



Pendampingan Hukum dalam Menghadapi Era Bisnis Digital dan Persaingan Usaha Tidak Sehat bagi Pelaku UMKM di Surakarta

Legal Support for MSMEs in Surakarta in the Face of the Digital Business Era and Unfair Competition

Hery Dwi Utomo¹

¹Program Studi S1-Hukum, Fakultas Hukum dan Bisnis, Universitas Duta Bangsa Surakarta, Indonesia

*Penulis Korespondensi: hery_dwiutomo@udb.ac.id¹

Article History:

Naskah Masuk: 28 Februari 2026;

Revisi: 20 Maret 2026;

Diterima: 21 April 2026;

Terbit: 30 April 2026

Keywords: Digital Business; Legal Assistance; Legal Literacy; MSMEs; Unfair Business Competition.

Abstract: *The rise of the digital business era presents both opportunities and challenges for SME operators, particularly regarding legal aspects of business and unfair competition. This community service initiative aims to enhance the legal literacy and capacity of SME operators in Surakarta through educational and practical legal support. The methods employed included a Pre-test to measure initial understanding, a legal needs assessment to identify participants' legal requirements, the presentation of materials and interactive discussions as forms of intervention, and a post-test to evaluate improvements in understanding. The results of the activity demonstrated a significant improvement in participants' legal knowledge and awareness, particularly regarding business contracts, digital transactions, and the risks of unfair competition. Furthermore, there was a shift in participants' mindset, as they began to view the law as a strategic tool in running their businesses. Nevertheless, this initiative still faces challenges such as time constraints and the need for more intensive follow-up support. Consequently, legal support based on the actual needs of MSME operators has proven effective and requires continuous development to strengthen the competitiveness and legal protection of MSMEs in the digital age.*

Abstrak

Perkembangan era bisnis digital membawa peluang sekaligus tantangan bagi pelaku UMKM, khususnya terkait aspek hukum bisnis dan persaingan usaha tidak sehat. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan literasi hukum dan kapasitas pelaku UMKM di Surakarta melalui pendampingan hukum yang bersifat edukatif dan aplikatif. Metode yang digunakan meliputi *Pre-test* untuk mengukur pemahaman awal, *legal needs assessment* untuk mengidentifikasi kebutuhan hukum peserta, pemaparan materi dan diskusi interaktif sebagai bentuk intervensi, serta *post-test* untuk mengevaluasi peningkatan pemahaman. Hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan signifikan pada aspek pengetahuan dan kesadaran hukum peserta, terutama dalam memahami kontrak bisnis, transaksi digital, dan risiko persaingan usaha tidak sehat. Di samping daripada itu terjadi perubahan pola pikir peserta yang mulai memandang hukum sebagai instrumen strategis dalam menjalankan usaha. Meskipun demikian, kegiatan ini masih menghadapi kendala seperti keterbatasan waktu dan kebutuhan pendampingan lanjutan yang lebih intensif. Sehingga pendampingan hukum berbasis kebutuhan nyata pelaku UMKM terbukti efektif dan perlu dikembangkan secara berkelanjutan guna memperkuat daya saing dan perlindungan hukum UMKM di era digital.

Kata Kunci: Bisnis Digital; Literasi Hukum; Pendampingan Hukum; Persaingan Usaha Tidak Sehat; UMKM.

1. PENDAHULUAN

Kemajuan aspek teknologi serta digitalisasi industri dalam satu dekade terakhir telah mengubah wajah aktivitas bisnis yang cukup signifikan, termasuk pada sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) (Opoku et al., 2024). Digitalisasi tidak lagi menjadi pilihan,

melainkan sebuah kebutuhan yang tidak dapat dihindari bagi pelaku usaha agar tetap bertahan dan berkembang. Transformasi ini ditandai dengan meningkatnya penggunaan *platform* digital, sistem pembayaran elektronik (QRIS – *Quick Response Code Indonesian Standard*, NFC - *Near-Field Communication Pay*, dll), hingga pemasaran dengan menggunakan media sosial. Di balik kemudahan *pelbagai* metode pembayaran, muncul pula berbagai tantangan baru, terutama yang berkaitan dengan aspek hukum bisnis yang belum sepenuhnya dipahami oleh pelaku UMKM.

Dewasa ini di Indonesia, UMKM memiliki peran yang sangat dominan dalam struktur ekonomi domestik. Data Kementerian UMKM menunjukkan bahwa jumlah UMKM mencapai sekitar 30,18 juta unit usaha pada tahun 2024 (Ahdiat, 2025), dengan mayoritas merupakan usaha mikro. Kontribusi sektor ekonomi UMKM terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) dinilai sangat besar, berkisar antara 57% hingga lebih dari 60%, serta menyerap hampir seluruh tenaga kerja nasional. Hal ini menunjukkan bahwa keberlangsungan UMKM bukan hanya persoalan ekonomi individu, tetapi juga menyangkut stabilitas ekonomi nasional.

Menelisik di tingkat daerah, khususnya di Kota Surakarta perkembangan UMKM menunjukkan tren digital yang cukup pesat. Data Dinas Koperasi dan UMKM setempat mencatat peningkatan jumlah UMKM secara signifikan dalam beberapa tahun terakhir, bahkan mencapai lebih dari 13.000 unit usaha pada tahun 2023 (Mariana, 2024). Pertumbuhan ini mencerminkan tingginya minat masyarakat untuk berwirausaha sekaligus menjadi indikator dinamika ekonomi lokal yang cukup aktif. Pada kenyataannya pertumbuhan kuantitas UMKM tidak selalu diiringi dengan peningkatan kualitas, terutama dalam hal kesiapan menghadapi era digital. Fakta menunjukkan bahwa hanya sekitar 15% UMKM di Surakarta yang telah mengadopsi sistem pemasaran digital (Mariana, 2024). Fenomena tersebut mengindikasikan adanya kesenjangan antara potensi ekonomi dengan kemampuan adaptasi teknologi. Kesenjangan yang demikian tentu dapat menghambat daya saing pelaku usaha di tengah persaingan yang semakin tidak sehat.

Tidak dapat dipungkiri bahwa digitalisasi membawa manfaat yang sangat besar bagi UMKM. Banyak penelitian menunjukkan bahwa *platform* digital mampu memperluas pasar, meningkatkan penjualan, serta memperkuat hubungan dengan konsumen. Sebagian besar pelaku UMKM mengakui bahwa digitalisasi memberikan kemudahan dalam menjalankan usaha dan membuka peluang pertumbuhan yang lebih cepat (Harvey, 2024). Namun, manfaat tersebut seringkali belum dapat dimaksimalkan karena keterbatasan pelaku usaha dalam menggali literasi digital.

Literasi digital menjadi hal penting yang tidak dapat diabaikan bahkan oleh pelaku usaha UMKM. Survei menunjukkan bahwa hanya sebagian kecil UMKM di Indonesia yang memiliki kemampuan dasar dalam memanfaatkan teknologi digital secara optimal. Sekitar 40% UMKM masih mengalami keterbatasan akses terhadap pelatihan dan pengetahuan digital (Bahtiar et al., 2025). Kondisi tersebut membuat banyak pelaku usaha UMKM hanya menggunakan teknologi secara serampangan tanpa memahami risiko hukum yang mungkin timbul.

Perkembangan sistem pembayaran digital di Indonesia seperti QRIS juga membawa tantangan baru bagi pelaku UMKM. Meskipun penggunaannya meningkat pesat, terdapat berbagai modus penipuan yang mulai menyasar pelaku UMKM, seperti manipulasi bukti pembayaran atau penyalahgunaan kode QR (Setiawan, 2024). Hal ini menunjukkan bahwa transformasi digital tidak hanya membawa peluang, tetapi juga risiko yang membutuhkan pemahaman hukum yang memadai. Kompleksitas persaingan usaha dalam era digital kerap dirasakan oleh pelaku UMKM. Pelaku UMKM kini tidak hanya bersaing dengan usaha lokal, tetapi juga dengan pelaku usaha dari berbagai daerah bahkan negara lain melalui *platform* digital dengan komoditas barang yang sama (Zubaedah et al., 2025). Polemik ini memunculkan potensi praktik persaingan usaha yang tidak sehat seperti *predatory pricing*, manipulasi algoritma, hingga penggunaan data secara tidak etis atau melawan hukum.

Adapun fenomena lain yang perlu diperhatikan adalah dominasi produk tertentu dalam *platform* digital yang dapat menghambat pertumbuhan UMKM lokal. Dalam beberapa kasus ditemukan bahwa pelaku UMKM kesulitan bersaing dengan produk yang memiliki modal besar atau jaringan distribusi yang lebih luas. Dampak yang dirasakan secara tidak langsung yakni terciptanya ketimpangan dalam ekosistem bisnis digital. Ketimpangan tersebut menunjukkan adanya kebutuhan mendesak untuk memberikan pemahaman kepada pelaku UMKM mengenai hak dan kewajiban mereka. Banyak pelaku usaha yang belum memahami aspek legal seperti perjanjian bisnis digital, perlindungan konsumen, hingga hukum persaingan usaha yang mengakibatkan pelaku UMKM rentan menjadi korban maupun pelaku pelanggaran hukum tanpa disadari.

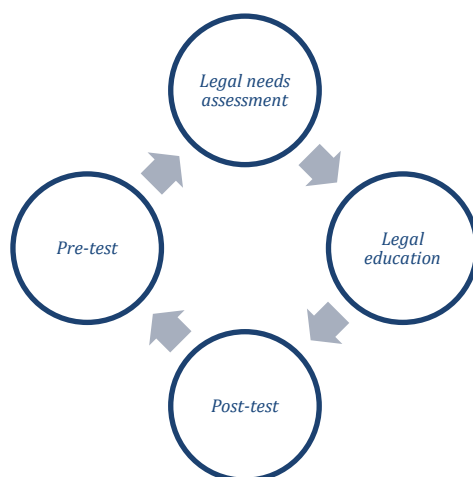
Minimnya pendampingan hukum juga menjadi salah satu faktor keterpurukan UMKM dalam menjalankan bisnisnya. Sebagian besar pelaku UMKM menjalankan usahanya secara mandiri tanpa didampingi oleh tenaga ahli di bidang hukum. Sehingga pengambilan keputusan bisnis seringkali tidak mempertimbangkan aspek legalitas yang mumpuni. Pentingnya pendampingan hukum semakin terasa ketika pelaku UMKM mulai terlibat dalam transaksi digital yang lebih rumit, seperti kerja sama bisnis, penggunaan *platform marketplace*, hingga

pengelolaan data konsumen. Tanpa diiringi dengan pemahaman hukum yang cukup, potensi sengketa bisnis akan semakin meningkat. Pemerintah sejatinya telah mendorong digitalisasi UMKM melalui berbagai program dan kebijakan. Tetapi implementasi di lapangan masih menghadapi berbagai kendala, termasuk keterbatasan sumber daya manusia dan kurangnya pendekatan yang berbasis kebutuhan nyata pelaku usaha. Kondisi yang demikian menunjukkan bahwa pendekatan yang hanya berfokus pada aspek teknologi tidak cukup. Pendekatan yang lebih komprehensif, termasuk melalui kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang menitikberatkan pada pendampingan hukum bisnis secara langsung dan aplikatif menjadi solusi dalam menghadapi permasalahan hukum bagi UMKM. Kegiatan pendampingan hukum bagi pelaku UMKM di Surakarta menjadi sangat relevan dan mendesak untuk dilakukan. Pendampingan ini diharapkan tidak hanya meningkatkan pemahaman hukum, tetapi juga mampu memperkuat posisi pelaku UMKM dalam menghadapi dinamika bisnis digital serta meminimalisir risiko persaingan usaha tidak sehat.

2. METODE

Adapun metode pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat (PkM) ini dirancang dengan sistematis dan pendekatan edukatif-partisipatif yang menitikberatkan pada peningkatan pemahaman hukum bisnis bagi pelaku UMKM di Surakarta. Pendekatan tersebut dipilih karena permasalahan yang dihadapi mitra tidak hanya bersifat teoritis, tetapi juga praktis. Sehingga membutuhkan intervensi yang langsung menyentuh kebutuhan riil pelaku usaha (Dahda & Negoro, 2023).

Metode yang digunakan tidak hanya bersifat penyampaian informasi, tetapi juga melibatkan proses interaksi, evaluasi, dan pendampingan berkelanjutan. Pertama, metode pengabdian ini mengadopsi model *legal empowerment* atau pemberdayaan hukum masyarakat, yang bertujuan untuk meningkatkan kesadaran hukum (*legal awareness*) sekaligus kemampuan praktis dalam menghadapi permasalahan hukum bisnis (Grimes, 2025). Pelaku UMKM disini tidak diposisikan sebagai objek pasif, melainkan sebagai subjek yang aktif dalam memahami dan mengaplikasikan aspek hukum dalam kegiatan usahanya (Flora et al., 2025). Pendekatan yang demikian tentu relevan dengan karakteristik permasalahan hukum UMKM yang seringkali berpacu pada konteks tertentu serta dinamis.



Gambar 1. Diagram Alur Kegiatan Pengabdian.

Tahapan pertama dalam kegiatan ini adalah *Pre-test*, yang bertujuan untuk mengukur tingkat pemahaman awal peserta terkait hukum bisnis digital dan persaingan usaha. *Pre-test* dilakukan menggunakan instrumen kuesioner terstruktur yang mencakup aspek pengetahuan dasar, pengalaman praktik bisnis, serta pemahaman terhadap risiko hukum (Mukhtiar, 2021). Hasil *Pre-test* ini menjadi dasar dalam menentukan strategi penyampaian materi agar lebih tepat sasaran dan sesuai dengan kebutuhan peserta.

Tahapan kedua yakni dilanjutkan dengan pemetaan kebutuhan hukum (*Legal Needs Assessment*). Pada tahap ini, tim pengabdian melakukan identifikasi permasalahan yang dihadapi pelaku UMKM, seperti kendala dalam transaksi digital, kurangnya pemahaman kontrak bisnis, hingga potensi pelanggaran dalam persaingan usaha (Karar et al., 2025). Metode ini penting untuk memastikan bahwa materi yang disampaikan tidak bersifat umum, melainkan spesifik dan dalam konteks tertentu. Tahapan ketiga adalah pemaparan materi (*Legal Education Session*) yang disampaikan secara interaktif dengan pelaku UMKM. Materi yang diberikan meliputi dasar-dasar hukum bisnis digital, perlindungan hukum dalam transaksi elektronik, aspek hukum persaingan usaha, serta strategi menghindari praktik usaha tidak sehat. Penyampaian materi dilakukan dengan pendekatan yang komunikatif yakni menggunakan contoh kasus nyata agar lebih mudah dipahami oleh peserta.

Tahap akhir dari kegiatan ini adalah *post-test* yakni ujian akhir yang dilakukan untuk mengukur peningkatan pemahaman peserta setelah mengikuti seluruh rangkaian kegiatan. Instrumen yang digunakan dalam *post-test* disusun dengan indikator yang sama seperti *Pre-test*, sehingga hasilnya dapat dibandingkan secara objektif. Dari perbandingan tersebut, dapat diketahui efektivitas kegiatan pengabdian yang telah dilaksanakan. Pada tahapan akhir ini dilakukan pula evaluasi kualitatif melalui umpan balik peserta terkait materi, metode penyampaian, dan manfaat kegiatan. Evaluasi ini menjadi dasar untuk perbaikan program

pengabdian di masa mendatang serta sebagai indikator keberhasilan kegiatan secara keseluruhan (Corcoran, 2025). Dengan kombinasi metode *Pre-test*, *legal needs assessment*, *legal education*, dan *post-test*, kegiatan pengabdian ini diharapkan mampu memberikan dampak yang signifikan dalam meningkatkan literasi hukum bisnis bagi pelaku UMKM. Pendekatan yang menyeluruh ini diharapkan dapat memperkuat kapasitas pelaku usaha UMKM dalam menghadapi tantangan bisnis digital dan meminimalisasi risiko hukum yang mungkin timbul di masa mendatang.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan kegiatan pendampingan hukum bagi pelaku UMKM di Surakarta secara umum telah berjalan cukup baik, terutama dalam meningkatkan pemahaman dasar terkait hukum bisnis digital dan persaingan usaha. Berdasarkan hasil *Pre-test*, sebagian besar peserta masih memiliki pemahaman yang terbatas terhadap aspek legal dalam menjalankan usaha, khususnya terkait kontrak digital, perlindungan konsumen, serta risiko hukum dalam transaksi *online*. Fenomena ini memperkuat asumsi awal bahwa literasi hukum di kalangan UMKM masih menjadi persoalan mendasar yang perlu mendapat perhatian serius.



Gambar 2. Tahapan *Legal needs Assessment*.

Kemudian setelah dilakukan tahap kedua (*legal needs assessment*) dan tahap ketiga (pemaparan materi / *legal education*), terjadi peningkatan pemahaman yang cukup terlihat pada peserta. Ini dibuktikan melalui partisipasi pelaku usaha UMKM yang aktif serta hasil *post-test* yang menunjukkan adanya peningkatan skor rata-rata peserta secara signifikan. Pelaku UMKM mulai memahami pentingnya legalitas dalam menjalankan usaha, termasuk urgensi memiliki perjanjian tertulis dalam kerja sama bisnis serta memahami hak dan kewajiban dalam transaksi digital. Peningkatan tersebut tentunya menunjukkan bahwa metode edukatif-partisipatif yang digunakan dalam kegiatan ini cukup efektif dalam mentransfer pengetahuan hukum secara praktis.

Selain peningkatan pada aspek pemahaman pelaku UMKM, kegiatan ini juga menghasilkan perubahan pada aspek sikap (*attitude*) peserta terhadap hukum. Sebelumnya sebagian besar pelaku UMKM cenderung menganggap hukum sebagai sesuatu yang rumit dan hanya relevan ketika terjadi sengketa. Namun setelah mengikuti kegiatan, peserta mulai menyadari bahwa hukum justru berfungsi sebagai alat perlindungan dan strategi dalam mengembangkan usaha. Perubahan persepsi ini menjadi indikator penting dalam keberhasilan program pengabdian yang telah dilakukan (Cwalina & Koniak, 2026).

Pada tahap *legal education* pengabdian juga melaksanakan simulasi dan studi kasus sehingga berdampak cukup kuat dalam meningkatkan kemampuan analisis peserta (Kharitonova & Sannikova, 2022). Melalui metode tersebut, peserta tidak hanya memahami teori, tetapi juga mampu mengidentifikasi potensi masalah hukum dalam skenario bisnis yang diberikan. Beberapa peserta bahkan mampu memberikan solusi alternatif terhadap permasalahan yang dibahas, seperti pentingnya klausul dalam perjanjian (Pasal 1320 KUH Perdata) dan strategi menghadapi persaingan usaha yang tidak sehat (sesuai Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat). Yang demikian menunjukkan bahwa pendekatan praktis sangat efektif dalam meningkatkan kapasitas hukum pelaku UMKM.

Adapun pendampingan hukum yang terjadi secara langsung juga menjadi salah satu aspek yang memberikan kontribusi besar dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat terutama bagi pelaku UMKM (Nugraheni et al., 2024). Melalui sesi evaluasi, peserta dapat berkonsultasi menyampaikan permasalahan spesifik yang mereka hadapi, seperti sengketa dengan mitra usaha atau ketidakpastian dalam penggunaan *platform* digital. Tim pengabdian memberikan arahan dan solusi yang bersifat aplikatif, sehingga peserta merasa lebih percaya diri dalam mengambil keputusan bisnis yang berkaitan dengan aspek hukum. Meskipun belum dapat diukur secara kuantitatif dalam jangka pendek, kegiatan ini berpotensi meningkatkan daya saing pelaku UMKM. Dengan pemahaman hukum yang lebih baik, pelaku usaha dapat menghindari risiko kerugian akibat sengketa atau praktik bisnis yang tidak sehat. Selain itu, mereka juga lebih siap dalam menjalin kerja sama bisnis yang aman dan menguntungkan (Syahputra & Santiago, 2024).

Pada kegiatan pengabdian yang dilakukan juga ditemukan beberapa kendala, terutama terkait keterbatasan waktu dan latar belakang peserta yang beragam. Tidak semua peserta dapat langsung memahami materi dengan tingkat yang sama, sehingga diperlukan pendekatan yang lebih berkelanjutan. Sehingga pendampingan hukum tidak dapat dilakukan secara satu kali, melainkan perlu dilakukan secara berkesinambungan kedepannya. Evaluasi

kualitatif menunjukkan bahwa peserta sangat mengapresiasi kegiatan ini, terutama karena materi yang disampaikan relevan dengan kebutuhan mereka. Peserta juga mengharapkan adanya program lanjutan yang lebih mendalam, seperti pelatihan penyusunan kontrak bisnis atau konsultasi hukum secara berkala. Hal tersebut menunjukkan bahwa kebutuhan akan pendampingan hukum di kalangan UMKM masih sangat tinggi.

Hasil daripada kegiatan pengabdian yang telah dilaksanakan menunjukkan bahwa pendampingan hukum memiliki peran yang sangat penting dalam meningkatkan literasi hukum dan kapasitas pelaku UMKM di era digital. Kegiatan ini tidak hanya memberikan pengetahuan, tetapi juga membangun kesadaran dan kepercayaan diri pelaku usaha dalam menghadapi tantangan hukum bisnis. Sehingga program pengabdian semacam ini perlu terus dikembangkan sebagai bagian dari upaya pemberdayaan UMKM secara berkelanjutan.

4. DISKUSI

Hasil *Pre-test* menjadi pijakan awal yang sangat penting dalam memahami kondisi riil pelaku UMKM sebelum intervensi dilakukan. Temuan *Pre-test* memperlihatkan bahwa mayoritas peserta masih memiliki pemahaman yang terbatas terhadap aspek hukum bisnis, khususnya yang berkaitan dengan transaksi digital, perjanjian kerja sama, serta perlindungan hukum dalam persaingan usaha. Rendahnya skor awal ini tidak hanya mencerminkan kurangnya literasi hukum, tetapi juga menunjukkan adanya kesenjangan antara praktik bisnis yang sudah digital dengan pemahaman hukum yang masih konvensional. Maka dapat dirasakan bahwa *Pre-test* berfungsi bukan sekadar alat ukur, melainkan juga sebagai dasar dalam merancang strategi edukasi yang lebih kontekstual dan tepat sasaran.

Tahapan *legal needs assessment* memperkuat hasil *Pre-test* dengan mengungkap kebutuhan hukum yang lebih spesifik dan nyata di lapangan. Melalui proses ini, ditemukan bahwa pelaku UMKM menghadapi berbagai persoalan seperti ketidakpastian dalam penggunaan *platform* digital, lemahnya posisi tawar dalam perjanjian bisnis, serta potensi kerugian akibat praktik persaingan usaha tidak sehat. Menariknya, banyak dari permasalahan tersebut sebelumnya tidak disadari sebagai persoalan hukum oleh peserta. Sehingga dapat ditarik temuan bahwa kebutuhan utama bukan hanya pada peningkatan pengetahuan, tetapi juga pada kemampuan mengidentifikasi risiko hukum dalam aktivitas bisnis sehari-hari (Bostanova et al., 2024). Maka *legal needs assessment* menjadi jembatan antara teori hukum dan realitas praktik usaha.

Tahap *legal education* kemudian menjadi inti dari intervensi yang dilakukan dalam kegiatan pengabdian ini. Penyampaian materi yang bersifat interaktif, disertai contoh kasus

nyata, terbukti mampu meningkatkan pemahaman peserta secara lebih efektif dibandingkan pendekatan satu arah. Diskusi dan studi kasus memberikan ruang bagi peserta untuk mengaitkan materi dengan pengalaman mereka sendiri, sehingga proses pembelajaran menjadi lebih relevan dan bermakna (Pitzer, 2025). Pendekatan yang demikian juga membantu mengubah cara pandang peserta terhadap hukum, dari yang sebelumnya dianggap sebagai sesuatu yang rumit menjadi alat strategis dalam melindungi dan mengembangkan usaha.

Perubahan yang terjadi semakin terlihat melalui hasil *post-test*, yang menunjukkan peningkatan pemahaman peserta secara signifikan. Perbandingan antara *Pre-test* dan *post-test* memperlihatkan adanya peningkatan tidak hanya pada aspek pengetahuan, tetapi juga pada kemampuan analisis dan kesadaran hukum. Peserta mulai memahami pentingnya aspek legal dalam setiap aktivitas bisnis, termasuk dalam menyusun perjanjian, melakukan transaksi digital, serta menghadapi persaingan usaha. Hasil test menunjukkan bahwa metode yang digunakan dalam kegiatan ini cukup efektif dalam meningkatkan kapasitas hukum pelaku UMKM secara komprehensif.



Gambar 3. Dokumentasi Evaluasi Pengabdian.

Evaluasi kegiatan pengabdian ini menunjukkan bahwa program berjalan cukup efektif dalam meningkatkan pemahaman hukum bisnis pelaku UMMK. Hal ini terlihat dari peningkatan hasil *Pre-test* dan *post-test* serta perubahan sikap peserta terhadap pentingnya aspek hukum. Tidak dapat dipungkiri bahwa keterbatasan waktu menjadi kendala dalam memberikan pendampingan yang lebih mendalam. Perbedaan latar belakang peserta juga mempengaruhi tingkat pemahaman materi (Sarma, 2022). Metode interaktif seperti diskusi dan studi kasus terbukti lebih efektif dibanding ceramah. Tingginya antusiasme peserta menunjukkan kebutuhan pendampingan hukum masih besar. Peserta juga mengharapkan adanya program lanjutan yang lebih intensif. Maka diperlukan pengembangan program berkelanjutan dengan pendekatan yang lebih adaptif dan aplikatif.

5. KESIMPULAN

Pada kegiatan pengabdian kepada Masyarakat yang telah dilakukan menunjukkan bahwa peningkatan literasi hukum bisnis bagi pelaku UMKM di Surakarta merupakan kebutuhan yang nyata dan mendesak di tengah perkembangan era digital. Melalui rangkaian metode yang terstruktur, mulai dari *Pre-test*, *legal needs assessment*, pemaparan materi (*legal education*), hingga *post-test*, terbukti bahwa pendekatan edukatif-partisipatif mampu meningkatkan pemahaman, kesadaran, serta kemampuan analisis hukum peserta secara signifikan.

Tidak hanya pada aspek pengetahuan, kegiatan ini juga mendorong perubahan pola pikir pelaku UMKM dalam memandang hukum sebagai instrumen perlindungan dan strategi bisnis, bukan sekadar kewajiban formal. Meskipun terdapat tantangan seperti keterbatasan waktu, perbedaan latar belakang peserta, serta kebutuhan akan pendampingan lanjutan yang lebih intensif dan berkelanjutan. Untuk itu kegiatan serupa perlu terus dikembangkan dengan pendekatan yang lebih mendalam, adaptif, dan berkesinambungan agar mampu memberikan dampak jangka panjang, baik dalam meningkatkan daya saing UMKM maupun dalam meminimalisir risiko hukum di tengah dinamika bisnis digital yang semakin fluktuatif.

DAFTAR REFERENSI

- Ahdiat, A. (2025). *Jumlah UMKM di Indonesia tahun 2024, usaha mikro terbanyak*. Databoks Katadata. <https://databoks.katadata.co.id/ekonomi-makro/statistik/687079842c29a/jumlah-umkm-di-indonesia-tahun-2024-usaha-mikro-terbanyak>
- Bahtiar, H., Rabbany, L. R., Bele, Y. F., Husna, M., & Matulesy, G. S. (2025). Digital transformation towards sustainability: Challenges and opportunities for Indonesian MSMEs. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 28(1), 131–150. <https://doi.org/10.24914/jeb.v28i1.13935>
- Bostanova, P. I., Dahaeva, Z. I., & Nataeva, Z. A. (2024). Identification and prevention of legal risks in the management of employment contracts of the enterprise. *Èkonomika i Upravlenie: Problemy, Rešeniâ*, 11(1), 11–15. <https://doi.org/10.36871/ek.up.p.r.2024.11.01.002>
- Corcoran, A. W. (2025). How do we manage and improve the programme? (pp. 104–121). <https://doi.org/10.4337/9781035367030.00013>
- Cwalina, W., & Koniak, P. (2026). Changing attitudes in a globalised world (pp. 146–170). <https://doi.org/10.4324/9781003589174-17>
- Dahda, S. S., & Negoro, Y. P. (2023). Pemberdayaan UMKM dengan model bisnis canvas melalui metode participatory learning and action. *Sewagati*, 2(3), 223–230. <https://doi.org/10.56910/sewagati.v2i3.1281>

- Flora, H., Ginanjar, Y., Syaifudin, M. A., Rusmana, D., & Puwa, S. I. P. (2025). Enhancing digital legal literacy: Guidance in formulating privacy policies and terms & conditions for micro and small enterprises (MSEs) in the platform economy era. <https://doi.org/10.55299/jsh.v4i2.1705>
- Grimes, R. (2025). Public legal education (community) (pp. 322–324). <https://doi.org/10.4337/9781035302932.ch88>
- Harvey, C. (2024). *Leveraging digitalization for SME growth: A roadmap to competitive advantage*. <https://doi.org/10.13140/RG.2.2.35558.43841>
- Karar, F., Handayani, U. J., Putri, D. A., & Handayani, S. (2025). Perlindungan hukum bagi pelaku UMKM dalam kontrak bisnis digital. *Eksekusi*, 3(2), 139–152. <https://doi.org/10.55606/eksekusi.v3i2.1850>
- Kharitonova, Y., & Sannikova, L. (2022). Digital transformation of legal education. *Medicine, Law & Society*, 15(1), 47–72. <https://doi.org/10.18690/mls.15.1.47-72.2022>
- Kompas.com. (2024, October 6). *Sedasawarsa Jokowi mendigitalisasi sektor UMKM*. <https://nasional.kompas.com/read/2024/10/06/09030061/sedasawarsa-jokowi-mendigitalisasi-sektor-umkm>
- Mariana, H., et al. (2024, July 17). *Gojek berkolaborasi dengan Kadin Solo wujudkan kesetaraan akses digital UMKM di Solo Raya*. Kompas.com. <https://money.kompas.com/read/2024/07/17/184400926/gojek-berkolaborasi-dengan-kadin-solo-wujudkan-kesetaraan-akses-digital-umkm>
- Mukhtiar, B. (2021). *Questionnaire designing and validation*. <https://doi.org/10.13140/RG.2.2.19325.08161>
- Nugraheni, N. L., Pratama, T. G. W., Pratama, P. A., & Soeprijanto, T. (2024). Legal analysis of the implementation of restorative justice system in Troso Village. *Scholars International Journal of Law, Crime and Justice*. <https://doi.org/10.36348/sijlaj.2024.v07i02.001>
- Opoku, E., Okafor, M., Williams, M., & Aribigbola, A. (2024). Enhancing small and medium-sized businesses through digitalization. *World Journal of Advanced Research and Reviews*. <https://doi.org/10.30574/wjarr.2024.23.2.2313>
- Pitzer, A.-L. (2025). Case studies and practical tools (pp. 171–196). https://doi.org/10.1007/978-3-032-10163-1_21
- Sarma, V. M. (2022). Mediating the medium: When language becomes an impediment to learning. https://doi.org/10.13124/9788860461551_13
- Setiawan, S. R. D. (2024, November 15). *Sentra QRIS UMKM hadir di Surakarta, bantu pelaku usaha kembangkan bisnis*. Kompas.com. <https://money.kompas.com/read/2024/11/15/194100626/sentra-qr-is-umkm-hadir-di-surakarta-bantu-pelaku-usaha-kembangkan-bisnis>
- Syahputra, M. A., & Santiago, F. (2024). The urgency of risk mitigation strategies in business agreements. *Rechtsnormen*, 2(4), 400–410. <https://doi.org/10.70177/rjl.v2i4.1695>
- Zubaedah, R., Apriani, R., & Putra, P. S. (2025). The role of competition law in protecting MSMEs from predatory pricing practices in e-commerce platforms. *Inspirasi Futura: Media Kajian Keislaman*. <https://doi.org/10.31941/pj.v24i1.6080>