



majoo wira

JURUS majoo

Rahasia UMKM Sukses di Era Digital 2025!



aplikasi wirausaha



© majoo 2023. Hak cipta dilindungi undang-undang. Dilarang meniru, menyalin, memperbanyak, menyebarkan sebagian atau secara keseluruhan isi eBook ini dalam bentuk apa pun tanpa izin tertulis dari majoo.



Daftar Isi

04

Kata Pengantar

05

Tren UMKM 2025

09

Tantangan dan
Peluang di Era
Serba Cepat

12

Strategi
Operasional Efisien

15

Menguasai
Penjualan Online
& Offline

18

Literasi Keuangan
UMKM

21

Tips Bertumbuh
& Ekspansi

24

Saatnya Bergerak:
Wujudkan UMKM
Digital dan Tangguh

Pengantar



U MKM di Indonesia memiliki potensi luar biasa dalam menggerakkan perekonomian. Namun, di tahun 2025, pelaku usaha kecil dituntut lebih adaptif terhadap teknologi, tren pasar, dan ekspektasi konsumen. E-book ini disusun untuk memberikan panduan praktis agar UMKM bisa naik kelas secara efisien dan berkelanjutan.

Redaksi

VP Marketing: Gary Ghazi

Penyusun Naskah: Mardiana

Design & Visualisasi: Ocktaviana, Muhammad Rizki Arridho, Farah Aditya



Tren UMKM 2025

Memasuki tahun 2025, pelaku UMKM harus berani melompat lebih jauh ke arah digitalisasi dan inovasi. Perubahan gaya hidup konsumen, kemajuan teknologi, dan tren global menuntut penyesuaian yang cepat dan strategis.

1. Digitalisasi menyeluruh

Tidak hanya sekadar hadir di media sosial, UMKM kini perlu membangun sistem internal yang efisien. Kasir digital memungkinkan pencatatan otomatis, sistem manajemen stok membantu menghindari kekurangan dan kelebihan barang, serta dashboard keuangan real-time memberikan gambaran utuh kondisi keuangan usaha kapan saja.



2. Kecerdasan buatan (AI)

AI dapat dimanfaatkan oleh UMKM untuk menjawab pertanyaan pelanggan secara otomatis, menganalisis pola belanja, dan memberikan rekomendasi produk. Ini meningkatkan efisiensi layanan dan membuka peluang penjualan lebih besar dengan interaksi yang cerdas.

3. Konsumen 5.0

Konsumen kini sangat digital savvy. Mereka menghargai brand yang cepat tanggap, memiliki nilai sosial, dan memberikan pengalaman berbelanja yang menyenangkan. UMKM perlu membangun pendekatan berbasis pengalaman, bukan sekadar transaksi.



4. Sustainability & green business

Pelanggan semakin sadar lingkungan. UMKM yang menggunakan kemasan ramah lingkungan atau menjalankan bisnis dengan etika keberlanjutan akan lebih dipercaya dan menjadi pilihan utama.



Tahun 2025 menjadi titik balik penting bagi pelaku usaha yang ingin tetap relevan dan tumbuh di tengah tantangan digitalisasi.



Tantangan dan Peluang di Era Serba Cepat

Seiring pesatnya perubahan teknologi dan pasar, UMKM menghadapi tekanan besar. Namun, di balik itu tersimpan peluang yang bisa dimanfaatkan dengan tepat dan cermat.

1. Tantangan klasik UMKM

Banyak UMKM masih mencatat transaksi secara manual, tidak memiliki sistem pengelolaan stok yang baik, dan belum membekali tim dengan pelatihan digital. Ini bisa menghambat pertumbuhan dan membuat bisnis tidak kompetitif.



2. Peluang dari digitalisasi

Di sisi lain, digitalisasi menawarkan solusi praktis. Pembiayaan digital memudahkan akses modal, edukasi online mempercepat peningkatan kompetensi, dan komunitas digital membuka peluang jejaring yang luas.

3. Contoh sukses

Warung kopi lokal yang sebelumnya hanya menerima pesanan offline kini meraih sukses setelah menggunakan pemesanan online dan sistem loyalitas pelanggan. Omzet meningkat, dan pelanggan pun makin setia



Di balik kompleksitas bisnis saat ini, tersimpan peluang luar biasa bagi pelaku usaha yang siap beradaptasi dan berinovasi.



Strategi Operasional Efisien

Efisiensi adalah kunci kelangsungan usaha. Di tengah persaingan dan kenaikan biaya, UMKM harus lebih cermat dalam mengelola operasionalnya.