

## Peningkatan Kompetensi Digital UMKM Fesyen melalui *Coaching Clinic* Literasi Digital di Pasar Modern Sinpasa Bandung

Dematria Pringgabayu<sup>1</sup>, Muhammad Iqbal Alamsyah\*<sup>2</sup>, Irni Yunita<sup>3</sup>, Yusliza Mohd Yusoff<sup>4</sup>

<sup>1,2,3</sup> Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Telkom, Indonesia

<sup>4</sup>Fakulti Perniagaan, Ekonomi dan Pembangunan Sosial, Universiti Malaysia Terengganu, Malaysia

\*e-mail: [Iqbalalamsyah@telkomuniversity.ac.id](mailto:Iqbalalamsyah@telkomuniversity.ac.id)<sup>2</sup>

### Abstrak

*Pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di sektor fesyen menghadapi tantangan dalam mengadopsi teknologi digital untuk meningkatkan efisiensi dan daya saing. Pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan di Pasar Modern SINPASA dengan tujuan meningkatkan kompetensi digital UMKM fesyen melalui pendekatan terpadu. Metode yang digunakan ialah coaching clinic partisipatif, workshop interaktif, sesi coaching bersama mentor digital sebagai pendampingan mingguan, serta simulasi langsung penggunaan teknologi dalam bisnis sehari-hari dan troubleshooting langsung di kios peserta. Proses pelaksanaan diawali dengan identifikasi kebutuhan, pre-test, penyampaian materi oleh narasumber, praktik lapangan dan pendampingan mingguan, serta evaluasi akhir melalui post-test. Kegiatan ini juga melibatkan kolaborasi multipihak yang terdiri dari unsur perguruan tinggi, pemerintah kelurahan, Dekranasda, pengelola pasar, dan komunitas UMKM lokal (CWS). Hasil kegiatan menunjukkan peningkatan signifikan dalam penggunaan media sosial, pemanfaatan QRIS, dan pengelolaan operasional berbasis digital. Kegiatan ini membuktikan bahwa pendekatan berbasis kebutuhan dan berorientasi praktik mampu mendorong transformasi digital UMKM secara nyata. Oleh karena itu, program ini memiliki potensi besar untuk direplikasi dan dikembangkan secara berkelanjutan sebagai model pemberdayaan UMKM di era ekonomi digital.*

**Kata Kunci:** Digitalisasi UMKM, Efisiensi Operasional, Kompetensi Digital, Literasi Digital, QRIS

### Abstract

*Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) in the fashion sector face significant challenges in adopting digital technologies to enhance efficiency and competitiveness. This community service program was implemented at the SINPASA Modern Market with the aim of improving digital competence among fashion MSMEs through an integrated approach. The methods used included participatory coaching clinics, interactive workshops, weekly mentoring sessions with digital mentors, hands-on simulations of technology use in daily business operations, and on-site troubleshooting at participants' kiosks. The program began with a needs assessment, followed by a pre-test, expert-led material delivery, field practice and weekly mentoring, and concluded with a post-test evaluation. The activity also involved multi-stakeholder collaboration, including higher education institutions, the local government, Dekranasda, market management, and local MSME communities (CWS). The results showed significant improvements in the use of social media, adoption of QRIS digital payments, and operational management through digital tools. This initiative demonstrates that a needs-based, practice-oriented approach can effectively drive digital transformation among MSMEs. Therefore, the program holds strong potential for replication and sustainable development as a model for MSME empowerment in the digital economy era.*

**Keywords:** Digital Competency, Digital Literacy, MSME Digitalization, Operational Efficiency, QRIS

## 1. PENDAHULUAN

Pesatnya perkembangan teknologi digital dan perubahan perilaku konsumen pasca pandemi COVID-19 telah menciptakan tantangan baru. Sejak tahun 2020, pergeseran ke arah gaya hidup dan transaksi digital telah mempercepat transformasi ekonomi global, termasuk di Indonesia. Dengan jumlah penduduk lebih dari 274 juta jiwa, Indonesia telah tumbuh menjadi pemimpin ekonomi digital di Asia Tenggara. Laporan *Economy SEA 2022* menunjukkan bahwa nilai ekonomi digital Indonesia mencapai USD 77 miliar (sekitar Rp1.197 triliun) pada tahun 2022 dan diperkirakan meningkat menjadi USD 146 miliar pada 2025 (JakartaGlobe.id, November 2024). Pertumbuhan tersebut didorong oleh sektor-sektor seperti e-commerce,

logistik digital, jasa keuangan, transportasi daring, dan layanan pesan-antar makanan. Perubahan skala nasional ini berdampak langsung pada sentra perdagangan lokal, termasuk Pasar Modern Sinpasa.

Pasar Modern Sinpasa di kawasan Summarecon Bandung merupakan salah satu pusat perdagangan strategis yang melayani kebutuhan masyarakat perkotaan Bandung dan sekitarnya. Dengan desain modern dan fasilitas yang lengkap, pasar ini menjadi lokasi pilihan bagi para pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dari berbagai sektor, termasuk sektor kuliner dan fesyen. Dari total luas area sekitar 1.900 m<sup>2</sup>, sekitar 400 m<sup>2</sup> di antaranya dialokasikan untuk Galeri Dewan Kerajinan Nasional Daerah (Dekranasda) Kota Bandung, yang mendukung pengembangan produk lokal. Produk yang ditawarkan di pasar ini sangat beragam, mulai dari kebutuhan pokok rumah tangga seperti sayur, buah, daging, ikan segar, rempah-rempah, makanan olahan dan beku, hingga produk kesehatan, kosmetik, dan pakaian (Purwanto et al., 2023). Dengan cakupan produk dan fasilitas yang komprehensif, pasar ini memiliki potensi besar untuk mendukung pertumbuhan UMKM dalam ekosistem digital. Idealnya, pelaku UMKM telah mengintegrasikan seluruh proses bisnis—mulai dari pemasaran hingga layanan pelanggan—dalam ekosistem digital yang terhubung dan responsif terhadap tren pasar.

Namun, kenyataan di lapangan menunjukkan kesenjangan yang cukup lebar antara harapan dan kondisi aktual. Sebagian besar pelaku UMKM fesyen di lokasi sasaran belum memiliki kompetensi digital dasar, seperti kemampuan mengelola toko daring atau memanfaatkan platform media sosial secara efektif. Strategi pemasaran yang digunakan masih bersifat konvensional dan tidak berbasis data, sehingga menjadikan promosi usaha tidak terukur dan kurang tepat sasaran. Penggunaan QRIS sebagai alat pembayaran digital masih belum umum dilakukan oleh pelaku UMKM, terutama akibat keterbatasan pemahaman dan minimnya pelatihan teknis. Kurangnya keterampilan dalam mengintegrasikan QRIS ke dalam sistem bisnis harian menyebabkan proses transaksi menjadi lambat dan kurang efisien. Di sisi lain, sistem pencatatan inventaris yang masih dilakukan secara manual tidak hanya meningkatkan risiko kesalahan data, tetapi juga menghambat perencanaan produksi, menyulitkan pengambilan keputusan secara cepat dan akurat, serta berpotensi menimbulkan kerugian finansial. Akses terhadap pelatihan formal, pendampingan teknologi, serta sumber daya pendukung lainnya semakin memperlebar kesenjangan ini. Kondisi ini menunjukkan bahwa tanpa intervensi yang terstruktur dan berbasis kebutuhan riil, UMKM fesyen di Pasar Modern Sinpasa berisiko tertinggal dalam menghadapi dinamika ekonomi digital.

Hasil analisis kondisi dan situasi pada September 2024, terhadap 25 tenant fesyen Sinpasa ditemukan hanya 24 % rutin berjualan melalui marketplace, 16 % mengiklankan produk via Instagram/Facebook Ads, 12 % telah mengaktifkan QRIS, dan 72 % masih mencatat stok manual di buku tulis. Temuan ini selaras dengan laporan BI Jawa Barat bahwa baru 21,39 % UMKM provinsi tersebut memakai QRIS per 2023. Pemanfaatan teknologi seperti QRIS (Quick Response Code Indonesian Standard) sangat penting sebagai alat transaksi digital (Bachtiar et al., 2024; To'at et al., 2025). Penelitian terdahulu menunjukkan bahwa keterlambatan adopsi teknologi digital berpengaruh langsung terhadap rendahnya produktivitas dan efisiensi operasional UMKM (Rizki & Wulandari, 2023; Wayan Suteja & Supriadi, 2024). Hal ini menegaskan bahwa penguasaan teknologi digital kini menjadi kebutuhan mendesak, terutama di sektor ritel yang mengandalkan transaksi cepat dan manajemen stok yang akurat.

Berdasarkan kondisi tersebut, dapat diidentifikasi sejumlah permasalahan utama yang dihadapi komunitas sasaran, yaitu pelaku UMKM fesyen di Pasar Modern Sinpasa Summarecon Bandung: (1) rendahnya kompetensi digital, termasuk minimnya pemanfaatan platform digital untuk transaksi dan promosi usaha; (2) penggunaan QRIS yang belum optimal karena kurangnya pelatihan dan pemahaman teknis; (3) masih bergantungnya pelaku usaha pada sistem pencatatan manual yang tidak efisien; (4) rendahnya produktivitas kerja akibat belum terdigitalisasinya proses operasional bisnis; serta (5) kesiapan SDM yang belum memadai dalam menghadapi perubahan teknologi, termasuk kurangnya kemampuan analitis, penggunaan perangkat lunak bisnis, dan pengambilan keputusan berbasis data. Jika tidak segera ditangani, permasalahan ini akan terus menghambat daya saing UMKM fesyen di era ekonomi digital yang semakin kompetitif.

Tujuan dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah untuk memberikan pelatihan dan pendampingan berbasis *coaching clinic* kepada para pelaku UMKM fesyen di Pasar Modern SINEPASA Summarecon Bandung. Pendekatan ini dirancang secara khusus untuk meningkatkan kompetensi digital dan performa bisnis pelaku usaha melalui penguasaan keterampilan praktis yang aplikatif. Kegiatan ini dilaksanakan melalui kolaborasi multipihak yang melibatkan perguruan tinggi, pemerintah daerah, dan komunitas UMKM. Tim pelaksana terdiri dari dosen dan mahasiswa Universitas Telkom dan Universiti Malaysia Terengganu (narasumber modul cross-border e-commerce), dengan dukungan aktif dari Kelurahan Gedebage melalui partisipasi Bapak Camat dan jajarannya, Dewan Kerajinan Nasional Daerah (Dekranasda), pengelola Pasar Modern SINEPASA, serta *co-working space* (CWS) Desa Rancabolang sebagai mitra komunitas lokal. Keterlibatan berbagai pemangku kepentingan ini tidak hanya memperkuat sinergi lintas institusi, tetapi juga memastikan bahwa kegiatan berjalan relevan dengan kebutuhan riil masyarakat sasaran.

Keunikan atau *novelty* dari program ini terletak pada model pelatihan berbasis *coaching clinic* yang bersifat personal dan responsif terhadap kebutuhan riil pelaku UMKM, berbeda dari pendekatan pelatihan massal yang selama ini umum dilakukan (Hardani et al., 2024). Di sektor fesyen lokal, khususnya dalam konteks pasar tradisional modern seperti SINEPASA, pendekatan *coaching clinic* masih jarang diterapkan secara sistematis, padahal sangat dibutuhkan untuk menjembatani kesenjangan kompetensi digital pasca-pandemi COVID-19. Dalam konteks tersebut, program ini tidak hanya menjadi intervensi pelatihan, tetapi juga berperan sebagai model pemberdayaan yang adaptif dan berkelanjutan, yang diharapkan mampu mendorong transformasi digital UMKM secara lebih mendalam dan berdampak langsung terhadap daya saing usaha.

Berbagai studi empiris telah menunjukkan bahwa peningkatan kompetensi UMKM melalui pelatihan dan pengembangan sumber daya manusia memberikan dampak yang signifikan terhadap kinerja bisnis. Pelatihan yang tepat dapat mendorong produktivitas dan daya saing UMKM Ananthapadhma Acharya (2013). Kapabilitas digital juga terbukti berperan dalam meningkatkan inovasi dan ketahanan usaha kecil dalam menghadapi krisis (Ferraro et al., 2024; González-Serrano et al., 2023). Selain itu, adopsi digitalisasi terbukti memiliki pengaruh positif terhadap kinerja UMKM (Kallmuenzer et al., 2024). Dalam konteks ini, kompetensi kewirausahaan berfungsi sebagai faktor moderasi penting dalam hubungan antara penggunaan e-commerce dan kinerja usaha (Gwadabe & Amirah, 2017; Hussain et al., 2018; Sakib et al., 2022).

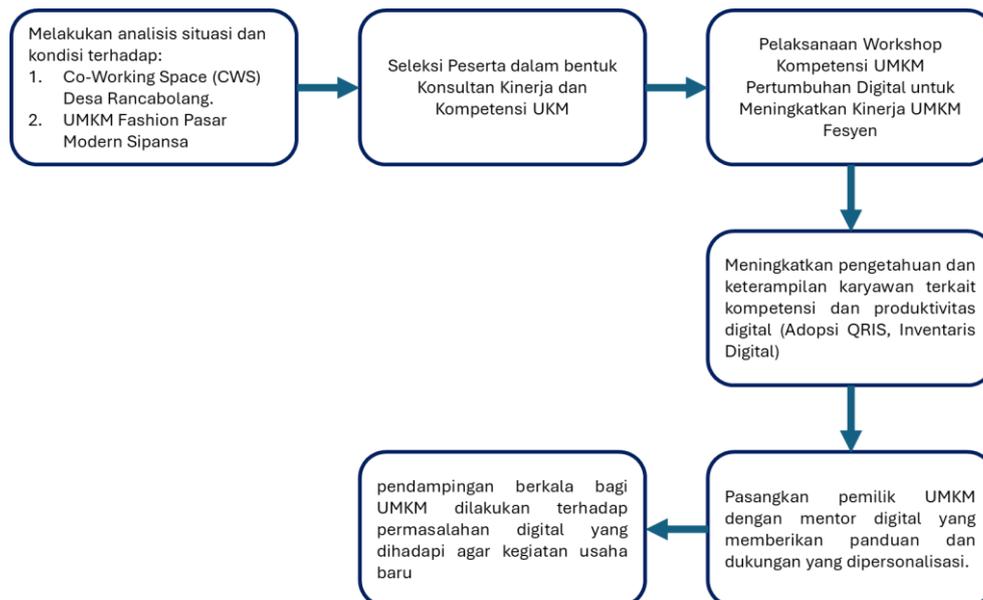
Hilirisasi hasil-hasil penelitian terkait peningkatan kompetensi UMKM—khususnya dalam aspek manajerial, digitalisasi, dan kewirausahaan—menjadi dasar konseptual dari pelaksanaan kegiatan pengabdian ini. Berbagai studi menegaskan bahwa penguatan kapabilitas dan kompetensi wirausaha merupakan faktor krusial dalam meningkatkan adaptabilitas dan daya saing pelaku usaha di tengah dinamika lingkungan bisnis yang semakin digital dan disruptif (Kisubi et al., 2022). Namun, gap antara rekomendasi akademik dan implementasi nyata di lapangan masih cukup lebar, terutama di sektor UMKM fesyen lokal yang belum terjangkau program pelatihan terarah dan berkelanjutan. Oleh karena itu, kegiatan ini tidak hanya berfungsi sebagai sarana edukasi praktis melalui pendekatan *coaching clinic*, tetapi juga sebagai bentuk hilirisasi pengetahuan ilmiah yang aplikatif. Dengan demikian, program ini diharapkan mampu memperkuat ketahanan bisnis, meningkatkan daya saing digital, serta menjawab kebutuhan riil UMKM fesyen di Pasar Modern SINEPASA secara berkelanjutan dan berdampak langsung.

## 2. METODE

Metode pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dirancang secara partisipatif dan aplikatif dengan pendekatan *coaching clinic* yang berbasis pada kebutuhan nyata pelaku UMKM fesyen yang berjumlah 40 orang di Pasar Modern SINEPASA Summarecon Bandung. Lokasi kegiatan ini terletak di Jl. Bulevar Teknopolis No. 3, Cisaranten Kidul,

Kecamatan Gedebage, Kota Bandung, Jawa Barat. Kegiatan dilaksanakan selama tiga bulan, terhitung sejak September hingga November 2024, dengan tujuan utama meningkatkan kompetensi digital dan performa bisnis UMKM melalui pelatihan dan pendampingan intensif.

Pendekatan yang digunakan dalam kegiatan ini merupakan gabungan antara pelatihan praktis dan pendampingan terfokus yang bersifat adaptif terhadap permasalahan masing-masing pelaku usaha. Kegiatan dimulai dengan proses identifikasi dan pemetaan kebutuhan peserta melalui survei awal, observasi langsung, serta wawancara singkat kepada pemilik usaha untuk memahami tingkat pemanfaatan teknologi digital, khususnya terkait penggunaan media sosial, toko daring (e-commerce), QRIS sebagai alat transaksi, serta sistem pencatatan inventaris, diuraikan dalam rencana pelaksanaan pengabdian sebagai berikut (gambar 1).



Gambar 1. Alur Pelaksanaan Kegiatan

Pelatihan dilakukan dengan paparan mengenai cross-border e-commerce oleh dosen Universiti Malaysia Terengganu, dan dilanjutkan dengan *coaching clinic*, di mana setiap peserta mendapatkan sesi pelatihan kelompok kecil dan pendampingan individual. Pendekatan ini memungkinkan terjadinya proses pembelajaran dua arah yang lebih personal, responsif, dan tepat guna. Setiap minggu, peserta didampingi (*coaching*) oleh mentor digital yang memberikan panduan dan dukungan yang berasal dari dosen dan mahasiswa Universitas Telkom. Selain itu, terdapat sesi *troubleshooting* lapangan untuk memantau implementasi di kios masing-masing dan memberikan umpan balik langsung terhadap hambatan yang dihadapi.

Dalam mengukur tingkat keberhasilan program, dilakukan pengumpulan data baik secara kuantitatif maupun kualitatif. Secara kuantitatif, instrumen pengukuran yang digunakan meliputi survei pre-test dan post-test untuk menilai peningkatan kompetensi digital, penerapan QRIS dan operasional. Sementara itu, data kualitatif dikumpulkan melalui catatan observasi mentor selama proses pendampingan. Sikap terhadap digital diukur dengan 10 item skala Likert; budaya kolaborasi diamati via FGD.

Metode pelaksanaan ini tidak hanya bertujuan menciptakan peningkatan kompetensi teknis, tetapi juga mendorong perubahan sikap, pola pikir, dan budaya kerja para pelaku UMKM agar lebih terbuka terhadap digitalisasi. Dengan demikian, keberhasilan program tidak hanya terukur dari aspek ekonomi, tetapi juga dari dimensi sosial dan budaya yang menunjang keberlanjutan transformasi digital UMKM fesyen di Pasar Modern SINDAPASA.

### 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

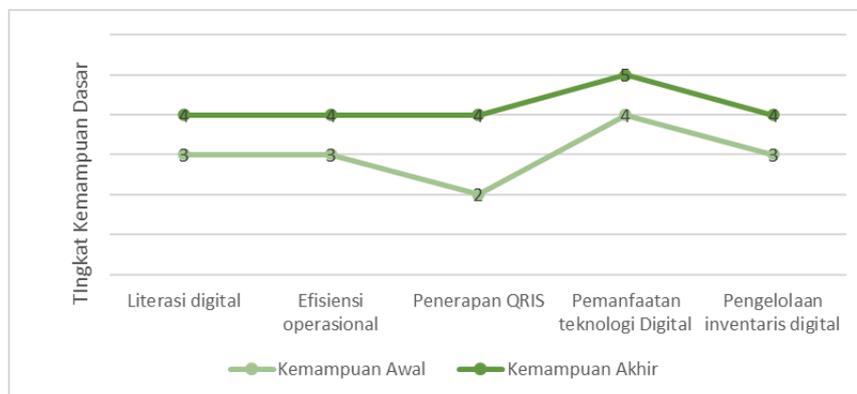
Pelaksanaan program coaching clinic literasi digital selama tiga bulan (September – November 2024) di Pasar Modern SINPASA telah menunjukkan perubahan yang dapat diukur pada tingkat individu, kelompok usaha, maupun ekosistem pasar. Sebanyak 40 pelaku UMKM fesyen mengikuti rangkaian kegiatan yang mencakup workshop tematik, pendampingan mingguan, dan sesi troubleshooting di kios. Seluruh proses terdokumentasi melalui foto, lembar observasi mentor, serta rekaman screen-capture aplikasi digital yang digunakan peserta.

#### 3.1. Perubahan Kompetensi dan Perilaku

Uji pre-test/post-test yang disusun dalam bentuk skala Likert lima poin memperlihatkan lonjakan pengetahuan pada lima parameter utama (Tabel 1). Tiga aspek—literasi digital, efisiensi operasional, dan pengelolaan inventaris—bergeser dari kategori fair ke good. Peningkatan terbesar terjadi pada pemahaman QRIS (dari bad ke good) dan integrasi teknologi digital (dari good ke very good) (dapat dilihat pada Tabel 1). Selain skor kognitif, observasi lapangan menunjukkan 19 tenant mulai mengunggah produk secara rutin di marketplace, 22 tenant mengaktifkan QRIS, dan 11 tenant beralih ke aplikasi inventori seluler sederhana. Perubahan ini menandakan pergeseran sikap positif terhadap penggunaan teknologi dan kesiapan mental untuk bereksperimen dengan kanal penjualan baru.

Tabel 1. Hasil Pre-test dan Post-test Kompetensi Peserta

No	Parameter	Pretest	Posttest
1	Pengetahuan mengenai literasi digital	Fair	Good
2	Pengetahuan mengenai efisiensi operasional	Fair	Good
3	Pengetahuan mengenai penerapan QRIS	Bad	Good
4	Pengetahuan pemanfaatan teknologi Digital	Good	Very Good
5	Pengetahuan pengelolaan inventaris digital	Fair	Good



Gambar 2. Hasil Pretest dan Posttest kemampuan dasar peserta pelatihan

Berdasarkan hasil pre-test dan post-test, terlihat adanya peningkatan signifikan pada seluruh parameter pengetahuan peserta pelatihan UMKM di Pasar Modern SINPASA. Hal ini mencerminkan keberhasilan pelatihan dalam meningkatkan kompetensi digital dan operasional para pelaku UMKM secara menyeluruh. Pertama, pada aspek literasi digital, peserta menunjukkan peningkatan dari kategori fair menjadi good. Hal ini menunjukkan bahwa pelatihan berhasil membekali peserta dengan kemampuan dasar dalam memahami dan menggunakan teknologi digital, yang merupakan pondasi penting dalam meningkatkan daya saing bisnis kecil.

Selanjutnya, pada pengetahuan efisiensi operasional, peningkatan dari fair menjadi good menunjukkan bahwa pelaku UMKM mulai memahami pentingnya efisiensi dalam proses bisnis, termasuk manajemen waktu, biaya, dan sumber daya. Peningkatan signifikan juga terjadi pada pengetahuan tentang penerapan QRIS, dari bad menjadi good. Transformasi ini mencerminkan keberhasilan pelatihan dalam memperkenalkan teknologi keuangan digital kepada peserta.

Pemanfaatan e-commerce dan sistem pembayaran digital seperti QRIS memainkan peran penting dalam meningkatkan performa UMKM, khususnya dalam memperluas pasar dan meningkatkan efisiensi transaksi (Hussain et al., 2018; Rizki & Wulandari, 2023).

Adapun pemanfaatan teknologi digital mengalami peningkatan dari good menjadi very good, yang menunjukkan bahwa pelatihan tidak hanya memperkuat pengetahuan yang telah dimiliki peserta, tetapi juga memperluas keterampilan mereka dalam mengintegrasikan teknologi ke dalam aktivitas bisnis sehari-hari. Terakhir, peningkatan dari fair menjadi good pada pengelolaan inventaris digital mencerminkan kemampuan peserta yang mulai memahami pentingnya digitalisasi dalam mengelola stok dan rantai pasok. Secara keseluruhan, hasil evaluasi ini memperkuat temuan yang menyatakan bahwa pengelolaan sumber daya manusia dan peningkatan kapasitas internal merupakan strategi optimal dalam mendorong performa bisnis skala kecil dan menengah (Suroso & Irma Anggraeni, 2017).

### 3.2. Kontribusi Ekonomi Jangka Pendek

Walau baru dua bulan sejak penerapan, 18 tenant melaporkan kenaikan omzet rata-rata 14–18 %, terutama dari pesanan daring yang sebelumnya minim. Transaksi QRIS menunjukkan rerata 9–12 pembayaran per hari, mengurangi antrean kasir ±30 detik per transaksi dan meminimalkan kesalahan hitung tunai. Efisiensi ini secara tidak langsung menurunkan biaya operasional (kertas, waktu rekap) dan meningkatkan kepuasan pelanggan, sebagaimana tercermin pada testimoni pembeli yang terdokumentasi di media sosial pasar. Dari sisi budaya kerja, mentor mencatat berkurangnya ketergantungan peserta pada pencatatan manual; 75 % tenant kini menyiapkan rencana konten bulanan dan menjadwalkan unggahan media sosial. Diskusi juga memperlihatkan terbentuknya jejaring berbagi praktik baik antarpeserta—indikator awal perubahan sosial yang mendukung keberlanjutan transformasi digital.

Kepuasan pelanggan pun meningkat, sebagaimana tercermin dalam berbagai testimoni pembeli yang diunggah melalui media sosial pasar maupun akun media sosial tenant. Pelanggan merasa lebih nyaman dengan opsi pembayaran digital dan respons yang lebih cepat, yang pada akhirnya mendorong loyalitas serta potensi pembelian ulang.

### 3.3. Pelaksanaan Workshop dan Coaching Clinic

Dalam memastikan bahwa kegiatan pelatihan dan coaching clinic berjalan secara sistematis dan terukur, tim pelaksana merancang rangkaian kegiatan berbasis siklus pelatihan partisipatif yang terdiri atas lima tahapan utama. Setiap tahap dirancang tidak hanya untuk menyampaikan materi, tetapi juga memastikan terjadinya proses pembelajaran aktif dan pengukuran keberhasilan yang akurat. Proses pelatihan ini melibatkan pendekatan berbasis pengalaman (experiential learning) yang dikombinasikan dengan evaluasi berbasis data. Tahapan pelaksanaan pelatihan dan workshop dijabarkan dalam Tabel 2 berikut, yang menunjukkan mekanisme kegiatan secara terstruktur, mulai dari pengukuran awal kompetensi peserta, penyampaian materi, praktik langsung melalui simulasi, hingga evaluasi hasil dan kepuasan peserta. Dokumentasi kegiatan ini dapat dilihat pada gambar yang disajikan.

Tabel 2. Mekanisme Pelatihan dan Workshop Literasi Digital untuk UMKM

Mekanisme	Keterangan
<b>Pemberian Pre-test</b>	1) Mengukur tingkat awal pengetahuan peserta terhadap materi pelatihan. 2) Sebagai indikator awal keberhasilan pelatihan.
<b>Penyampaian Materi</b>	Penyampaian materi cross-border e-commerce
<b>Coaching Clinic</b>	Peserta diajak berdiskusi dan melakukan simulasi penggunaan teknologi digital, termasuk praktik penggunaan QRIS dan inventaris digital.
<b>Evaluasi (Post-test)</b>	Membandingkan peningkatan pengetahuan dan pemahaman peserta setelah pelatihan.
<b>Evaluasi Akhir</b>	Penyebaran kuesioner untuk memperoleh tanggapan peserta terhadap pelatihan dan menilai kepuasan serta relevansi materi.



(a) Pembukaan Kegiatan Program Pelatihan (workshop)



(b) Penyerahan sertifikat oleh Camat Gedebage kepada UMKM, didampingi oleh Dosen Telkom University, Dosen Universiti Malaysia Terengganu, dan Pengelola Pasar Modern SINPASA  
Gambar 3. Pembukaan (a) Kegiatan Pelatihan UMKM dan Penyerahan Sertifikat (b) di Pasar Modern SINPASA Summarecon Bandung



(a) Pelatihan



(b) Peserta Pelatihan



(c) Peserta Pelatihan

Gambar 4. Penyampaian materi (a) pada Peserta (b) (c) Kegiatan Pelatihan UMKM



(a) Kunjungan ke Kios



(b) Kegiatan Coaching Clinic

Gambar 5. Pelaksanaan Kunjungan Ke Kios UMKM (a) dan Kegiatan Coaching Clinic (b)

Melalui struktur pelatihan yang dirancang secara sistematis dan partisipatif, kegiatan pengabdian ini diharapkan tidak hanya menyentuh aspek pengetahuan teknis semata, tetapi juga mampu membentuk pola pikir dan kebiasaan baru yang relevan dengan tuntutan digitalisasi dalam ekosistem usaha mikro dan kecil. Lebih dari sekadar mentransfer

pengetahuan, pendekatan ini mendorong perubahan perilaku secara bertahap, seperti peningkatan kesadaran akan pentingnya penggunaan sistem pembayaran digital (QRIS), pengelolaan stok berbasis aplikasi, serta pemanfaatan media sosial dan marketplace. Dengan demikian, program ini tidak hanya menghasilkan output berupa peningkatan skor post-test, tetapi juga memberikan *outcome* berupa transformasi pola kerja dan kesiapan adaptasi terhadap teknologi.

Peserta kegiatan berjumlah 40 orang, dengan durasi workshop penyampaian materi sekitar 2 jam, dilanjutkan dengan sesi tanya jawab, dan *coaching clinic*. Evaluasi program menggunakan prosedur pre-test dan post-test. Penilaian ini terkait dengan penilaian pengetahuan UMKM mengenai literasi digital, efisiensi operasional, penerapan QRIS, pemanfaatan teknologi digital dan pengelolaan inventaris digital.

### 3.4. Keunggulan dan Kelemahan

Keunggulan utama terletak pada model *coaching clinic* yang personal dan adaptif; peserta merasa nyaman untuk bertanya detail teknis tanpa “takut salah”. Modul cross-border e-commerce dari Universiti Malaysia Terengganu menjadi nilai tambah karena membuka wawasan pasar ekspor bagi produk fesyen lokal. Kelemahan yang teridentifikasi adalah keterbatasan waktu pendampingan; jadwal mingguan masih dianggap kurang bagi sebagian tenant yang baru pertama kali menggunakan aplikasi inventori. Selain itu, kendala sinyal internet di area pasar menyebabkan beberapa transaksi QRIS gagal dan membutuhkan solusi perangkat booster atau koneksi Wi-Fi bersama. Ke depan, akan digunakan Wi-Fi sharing dan aplikasi helpdesk daring pasca-program.

## 4. KESIMPULAN

Pelaksanaan *coaching clinic* literasi digital selama tiga bulan di Pasar Modern SINDAPAS terbukti meningkatkan kompetensi 40 pelaku UMKM fesyen secara nyata. Hasil pre-test dan post-test menunjukkan lonjakan pada seluruh parameter: literasi digital dasar, efisiensi operasional, pemanfaatan QRIS, integrasi teknologi bisnis, dan pengelolaan inventaris digital. Temuan lapangan—antara lain 55 % tenant kini aktif ber-QRIS, 19 tenant rutin unggah produk di marketplace, dan rata-rata kenaikan omzet daring 14–18 %—menegaskan bahwa pendekatan partisipatif dan berbasis kebutuhan nyata mampu mengubah perilaku kerja serta ketahanan bisnis dalam ekosistem yang terdigitalisasi.

Dalam mempertahankan dan memperluas dampak tersebut, diperlukan (1) dukungan regulasi pemerintah daerah berupa insentif adopsi pembayaran digital, penguatan infrastruktur internet pasar, serta program promosi terpadu bagi tenant berprestasi; (2) replikasi model pelatihan ke sektor UMKM lain—kuliner, kerajinan, dan jasa kreatif—dengan penyesuaian modul konten; dan (3) tindak lanjut pendampingan melalui inkubasi digital enam bulan di Co-Working Space Rancabolang, meliputi klinik konten lanjutan, pendampingan ekspor daring, serta monitoring KPI berbasis dashboard. Sinergi berkelanjutan antara perguruan tinggi, pengelola pasar, dan pemangku kebijakan lokal akan memastikan transformasi digital UMKM berlangsung inklusif, bertahap, dan berkelanjutan di seluruh Bandung Raya.

## UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis menyampaikan apresiasi dan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada Universitas Telkom dan Universitas Malaysia Terengganu atas dukungan finansial dan fasilitas yang telah diberikan dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat ini. Dukungan tersebut telah memungkinkan terlaksananya pelatihan dan pendampingan literasi digital bagi pelaku UMKM di Pasar Modern SINDAPAS, sehingga dapat memberikan manfaat nyata bagi peningkatan kompetensi dan daya saing mereka di era digital. Semoga kerja sama dan kolaborasi internasional ini dapat terus berlanjut untuk mendukung pemberdayaan masyarakat secara berkelanjutan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Ananthapadmanabha Achar. (2013). Achar. *Indian Journal Of Management*, 19–30.
- Bachtiar, A., Nahdah, A. A., Ardiansyah, D. P., Prananda, K., Ningrum, F., Ibrahim, B., Setiawan, M. I., Pembangunan, U., Veteran, N., & Abstract, J. T. (2024). Peningkatan Kesadaran Penggunaan Cashless Melalui QRIS Sebagai Payment Gateway. *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan*, 2024(11), 50–55. <https://doi.org/10.5281/zenodo.13764145>
- Ferraro, G., Passaro, R., Quinto, I., & Thomas, A. (2024). The process supporting the emergence of the environmental innovation capabilities within small businesses: An empirical investigation. *Business Strategy and the Environment*. <https://doi.org/10.1002/bse.4015>
- González-Serrano, M. H., Alonso Dos Santos, M., Sendra-Garcia, J., & Calabuig, F. (2023). Sports entrepreneurship during COVID-19: Technology as an ally to maintain the competitiveness of small businesses. *Technological Forecasting and Social Change*, 187. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2022.122256>
- Gwadabe, U. M., & Amirah, N. A. (2017). Entrepreneurial Competencies: SMEs Performance Factor in the Challenging Nigerian Economy. *Academic Journal of Economic Studies*, 3(4), 55–61.
- Hardani, H., Sahbany, S., Hadi, S., Ulandari, A. S., Ariwidiani, N. N., & Supinganto, A. (2024). Coaching clinic research proposal writing: A practical guide to your research success. *Journal of Community Service and Empowerment*, 5(2), 346–353. <https://doi.org/10.22219/jcse.v5i2.32409>
- Hussain, N., Rigoni, U., & Cavezzali, E. (2018). Does it pay to be sustainable? Looking inside the black box of the relationship between sustainability performance and financial performance. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 25(6), 1198–1211. <https://doi.org/10.1002/csr.1631>
- Kallmuenzer, A., Mikhaylov, A., Chelaru, M., & Czakon, W. (2024). Adoption and performance outcome of digitalization in small and medium-sized enterprises. *Review of Managerial Science*. <https://doi.org/10.1007/s11846-024-00744-2>
- Kisubi, M. K., Aruo, F., Wakibi, A., Mukyala, V., & Ssenyange, K. (2022). Entrepreneurial competencies and performance of Ugandan SMEs: the mediating role of firm capabilities. *Cogent Business and Management*, 9(1). <https://doi.org/10.1080/23311975.2022.2115622>
- Wayan Suteja, I., & Supriadi, D. A. (2024). Inventarsasi UMKM Desa Tanjung Dalam Mendukung Pengembangan Potensi Ekonomi Kreatif Pedesaan. *Jurnal Pengabdian Magister Pendidikan IPA*, 7(3). <https://doi.org/10.29303/jpmpi.v7i3.9036>
- Purwanto, J., Nasution, R. A., & Anggoro, Y. (2023). Gaining future competitive advantage through corporate foresight value creation: A case study on local affiliate companies in ASEAN's automotive industry. *Cogent Business and Management*, 10(3). <https://doi.org/10.1080/23311975.2023.2284439>
- Rizki, A. K., & Wulandari, I. (2023). Pendampingan Penambahan Media Pembayaran QRIS Pada UMKM Toko Pertanian dan Toko Kelontong di Kabupaten Sleman. 5(2), 2684–9887. <https://doi.org/10.53860/losari>
- Sakib, M. N., Rabbani, M. R., Hawaldar, I. T., Jabber, M. A., Hossain, J., & Sahabuddin, M. (2022). Entrepreneurial Competencies and SMEs' Performance in a Developing Economy. *Sustainability (Switzerland)*, 14(20). <https://doi.org/10.3390/su142013643>
- Suroso, A., & Irma Anggraeni, A. (2017). Optimizing SMEs' Business Performance Through Human Capital Management. In *European Research Studies Journal: Vol. XX*.
- To'at, M., Aries, D., Pulubuhu, T., & Muhammad, R. (2025). Dari Tunai ke Digital: Dampak Sosial Penggunaan QRIS di Kalangan Muda From Cash to Digital: The Social Impact of QRIS Use Among Young People. <https://doi.org/10.38026/jhsj.v7i1.69>

## Halaman Ini Dikосongkan