

PENGEMBANGAN SDM UMKM MENUJU USAHA YANG PROFESIONAL DAN BERKELANJUTAN DI RUMAH BUMN BANDUNG

Mochamad Arief Rahman Ramadhian^{1*}, Anita Silvianita², Fikri Mohamad Rizaldi³

¹²³ Administrasi Bisnis, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Telkom, Indonesia

Email: ariefrahmanramadhian@telkomuniversity.ac.id, anitasilvianita@telkomuniversity.ac.id, fikrizaldi@telkomuniversity.ac.id

Abstract

Micro, small, and medium enterprises (MSMEs) under Rumah BUMN Bandung require human resource strengthening to improve business professionalism and sustainability. Many MSMEs have strong products and entrepreneurial motivation, yet still face challenges related to work division, customer service standards, simple financial administration, digital marketing consistency, and long-term business planning. This community service program aimed to develop MSME human resources through a Professional and Sustainable MSME Capacity Development Model. The program used participatory training, business coaching, implementation assistance, and monitoring and evaluation. The activities consisted of five stages: needs assessment, professional mindset development, HR and business capability strengthening, implementation and coaching, and program evaluation. The results show that participants were able to map business roles, develop simple standard operating procedures, prepare job descriptions, improve customer service practices, design digital promotion plans, and formulate a business development roadmap. The program also achieved a Community Satisfaction Index of 92.4%, indicating a very high level of participant satisfaction. The model proved relevant for supporting MSMEs to become more professional, adaptive, and sustainable.

Keywords: MSME development; human resource development; business professionalism; sustainability; Rumah BUMN Bandung.

Abstrak

Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) binaan Rumah BUMN Bandung memerlukan penguatan sumber daya manusia agar mampu mengelola usaha secara lebih profesional dan berkelanjutan. Sebagian UMKM telah memiliki produk dan motivasi berwirausaha yang baik, tetapi masih menghadapi kendala pada aspek pembagian kerja, standar layanan pelanggan, administrasi keuangan sederhana, konsistensi pemasaran digital, serta perencanaan pengembangan usaha jangka panjang. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan mengembangkan kapasitas SDM UMKM melalui penerapan Model Pengembangan SDM UMKM Profesional dan Berkelanjutan. Program dilaksanakan dengan pendekatan pelatihan partisipatif, business coaching, pendampingan implementasi, serta monitoring dan evaluasi. Tahapan kegiatan meliputi identifikasi kebutuhan mitra, penguatan profesional mindset, peningkatan kapasitas SDM dan bisnis, implementasi hasil pendampingan, serta evaluasi program. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa peserta mampu memetakan peran usaha, menyusun standar operasional sederhana, menyiapkan job description,

Article History

Received: Juli 2026

Reviewed: Juli 2026

Published: Juli 2026

Plagiarism Checker No

234.KK.44.893484

Copyright : Author

Publish by : Krepa



This work is licensed under a [Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)

memperbaiki praktik layanan pelanggan, merancang promosi digital, serta menyusun roadmap pengembangan usaha. Program juga memperoleh Indeks Kepuasan Mitra sebesar 92,4% dengan kategori sangat baik. Model yang diterapkan terbukti relevan untuk mendukung UMKM menjadi lebih profesional, adaptif, dan berkelanjutan.

Kata Kunci: pengembangan SDM; UMKM; profesionalisme usaha; keberlanjutan; Rumah BUMN Bandung.

PENDAHULUAN

Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) merupakan salah satu pilar penting perekonomian Indonesia karena berperan dalam penyerapan tenaga kerja, pemerataan pendapatan, serta penciptaan aktivitas ekonomi pada tingkat lokal. Data pemerintah menunjukkan bahwa UMKM memiliki kontribusi besar terhadap produk domestik bruto dan penyerapan tenaga kerja nasional [1]. Dalam konteks pemulihan dan transformasi ekonomi, UMKM tidak lagi cukup hanya diarahkan untuk bertahan, tetapi perlu didorong agar mampu naik kelas melalui peningkatan kapasitas sumber daya manusia, penguatan tata kelola, digitalisasi, dan orientasi keberlanjutan usaha [2].

Meskipun demikian, pengembangan UMKM di lapangan masih menghadapi berbagai tantangan yang berkaitan langsung dengan kapasitas SDM. Banyak pelaku UMKM memiliki keunggulan produk dan kedekatan dengan pelanggan, tetapi belum memiliki sistem kerja yang tertata, pembagian tugas yang jelas, standar layanan, pencatatan keuangan yang disiplin, serta strategi pemasaran digital yang konsisten. Tantangan ini menyebabkan usaha sulit berkembang karena sangat bergantung pada pemilik, belum memiliki proses yang terdokumentasi, dan belum mampu mengukur kinerja usaha secara sederhana. Dalam jangka panjang, kondisi tersebut dapat menghambat profesionalisme dan keberlanjutan usaha.

Rumah BUMN Bandung menjadi salah satu ekosistem pendampingan yang strategis bagi UMKM karena menyediakan ruang pembelajaran, jejaring, pelatihan, dan akses penguatan kapasitas. Keberadaan Rumah BUMN berfungsi sebagai wadah pembinaan agar UMKM dapat meningkatkan literasi bisnis, memperkuat pemasaran, dan beradaptasi dengan transformasi digital. Penelitian terdahulu juga menunjukkan bahwa Rumah BUMN Bandung berperan dalam membantu UMKM melakukan transformasi digital melalui program peningkatan kapasitas [4]. Oleh karena itu, kegiatan pengabdian kepada masyarakat di Rumah BUMN Bandung perlu diarahkan pada kebutuhan aktual UMKM, terutama penguatan SDM yang menjadi penggerak utama perubahan usaha.

Pengembangan SDM UMKM memiliki urgensi karena profesionalisme usaha tidak hanya ditentukan oleh kualitas produk, tetapi juga oleh kemampuan manusia dalam mengelola proses bisnis. SDM yang profesional ditunjukkan melalui kemampuan memahami peran kerja, melayani pelanggan, mengelola waktu, mencatat transaksi, menyusun target, membuat konten promosi, dan melakukan evaluasi usaha secara berkala. Dalam perspektif manajemen, penguatan SDM merupakan fondasi bagi terbentuknya kapabilitas organisasi yang sulit ditiru dan menjadi sumber keunggulan kompetitif [5]. Bagi UMKM, kapabilitas tersebut dapat dibangun melalui pelatihan sederhana, pendampingan praktis, serta pembiasaan menggunakan alat bantu manajemen yang mudah diterapkan.

Berdasarkan permasalahan tersebut, tim pengabdian merancang Program Pengembangan SDM UMKM Menuju Usaha yang Profesional dan Berkelanjutan di Rumah BUMN Bandung. Program ini tidak hanya berfokus pada penyampaian materi, tetapi juga mengintegrasikan proses

identifikasi kebutuhan, pelatihan, praktik, business coaching, implementasi, dan evaluasi. Pendekatan ini diharapkan mampu membantu UMKM menghasilkan luaran konkret berupa peta kebutuhan SDM, struktur peran sederhana, standar operasional prosedur, template administrasi keuangan, rancangan promosi digital, serta roadmap pengembangan usaha yang dapat digunakan setelah kegiatan selesai.

Tujuan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah meningkatkan kapasitas SDM UMKM binaan Rumah BUMN Bandung agar mampu mengelola usaha secara lebih profesional, adaptif, dan berkelanjutan. Secara khusus, kegiatan ini diarahkan untuk meningkatkan professional mindset pelaku UMKM, memperkuat keterampilan manajerial dasar, memperbaiki praktik layanan pelanggan, mendorong penggunaan media digital secara lebih konsisten, serta menumbuhkan kesadaran pentingnya keberlanjutan usaha. Model yang dikembangkan diharapkan dapat menjadi alternatif pendekatan pemberdayaan yang dapat direplikasi pada komunitas UMKM lainnya.

METODE

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilaksanakan pada UMKM binaan Rumah BUMN Bandung, Jawa Barat. Mitra kegiatan merupakan pelaku UMKM dari berbagai sektor usaha, seperti kuliner, fesyen, kriya, jasa, dan perdagangan kecil. Program dirancang untuk menjawab kebutuhan pelaku UMKM yang ingin meningkatkan kualitas pengelolaan SDM, pelayanan pelanggan, pemasaran digital, dan keberlanjutan usaha. Pelaksanaan kegiatan dilakukan melalui kombinasi pelatihan tatap muka, diskusi kelompok, praktik penyusunan perangkat usaha, business coaching, serta evaluasi berbasis kuesioner kepuasan mitra.

Program ini menerapkan Model Pengembangan SDM UMKM Profesional dan Berkelanjutan. Model tersebut merupakan pendekatan pemberdayaan yang menempatkan SDM sebagai titik masuk penguatan usaha. Berbeda dengan pelatihan yang hanya berfokus pada transfer pengetahuan, model ini mengintegrasikan proses pemetaan kebutuhan, penguatan pola pikir profesional, peningkatan keterampilan teknis-manajerial, pendampingan implementasi, serta monitoring dan evaluasi. Tahapan model disajikan pada Gambar 1.



Gambar 1. Framework Model Pengembangan SDM UMKM Profesional dan Berkelanjutan

Tahap pertama adalah *needs assessment* yang dilakukan melalui observasi, diskusi, dan pemetaan kebutuhan mitra. Tahap ini bertujuan mengidentifikasi permasalahan utama yang dialami pelaku UMKM dalam mengelola usaha. Aspek yang dipetakan meliputi pola kerja, pembagian tugas, layanan pelanggan, pencatatan keuangan, penggunaan media digital, dan rencana pengembangan usaha.

Tahap kedua adalah penguatan *professional mindset*. Pada tahap ini peserta diberikan pemahaman mengenai pentingnya disiplin usaha, orientasi kualitas, layanan pelanggan, etika bisnis, dan pembelajaran berkelanjutan. Penguatan pola pikir menjadi bagian penting karena perubahan usaha tidak akan berjalan tanpa kesiapan pelaku UMKM untuk mengubah kebiasaan kerja dari informal menuju lebih tertib dan terukur.

Tahap ketiga adalah HR and business capability development. Kegiatan pada tahap ini mencakup pelatihan penyusunan job description sederhana, standar operasional prosedur, pembukuan sederhana, layanan pelanggan, komunikasi pemasaran, dan penggunaan media digital. Tahap keempat adalah implementation and coaching, yaitu pendampingan peserta untuk menerapkan luaran yang telah disusun ke dalam usaha masing-masing. Tahap kelima adalah monitoring and evaluation yang dilakukan untuk menilai ketercapaian luaran dan tingkat kepuasan mitra terhadap pelaksanaan program.

HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 Identifikasi Kebutuhan Mitra

Tahap awal kegiatan menunjukkan bahwa sebagian besar peserta telah memiliki pengalaman menjalankan usaha, tetapi belum seluruhnya memiliki sistem pengelolaan SDM yang terdokumentasi. Beberapa peserta menjalankan usaha secara keluarga, sehingga pembagian peran sering kali belum jelas. Pemilik usaha masih merangkap berbagai fungsi, mulai dari produksi, pembelian bahan baku, pelayanan pelanggan, pencatatan transaksi, hingga promosi. Kondisi ini membuat aktivitas usaha berjalan, tetapi belum sepenuhnya efisien dan sulit dikembangkan ketika jumlah pelanggan meningkat.

Hasil diskusi juga menunjukkan bahwa pelaku UMKM membutuhkan panduan praktis yang mudah digunakan. Mereka tidak hanya memerlukan teori kewirausahaan, tetapi membutuhkan alat bantu sederhana seperti daftar tugas harian, SOP layanan, format pencatatan pemasukan dan pengeluaran, kalender konten digital, serta rencana pengembangan usaha. Oleh karena itu, program disusun dengan orientasi luaran praktis agar peserta dapat langsung menerapkan hasil pelatihan pada usaha masing-masing.

Tabel 1. Hasil Identifikasi Kebutuhan dan Rancangan Program Pengembangan SDM UMKM

Permasalahan Mitra	Solusi yang Diberikan	Metode Pelaksanaan	Luaran yang Diharapkan
Pembagian kerja belum jelas dan pemilik masih merangkap banyak fungsi.	Penyusunan struktur peran dan job description sederhana.	Diskusi kelompok, simulasi peran, dan coaching.	Peta peran usaha dan job description sederhana.
Belum tersedia standar layanan pelanggan dan	Penyusunan SOP layanan dan SOP operasional dasar.	Workshop, studi kasus, dan praktik penyusunan SOP.	Dokumen SOP sederhana yang dapat digunakan harian.

standar kerja harian.			
Pencatatan keuangan belum disiplin dan bercampur dengan keuangan pribadi.	Pelatihan pembukuan sederhana dan pengendalian biaya.	Simulasi pencatatan kas masuk-keluar dan latihan format laporan.	Template pencatatan keuangan sederhana.
Promosi digital belum konsisten dan belum memiliki kalender konten.	Pendampingan strategi konten dan penggunaan media digital.	Praktik membuat konten, caption, dan jadwal unggahan.	Rencana promosi digital dan kalender konten bulanan.
Belum memiliki rencana pengembangan usaha jangka menengah.	Penyusunan roadmap pengembangan usaha.	Business coaching dan diskusi rencana aksi.	Roadmap usaha dan rencana tindak lanjut.

Tabel 1 menunjukkan bahwa kebutuhan mitra tidak hanya berada pada aspek pemasaran, tetapi juga pada aspek pengelolaan SDM sebagai fondasi profesionalisme usaha. Hal ini memperkuat pandangan bahwa pemberdayaan UMKM perlu dilakukan secara terintegrasi, karena peningkatan omzet tanpa perbaikan sistem kerja dapat menimbulkan masalah baru, seperti layanan tidak konsisten, kualitas produk menurun, dan kesulitan mengelola pesanan.

3.2 Penguatan Professional Mindset Pelaku UMKM

Kegiatan penguatan *professional mindset* dilakukan melalui pelatihan partisipatif yang menekankan perubahan kebiasaan kerja. Materi yang diberikan meliputi orientasi kualitas, kedisiplinan, tanggung jawab peran, komunikasi dengan pelanggan, etika pelayanan, dan pentingnya evaluasi usaha. Peserta diajak memahami bahwa profesionalisme tidak selalu identik dengan skala usaha besar, tetapi dapat dimulai dari kebiasaan sederhana seperti mencatat transaksi, menjawab pelanggan dengan cepat, menjaga kualitas produk, dan memisahkan uang usaha dari uang pribadi.

Pelatihan dilaksanakan melalui diskusi kasus UMKM, refleksi pengalaman peserta, dan praktik menyusun komitmen perbaikan usaha. Pendekatan partisipatif membuat peserta dapat menghubungkan materi dengan kondisi usaha yang mereka hadapi. Sebagian peserta menyampaikan bahwa kendala utama bukan hanya keterbatasan modal, tetapi juga keterbatasan waktu, konsistensi, dan kemampuan mengelola tim kecil. Temuan ini menunjukkan bahwa pengembangan SDM perlu diarahkan pada pembentukan kebiasaan kerja yang lebih tertib dan berorientasi pada pelanggan.



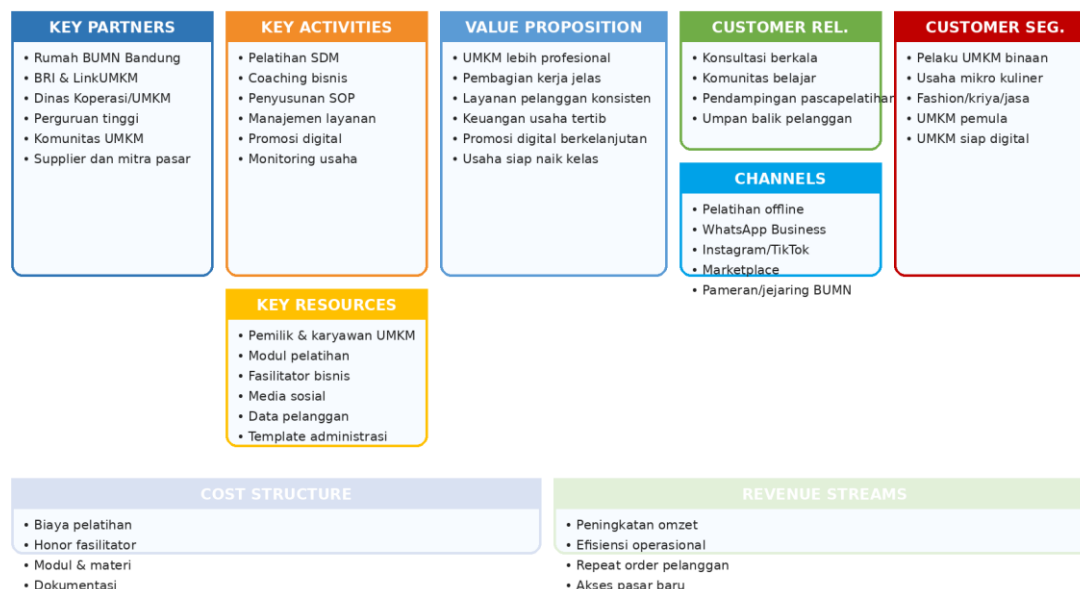
Gambar 2. Pelaksanaan Pelatihan dan Pendampingan SDM UMKM

3.3 Pengembangan Kapabilitas SDM dan Model Bisnis UMKM

Tahap berikutnya adalah pendampingan pengembangan kapabilitas SDM dan model bisnis. Peserta diarahkan untuk melihat hubungan antara manusia, proses kerja, pelanggan, dan nilai usaha. Untuk membantu peserta memahami hubungan tersebut, tim pengabdian menggunakan alat bantu *Business Model Canvas* (BMC) yang disederhanakan sesuai konteks UMKM. BMC membantu peserta mengidentifikasi segmen pelanggan, proposisi nilai, saluran pemasaran, hubungan pelanggan, sumber daya, aktivitas utama, mitra, struktur biaya, dan sumber pendapatan.

Pada tahap ini, peserta juga didampingi menyusun *job description* sederhana. Penyusunan *job description* dilakukan agar setiap pelaku usaha memahami peran utama dalam produksi, pelayanan, keuangan, promosi, dan pengelolaan pelanggan. Bagi UMKM yang masih dikelola keluarga, *job description* membantu mengurangi tumpang tindih pekerjaan. Bagi UMKM yang mulai mempekerjakan karyawan, dokumen ini menjadi dasar pembagian tugas dan evaluasi kinerja sederhana.





Gambar 3. Business Model Canvas Pengembangan SDM UMKM Rumah BUMN Bandung

Gambar 3 menunjukkan bahwa pengembangan SDM UMKM tidak dapat dipisahkan dari model bisnis. Sumber daya manusia menjadi penggerak utama aktivitas produksi, layanan, promosi, dan hubungan pelanggan. Karena itu, peningkatan kapabilitas SDM diarahkan untuk memperkuat proposisi nilai UMKM, yaitu usaha yang lebih profesional, memiliki layanan konsisten, tertib administrasi, dan mampu membangun kepercayaan pelanggan.

Pendampingan juga menghasilkan template *SOP* sederhana. *SOP* yang disusun tidak dibuat rumit, tetapi berbentuk langkah kerja praktis yang dapat ditempel atau dibagikan kepada anggota usaha. Contoh *SOP* yang disusun meliputi *SOP* menerima pesanan, *SOP* membalas pesan pelanggan, *SOP* pengemasan produk, *SOP* pencatatan transaksi, dan *SOP* menangani keluhan pelanggan. Keberadaan *SOP* membantu UMKM menjaga konsistensi layanan, khususnya ketika usaha mulai berkembang dan melibatkan lebih banyak orang.

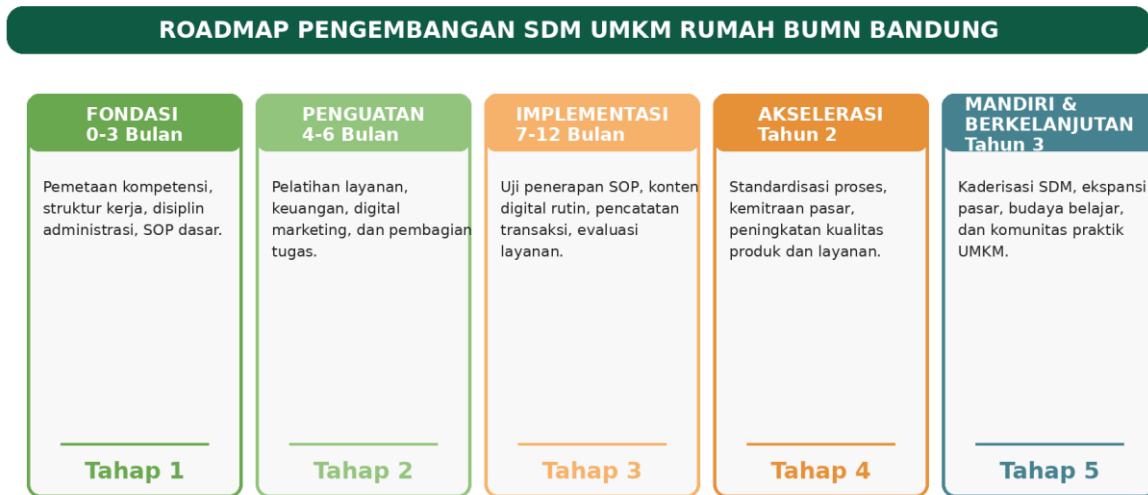
3.4 Implementasi Perangkat Profesionalisasi Usaha

Seluruh luaran yang telah disusun kemudian diimplementasikan secara bertahap melalui coaching. Peserta diminta memilih minimal dua perangkat yang paling relevan untuk langsung diterapkan pada usaha masing-masing. Beberapa peserta memilih menerapkan pencatatan keuangan sederhana, sementara peserta lain memprioritaskan *SOP* layanan pelanggan dan kalender konten digital. Strategi ini digunakan agar implementasi tidak membebani peserta, tetapi tetap menghasilkan perubahan nyata dalam operasional usaha.

Pada aspek pemasaran digital, peserta didampingi menyusun kalender konten bulanan yang memuat jenis konten, waktu unggah, pesan promosi, dan target audiens. Materi promosi diarahkan untuk tidak hanya berisi informasi harga, tetapi juga nilai produk, proses produksi, testimoni pelanggan, edukasi penggunaan produk, dan cerita usaha. Pendekatan ini penting karena promosi digital yang konsisten dapat memperkuat kepercayaan pelanggan dan memperluas akses pasar.

Pada aspek keberlanjutan, peserta diajak menyusun rencana pengembangan usaha yang realistis. Keberlanjutan dipahami bukan hanya dari sisi lingkungan, tetapi juga keberlanjutan proses bisnis, keuangan, SDM, dan hubungan pelanggan. UMKM yang berkelanjutan adalah UMKM

yang mampu belajar, memperbaiki proses, menjaga kualitas, memisahkan keuangan, mengelola pelanggan, serta membangun jejaring pasar secara bertahap.



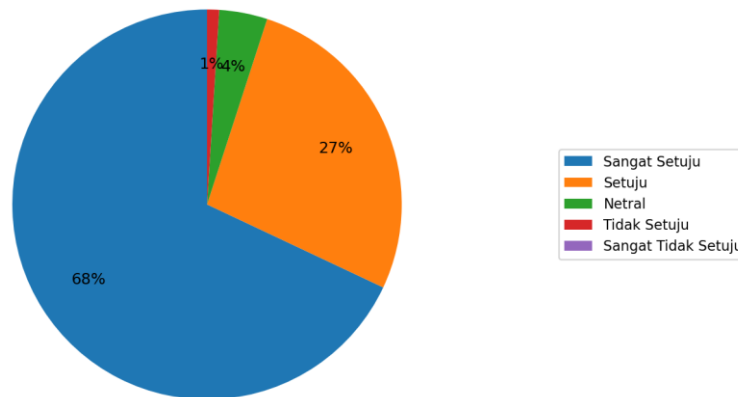
Gambar 4. Roadmap Pengembangan SDM UMKM Rumah BUMN Bandung

Roadmap pada Gambar 4 memuat lima tahapan pengembangan, yaitu fondasi, penguatan, implementasi, akselerasi, serta kemandirian dan keberlanjutan. Tahap fondasi diarahkan pada pemetaan peran dan kebutuhan kompetensi. Tahap penguatan berfokus pada pelatihan layanan, keuangan, dan pemasaran digital. Tahap implementasi menekankan penerapan perangkat kerja. Tahap akselerasi diarahkan pada standardisasi proses dan perluasan pasar. Tahap kemandirian berfokus pada kaderisasi SDM, budaya belajar, dan penguatan komunitas praktik UMKM.

3.5 Evaluasi Ketercapaian Program

Evaluasi dilakukan dengan menilai ketercapaian luaran dan kepuasan mitra. Berdasarkan hasil monitoring, peserta mampu menghasilkan beberapa perangkat pengembangan usaha, yaitu peta kebutuhan SDM, struktur peran sederhana, job description, SOP layanan, template pencatatan keuangan, kalender konten digital, dan roadmap pengembangan usaha. Luaran tersebut menunjukkan bahwa program tidak hanya memberikan pengetahuan, tetapi juga menghasilkan perangkat yang dapat langsung digunakan oleh UMKM.

Kuesioner kepuasan mitra menunjukkan respons yang sangat baik. Sebagian besar peserta menilai materi sesuai kebutuhan, fasilitator mudah dipahami, metode kegiatan interaktif, dan hasil pendampingan dapat diterapkan. Indeks Kepuasan Mitra mencapai 92,4% dan termasuk kategori sangat baik. Hasil ini menunjukkan bahwa pendekatan pelatihan partisipatif dan *business coaching* relevan dengan karakteristik UMKM yang membutuhkan contoh praktis dan pendampingan langsung.



Indeks Kepuasan Mitra = 92,4% (Kategori: Sangat Baik)

Gambar 5. Hasil Evaluasi Kepuasan Mitra

Tabel 2. Ringkasan Luaran Program dan Manfaat bagi Mitra

Luaran Program	Bentuk Hasil	Manfaat bagi UMKM
Pemetaan kebutuhan SDM	Daftar masalah dan prioritas kompetensi	Menjadi dasar perbaikan yang sesuai kebutuhan nyata.
Struktur peran dan job description	Pembagian tugas produksi, pelayanan, keuangan, dan promosi	Mengurangi tumpang tindih pekerjaan dan meningkatkan akuntabilitas.
SOP layanan dan operasional	Langkah kerja menerima pesanan, pengemasan, pencatatan, dan keluhan	Mendorong konsistensi kualitas layanan dan proses kerja.
Template keuangan sederhana	Format kas masuk, kas keluar, biaya, dan laba sederhana	Membantu memisahkan keuangan pribadi dan usaha.
Kalender konten digital	Rencana unggahan media sosial bulanan	Meningkatkan konsistensi promosi dan komunikasi pelanggan.
Roadmap pengembangan usaha	Tahapan pengembangan 0-3 bulan, 4-6 bulan, 7-12 bulan, tahun 2, dan tahun 3	Menjadi panduan keberlanjutan setelah program selesai.

Secara keseluruhan, hasil kegiatan menunjukkan bahwa pengembangan SDM merupakan pintu masuk penting bagi profesionalisasi UMKM. Program yang dirancang berbasis kebutuhan mitra mampu membantu peserta memahami bahwa keberhasilan usaha tidak hanya ditentukan oleh produk, tetapi juga oleh kedisiplinan proses, kualitas layanan, kemampuan mencatat, dan konsistensi membangun pasar. Dengan demikian, pendekatan pengembangan SDM dapat menjadi strategi yang efektif untuk mendorong UMKM naik kelas secara bertahap dan berkelanjutan.

KESIMPULAN

Program Pengembangan SDM UMKM Menuju Usaha yang Profesional dan Berkelanjutan di Rumah BUMN Bandung berhasil meningkatkan pemahaman dan keterampilan pelaku UMKM dalam mengelola usaha secara lebih tertib, terarah, dan berorientasi pada keberlanjutan. Pendekatan yang mengintegrasikan *needs assessment*, penguatan *professional mindset*, pengembangan kapabilitas SDM dan bisnis, pendampingan implementasi, serta monitoring dan evaluasi mampu menghasilkan luaran yang dapat langsung digunakan oleh mitra.

Luaran utama kegiatan meliputi peta kebutuhan SDM, struktur peran sederhana, *job description*, SOP layanan dan operasional, template pencatatan keuangan, kalender konten digital, serta roadmap pengembangan usaha. Hasil evaluasi menunjukkan Indeks Kepuasan Mitra sebesar 92,4% dengan kategori sangat baik. Hal ini menunjukkan bahwa program dinilai relevan, mudah dipahami, dan bermanfaat bagi kebutuhan UMKM binaan Rumah BUMN Bandung.

Model Pengembangan SDM UMKM Profesional dan Berkelanjutan dapat menjadi alternatif pendekatan pengabdian kepada masyarakat yang dapat direplikasi pada komunitas UMKM lainnya. Ke depan, diperlukan pendampingan lanjutan untuk memastikan perangkat yang telah disusun benar-benar menjadi kebiasaan kerja, memperkuat jejaring pasar, meningkatkan literasi digital, serta membangun komunitas belajar antar-UMKM agar proses profesionalisasi dan keberlanjutan usaha dapat terus berkembang.

REFERENSI

- [1] Direktorat Jenderal Perbendaharaan Kementerian Keuangan RI, "UMKM hebat, perekonomian nasional meningkat," 2024.
- [2] Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian RI, "Pemerintah dorong UMKM naik kelas, tingkatkan kontribusi terhadap ekspor Indonesia," 2025.
- [3] Kamar Dagang dan Industri Indonesia, "UMKM Indonesia: data dan statistik," 2024.
- [4] M. Farid, "Peran Rumah BUMN Bandung dalam mendukung UMKM bertransformasi ke digital," E-Profit, 2025.
- [5] J. Barney, "Firm resources and sustained competitive advantage," *Journal of Management*, vol. 17, no. 1, pp. 99-120, 1991.
- [6] A. Osterwalder and Y. Pigneur, *Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers*. Hoboken, NJ: John Wiley & Sons, 2010.
- [7] D. A. Garvin, "Building a learning organization," *Harvard Business Review*, vol. 71, no. 4, pp. 78-91, 1993.
- [8] A. Z. A. Alaydrus, H. Pranoto, A. K. Diashafa, and A. I. Faridl, "Sosialisasi pembuatan Business Model Canvas (BMC) untuk mendorong mindset kewirausahaan di kalangan mahasiswa," *Proficio: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, vol. 5, no. 2, pp. 268-273, 2024.
- [9] H. Sekarningtyas and M. A. Firdaus, "Peningkatan kompetensi kewirausahaan mahasiswa melalui pelatihan Business Model Canvas dan strategi digital marketing di era MBKM," *Jurnal Pengabdian Masyarakat Bakti Negeri*, vol. 2, no. 1, pp. 29-37, 2025.
- [10] C. Wang, Y. Shi, and S. Jiang, "The early bird catches the flywheel: Pedagogical components of entrepreneurship education in American higher education institutions," *Education + Training*, vol. 66, no. 8, pp. 1077-1095, 2024.
- [11] Badan Pusat Statistik, *Statistik E-Commerce 2024*. Jakarta: Badan Pusat Statistik, 2024.
- [12] M. E. Porter and M. R. Kramer, "Creating shared value," *Harvard Business Review*, vol. 89, no. 1/2, pp. 62-77, 2011.