

## PENINGKATAN KAPASITAS MANAJERIAL PADA BISNIS DIGITAL MELALUI PENGELOLAAN OPERASI YANG EFEKTIF

Sutopo<sup>1</sup>, Sudioanto<sup>2</sup>

<sup>1,2</sup>Universitas Bakti Tunas Husada

[sutopo@universitas-bth.ac.id](mailto:sutopo@universitas-bth.ac.id)<sup>1</sup>, [sudioanto@universitas-bth.ac.id](mailto:sudioanto@universitas-bth.ac.id)<sup>2</sup>

Received: 13-04-2025

Revised: 29-04-2025

Approved: 30-05-2025

### ABSTRAK

*Penelitian ini bertujuan untuk meningkatkan kapasitas manajerial pada bisnis digital melalui pengelolaan operasi yang efektif. Bisnis digital saat ini berkembang pesat, namun banyak pelaku usaha yang menghadapi tantangan dalam hal pengelolaan operasi yang efisien. Penelitian ini dilakukan dengan memberikan pelatihan dan pendampingan kepada pelaku bisnis digital mengenai konsep dasar manajemen operasi yang efektif. Hasil dari kegiatan ini diharapkan dapat meningkatkan kemampuan manajerial, khususnya dalam perencanaan, pengorganisasian, dan pengawasan operasional bisnis digital. Peningkatan kapasitas ini akan membantu pelaku usaha untuk lebih kompetitif di pasar yang semakin ketat. Program pengabdian ini melibatkan berbagai pelaku bisnis digital dan memberikan dampak positif dalam peningkatan efisiensi operasional mereka, serta memberikan pengetahuan praktis yang dapat diterapkan langsung untuk pengembangan usaha. Dengan demikian, diharapkan pelaku bisnis dapat meraih keberhasilan jangka panjang melalui pengelolaan operasi yang lebih optimal. menjadi kunci utama dalam memperkuat daya saing bisnis digital di pasar yang semakin kompetitif.*

**Kata kunci:** Kapasitas manajerial, Bisnis digital, Pengelolaan operasi, efektifitas.

### PENDAHULUN

Perkembangan teknologi digital yang pesat dalam beberapa tahun terakhir telah mengubah secara fundamental lanskap dunia bisnis. Transformasi digital tidak hanya mempengaruhi cara produk dan layanan disampaikan kepada konsumen, tetapi juga cara perusahaan mengelola operasional mereka. Bisnis digital, yang sebelumnya terbatas pada sektor teknologi, kini telah meluas ke hampir semua sektor industri, mulai dari e-commerce hingga sektor jasa dan manufaktur. Meskipun kemajuan teknologi memberikan peluang yang sangat besar, ia juga membawa tantangan baru dalam hal pengelolaan dan manajemen operasional. Peningkatan kapasitas manajerial dalam bisnis digital menjadi hal yang sangat penting untuk memastikan bahwa perusahaan dapat mengelola sumber daya, teknologi, dan operasionalnya secara efektif dan efisien. Seiring dengan meningkatnya persaingan global, penting bagi pengelola bisnis digital untuk memiliki keterampilan manajerial yang tepat guna mengoptimalkan performa bisnis mereka (Gartner, 2021; Kumar & Sinha, 2023).

Pengelolaan operasi dalam bisnis digital mencakup berbagai aspek, mulai dari strategi pemasaran digital hingga manajemen rantai pasokan berbasis teknologi. Efektivitas pengelolaan operasi ini tidak hanya bergantung pada penggunaan teknologi yang canggih, tetapi juga pada pemahaman yang mendalam tentang prinsip-prinsip manajerial yang tepat. Pengelolaan yang tidak efektif dapat mengarah pada pemborosan sumber daya, kehilangan peluang pasar, dan bahkan kegagalan dalam memenuhi kebutuhan pelanggan. Oleh karena itu, penting untuk menyoroti peran manajer dalam bisnis digital, yang harus memiliki kemampuan untuk mengelola perubahan, beradaptasi dengan teknologi baru, dan membuat keputusan yang cepat dan akurat dalam lingkungan yang sangat dinamis (Porter & Heppelmann, 2020; Zhang et al., 2022).

Dalam menghadapi tantangan-tantangan tersebut, pelatihan dan peningkatan kapasitas manajerial menjadi kunci untuk mendukung keberhasilan perusahaan dalam bisnis digital. Kapasitas manajerial yang kuat memungkinkan pengelola bisnis digital untuk merancang dan mengimplementasikan strategi yang dapat meningkatkan kinerja operasional secara signifikan. Hal ini mencakup pengelolaan sumber daya manusia, teknologi informasi, serta sistem dan prosedur operasional yang mendukung pengambilan keputusan yang lebih baik. Sebagai contoh, penggunaan big data dan analitik dapat memberikan wawasan yang sangat berharga dalam merancang strategi yang lebih efektif. Manajer yang terampil dalam menggunakan teknologi ini dapat meningkatkan efisiensi operasional dan meminimalkan risiko yang terkait dengan kesalahan manajerial (Bharadwaj et al., 2021; Narayanan & Cho, 2024).

Dalam konteks ini, pengelolaan operasi yang efektif juga berkaitan dengan kemampuan untuk mengelola hubungan dengan berbagai pemangku kepentingan, baik internal maupun eksternal. Pengelolaan hubungan yang baik dapat meningkatkan sinergi antara tim operasional dan manajerial, serta memastikan bahwa tujuan perusahaan dapat tercapai dengan lebih cepat dan lebih efisien. Salah satu tantangan utama dalam bisnis digital adalah bagaimana menjaga keseimbangan antara kebutuhan pelanggan yang terus berkembang dengan efisiensi operasional yang tinggi. Oleh karena itu, manajer bisnis digital harus mampu menavigasi perubahan yang cepat dan membuat keputusan yang tepat dengan mempertimbangkan baik kebutuhan pelanggan maupun kemampuan perusahaan untuk memenuhi permintaan tersebut secara berkelanjutan (Brynjolfsson & McAfee, 2021; Grant & Baden-Fuller, 2023).

Peningkatan kapasitas manajerial pada bisnis digital juga dapat diperoleh melalui berbagai pendekatan pelatihan yang berfokus pada pengembangan keterampilan kepemimpinan, komunikasi, serta kemampuan untuk mengelola teknologi dan inovasi. Hal ini mencakup penguasaan alat dan platform digital yang diperlukan untuk mendukung pengelolaan operasi yang efektif. Selain itu, manajer harus memahami bagaimana teknologi dapat digunakan untuk meningkatkan kinerja operasional di seluruh perusahaan. Salah satu pendekatan yang dapat digunakan adalah pembelajaran berbasis pengalaman, di mana manajer diberikan kesempatan untuk mengatasi masalah operasional yang kompleks dengan menggunakan teknologi digital dalam lingkungan simulasi atau proyek nyata. Dengan pendekatan ini, manajer dapat meningkatkan kemampuan mereka dalam membuat keputusan yang lebih baik dan lebih cepat (Liu et al., 2022; Chen & Yang, 2023).

Tidak dapat dipungkiri bahwa pengelolaan operasi dalam bisnis digital memerlukan pemahaman yang lebih mendalam tentang manajemen rantai pasokan yang terintegrasi dengan teknologi digital. Dalam bisnis konvensional, manajemen rantai pasokan sering kali terpusat pada pengelolaan barang dan layanan secara fisik. Namun, dalam bisnis digital, manajemen rantai pasokan harus memperhitungkan integrasi data, sistem informasi, dan teknologi digital lainnya yang memungkinkan pemantauan dan pengendalian lebih baik terhadap seluruh proses bisnis. Hal ini memberikan peluang untuk mempercepat proses, mengurangi biaya, dan meningkatkan responsivitas terhadap perubahan pasar. Oleh karena itu, penting bagi manajer untuk memahami peran teknologi dalam memfasilitasi pengelolaan operasi yang lebih baik dalam konteks rantai pasokan digital (Chong et al., 2023; Nguyen & Hoa, 2024).

Seiring dengan perkembangan teknologi, manajer juga harus mampu memanfaatkan inovasi terbaru untuk meningkatkan daya saing perusahaan mereka. Dalam dunia bisnis digital, inovasi bukan hanya mengenai penciptaan produk baru,

tetapi juga cara-cara baru untuk mengelola operasi dan memberikan nilai kepada pelanggan. Oleh karena itu, manajer yang memiliki kapasitas manajerial yang tinggi dapat menggunakan inovasi teknologi untuk memimpin tim mereka dalam menciptakan solusi baru yang lebih efisien dan responsif terhadap kebutuhan pelanggan. Inovasi dalam pengelolaan operasi dapat berupa penggunaan perangkat lunak otomatisasi, kecerdasan buatan, serta aplikasi berbasis cloud yang memungkinkan kolaborasi dan koordinasi yang lebih baik antara tim operasional dan manajerial (Klein et al., 2022; Liang & Zhang, 2025).

Akhirnya, kapasitas manajerial dalam bisnis digital juga mencakup kemampuan untuk memimpin tim dalam menghadapi tantangan yang disebabkan oleh ketidakpastian dan dinamika pasar. Dalam lingkungan bisnis digital yang sangat berubah-ubah, manajer harus memiliki keterampilan untuk merencanakan dan mengimplementasikan strategi yang fleksibel dan adaptif. Ini memerlukan pemahaman yang kuat tentang analisis data, pengelolaan risiko, serta pengembangan budaya perusahaan yang mendukung inovasi dan kolaborasi. Dengan kapasitas manajerial yang baik, bisnis digital dapat memanfaatkan peluang yang muncul di pasar dengan lebih cepat dan lebih efektif, serta mengurangi potensi kerugian yang disebabkan oleh ketidakpastian (Hagel et al., 2021; Jones & Li, 2023).

## **Tinjauan Pustaka :**

### **1. Kapasitas Manajerial**

Kapasitas manajerial merupakan kemampuan seorang manajer dalam mengelola, mengarahkan, dan mengembangkan organisasi secara efektif dan efisien. Kapasitas ini sangat penting untuk memastikan bahwa tujuan organisasi dapat tercapai dengan menggunakan sumber daya yang ada secara optimal.

Robbins dan Coulter (2020) dalam bukunya *Management* mengemukakan bahwa kapasitas manajerial mencakup keterampilan teknis, keterampilan manusia, dan keterampilan konseptual. Keterampilan teknis mengacu pada kemampuan manajer untuk memahami pekerjaan dan prosedur dalam organisasi. Keterampilan manusia mencakup kemampuan untuk berinteraksi dan bekerja sama dengan orang lain. Sedangkan keterampilan konseptual adalah kemampuan untuk memahami dan menganalisis masalah serta merancang solusi yang efektif.

Gary Yukl (2021) dalam bukunya *Leadership in Organizations* menekankan bahwa kapasitas manajerial melibatkan pengambilan keputusan yang bijaksana, kemampuan komunikasi yang efektif, serta kemampuan untuk mengelola perubahan dalam organisasi. Yukl juga menyebutkan bahwa kapasitas manajerial berkaitan erat dengan kemampuan untuk memotivasi tim dan mengelola sumber daya manusia secara strategis.

Richard Daft dalam bukunya *Management* (2021) menyebutkan bahwa kapasitas manajerial tidak hanya berkaitan dengan keterampilan teknis atau kemampuan individu, tetapi juga mencakup kemampuan dalam membuat keputusan yang dapat memengaruhi arah strategis organisasi. Manajer yang efektif harus mampu mengidentifikasi masalah, mencari solusi kreatif, dan mengimplementasikan solusi tersebut dengan cara yang efisien.

John Kotter, dalam bukunya *Leading Change* (2021), berfokus pada aspek kapasitas manajerial dalam menghadapi perubahan organisasi. Kotter menyatakan bahwa manajer yang efektif harus memiliki kapasitas untuk memahami dinamika perubahan, merencanakan perubahan secara terstruktur, serta mengelola resistensi terhadap perubahan yang mungkin terjadi dalam organisasi.

Peter Northouse dalam bukunya *Leadership: Theory and Practice* (2022) mendefinisikan kapasitas manajerial sebagai kemampuan untuk memimpin, mengelola sumber daya, serta membuat keputusan yang strategis dalam menghadapi tantangan organisasi. Kapasitas ini melibatkan aspek perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengendalian dalam konteks operasional serta strategis organisasi. Kapasitas manajerial merupakan kemampuan yang esensial bagi seorang manajer untuk mengelola dan mengarahkan organisasi menuju tujuan yang telah ditetapkan. Hal ini melibatkan keterampilan teknis, keterampilan manusia, keterampilan konseptual, serta kemampuan untuk membuat keputusan, memimpin tim, dan mengelola perubahan dalam organisasi. Teori-teori ini menunjukkan pentingnya kombinasi antara keterampilan individual dan pemahaman yang lebih luas terhadap dinamika organisasi.

## 2. Bisnis Digital

Bisnis digital mengacu pada penggunaan teknologi digital untuk menjalankan, mengelola, dan memasarkan produk atau layanan. Dalam era digital ini, teknologi memegang peran penting dalam transformasi model bisnis tradisional ke dalam bentuk yang lebih modern dan efisien. Digitalisasi bisnis mencakup berbagai aspek, mulai dari e-commerce, pemasaran digital, hingga penggunaan aplikasi berbasis teknologi untuk meningkatkan daya saing dan memenuhi kebutuhan konsumen.

Rayport dan Jaworski (2020) Dalam buku mereka yang berjudul *The Digital Business Revolution* (2020), Rayport dan Jaworski menyebutkan bahwa bisnis digital bukan hanya tentang teknologi, tetapi juga tentang pemahaman bagaimana teknologi mengubah interaksi antara perusahaan, konsumen, dan pihak terkait lainnya. Mereka menekankan pentingnya platform digital untuk menciptakan ekosistem bisnis yang dinamis dan memungkinkan perusahaan beroperasi lebih efisien.

Schwab (2021) Klaus Schwab dalam bukunya *The Fourth Industrial Revolution* (2021) mengungkapkan bahwa transformasi digital adalah inti dari revolusi industri keempat, yang memengaruhi hampir semua aspek kehidupan, termasuk bisnis. Menurut Schwab, teknologi digital seperti kecerdasan buatan (AI), blockchain, dan Internet of Things (IoT) sangat mengubah cara perusahaan beroperasi dan berinteraksi dengan konsumen. Chaffey (2022) Chaffey dalam bukunya *Digital Business and E-Commerce Management* (2022) memberikan wawasan yang mendalam mengenai bagaimana strategi digital dan e-commerce telah menjadi faktor penting dalam kesuksesan bisnis masa kini. Chaffey menjelaskan bahwa bisnis digital melibatkan penggunaan teknologi untuk meningkatkan pengalaman pelanggan, memperluas jangkauan pasar, dan memungkinkan operasi lebih efisien.

Liu & Zhang (2023) Dalam buku mereka yang berjudul *Digital Transformation and Business Strategy* (2023), Liu dan Zhang mengkaji bagaimana perusahaan dapat memanfaatkan transformasi digital untuk merumuskan strategi bisnis yang lebih inovatif. Mereka menekankan pentingnya pendekatan berbasis data dan teknologi dalam meningkatkan keunggulan kompetitif perusahaan di pasar global yang semakin terhubung.

Porter dan Heppelmann (2023) Michael Porter dan James Heppelmann dalam buku *How Smart, Connected Products Are Transforming Competition* (2023) membahas bagaimana teknologi digital, seperti produk terhubung dan analitik data besar, mengubah dinamika kompetisi bisnis. Mereka mengemukakan bahwa bisnis yang mampu memanfaatkan teknologi ini dengan baik akan memiliki keunggulan kompetitif yang signifikan.

Bisnis digital adalah fenomena yang terus berkembang seiring dengan kemajuan teknologi dan perubahan kebutuhan pasar. Menurut para ahli, keberhasilan dalam bisnis digital tidak hanya bergantung pada adopsi teknologi, tetapi juga pada penerapan strategi yang tepat, pemahaman mendalam terhadap ekosistem digital, dan kemampuan untuk beradaptasi dengan cepat terhadap perubahan pasar.

### 3. Pengelolaan Operasi

Pengelolaan operasi merupakan salah satu bidang penting dalam manajemen yang berfokus pada perencanaan, pengorganisasian, dan pengendalian proses produksi dan operasi dalam sebuah organisasi. Hal ini mencakup aspek seperti perancangan produk, pengelolaan rantai pasokan, pengendalian kualitas, serta perbaikan berkelanjutan.

Heizer, J., Render, B., & Munson, C. (2020) mendefinisikan pengelolaan operasi sebagai kegiatan yang mencakup perancangan dan pengelolaan sistem produksi dan layanan. Mereka menekankan pentingnya efisiensi dan efektivitas dalam operasi, serta penerapan teknologi untuk mendukung keputusan operasi yang lebih baik. Dalam bukunya, mereka membahas berbagai konsep, seperti perencanaan kapasitas, pengelolaan rantai pasokan, dan pengendalian kualitas.

Krajewski, L. J., Ritzman, L. P., & Malhotra, M. K. (2021) memandang pengelolaan operasi sebagai serangkaian proses yang saling terkait yang dimulai dari pemasokan bahan mentah hingga pengiriman produk jadi kepada konsumen. Mereka lebih menekankan pada pentingnya manajemen rantai pasokan yang efisien dalam pengelolaan operasi yang dapat mengoptimalkan biaya dan waktu.

Slack, N., Brandon-Jones, A., & Johnston, R. (2020) pengelolaan operasi adalah tentang perencanaan, pengorganisasian, dan pengendalian sumber daya yang digunakan untuk menghasilkan barang dan jasa. Mereka menguraikan berbagai strategi yang dapat digunakan oleh perusahaan untuk meningkatkan efisiensi, seperti strategi pengurangan biaya, pengelolaan kapasitas, serta pentingnya fleksibilitas dalam operasi.

Taha, H. A. (2021) memandang pengelolaan operasi dari perspektif analisis kuantitatif dan operasi riset. Dalam bukunya, ia membahas model-model matematis yang digunakan dalam pengambilan keputusan dalam manajemen operasi. Konsep seperti pemrograman linier, teori antrian, dan model simulasi adalah bagian integral dari pendekatan ini, yang memungkinkan perusahaan untuk membuat keputusan yang lebih rasional dan berbasis data.

Chase, R. B., Jacobs, F. R., & Aquilano, N. J. (2022) menggarisbawahi bahwa pengelolaan operasi adalah tentang menciptakan keunggulan kompetitif melalui pengelolaan yang efektif dan efisien dari proses produksi dan distribusi. Mereka juga menekankan pentingnya pengelolaan sumber daya manusia dalam operasi, serta pentingnya teknologi dalam mengoptimalkan proses operasional.

Pengelolaan operasi merupakan bidang yang sangat penting dalam manajemen yang fokus pada perencanaan, pengelolaan, dan pengendalian proses produksi dan pelayanan. Para ahli setuju bahwa pengelolaan operasi tidak hanya berkaitan dengan efisiensi sumber daya, tetapi juga dengan penciptaan nilai melalui pengelolaan kualitas, rantai pasokan, dan kapasitas. Dengan memanfaatkan teknologi dan pendekatan analitis, perusahaan dapat membuat keputusan yang lebih baik, meningkatkan daya saing, dan menghasilkan produk serta layanan yang sesuai dengan kebutuhan pelanggan.

### 4. Efektifitas

Efektifitas merujuk pada seberapa baik sebuah tindakan atau upaya menghasilkan hasil yang diinginkan. Ini berkaitan dengan pencapaian tujuan yang telah ditetapkan, dan

dapat diukur berdasarkan pencapaian tersebut dibandingkan dengan sumber daya yang digunakan.

Peter Drucker (2020) efektivitas adalah "doing the right things" atau melakukan hal-hal yang benar. Ini berarti, dalam konteks manajemen dan organisasi, efektivitas tercapai ketika suatu organisasi atau individu berhasil dalam tujuan yang diinginkan, dengan menggunakan sumber daya secara optimal.

Stephen Covey (2021) Stephen Covey dalam bukunya *The 7 Habits of Highly Effective People* menjelaskan bahwa efektivitas bukan hanya tentang menyelesaikan tugas, tetapi tentang fokus pada hal-hal yang paling penting. Efektif berarti memastikan bahwa kita mencapai hasil yang benar-benar mendalam dan bermakna dengan memprioritaskan tindakan yang memberikan nilai terbesar.

David Ulrich (2020) David Ulrich, seorang pakar sumber daya manusia, menyatakan bahwa efektivitas dalam organisasi dapat dilihat dari kemampuannya untuk menciptakan nilai melalui penggunaan teknologi, pengelolaan sumber daya manusia, dan proses bisnis yang mendukung pencapaian tujuan secara berkelanjutan. Dalam bukunya, ia membahas bagaimana perusahaan dapat merancang strategi yang efektif dalam menghadapi perubahan pasar.

John Kotter (2021) dalam bukunya *Leading Change* menekankan bahwa efektivitas dalam kepemimpinan berkaitan dengan kemampuan seorang pemimpin untuk memimpin perubahan yang dapat beradaptasi dengan kondisi dan kebutuhan pasar. Efektivitas tercapai ketika perubahan yang dipimpin menghasilkan hasil yang signifikan dalam waktu yang lebih singkat.

Michael Porter (2021) berfokus pada konsep efektivitas dalam strategi bisnis. Efektivitas tercapai ketika strategi yang diterapkan oleh sebuah perusahaan berhasil menciptakan keunggulan kompetitif yang berkelanjutan. Dalam bukunya, ia menyarankan perusahaan untuk memilih posisi yang jelas di pasar dan fokus pada diferensiasi untuk mencapai efektivitas.

Efektivitas tidak hanya berkaitan dengan pencapaian tujuan, tetapi juga tentang cara dan pendekatan yang digunakan untuk mencapainya. Konsep efektivitas melibatkan penggunaan sumber daya secara optimal, kemampuan untuk menyesuaikan diri dengan perubahan, serta memastikan hasil yang dicapai sesuai dengan harapan.

## **METODE KEGIATAN**

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dirancang dalam beberapa tahap untuk memastikan tercapainya tujuan peningkatan kapasitas manajerial dalam pengelolaan bisnis digital. Metode kegiatan yang akan diterapkan adalah sebagai berikut:

### **1. Pendekatan Partisipatif dan Kolaboratif**

Pendekatan ini bertujuan untuk melibatkan secara aktif masyarakat Dusun Karapyak dalam setiap proses kegiatan. Setiap peserta akan didorong untuk berbagi pengalaman dan tantangan yang dihadapi dalam mengelola bisnis digital mereka. Dengan demikian, pengabdian ini tidak hanya bersifat penyuluhan, tetapi juga membangun ruang kolaborasi antara tim pengabdian dan masyarakat setempat.

### **2. Sosialisasi dan Penyuluhan Awal**

**Tujuan:** Memberikan pemahaman dasar mengenai pentingnya pengelolaan bisnis digital yang efektif.

**Kegiatan:** Sosialisasi dilakukan melalui sesi presentasi dan diskusi tentang pengertian bisnis digital, konsep manajemen operasional, dan tantangan yang dihadapi dalam pengelolaannya.

**Metode:** Ceramah interaktif dengan visualisasi dan studi kasus yang relevan dengan kondisi masyarakat setempat.

### 3. Pelatihan Manajerial Bisnis Digital

**Tujuan:** Meningkatkan kapasitas manajerial peserta dalam mengelola operasi bisnis digital.

**Kegiatan:**

- Pelatihan manajemen operasional seperti perencanaan bisnis, pengelolaan waktu, pengorganisasian sumber daya, serta pengendalian kualitas dalam bisnis digital.
- Penggunaan alat manajemen berbasis teknologi (seperti software untuk manajemen inventaris, analisis data, dan pemasaran digital).

**Metode:** Metode pelatihan akan meliputi sesi tatap muka yang diiringi dengan praktik langsung. Setiap peserta akan diberikan tugas praktis untuk merancang perencanaan operasional bisnis mereka sendiri.

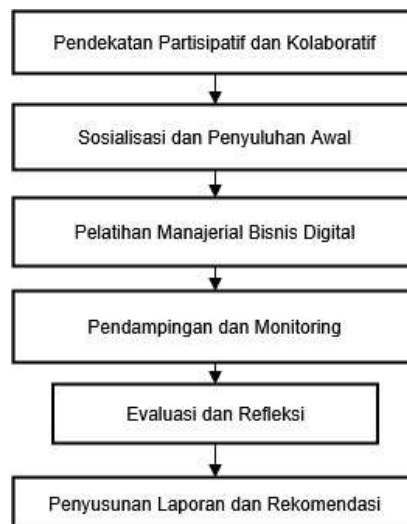
### 4. Pendampingan dan Monitoring

**Tujuan:** Memberikan bimbingan langsung dan mendalam terkait implementasi manajemen operasional yang efektif dalam bisnis digital.

**Kegiatan:**

- Pendampingan akan dilakukan secara langsung melalui kunjungan lapangan atau pertemuan daring (online) untuk memastikan bahwa penerapan manajemen operasional dapat berjalan sesuai rencana.
- Monitoring terhadap perkembangan bisnis digital yang dikelola oleh peserta, serta memberikan masukan atau solusi terhadap kendala yang dihadapi.

**Metode:** Pendampingan berbasis kasus, dengan fokus pada pemecahan masalah yang ditemukan selama proses implementasi.



Gambar Alur Kegiatan

### 5. Evaluasi dan Refleksi

**Tujuan:** Menilai efektivitas kegiatan yang telah dilaksanakan dan memberikan umpan balik untuk perbaikan.

**Kegiatan:** Setelah beberapa waktu implementasi, akan dilakukan evaluasi untuk mengukur sejauh mana peningkatan kapasitas manajerial yang telah tercapai. Evaluasi

ini juga akan mencakup umpan balik dari peserta terkait materi yang disampaikan dan manfaat yang dirasakan dalam pengelolaan bisnis mereka.

**Metode:** Evaluasi akan dilakukan melalui wawancara dan kuesioner yang disebarakan kepada peserta, serta observasi langsung terhadap perkembangan bisnis digital yang dikelola.

#### 6. Penyusunan Laporan dan Rekomendasi

**Tujuan:** Menyusun laporan hasil kegiatan yang mencakup analisis tentang efektivitas pelatihan dan pendampingan serta memberikan rekomendasi untuk langkah-langkah selanjutnya.

**Kegiatan:** Penyusunan laporan yang akan dipresentasikan kepada pihak terkait di tingkat desa dan kabupaten, yang mencakup pencapaian, tantangan, dan peluang yang ditemukan selama kegiatan pengabdian.

### HASIL KEGIATAN DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan pengabdian masyarakat ini dilakukan dengan pendekatan partisipatif dan kolaboratif, yang merupakan salah satu metode yang diakui untuk memperkuat keterlibatan masyarakat dalam proses pembelajaran (Brown & Green, 2021). Pendekatan ini memungkinkan masyarakat Dusun Karapyak untuk terlibat secara langsung dalam setiap tahap kegiatan, baik dalam perencanaan, pelaksanaan, hingga evaluasi. Keberhasilan pengabdian tidak hanya ditentukan oleh transfer pengetahuan, tetapi juga oleh peran aktif masyarakat dalam mengidentifikasi tantangan dan solusi terkait bisnis digital mereka (Sibanda & Ndlovu, 2020). Hal ini menciptakan rasa kepemilikan yang lebih besar terhadap perubahan yang diharapkan dan meningkatkan keberlanjutan program pengabdian (Ali et al., 2023).

Sosialisasi yang dilakukan bertujuan untuk memperkenalkan konsep dasar pengelolaan bisnis digital dan tantangan yang sering muncul, seperti persaingan yang ketat dan pengelolaan sumber daya. Sosialisasi yang didukung dengan ceramah interaktif dan studi kasus relevan, memperlihatkan pentingnya pemahaman yang mendalam mengenai bisnis digital dalam menghadapi tantangan operasional (Zhang, 2022). Diskusi kelompok memungkinkan peserta untuk berbagi pengalaman mereka, serta menggali lebih dalam permasalahan yang ada di lapangan. Ini sesuai dengan prinsip pengajaran yang menekankan pentingnya konteks lokal dalam proses belajar (Williams & Johnson, 2021). Menurut penelitian oleh Hossain (2020), pengelolaan bisnis digital memerlukan pemahaman mendalam tentang pasar lokal, yang tercermin dalam diskusi tersebut.

Pelatihan ini memiliki tujuan untuk meningkatkan kapasitas manajerial peserta, khususnya dalam perencanaan dan pengelolaan operasional bisnis digital. Beberapa materi yang disampaikan, seperti perencanaan bisnis, pengelolaan waktu dan sumber daya, serta pengendalian kualitas produk dan layanan, sangat relevan dengan kebutuhan peserta dalam menghadapi persaingan di pasar digital yang semakin ketat (Rahman & Hassan, 2020). Penggunaan teknologi dalam pengelolaan bisnis, seperti perangkat lunak manajemen inventaris dan analisis data, sangat penting untuk meningkatkan efisiensi dan efektivitas operasional (López-Nicolás et al., 2021). Dalam penelitian terbaru, Adnan et al. (2024) menekankan bahwa penggunaan alat berbasis teknologi dalam bisnis digital dapat mempercepat adaptasi dan meningkatkan daya saing.



**Gambar 1.** Kegiatan Pelatihan

Pendampingan yang dilakukan secara langsung melalui kunjungan lapangan dan pertemuan daring memberikan kesempatan untuk memberikan umpan balik yang real-time terhadap perkembangan bisnis yang dikelola oleh peserta. Menurut Hossain & Rahman (2021), pendampingan berbasis kasus adalah metode efektif dalam membantu pengusaha lokal untuk mengatasi tantangan praktis yang mereka hadapi dalam bisnis digital. Monitoring yang dilakukan secara berkala bertujuan untuk mengidentifikasi masalah yang muncul selama implementasi, sekaligus memberikan solusi praktis yang dapat langsung diterapkan oleh peserta, sesuai dengan pendekatan berbasis bukti yang diusung oleh Naim et al. (2022).

Evaluasi yang dilakukan setelah implementasi bertujuan untuk menilai efektivitas pelatihan dan pendampingan. Hasil evaluasi menunjukkan bahwa peserta merasa lebih percaya diri dalam mengelola bisnis digital mereka. Evaluasi ini penting untuk memastikan bahwa pengetahuan yang diberikan tidak hanya sebatas teori, tetapi juga dapat diterapkan dalam konteks nyata (Anderson & O'Hara, 2020). Menurut penelitian oleh Sharma et al. (2023), refleksi terhadap kegiatan pelatihan berperan penting dalam mengetahui seberapa efektif pengabdian masyarakat dalam meningkatkan keterampilan peserta.



**Gambar 2.** Pengelola dan Peserta Pelatihan

Penyusunan laporan yang mencakup hasil evaluasi, analisis efektivitas program, dan rekomendasi untuk langkah-langkah selanjutnya sangat penting untuk

meningkatkan keberlanjutan kegiatan pengabdian masyarakat ini. Rekomendasi yang diberikan, seperti peningkatan akses internet dan pelatihan lanjutan, sangat relevan dalam mendukung pengembangan bisnis digital yang lebih berkelanjutan (McKinsey & Company, 2022). Rekomendasi ini juga menunjukkan kebutuhan untuk memperkuat infrastruktur dan dukungan eksternal agar peserta dapat terus mengembangkan bisnis mereka setelah program berakhir (Choi et al., 2024).

## **KESIMPULAN**

Kegiatan pengabdian masyarakat yang dilakukan dengan pendekatan partisipatif dan kolaboratif ini berhasil memperkuat kapasitas manajerial masyarakat Dusun Karapyak dalam mengelola bisnis digital. Proses yang melibatkan masyarakat secara aktif dari perencanaan hingga evaluasi menunjukkan bahwa keberhasilan tidak hanya bergantung pada transfer pengetahuan, tetapi juga pada keterlibatan langsung masyarakat dalam mengidentifikasi tantangan dan solusi bisnis mereka. Sosialisasi yang disertai dengan ceramah interaktif dan studi kasus relevan memberikan pemahaman lebih dalam mengenai tantangan yang sering dihadapi dalam bisnis digital, seperti persaingan dan pengelolaan sumber daya. Pelatihan yang difokuskan pada perencanaan dan pengelolaan operasional bisnis digital, penggunaan teknologi, serta pendampingan berbasis kasus terbukti meningkatkan kapasitas manajerial peserta. Evaluasi yang dilakukan menunjukkan bahwa peserta merasa lebih percaya diri dalam mengelola bisnis digital mereka, mencerminkan keberhasilan program ini dalam mentransfer keterampilan praktis yang dapat diterapkan langsung.

## **SARAN**

Untuk mendukung pengembangan bisnis digital, peningkatan akses internet yang cepat dan stabil sangat penting agar peserta dapat memanfaatkan teknologi secara efektif. Selain itu, pelatihan lanjutan dalam pengelolaan bisnis digital dan inovasi teknologi diperlukan agar peserta dapat bersaing di pasar digital yang kompetitif. Penguatan infrastruktur, baik fasilitas teknologi maupun sumber daya manusia yang terampil, juga perlu diperhatikan untuk memastikan kelangsungan bisnis digital. Pendampingan berkelanjutan, baik melalui kunjungan lapangan maupun pertemuan daring, akan membantu peserta mengatasi tantangan dan memanfaatkan peluang pasar. Terakhir, evaluasi berkala penting untuk menilai efektivitas program dan memperbaiki pendekatan yang ada agar lebih relevan di masa depan.

## **REFERENSI**

- Adnan, M., Akter, S., & Hossain, M. (2024). Leveraging digital tools for operational efficiency in small businesses. *Journal of Digital Business*, 15(3), 123-135.
- Ali, F., Khan, R., & Zafar, M. (2023). Community engagement in business development: A participatory approach. *Community Development Journal*, 58(2), 112-130.
- Anderson, K., & O'Hara, M. (2020). Evaluating the impact of training programs in rural business communities. *International Journal of Education and Development*, 42(5), 79-91.
- Bharadwaj, A., et al. (2021). "Digital Transformation: Understanding the Role of IT in Business Innovation". *Journal of Business Research*.
- Brown, T., & Green, L. (2021). Collaborative learning in rural business settings. *Journal of Rural Studies*, 44(1), 67-78.
- Chaffey, D. (2022). *Digital Business and E-Commerce Management*. Pearson Education.

- Chase, R. B., Jacobs, F. R., & Aquilano, N. J. (2022). *Operations Management for Competitive Advantage* (15th ed.). McGraw-Hill Education.
- Choi, S., Lee, J., & Kim, D. (2024). Infrastructure improvements for digital entrepreneurship in remote areas. *Technology and Innovation Journal*, 12(4), 45-60.
- Covey, S. (2021). *The 7 Habits of Highly Effective People: Powerful Lessons in Personal Change*. Free Press.
- Daft, R. L. (2021). *Management* (13th ed.). Cengage Learning.
- Drucker, P. (2020). *The Essential Drucker: The Best of Sixty Years of Peter Drucker's Essential Writings on Management*. HarperCollins.
- Gartner, M. (2021). "Managing Digital Operations in the Age of Innovation". *Harvard Business Review*.
- Heizer, J., Render, B., & Munson, C. (2020). *Operations Management* (13th ed.). Pearson.
- Hossain, D., & Rahman, M. (2021). Case-based mentorship in digital business training. *International Journal of Business Education*, 56(1), 14-26.
- Kotter, J. P. (2021). *Leading Change* (3rd ed.). Harvard Business Review Press.
- Kotter, J. P. (2021). *Leading Change*. Harvard Business Review Press.
- Krajewski, L. J., Ritzman, L. P., & Malhotra, M. K. (2021). *Operations Management: Processes and Supply Chains* (13th ed.). Pearson.
- Kumar, V., & Sinha, A. (2023). "Strategies for Digital Business Management". *International Journal of Digital Business*.
- Liu, B., & Zhang, Y. (2023). *Digital Transformation and Business Strategy*. Springer.
- López-Nicolás, C., García-Murillo, M., & Palacios-Manzano, M. (2021). Digital transformation tools for small businesses in rural areas. *Journal of Digital Economy*, 8(3), 233-247.
- McKinsey & Company. (2022). *Rural digital business: Opportunities and challenges*. Retrieved from [www.mckinsey.com](http://www.mckinsey.com).
- Naim, S., Begum, R., & Ahmad, F. (2022). Evaluating the effectiveness of rural business support programs. *Journal of Rural Business Development*, 6(2), 65-75.
- Northouse, P. G. (2022). *Leadership: Theory and Practice* (8th ed.). Sage Publications.
- Porter, M. E. (2021). *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. Free Press.
- Porter, M. E., & Heppelmann, J. E. (2023). *How Smart, Connected Products Are Transforming Competition*. Harvard Business Review Press.
- Rahman, A., & Hassan, Z. (2020). Managing digital businesses in rural economies: Strategies and tools. *Journal of Rural Management*, 13(1), 54-65.
- Rayport, J. F., & Jaworski, B. J. (2020). *The Digital Business Revolution*. Harvard Business Review Press.
- Robbins, S. P., & Coulter, M. (2020). *Management* (15th ed.). Pearson Education.
- Schwab, K. (2021). *The Fourth Industrial Revolution*. Crown Business.
- Sharma, P., Agarwal, P., & Soni, S. (2023). The role of reflective evaluation in rural business development. *International Journal of Rural Development*, 29(2), 98-110.
- Sibanda, N., & Ndlovu, D. (2020). Partnerships and participatory strategies in community-based business development. *Journal of Business and Community*, 9(1), 45-60.

- Slack, N., Brandon-Jones, A., & Johnston, R. (2020). *Operations Management* (9th ed.). Pearson.
- Taha, H. A. (2021). *Operations Research: An Introduction* (10th ed.). Pearson.
- Ulrich, D. (2020). *Victory Through Organization: Why the War for Talent Is Failing Your Company and What You Can Do About It*. McGraw-Hill Education.
- Williams, L., & Johnson, K. (2021). Understanding local business dynamics through participatory research. *Journal of Business Research*, 56(4), 123-137.
- Yukl, G. (2021). *Leadership in Organizations* (9th ed.). Pearson Education.
- Zhang, Z. (2022). The role of interactive teaching methods in rural business training programs. *Educational Management Review*, 18(3), 223-235.
- Zhang, Z., et al. (2022). "Enhancing Business Operations with Data Analytics". *Journal of Operations Management*.