

Penguatan Kapasitas UMKM Angkringan Melalui Pendampingan Manajemen Usaha dan Transformasi Digital

Nora Listiana¹, Suci Ayu Sudari², Alfath Disya Arryansyah³, Muhammad Fajar Ramadhani⁴, Rasya Aditya Nanda⁵

^{1,3,4,5} Bisnis Digital, Universitas Global Jakarta, Depok, Jawa Barat, ² Manajemen, Universitas Global Jakarta, Depok, Jawa Barat

*Corresponding author

E-mail: noralistiana@igu.ac.id (Nora Listiana)*

Article History:

Received: Januari 2026

Revised: Januari 2026

Accepted: Januari 2026

Abstract: *This Community Service (Abdimas) activity aims to increase the capacity of angkringan (angkringan-friendly) MSMEs through business management and digital marketing assistance. Partners' challenges include limited promotional strategies, rudimentary business management, and minimal use of digital technology. Implementation methods include observation, interviews, training, and direct mentoring. Activities focus on strengthening business concepts, menu innovation, improving service quality, and utilizing social media and digital payment systems. Results demonstrate an increase in partners' understanding of business management and marketing, thereby enhancing the competitiveness and sustainability of angkringan-friendly MSMEs.*

Keywords:

Angkringan MSMEs; Business Management; Community Service; Digital Marketing

Pendahuluan

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran strategis dalam menopang perekonomian nasional serta menjadi sumber utama penciptaan lapangan kerja di masyarakat (Febrianti, 2025). Salah satu bentuk UMKM yang berkembang pesat di lingkungan perkotaan adalah usaha angkringan (Argiansyah et al., 2026). Angkringan tidak hanya berfungsi sebagai penyedia kuliner dengan harga terjangkau, tetapi juga menjadi ruang interaksi sosial lintas kalangan yang bersifat inklusif dan egaliter (Agustini et al., 2025).

Meskipun memiliki potensi pasar yang besar dan relatif tahan terhadap kondisi ekonomi, sebagian besar UMKM angkringan masih dikelola secara tradisional (Martadia et al., 2026). Permasalahan yang umum dihadapi meliputi keterbatasan perencanaan bisnis (Prasetyo et al., 2025), lemahnya strategi pemasaran, minimnya inovasi layanan, serta belum optimalnya pemanfaatan teknologi digital, baik dalam

promosi maupun sistem pembayaran. Kondisi ini berdampak pada rendahnya daya saing usaha dan sulitnya UMKM untuk berkembang secara berkelanjutan (Tahir & Heryati, 2025).

Di era transformasi digital, perubahan perilaku konsumen menuntut pelaku UMKM untuk mampu beradaptasi dengan perkembangan teknologi (Fajriah, 2025). Pemanfaatan media sosial sebagai sarana promosi, penerapan sistem pembayaran digital, serta peningkatan kualitas layanan menjadi faktor penting dalam meningkatkan daya tarik dan keberlanjutan usaha (Pratama et al., 2025). Namun, keterbatasan pengetahuan dan pendampingan menyebabkan banyak pelaku UMKM angkringan belum mampu mengimplementasikan strategi tersebut secara optimal (Nirmala, 2025).

Berdasarkan kondisi tersebut, diperlukan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat berupa pendampingan pengembangan usaha angkringan UMKM yang terarah dan berkelanjutan. Kegiatan ini difokuskan pada peningkatan kapasitas pelaku usaha melalui pendampingan perencanaan bisnis, strategi pemasaran, inovasi layanan, serta pemanfaatan teknologi digital. Melalui kegiatan Abdimas ini diharapkan UMKM angkringan mampu meningkatkan daya saing, memperluas jangkauan pasar, serta meningkatkan kesejahteraan pelaku usaha dan masyarakat sekitar.

Selain itu, kegiatan Abdimas ini juga sejalan dengan upaya pencapaian Tujuan Pembangunan Berkelanjutan (Sustainable Development Goals/SDGs), khususnya pada aspek peningkatan pertumbuhan ekonomi inklusif dan berkelanjutan, penciptaan lapangan kerja, serta penguatan ekonomi kerakyatan berbasis masyarakat.

Metode



Gambar 1. Alur Tahapan Abdimas

Metode pelaksanaan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini dirancang dalam bentuk pendampingan partisipatif yang melibatkan tim pelaksana dan mitra UMKM angkringan secara aktif. Pendekatan ini bertujuan agar mitra tidak hanya menerima materi, tetapi juga mampu mengimplementasikan secara langsung dalam kegiatan usaha sehari-hari. Tahapan pelaksanaan kegiatan Abdimas meliputi:

1. Tahap Persiapan

Pada tahap ini dilakukan:

- a. Koordinasi awal antara tim pelaksana dengan mitra UMKM angkringan untuk menyepakati tujuan, jadwal, dan bentuk kegiatan pendampingan.
- b. Identifikasi permasalahan mitra melalui observasi lapangan dan diskusi awal terkait kondisi usaha, sistem pemasaran, pelayanan, dan pemanfaatan teknologi.
- c. Penyusunan modul dan materi pendampingan yang meliputi perencanaan bisnis sederhana, strategi pemasaran, inovasi layanan, serta pemanfaatan media digital dan pembayaran non-tunai.

2. Tahap Sosialisasi dan Edukasi

Tahap ini bertujuan memberikan pemahaman awal kepada mitra UMKM, yang meliputi:

- a. Sosialisasi pentingnya perencanaan bisnis dan pengelolaan usaha yang berkelanjutan.
- b. Edukasi mengenai strategi pemasaran yang efektif, baik secara offline maupun online.
- c. Pengenalan konsep transformasi digital UMKM, termasuk penggunaan media sosial dan sistem pembayaran digital.

Metode yang digunakan pada tahap ini adalah ceramah interaktif, diskusi, dan studi kasus yang disesuaikan dengan kondisi mitra.

3. Tahap Pelatihan dan Pendampingan

Tahap inti kegiatan Abdimas dilakukan melalui:

- a. Pelatihan penyusunan perencanaan bisnis sederhana (business plan) yang aplikatif bagi usaha angkringan.
- b. Pendampingan pembuatan dan pengelolaan akun media sosial (Instagram/TikTok) sebagai sarana promosi usaha.
- c. Pendampingan penerapan inovasi layanan, seperti konsep angkringan bernuansa café, peningkatan kenyamanan tempat, dan pelayanan pelanggan.

- d. Pendampingan penggunaan sistem pembayaran digital (e-wallet dan mobile banking).

Pada tahap ini, metode **learning by doing** diterapkan agar mitra langsung mempraktikkan materi yang diberikan.

4. Tahap Implementasi

Mitra UMKM mengimplementasikan hasil pendampingan dalam kegiatan usaha sehari-hari, meliputi:

- a. Penerapan strategi pemasaran digital dan promosi produk.
- b. Penerapan inovasi layanan dan peningkatan kualitas pelayanan pelanggan.
- c. Penggunaan sistem pembayaran digital dalam transaksi.

Tim Abdimas berperan sebagai fasilitator dan pendamping untuk memastikan implementasi berjalan dengan baik.

5. Tahap Monitoring dan Evaluasi

Monitoring dan evaluasi dilakukan untuk menilai efektivitas kegiatan Abdimas melalui:

- a. Observasi perubahan pada aspek pengelolaan usaha, pemasaran, dan layanan.
- b. Evaluasi peningkatan pengetahuan dan keterampilan mitra UMKM.
- c. Diskusi dan umpan balik dari mitra terkait kendala dan keberhasilan pelaksanaan kegiatan.

Hasil evaluasi digunakan sebagai dasar perbaikan dan rekomendasi pengembangan usaha ke depannya.

6. Tahap Pelaporan dan Keberlanjutan Program

Tahap akhir meliputi:

- a. Penyusunan laporan kegiatan Abdimas sesuai ketentuan.
- b. Penyusunan rekomendasi dan rencana keberlanjutan program agar mitra UMKM dapat terus mengembangkan usahanya secara mandiri.
- c. Dokumentasi kegiatan sebagai luaran Abdimas.

Hasil

1. Hasil Pelaksanaan Kegiatan Abdimas

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini dilaksanakan pada UMKM angkringan sebagai mitra dengan fokus pada pendampingan perencanaan bisnis, strategi pemasaran, inovasi layanan, serta pemanfaatan

teknologi digital. Berdasarkan tahapan pelaksanaan yang telah dilakukan, diperoleh beberapa hasil sebagai berikut:

a. Peningkatan Pemahaman Pengelolaan Usaha

Mitra UMKM menunjukkan peningkatan pemahaman mengenai pentingnya perencanaan bisnis sederhana, termasuk pengelolaan menu, penetapan harga, dan pengendalian biaya operasional. Mitra mulai menyadari bahwa perencanaan yang baik dapat membantu usaha berjalan lebih terarah dan berkelanjutan.

b. Penerapan Strategi Pemasaran yang Lebih Efektif

Hasil pendampingan menunjukkan bahwa mitra UMKM telah mampu menerapkan strategi pemasaran secara lebih terstruktur. Mitra mulai memanfaatkan media sosial sebagai sarana promosi usaha, melakukan publikasi produk secara rutin, serta memperluas jangkauan konsumen melalui pemasaran digital. Strategi pemasaran offline seperti banner dan promosi dari mulut ke mulut juga tetap dipertahankan dan dikombinasikan dengan promosi online.

c. Inovasi Layanan dan Peningkatan Kenyamanan Usaha

Melalui pendampingan inovasi layanan, mitra UMKM melakukan peningkatan konsep angkringan menjadi lebih modern dengan nuansa café, tanpa meninggalkan ciri khas angkringan tradisional. Perbaikan dilakukan pada aspek kenyamanan tempat, keramahan pelayanan, serta penyediaan fasilitas pendukung seperti Wi-Fi dan sistem pembayaran digital.

d. Penerapan Teknologi Digital dalam Operasional

Salah satu hasil signifikan dari kegiatan Abdimas ini adalah mulai diterapkannya sistem pembayaran digital seperti e-wallet dan mobile banking. Hal ini memberikan kemudahan bagi konsumen dalam bertransaksi serta meningkatkan efisiensi dan profesionalisme pengelolaan usaha

Diskusi

Hasil pelaksanaan kegiatan Abdimas menunjukkan bahwa pendampingan yang dilakukan secara partisipatif dan berkelanjutan mampu memberikan dampak positif terhadap pengembangan UMKM angkringan. Peningkatan pemahaman pengelolaan usaha membuktikan bahwa permasalahan utama UMKM bukan hanya

keterbatasan modal, tetapi juga kurangnya pengetahuan manajerial dan strategi bisnis.

Pemanfaatan media sosial sebagai sarana pemasaran terbukti efektif dalam meningkatkan visibilitas usaha dan menarik konsumen dari berbagai kalangan, khususnya generasi muda. Hal ini sejalan dengan perubahan perilaku konsumen yang semakin mengandalkan platform digital dalam mencari informasi produk dan tempat usaha.

Inovasi layanan dengan konsep angkringan bernuansa café menjadi nilai tambah yang meningkatkan daya saing usaha di tengah persaingan kuliner yang semakin ketat. Pendekatan ini menunjukkan bahwa UMKM tradisional dapat bertransformasi tanpa harus kehilangan identitas lokalnya.

Penerapan teknologi digital, khususnya sistem pembayaran non-tunai, memberikan dampak positif terhadap kemudahan transaksi dan citra usaha yang lebih modern. Selain meningkatkan kepuasan pelanggan, digitalisasi juga mendorong UMKM untuk lebih adaptif terhadap perkembangan teknologi dan kebutuhan pasar.

Secara keseluruhan, kegiatan Abdimas ini berkontribusi dalam meningkatkan kapasitas mitra UMKM angkringan baik dari sisi manajerial, pemasaran, maupun pemanfaatan teknologi. Kegiatan ini juga mendukung pencapaian tujuan pembangunan berkelanjutan (SDGs), khususnya dalam penguatan ekonomi kerakyatan dan peningkatan kesejahteraan masyarakat.



Gambar 2. Observasi Lapangan

Kesimpulan

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (Abdimas) pada UMKM angkringan telah terlaksana dengan baik dan memberikan dampak positif bagi mitra. Melalui pendampingan manajemen usaha, pemasaran digital, dan pemanfaatan teknologi, mitra mengalami peningkatan pemahaman dalam pengelolaan usaha, strategi promosi, serta kualitas pelayanan. Inovasi konsep dan pemanfaatan media digital terbukti mampu meningkatkan daya tarik usaha dan memperluas jangkauan pasar. Secara keseluruhan, kegiatan Abdimas ini berkontribusi dalam meningkatkan daya saing dan keberlanjutan UMKM angkringan, serta mendorong kemandirian pelaku usaha dalam menghadapi persaingan bisnis kuliner yang semakin kompetitif.

Pengakuan/Acknowledgements

Penulis menyampaikan apresiasi dan rasa terima kasih kepada seluruh pihak yang telah mendukung terselenggaranya kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini. Penghargaan khusus diberikan kepada tim Abdimas atas komitmen, sinergi, dan peran aktif dalam setiap tahapan kegiatan, mulai dari persiapan, pelaksanaan sosialisasi dan pendampingan, hingga penyusunan laporan. Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada Program Studi Bisnis Digital Universitas Global Jakarta atas dukungan institusional yang diberikan. Selain itu, terima kasih disampaikan kepada para pemilik usaha di kawasan Grand Depok City yang telah berpartisipasi secara aktif dan kooperatif, sehingga kegiatan ini dapat berjalan lancar dan memberikan manfaat yang optimal.

Daftar Referensi

- Agustini, M., Putri, A. D., Alfioni, L. R., & Hikmah, N. (2025). Analisis Harga Terhadap Kepuasan Konsumen Di “Tempat Biasa Caffè” Jalan Raden Saleh Induk No. 07 Kota Palangka Raya. *Neraca: Jurnal Pendidikan Ekonomi*, 11(1), 14–23.
- Argiansyah, V., Vitriyah, F., & Sijabat, R. (2026). Strategi Bertahan di Era Persaingan yang Ketat Pedagang Angkringan di Daerah Semarang. *Jejak Digital: Jurnal Ilmiah Multidisiplin*, 2(1), 1470–1478.
- Fajriah, Y. (2025). Strategi adaptasi umkm terhadap perubahan tren konsumen di era digita. *JURNAL ECONOMINA*, 4(1), 1–8.
- Febrianti, F. (2025). Peran Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (UMKM) Dalam Menurunkan Pengangguran Dan Membuka Lapangan Kerja Di Kota Mataram. *Journal of Economics Development Research*, 1(2), 61–67.
- Martadia, D. P., Septiana, E. L., & Hasanah, P. N. (2026). Strategi Manajemen Kualitas dalam Mengatasi Keterbatasan Fasilitas untuk Meningkatkan Keberlangsungan

- Usaha di Tengah Persaingan Pasar (Studi Kasus Pada UMKM Kudu Angkringan Sobo Kecamatan Banyuwangi). *Jurnal Penelitian Ilmiah Multidisipliner*, 2(04), 2057–2068.
- Nirmala, N. (2025). Sustainability of Angkringan Business in East Lombok: Perspectives of Managers and Employees. *JURNAL PENDIDIKAN IPS*, 15(1), 195–206.
- Prasetiyo, Y., Wisnantiasri, S. N., Puspitasari, N. F. D., Pradana, N. W., Zuhroh, S., Hardiana, N., & Yulianto, K. S. (2025). Pembinaan Strategi Perencanaan Usaha UMKM Menuju Bisnis Digital dengan Metode Business Model Canvas. *I-Com: Indonesian Community Journal*, 5(2), 658–669.
- Pratama, N. D., Nst, S. M., Shabrina, S., & Hayati, F. (2025). Peran Digitalisasi Dalam Meningkatkan Penjualan UMKM: Studi Kasus Penggunaan Media Sosial oleh UMKM Kuliner. *IKRAITH-EKONOMIKA*, 8(3), 1610–1626.
- Tahir, M., & Heryati, Y. (2025). Determinan Kemandirian Usaha Kecil Menengah Dalam Meningkatkan Pendapatan Berkelanjutan di Kecamatan Mamuju:(Studi Kasus Pelaku UKM Kuliner). *Paradoks: Jurnal Ilmu Ekonomi*, 8(4), 987–994.