Berdasar indikator yang diukur oleh Antoncic (2000), karakteristik organisasi dikembangkan sebagai berikut:

- a. **Komunikasi** adalah pertukaran informasi antara manajer dan staf serta antara anggota staf untuk membangun saling pengertian baik di tempat kerja maupun secara individu.
- b. **Dukungan organisasi** adalah untuk meningkatkan motivasi karyawan agar berkinerja baik dikenal sebagai dukungan organisasi.
- c. **Kontinuitas monitoring** adalah untuk memantau kesinambungan dalam upaya untuk melacak perkembangan setiap pekerjaan dari waktu ke waktu.
- d. **Kerja tim/teamwork** dalam menciptakan ikatan tim yang kuat dan kekeluargaan yang kooperatif.

2) Berikut ini adalah beberapa karakteristik manajemen:

a. **Berfokus pada pencapaian tujuan**

Setiap perusahaan atau organisasi memiliki tujuan yang menjadi landasan pendiriannya. Nah, salah satu sifat manajemen adalah dapat merancang prosedur untuk mencapai tujuan.

b. **Luas**

Luas adalah salah satu atribut manajemen berikutnya. Ini menyiratkan bahwa semua tugas manajemen bisnis adalah praktik standar untuk semua jenis organisasi.

c. **Dimensi**

Salah satu sifat manajemen adalah multidimensi, atau ada dalam berbagai aspek kehidupan. Karakter ini mencakup orang, pekerjaan, dan operasi atau prosedur manufaktur.

3) Prosedur yang Sedang Berlangsung

Dalam prosesnya, manajemen adalah serangkaian tugas yang berkelanjutan yang dilakukan oleh semua manajer secara konstan, seperti menyusun staf, mengorganisir, mengendalikan, dan mengarahkan.

a. Latihan Kolektif

Salah satu ciri manajemen adalah aktivitas kelompok. Hal ini dikarenakan prosesnya membutuhkan kerja sama tim dan tidak dapat diselesaikan secara individu.

b. Empati

Kekuatan tidak berwujud adalah salah satu sifat terakhir dari manajemen, tetapi hasil fungsional adalah sesuatu yang dapat Anda lihat dan alami.

C. Manfaat Kewirausahaan dan Usaha Baru

1. Manfaat kewirausahaan dan usaha baru bagi individu

a. Kebebasan untuk Menentukan Pilihan

Seorang pengusaha memiliki kebebasan untuk menentukan keputusannya sendiri dalam melakukan bisnis. Bisnis yang diciptakan biasanya berasal dari hobi yang digemari. Seluruh *effort* baik waktu, tenaga dan pikiran didedikasikan untuk usahanya sehingga memberikan dampak positif bagi kehidupan di masa depan. Mengelola bisnis secara mandiri juga memberikan kesempatan dan kebebasan kepada pengusaha untuk meraih tujuan yang diinginkan.

b. Berkesempatan menjadi *Agent of Change*

Menjadi pengusaha berarti siap menghadapi perubahan, terutama dalam pola pikir yang mempengaruhi tindakan dan perilaku. Apabila peluang perubahan diberikan maka proses pembelajaran dan kepribadian yang dinamis dapat diaktualisasikan dengan baik.

c. Sarana menggali Potensi Diri

Menjadi pengusaha salah satu sarana untuk mewujudkan potensi. Pengusaha menggunakan seluruh bakat dan potensi yang dimilikinya untuk menjalankan bisnis. Dengan bantuan, seorang pengusaha dapat mengoptimalkan potensi, ide kreatif, semangat, inovasi dan visi yang jelas sebagai pedoman terwujudnya tujuan.

d. Berkesempatan untuk Mendapat Untung

Pengusaha merupakan salah satu profesi yang berpotensi mendapatkan penghasilan tanpa batas. Namun, untuk mendapatkannya, seorang pengusaha harus mengeluarkan banyak tenaga dan usaha. Karena tidak ada kesuksesan tanpa kelelahan. Seorang pengusaha harus bekerja keras dan tekun agar dapat memperoleh keuntungan yang besar

2. Manfaat kewirausahaan dan usaha baru bagi masyarakat

a. Membantu meningkatkan taraf hidup masyarakat

Wirausaha dapat membantu masyarakat dalam meningkatkan taraf hidupnya. Terciptanya usaha baru dan UMKM dapat membuka peluang lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitar. Usaha yang semakin besar akan mempekerjakan lebih banyak tenaga kerja sehingga sumber daya manusia yang terserap semakin banyak. Dengan demikian, terciptanya UMKM dan usaha baru dapat mengurangi pengangguran dan angka kemiskinan.

b. Meningkatkan pendapatan nasional

Inovasi merupakan salah satu kunci kesuksesan sebuah usaha. Terciptanya inovasi bisnis dapat meningkatkan pendapatan nasional. Investasi asing akan tertarik untuk berinvestasi apabila semakin tinggi pendapatan suatu negara.

c. Terciptanya lapangan pekerjaan baru

Sumber daya manusia dan lapangan pekerjaan yang tidak seimbang menyebabkan terbatasnya lapangan pekerjaan sehingga dengan adanya usaha-usaha baru menciptakan terbukanya lapangan pekerjaan baru.

d. Mengurangi kesenjangan ekonomi dan sosial

Kesenjangan ekonomi dan sosial dapat diatasi dengan munculnya usaha baru sebagai penggerak roda perekonomian. Terciptanya lapangan pekerjaan baru dapat menyerap lebih banyak tenaga kerja sehingga masyarakat dapat memperoleh upah yang layak.

Apabila masyarakat ekonomi menengah kebawah mendapatkan pekerjaan dan upah yang layak, maka dapat meningkatkan taraf hidup mereka sehingga dapat hidup lebih baik di masa depan. Peluang ini juga membuka peluang bagi mereka untuk membiayai pendidikan anaknya pada jenjang yang lebih tinggi sehingga dapat meningkatkan taraf hidup generasi berikutnya.

3. Manfaat kewirausahaan dan usaha baru bagi perekonomian

a. Pemutar gerak roda ekonomi

Seorang wirausaha berusaha menciptakan produk atau jasa yang dapat diterima konsumen. Perusahaan akan membayar karyawannya dan membantu mereka dalam memenuhi kebutuhan. Para pekerja tersebut memperoleh pendapatan yang meningkatkan daya beli masyarakat secara keseluruhan. Selain itu, pengusaha juga melakukan revitalisasi perekonomian seluruh pemangku kepentingan perusahaannya. Mulai dari *supplier, merchant, hingga valet parking*.

b. Pembuka atau penyedia lapangan kerja

Angka kemiskinan dan pengangguran dapat berkurang apabila banyak lapangan pekerjaan yang diserap oleh kegiatan kewirausahaan dan UMKM. Masyarakat akan terdampak dan memperoleh pekerjaan yang layak.

c. Pembayar pajak sebagai sumber pemasukan APBN/APBD

Regulasi dari pemerintah yang terus berupaya mempermudah perizinan bagi usaha baru dan UMKM dapat meningkatkan kesadaran pengusaha untuk membayar pajak. Pengusaha berperan penting dalam menyumbang pajak bagi negara.

d. Penghasil devisa dari produk ekspor yang akan memperkuat cadangan devisa

Meningkatnya usaha dan bisnis yang sukses hingga mancanegara sejalan dengan peningkatan kegiatan ekspor. Sehingga, kegiatan ekspor yang meningkat dapat menambah cadangan devisa bagi negara.

D. Kewirausahaan dan Usaha Baru pada UMKM di Era Digital

1. Perkembangan UMKM di Era Digital

Dalam era digital, UMKM memiliki kesempatan untuk merambah pasar global tanpa perlu memiliki keberadaan fisik di luar negeri. Platform e-commerce, media sosial, dan pasar daring menjadi jembatan yang memungkinkan UMKM menjangkau konsumen di berbagai belahan dunia. Hal ini membuka peluang baru bagi UMKM untuk mengembangkan dan mendiversifikasi bisnis mereka. Media sosial dan iklan online memberikan platform untuk pemasaran yang lebih efektif dan terukur bagi UMKM. Dengan kemampuan menargetkan pasar secara tepat, UMKM dapat membangun citra merek dan meningkatkan visibilitas mereka di mata konsumen. Pemasaran digital juga memungkinkan interaksi langsung dengan pelanggan, memperkuat hubungan dan meningkatkan kepuasan konsumen. Dengan memahami dan memanfaatkan potensi teknologi digital, UMKM dapat memperkuat

posisi mereka dalam pasar global. Transformasi digital tidak hanya tentang memanfaatkan teknologi, tetapi juga tentang adaptasi, inovasi, dan kolaborasi. Dengan demikian, UMKM dapat memainkan peran yang semakin signifikan dalam perekonomian global, mendorong pertumbuhan ekonomi, dan memberikan dampak positif bagi masyarakat.

2. Tantangan dan Peluang UMKM di Era Digital

Dalam era digital, Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) menghadapi tantangan yang memerlukan adaptasi cepat untuk memanfaatkan peluang yang tersedia. Salah satu hambatan utama adalah kurangnya keterampilan digital di kalangan pemilik bisnis dan karyawan, yang dapat menghambat integrasi teknologi. Tantangan finansial juga muncul karena biaya implementasi teknologi yang tinggi, meskipun pembiayaan alternatif dapat menjadi solusi untuk hambatan keuangan. Ancaman siber menjadi kekhawatiran serius, mendorong perlunya perlindungan data yang cermat. Meski demikian, UMKM dapat mengoptimalkan era digital dengan meraih peluang yang ditawarkan. Akses ke pasar global melalui platform digital, pemasaran efektif melalui media sosial, dan peningkatan efisiensi operasional melalui teknologi menjadi pendorong pertumbuhan. Kolaborasi digital dan inovasi produk memungkinkan UMKM bersaing di pasar yang kompetitif. Dengan kesadaran akan tantangan dan pemanfaatan peluang, UMKM dapat mengukir keberhasilan mereka dalam menghadapi lautan digitalisasi dengan daya saing yang tangguh.

PENUTUP

1. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan diatas dapat ditarik kesimpulan tentang pentingnya peran kewirausahaan dan usaha baru di era digital. Perkembangan teknologi informasi dan komunikasi telah membuka pintu bagi inovasi, mempercepat laju bisnis, dan menciptakan peluang baru sehingga telah mempermudah akses terhadap informasi, pasar global, dan sumber daya untuk para pengusaha. Untuk mencapai keberhasilan diperlukan sinergi antara faktor internal dan eksternal, sehingga dapat menciptakan nilai tambah bagi masyarakat dan meningkatkan kesejahteraan ekonomi.

Model kewirausahaan dan usaha baru dapat bervariasi tergantung pada berbagai faktor, seperti jenis usaha, lingkungan, sumber daya, visi, misi, dan strategi. Namun, secara umum, model kewirausahaan dan usaha baru dapat dibagi menjadi tiga tahap, yaitu tahap ide, tahap implementasi dan tahap evaluasi. Selain itu, seorang wirausaha juga perlu

memiliki karakter pebisnis dan mampu menganalisa karakteristik produk serta organisasi dan manajemen yang baik sehingga dapat bermanfaat bagi individu, masyarakat dan perekonomian.

Platform e-commerce, media sosial, dan pasar daring menjadi jembatan yang memungkinkan UMKM menjangkau konsumen di berbagai belahan dunia. Pemasaran digital juga memungkinkan interaksi langsung dengan pelanggan, memperkuat hubungan dan meningkatkan kepuasan konsumen. Dengan memahami dan memanfaatkan potensi teknologi digital, UMKM dapat memperkuat posisi UMKM dan usaha baru dalam pasar global.

2. Saran

Pada era digital saat ini, perkembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) menghadapi tantangan yang memerlukan adaptasi cepat untuk memanfaatkan peluang yang tersedia. Salah satu hambatan utama adalah kurangnya keterampilan digital di kalangan pemilik bisnis dan karyawan, yang dapat menghambat integrasi teknologi. Permasalahan tersebut dapat diatasi dengan pelatihan dan sertifikasi keterampilan digital untuk meningkatkan kualitas sumber daya manusia. Masalah lain yang menjadi tantangan yakni tantangan finansial yang muncul karena biaya implementasi teknologi yang tinggi yang sebaiknya dapat diatasi melalui pembiayaan alternatif yang dapat menjadi solusi untuk hambatan keuangan bagi usaha baru khususnya UMKM di era digital.

DAFTAR PUSTAKA

- Cahyono, G. H. (2018). Kewirausahaan dan Inovasi dalam E-Commerce. *Swara Patra: Majalah Ilmiah PPSDM Migas*, 8(1), 80-92.
- Hadiyati, E. (2011). Kreativitas dan inovasi berpengaruh terhadap kewirausahaan usaha kecil. *Jurnal Manajemen dan kewirausahaan*, 13(1), 8-16.
- Hastuti, P., Nurofik, A., Purnomo, A., Hasibuan, A., Aribowo, H., Faried, A. I., ... & Saputra, D. H. (2020). Kewirausahaan dan UMKM.
- Konsep Kewirausahaan: Pengertian, Konsep Dasar, hingga Jenis-jenisnya*. (2022, March 24). kumparan. Retrieved November 28, 2023, from <https://kumparan.com/kabar-harian/konsep-kewirausahaan-pengertian-konsep-dasar-hingga-jenis-jenisnya-1xjrGiLVq2K>
- Laily, I. N. (2022, January 19). *Kewirausahaan: Pengertian, Karakteristik, Tujuan, Tahapan, dan Modal - Nasional Katadata.co.id*. Katadata. Retrieved November 28, 2023, from <https://katadata.co.id/safrezi/berita/61e779fd97802/kewirausahaan-pengertian-karakteristik-tujuan-tahapan-dan-modal>
- Mukrodi, M., Wahyudi, W., Sugiarti, E., Wartono, T., & Martono, M. (2021). Membangun Jiwa Usaha Melalui Pelatihan Kewirausahaan. *Jurnal PKM Manajemen Bisnis*, 1(1), 11-18.
- Sugiarto, I., Napu, F., Rukmana, A. Y., & Hastuti, P. (2023). Kesuksesan Wirausaha di Era Digital dari Perspektif Orientasi Kewirausahaan (Study Literature). *Sanskara Ekonomi dan Kewirausahaan*, 1(02), 81-96.
- Ulfa, M., Serenade, V., Lailiah, N. I., & Ribhi, A. A. (2023). EDUKASI KEWIRAUSAHAAN ERA DIGITAL. *J-ABDI: Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat*, 2(9), 6295-6298.
- Ulfa, M., Serenade, V., Lailiah, N. I., & Ribhi, A. A. (2023). EDUKASI KEWIRAUSAHAAN ERA DIGITAL. *J-ABDI: Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat*, 2(9), 6295-6298.