

## **Pelatihan Pada Pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah untuk Naik Kelas di Kota Cimahi**

**Yudiyanto Joko Purnomo<sup>1\*</sup>, Kirana Lesmi<sup>2</sup>, Kasino Martowinangun<sup>3</sup>, Muhammad Dadi Priadi<sup>4</sup>, Desty Rara Pringgandinie<sup>5</sup>**

<sup>1</sup>*Universitas Nasional Pasim, Indonesia*

<sup>2,5</sup>*Universitas Insan Cendekia Mandiri, Indonesia*

<sup>4</sup>*Universitas Sangga Buana, Indonesia*

<sup>3</sup>*Politeknik Piksi Ganesha Bandung, Indonesia*

\* *Corresponding Author: [joko.jember2015@gmail.com](mailto:joko.jember2015@gmail.com)*

**Received: 21-01-2025,**

**Revised: 09-02-2025,**

**Accepted: 01-03-2025**

### **Abstrak**

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan kapasitas dan daya saing pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Kota Cimahi agar mampu naik kelas, baik dari segi manajerial, pemasaran, maupun pemanfaatan teknologi digital. Pelatihan difokuskan pada peningkatan pengetahuan tentang strategi bisnis, pencatatan keuangan sederhana, akses perizinan dan legalitas usaha, serta pemanfaatan media sosial sebagai sarana promosi dan branding. Metode pelaksanaan kegiatan meliputi penyampaian materi melalui presentasi, diskusi interaktif, dan praktik langsung. Kegiatan pelatihan diikuti oleh 70 UMKM, lokasi kegiatan digedung *Techno Park* Cimahi. Hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan pemahaman dan keterampilan peserta dalam mengelola usaha secara lebih profesional dan modern. Para peserta menyadari pentingnya penguasaan teknologi terutama dalam melakukan pemasaran dan pembuatan legalitas usaha. Dengan adanya pelatihan ini, pelaku UMKM diharapkan mampu mengembangkan usahanya secara berkelanjutan dan siap bersaing di pasar yang lebih luas.

**Kata kunci:** UMKM, Pelatihan, Naik Kelas, Cimahi, Pemberdayaan Usaha.

### **Abstract**

*This community service activity aims to increase the capacity and competitiveness of Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) in Cimahi City so that they can move up, both in terms of managerial, marketing, and the use of digital technology. The training is focused on increasing knowledge about business strategies, simple financial recording, access to business licensing and legality, and the use of social media as a means of promotion and branding. The method of implementing activities includes delivering material through presentations, interactive discussions, and hands-on practice. The training activity was attended by 70 MSMEs, the location of the activity was in the Cimahi Techno Park building. The results of the activity showed an increase in the understanding and skills of participants in managing businesses in a more professional and modern manner. The participants realized the importance of mastering technology, especially in marketing and making business legal. With this training, MSME actors are expected to be able to develop their businesses sustainably and be ready to compete in a wider market.*

**Keywords:** MSMEs, Training, Upgrading, Cimahi, Business Empowerment.

### **PENDAHULUAN**

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu sektor strategis dalam perekonomian nasional, termasuk di Kota Cimahi. Peran UMKM sangat signifikan

dalam menciptakan lapangan kerja, mengurangi pengangguran, serta meningkatkan pendapatan masyarakat (Sijabat, 2020). Namun demikian, banyak pelaku UMKM masih menghadapi berbagai tantangan dalam mengembangkan usahanya, seperti keterbatasan akses terhadap informasi, permodalan, teknologi, serta kemampuan manajerial dan pemasaran yang masih rendah. Agar Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) bisa naik kelas, artinya UMKM mengalami peningkatan dari sisi kapasitas usaha, daya saing, dan akses pasar, sehingga mampu berkembang dari mikro menjadi kecil, dari kecil menjadi menengah, bahkan besar (Sartika et al., 2023).

(Supriyanto & Hana, 2020) Meskipun jumlah UMKM di Indonesia sangat besar, sebagian besar UMKM masih berada pada level usaha mikro dan kecil yang menghadapi berbagai tantangan seperti keterbatasan modal, rendahnya kualitas manajemen, keterbatasan akses pasar, serta minimnya pemanfaatan teknologi digital (Herlina et al., 2023; Yacub et al., 2023). Para pelaku usaha saat ini dituntut untuk mau terbuka atas kemajuan teknologi dan meningkatkan penguasaan terhadap teknologi agar usaha yang dijalankan dapat berkembang serta bersaing, salah satu sulitnya berkembang dalam menjalankan bisnis adalah karena tidak diimbangnya teknologi baik dari segi pemasaran, pembuatan laporan keuangan sampai dengan pencatatan persediaan (Supriyanto & Hana, 2020). Untuk mendorong kontribusi yang lebih signifikan, UMKM perlu didorong agar dapat *naik kelas*, yakni berkembang dari segi kapasitas produksi, daya saing, akses pasar, serta pengelolaan usaha secara profesional (Mulyeni, 2023; Redjeki et al., 2025).

UMKM yang naik kelas tidak hanya mampu meningkatkan omzet dan profitabilitas, tetapi juga berpotensi menciptakan lapangan kerja yang lebih luas, memperkuat rantai pasok lokal, dan berperan dalam ekspor nasional (Purnomo, 2024). Peningkatan kapasitas UMKM tidak dapat dilakukan secara instan, melainkan memerlukan dukungan yang terintegrasi dari berbagai pihak, baik pemerintah, swasta, akademisi, maupun komunitas (Pringgandines, 2024). Melalui pelatihan, pendampingan, digitalisasi, akses pembiayaan, serta legalisasi usaha, UMKM akan memiliki fondasi yang kuat untuk tumbuh dan bertransformasi ke level yang lebih tinggi.

Di era digital dan persaingan global saat ini, UMKM dituntut untuk terus berinovasi dan meningkatkan daya saing agar mampu naik kelas, yaitu bertransformasi dari usaha tradisional menjadi usaha yang lebih modern, profesional, dan terintegrasi dengan ekosistem digital (Mulyeni et al., 2024). Pemerintah telah mendorong berbagai program pemberdayaan UMKM, namun keberhasilan program tersebut sangat bergantung pada kesiapan dan kapasitas pelaku usaha itu sendiri (Tambunan, 2023). Merespon kebutuhan tersebut, kegiatan pelatihan ini diselenggarakan sebagai bentuk kontribusi nyata dalam mendukung penguatan kapasitas pelaku UMKM di Kota Cimahi. Fokus utama pelatihan meliputi peningkatan pemahaman tentang pengelolaan usaha yang efektif, strategi pemasaran digital, pencatatan keuangan sederhana, dan pemenuhan aspek legalitas usaha. Dengan pendekatan partisipatif dan berbasis kebutuhan lapangan, pelatihan ini diharapkan dapat memberikan dampak positif dalam mendorong pelaku UMKM untuk naik kelas dan berdaya saing tinggi di pasar lokal maupun nasional.

## **METODE**

*Pelatihan Pada Pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah untuk Naik Kelas....(Purnomo, dkk)*

Metode pelaksanaan kegiatan pelatihan ini dirancang secara sistematis dan aplikatif agar sesuai dengan kebutuhan dan kondisi pelaku UMKM di Kota Cimahi. Tempat kegiatan berlokasi di Gedung *Technopark Cimahi*, peserta kegiatan berjumlah 80 UMKM. Adapun tahapan pelaksanaan kegiatan terdiri atas beberapa langkah yaitu tahap awal dilakukan melalui koordinasi dengan instansi terkait seperti Kadin Cimahi, Dinas Koperasi, Pegadaian dan UMKM Kota Cimahi untuk menjaring peserta pelatihan yang aktif menjalankan usaha dan memiliki komitmen untuk berkembang. Kriteria seleksi peserta meliputi status aktif usaha, kategori usaha mikro atau kecil, serta kesediaan mengikuti seluruh rangkaian pelatihan. Sebelum pelatihan dimulai, dilakukan survei atau wawancara singkat untuk mengidentifikasi permasalahan dan kebutuhan utama peserta terkait pengelolaan usaha, pemasaran, keuangan, serta legalitas usaha. Hasil analisis ini digunakan untuk menyusun materi yang tepat sasaran.

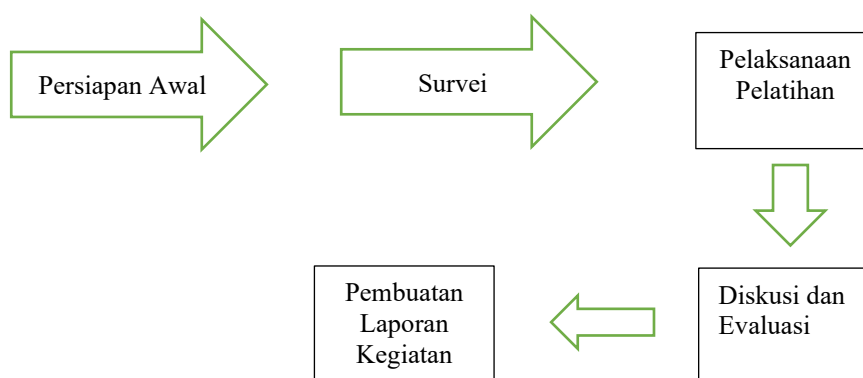


Diagram Alur Kegiatan Pengabdian

Materi pelatihan dirancang berdasarkan hasil kebutuhan lapangan dan mencakup beberapa topik utama, antara lain:

- Strategi pengembangan usaha agar naik kelas
- Pengelolaan keuangan usaha sederhana
- Pemanfaatan media sosial dan digital marketing
- Pengurusan legalitas dan perizinan (NIB, NPWP, dan Sertifikasi Halal.)

Penyampaian materi dilakukan secara interaktif melalui metode ceramah, diskusi kelompok, studi kasus, dan praktik langsung, agar peserta dapat memahami dan menerapkan ilmu secara konkret. Setelah pelatihan, dilakukan sesi konsultasi atau pendampingan singkat untuk menindaklanjuti implementasi materi oleh peserta. Evaluasi pelatihan dilakukan melalui pre-test dan post-test, serta kuesioner umpan balik dari peserta terkait penyelenggaraan kegiatan

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pelatihan yang dilaksanakan berhasil menjaring sebanyak 70 pelaku UMKM dari berbagai sektor usaha di Kota Cimahi, seperti kuliner, fashion, kerajinan, dan jasa. Pelatihan berlangsung selama dua hari dan dilaksanakan secara tatap muka dengan

menerapkan metode partisipatif dan interaktif. Seluruh peserta mengikuti rangkaian kegiatan dengan antusias, dibuktikan dengan tingkat kehadiran dan partisipasi aktif dalam diskusi maupun sesi praktik. Beberapa capaian kegiatan sebagai berikut:

1. Peningkatan Pengetahuan Dasar Manajerial, melalui pemaparan materi mengenai perencanaan usaha, pengelolaan keuangan sederhana, dan strategi pemasaran, peserta menunjukkan peningkatan pemahaman yang signifikan. Hasil pre-test dan post-test menunjukkan rata-rata peningkatan skor sebesar 35%, yang mengindikasikan peningkatan literasi bisnis peserta. Pemahaman dan dapat membuat perencanaan yang baik sebelum atau saat menjalankan usaha akan memberikan dampak pada perkembangan usaha, selain itu dukungan dalam pengelolaan keuangan yang baik akan membuat usaha yang dijalankan lebih efektif (Jaenudin et al., 2025). Para pelaku bisnis saat ini dituntut untuk dapat mengembangkan skill salah satunya skill yang paling penting yaitu mampu membuat strategi pemasaran yang tepat bagi produk atau jasa yang dijual (Rahayu et al., 2022)
2. Pengenalan dan Pemanfaatan Media Digital, peserta mendapatkan pelatihan mengenai penggunaan media sosial (Instagram, *WhatsApp Business*, dan TikTok) sebagai sarana promosi dan branding. Beberapa peserta langsung mempraktikkan pembuatan konten promosi selama pelatihan dan memperoleh umpan balik dari fasilitator dan peserta lain. Media digital merupakan salah satu pilihan yang tepat bagi pelaku usaha dalam menjalankan strategi pemasaran agar lebih efektif dan efisien (Martowinangun et al., 2025; Rahmasari, 2023)
3. Pemahaman Legalitas dan Perizinan Usaha, peserta diberikan informasi dan pendampingan dasar mengenai pentingnya legalitas usaha seperti NIB (Nomor Induk Berusaha), NPWP, dan izin edar untuk produk makanan/minuman. Sebagian peserta langsung melakukan pendaftaran NIB secara online dibantu oleh tim pendamping. Kepemilikan NIB pada saat ini menjadi suatu kewajiban bagi para pelaku usaha agar lebih mudah dalam mendapatkan bantuan modal dana dari pihak investor atau bank .
4. Peningkatan Motivasi dan Kepercayaan Diri, selain aspek teknis, kegiatan ini juga mendorong peserta untuk lebih percaya diri dalam mengembangkan usahanya. Sesi berbagi pengalaman antar pelaku usaha membantu menumbuhkan semangat kolaborasi dan jaringan bisnis lokal. Dengan semakin bertambahnya pelaku UMKM maka sudah menjadi hal yang semestinya para pelaku UMKM ini dapat membuat jejaring bisnis yang akan berimplikasi pada perkembangan usaha dan mudah dikenalnya brand maupun produk yang dipasarkan (Sutandi et al., 2020).

Hasil pelatihan menunjukkan bahwa sebagian besar pelaku UMKM di Kota Cimahi masih membutuhkan pendampingan berkelanjutan, terutama dalam aspek digitalisasi dan tata kelola usaha yang profesional. Pelatihan ini mampu memberikan fondasi awal bagi peserta untuk memahami langkah-langkah strategis dalam mengembangkan usaha secara lebih terstruktur. Antusiasme peserta terhadap penggunaan media sosial menandakan adanya potensi besar dalam digitalisasi UMKM, namun dibutuhkan pelatihan lanjutan yang lebih teknis dan mendalam. Selain itu, proses

legalisasi usaha masih menjadi kendala bagi sebagian pelaku usaha, baik karena keterbatasan informasi maupun akses terhadap fasilitas pendukung.

Dukungan dari pemerintah daerah, lembaga keuangan, akademisi, dan komunitas UMKM juga menjadi faktor kunci keberhasilan kegiatan ini. Kolaborasi multipihak ini membuktikan bahwa sinergi antar stakeholders sangat diperlukan dalam menciptakan ekosistem UMKM yang berdaya saing dan berkelanjutan.



Gambar Kegiatan Pelatihan

Dari hasil kegiatan ini dapat nampak bahwa pelatihan semacam ini sangat relevan dan dibutuhkan oleh pelaku UMKM, terutama dalam mempersiapkan mereka untuk naik kelas dan bersaing di pasar yang lebih luas. Keberlanjutan program, dukungan pemerintah daerah, dan kolaborasi lintas sektor akan menjadi kunci keberhasilan dalam memberdayakan UMKM secara berkelanjutan serta upaya mendorong UMKM naik kelas merupakan langkah penting dalam memperkuat ekonomi nasional berbasis kerakyatan

yang tangguh, inklusif, dan berkelanjutan. Pemerintah hendaknya secara rutin dan terprogram menyelenggarakan pelatihan kewirausahaan dan pengembangan keterampilan bagi masyarakat (Rosmadi et al., 2019). Perhatian pemerintah terhadap isu-isu ekonomi harus dimulai dengan mengembangkan program-program yang memfasilitasi peluang bagi individu untuk membangun bisnis yang berakar pada inovasi digital (Herlina Herlina, 2023).

## **KESIMPULAN**

Pelatihan bagi para pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Kota Cimahi yang bertujuan untuk "Naik Kelas" telah berhasil diselenggarakan dengan fokus pada peningkatan kapabilitas dan daya saing. Kegiatan ini menunjukkan komitmen kuat dari pemerintah daerah dan berbagai pihak terkait dalam mendukung pertumbuhan ekonomi lokal melalui pemberdayaan UMKM. Pelatihan ini berhasil membekali peserta dengan pengetahuan dan keterampilan baru yang relevan dengan dinamika pasar saat ini. Materi yang disampaikan mencakup berbagai aspek krusial, seperti manajemen keuangan, strategi pemasaran digital, inovasi produk, legalitas usaha, dan akses permodalan. Hal ini penting untuk membantu UMKM dalam mengelola bisnis mereka dengan lebih profesional dan efektif.

Selain itu salah kegiatan pelatihan ini membantu mendorong UMKM untuk berinovasi dan beradaptasi dengan perubahan zaman, khususnya di era digital. Banyak peserta menunjukkan peningkatan kesadaran akan pentingnya pemasaran online dan penggunaan teknologi untuk memperluas jangkauan pasar. Ini krusial agar UMKM di Kota Cimahi tidak tertinggal dan dapat bersaing di skala yang lebih luas. Dengan adanya pelatihan UMKM naik kelas membantu membuka akses dan jaringan, dimana kegiatan ini menjadi jembatan bagi UMKM untuk mendapatkan akses informasi mengenai sumber daya, program dukungan, dan kesempatan kemitraan. Terciptanya jaringan antar-pelaku UMKM juga menjadi nilai tambah, memungkinkan mereka untuk saling berbagi pengalaman, tips, dan bahkan berkolaborasi dalam mengembangkan usaha.

Dengan bekal pengetahuan dan jejaring yang didapatkan, peserta diharapkan mampu mengidentifikasi peluang untuk meningkatkan skala usaha mereka, baik dari segi omzet, jangkauan pasar, maupun kapabilitas produksi. Konsep "naik kelas" bukan hanya tentang peningkatan finansial, tetapi juga tentang pengembangan bisnis yang berkelanjutan dan berdaya saing (Machfuzhoh et al., 2020).

Meskipun berhasil, perlu diakui bahwa setiap pelatihan pasti memiliki tantangan, seperti tingkat penyerapan materi yang bervariasi antar peserta atau keterbatasan sumber daya. Oleh karena itu, keberhasilan jangka panjang sangat bergantung pada tindak lanjut pasca-pelatihan, seperti pendampingan berkelanjutan, fasilitasi akses permodalan, dan monitoring implementasi ilmu yang telah didapatkan. Secara umum, pelatihan ini merupakan langkah positif dan signifikan dalam upaya menjadikan UMKM Kota Cimahi lebih mandiri, inovatif, dan mampu bersaing di pasar yang lebih luas. Dengan dukungan yang berkelanjutan, UMKM Cimahi memiliki potensi besar untuk menjadi tulang punggung perekonomian daerah yang kuat.

## DAFTAR PUSTAKA

- Herlina, H., Mulyeni, S., Yacub, R., & Titta, S. (2023). KEWIRAUSAHAAN DIGITAL BAGI SANTRI DI PONDOK PESANTREN MADYAN AL QUR'ANY CIANJUR. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(1), 25–33.
- Herlina Herlina. (2023). Bagaimana Ekosistem Kewirausahaan Digital Terbentuk di Indonesia? *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Manajemen*, 8(4).
- Jaenudin, J., Shiyammurti, N. R., Bhaktiar, R. E., Nugraha, H. S., & Mulyeni, S. (2025). Analisis Green Accounting Antara Kepedulian Dan Pemahaman Pelaku UMKM. *Journal Of Business, Finance, and Economics (JBFE)*, 6(1).
- Machfuzhoh, A., . L.-, & Widyaningsih, I. U. (2020). PELATIHAN PEMBUKUAN SEDERHANA BAGI UMKM MENUJU UMKM NAIK KELAS DI KECAMATAN GROGOL. *Jurnal Pengabdian Dan Peningkatan Mutu Masyarakat (JANAYU)*, 1(2). <https://doi.org/10.22219/janayu.v1i2.12143>
- Martowinangun, K., Pasaribu, J. S., & Nurdin, J. (2025). Digital Customer Relationship Management in Improving Service Quality Through E-Commerce Systems. *Jurnal Ekonomi Manajemen Sistem Informasi (JEMSI)*, 6(3).
- Mulyeni, S. (2023). Manajemen Bisnis. In *Manajemen Kewirausahaan* (pp. 59–66). CV. Gita Lentera.
- Mulyeni, S., Handayani, R., Nurjamad, M. A., & Herlina, H. (2024). Assistance for SMEs in Obtaining Business Legality through OSS RBA in Cimahi City West Java. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 5(1), 84–89. <https://doi.org/10.32815/jpm.v5i1.1261>
- Pringgandines, D. R. (2024). Matematika Ekonomi dalam Mengoptimalkan UMKM Pasca Pandemi di Desa Mekarwangi. *Jurnal Pendidikan Pembelajaran Pemberdayaan Masyarakat*, 6(1).
- Purnomo, Y. J. (2024). The role of innovation and creativity in business management to enhance SME economy in the creative industry. *Indo-Fintech Intellectuals. Journal of Economics and Business*, 4(3), 858–871.
- Rahayu, P., Suaidah, I., & Wardani, Z. D. (2022). Mampukah Digital Literacy Memengaruhi Minat Menggunakan Aplikasi Akuntansi Berbasis Smartphone Bagi UMKM? *Organum: Jurnal Saintifik Manajemen Dan Akuntansi*, 5(2), 173–188. <https://doi.org/10.35138/organum.v5i2.307>
- Rahmasari, S. (2023). Strategi Adaptasi Bisnis di Era Digital: Menavigasi Perubahan dan Meningkatkan Keberhasilan Organisasi. *KARIMAH TAUHID*, 2(3), 622–637.
- Redjeki, F., Himawan, I. S., Mulyeni, S., & Herlina, H. (2025). TRAINING IN CREATING BUSINESS IDENTIFICATION NUMBER TO INCREASE THE CAPACITY OF MSMEs IN GADOBANGKONG. *Darmabakti Cendekia: Journal of Community Service and Engagements*, 7(1), 30–36. <https://doi.org/10.20473/dc.V7.I1.2025.30-36>
- Rosmadi, M. L. N., Herlina, H., K, E. W., & Tachyan, Z. (2019). The Role of Indonesian Human Resources in Developing MSMEs Facing the Industrial Revolution 4.0. *Budapest International Research and Critics Institute (BIRCI-Journal) : Humanities and Social Sciences*, 2(1). <https://doi.org/10.33258/birci.v2i1.165>
- Pelatihan Pada Pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah untuk Naik Kelas....(Purnomo, dkk)*

- Sartika, D., Setyadi, B., Helmi, S., & Aliya, S. (2023). Pengelolaan Keuangan dan Akses Pembiayaan untuk UMKM Naik Kelas di Kabupaten Banyuasin. *JPKMBD (Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Bina Darma)*, 3(3), 200–207.
- Sijabat, R. (2020). UMKM Naik Kelas: Mengkonstruksi Sebuah Desain Faktor Determinant Berluaran Perkembangan Usaha (Studi pada UMKM di Kota Semarang). *JURNAL BISNIS STRATEGI*, 29(1), 1–13. <https://doi.org/10.14710/jbs.29.1.1-13>
- Supriyanto, A., & Hana, K. F. (2020). Strategi Pengembangan Desa Digital Untuk Meningkatkan Produktivitas UMKM. *Bisnis: Jurnal Bisnis Dan Manajemen Islam*, 8(3), 199–216.
- Sutandi, S., Vikaliana, R., Hidayat, Y. R., & Evitha, Y. (2020). Strategi Peningkatan Kinerja UMKM melalui “UMKM Naik Kelas” Pada UMKM di Kecamatan Cempaka Putih Jakarta Pusa. *Jurnal Komunitas : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(2), 159–163. <https://doi.org/10.31334/jks.v2i2.740>
- Tambunan, T. S. (2023). Analisis peran pemerintah daerah mendukung UMKM naik kelas . *Jurnal Bisnis Dan Manajemen (JBM)*, 1(2).
- Yacub, R., Sophan, I., Herlina, H., Mulyeni, S., & Susilawati, E. (2023). MENUMBUHKAN MINAT BERWIRAUSAHA DI ERA REVOLUSI INDUSTRI 4.0 DAN DIGITAL SOCIETY 5.0 PADA SISWA/I SMK MULTIMEDIA BINKARA CIANJUR JAWA BARAT. In *Jurnal Pengabdian Masyarakat (JPM)* (Vol. 1, Issue 1).