



PELATIHAN DAN PENGEMBANGAN SDM SEBAGAI STRATEGI PENINGKATAN DAYA SAING PADA USAHA RUMAHAN MILA CAKE AND FOOD

Riana DewiKartika¹, Ni Nyoman Juli Nuryani², Putu Eka Nopiyani³
 Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Satya Dharma^{1,2,3}

<p>Kata kunci: UMKM, kualitas SDM, daya saing</p>	<p>ABSTRAK</p> <p>Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memainkan peran penting dalam perekonomian nasional, khususnya dalam menciptakan lapangan kerja dan meningkatkan pendapatan masyarakat. Namun, daya saing UMKM masih menghadapi berbagai kendala, salah satunya adalah rendahnya kualitas sumber daya manusia (SDM). Penelitian ini bertujuan menganalisis pengaruh pengembangan kualitas SDM terhadap peningkatan daya saing UMKM. Metode yang digunakan adalah pendekatan kualitatif, dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara, observasi, dan studi dokumentasi UMKM. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa kualitas SDM, termasuk pengetahuan, keterampilan, kemampuan manajerial, dan pemanfaatan teknologi, secara signifikan memengaruhi daya saing UMKM. Bisnis dengan SDM yang lebih baik mampu menghasilkan produk berkualitas lebih tinggi, berinovasi, dan memanfaatkan teknologi digital dalam pemasaran, sehingga memperluas jangkauan pasar. Namun, keterbatasan masih ada dalam manajemen keuangan dan literasi digital. Oleh karena itu, diperlukan upaya untuk meningkatkan kualitas SDM melalui pelatihan, pendampingan, dan pemanfaatan teknologi agar UMKM dapat bersaing lebih efektif di era digital.</p>
<p>Keywords: MSMEs, HR quality, competitiveness</p>	<p>ABSTRACT</p> <p><i>Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) play a crucial role in the national economy, particularly in creating jobs and increasing community income. However, the competitiveness of MSMEs still faces various obstacles, one of which is the low quality of human resources (HR). This study aims to analyze the influence of developing HR quality on increasing MSME competitiveness. The method used was a qualitative approach, with data collection techniques through interviews, observations, and documentation studies of MSMEs. The results indicate that HR quality, including knowledge, skills, managerial abilities, and technology utilization, significantly influences MSME competitiveness. Businesses with better HR are able to produce higher-quality products, innovate, and utilize digital technology in marketing, thereby expanding market reach. However, limitations remain in financial management and digital literacy. Therefore, efforts are needed to improve HR quality through training, mentoring, and technology utilization so that MSMEs can compete more effectively in the digital era.</i></p>

PENDAHULUAN

Kualitas Sumber Daya Manusia (SDM) menyangkut mutu sumber daya manusia, kemampuan fisik maupun non fisik yang berkaitan dengan kemampuan bekerja, berfikir, dan keterampilan. Maka dari itu untuk meningkatkan kualitas fisik dapat diupayakan melalui program-program kesehatan gizi. Sedangkan untuk meningkatkan kualitas atau kemampuan non fisik tersebut maka upaya yang dilakukan adalah peningkatan pendidikan dan pelatihan.

Dalam pengelolaan UMKM umumnya dilakukan dengan batasan omset pertahun, (omset juga di sebut pendapatan kotor) sedangkan usaha yang tidak termasuk dengan UMKM dikategorikan sebagai usaha besar yakni usaha ekonomi produktif yang dilakukan oleh badan usaha dengan kekayaan bersih atau hasil penjualan pertahun lebih besar dari usaha menengah, yang meliputi usaha nasional milik Negara dan Swasta, atau usaha patungan serta usaha asing yang melakukan kegiatan ekonomi di Indonesia. Ada banyak usaha mikro kecil hingga menengah seperti UMKM di Kabupaten Buleleng, yang salah satunya usaha rumahan Mila Cake and Food.

Usaha rumahan merupakan kegiatan ekonomi yang dijalankan dari rumah dengan skala kecil hingga menengah, menggunakan sumber daya yang terbatas namun fleksibel dalam pengelolannya. Usaha ini umumnya di kelola oleh individu atau keluarga dengan tujuan untuk menambah pendapatan serta meningkatkan kesejahteraan ekonomi rumahtangga.

Ciri utama usaha rumahan adalah penggunaan modal yang relatif kecil, tenaga kerja terbatas (biasanya anggota keluarga), serta proses produksi yang sederhana. Meskipun demikian, usaha rumahan memiliki potensi besar untuk berkembang apabila didukung oleh kualitas produk yang baik, manajemen yang efektif, serta pemanfaatan teknologi digital dalam pemasaran.

Pengembangan usaha rumahan sering menghadapi berbagai kendala yang menghambat pertumbuhan dan keberlanjutan usaha. Fenomena yang terjadi dalam usaha Mila Cake and Food umumnya terletak pada keterbatasan sumberdaya dan rendahnya kemampuan pengelolaan usaha. Oleh karena itu, diperlukan peningkatan kualitas SDM, pemanfaatan teknologi, serta dukungan dari berbagai pihak agar usaha dapat berkembang dan bersaing.

Berdasarkan latar belakang dan permasalahan di atas maka penulis tertarik untuk mengadakan kegiatan “Pelatihan Dan Pengembangan SDM Sebagai Strategi Peningkatan Daya Saing UMKM”, maka perumusan masalah dalam kegiatan ini adalah sebagai berikut : Faktor-faktor apa saja yang memengaruhi kualitas SDM dan bagaimana interaksi tersebut berdampak pada daya saing pada usaha rumahan Mila .

METODOLOGI PENELITIAN

Pada kegiatan ini, penulis menggunakan metode kualitatif karena berdasarkan pengamatan atau observasi awal yang penulis lakukan, ternyata masalah yang sedang dihadapi lebih sesuai untuk metode kualitatif. Metode tersebut merupakan suatu cara untuk memperoleh pemecahan terhadap berbagai masalah. Permasalahan yang akan dikaji oleh penulis merupakan masalah yang bersifat social dan dinamis. Oleh karena itu, penulis memilih menggunakan metode kualitatif untuk menentukan cara mencari, mengumpulkan, mengolah dan menganalisis data hasil kegiatan tersebut. Kegiatan ini dapat digunakan untuk memahami interaksi sosial, yaitu dengan wawancara secara mendalam sehingga akan ditemukan pola-pola yang jelas.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil

Kualitas Sumber Daya Manusia (SDM) memegang peran krusial dalam efektivitas pengelolaan usaha rumahan, mulai dari produksi, keuangan, hingga pemasaran. Berdasarkan hasil observasi dan wawancara pada Usaha Rumahan Mila *Cake And Food*, ditemukan beberapa indikator utama terkait kualitas SDM dan daya saing:

A. Kualitas Sumber Daya Manusia (SDM)

1. Keterampilan Mengelola Usaha: Pelaku usaha mampu mengambil keputusan strategis melalui inovasi produk guna menghadapi kompetisi. Strategi diferensiasi yang diterapkan berfokus pada kesesuaian rasa di lidah konsumen, tekstur yang lebih renyah, dan penetapan harga yang kompetitif.
2. Pelayanan Pelanggan: Pelayanan yang cepat, higienis, dan ramah menjadi preferensi utama konsumen. Ditemukan adanya kelemahan kualitas pelayanan pada oknum pramuniaga yang memicu ketidakpuasan pelanggan (seperti yang dialami Ibu Nia), sehingga berdampak pada beralihnya konsumen ke kompetitor.
3. Komunikasi: Komunikasi efektif dengan pelanggan berdampak positif pada pemenuhan kebutuhan yang personal dan responsif serta memperkuat retensi pelanggan. Komunikasi yang baik dengan pemasok juga memperlancar negosiasi harga dan konsistensi bahan baku. Sebaliknya, komunikasi yang buruk memicu konflik lapangan yang mengganggu produktivitas dan menurunkan kinerja bisnis.
4. Pemahaman Keuangan: Mayoritas (sekitar 80%) pelaku usaha belum memahami manajemen keuangan efisien. Pemilik usaha (Ibu Mila) mengakui keterbatasan dalam pembukuan sederhana, yang menjadi hambatan dalam mengoptimalkan kualitas pengelolaan SDM dan bisnis.
5. Partisipasi Pelatihan UMKM: Keikutsertaan dalam pelatihan yang diselenggarakan pemerintah daerah terbukti memberikan dampak positif terhadap peningkatan kompetensi SDM. Rekomendasi pelatihan mengenai standarisasi bahan baku berkualitas tinggi membantu pemilik usaha mengoptimalkan tekstur, rasa, dan rasionalisasi harga produk.

B. Daya Saing

1. Strategi Pemasaran dan Penjualan Virtual: Pemanfaatan platform *e-commerce* dan pemasaran digital masih rendah, yaitu baru mencapai 25%. Sebagian besar usaha masih mengandalkan pemasaran konvensional (rasa, kualitas, dan harga). Pelaku usaha yang mengadopsi penjualan virtual terbukti mengalami peningkatan volume penjualan dan jumlah pelanggan, sementara yang belum mengadopsinya mengalami hambatan dalam bersaing di pasar digital.
2. Standar Kualitas Produk: Tantangan utama dalam standarisasi produk terletak pada rantai pasok. Pelaku usaha lebih memilih membeli bahan baku secara langsung di pasar tradisional (skala kecil, sekitar 5–10 kg/hari) daripada melalui pemasok resmi. Meskipun demikian, komitmen terhadap pemilihan bahan baku berkualitas tinggi tetap dijaga untuk mempertahankan persepsi positif konsumen.

Pembahasan

Faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi kualitas SDM dan bagaimana interaksi tersebut berdampak pada daya saing pada usaha rumahan Mila

Hasil penelitian menunjukkan bahwa ada beberapa faktor yang mempengaruhi kualitas SDM (Sumber Daya Manusia) Usaha Rumahan Mila *Cake And Food* interaksinya dengan daya saing UMKM adapun hasilnya sebagai berikut :

1. Keterampilan Mengelola Usaha, Pedagang berfokus untuk menghasilkan inovasi yang lebih baik dalam upaya untuk membedakan diri mereka dari pesaing. Menurut informan seorang pedagang mengatakan untuk membedakan produknya dengan pesaing sekitar yaitu dengan meningkatkan dari segi rasa yang pas di lidah pelanggan, dengan tekstur yang lebih renyah, dan tentunya harga yang pas di kantong pelanggan.
2. Komunikasi, Dari hasil pengamatan menunjukkan bahwa Usaha Rumahan *Mila Cake And Food* memiliki komunikasi yang efektif dan tidak efektif. Artinya bahwa Usaha Rumahan

Mila *Cake And Food* yang memiliki komunikasi yang baik dengan pelanggan cenderung lebih mampu memahami kebutuhan dan preferensi pelanggan, juga dapat memberikan layanan yang lebih personal dan *responsive* yang meningkatkan kepuasan pelanggan dan memperkuat hubungan jangka panjang. Berkomunikasi baik dengan pemasok juga dapat membangun kemitraan, pedagang dapat bernegosiasi harga dan memastikan barang yang konsisten juga berkualitas, ini dapat menguntungkan Usaha Rumahan Mila *Cake And Food*. Pedagang yang memiliki komunikasi yang tidak efektif atau buruk menimbulkan ketegangan dan konflik di lapangan antara pelanggan, antar pedagang sekitar, maupun pemasok. Ini mengganggu produktivitas, menciptakan atmosfer yang tidak nyaman, dan menurunkan kualitas SDM (Sumber Daya Manusia), yang pada gilirannya mempengaruhi kinerja bisnis secara keseluruhan hubungan jangka panjang. Berkomunikasi baik dengan pemasok juga dapat membangun kemitraan, pedagang dapat bernegosiasi harga dan memastikan barang yang konsisten juga berkualitas, ini dapat menguntungkan Usaha Rumahan Mila *Cake And Food*. Pedagang yang memiliki komunikasi yang tidak efektif atau buruk menimbulkan ketegangan dan konflik di lapangan antara pelanggan, antar pedagang sekitar, maupun pemasok. Ini mengganggu produktivitas, menciptakan atmosfer yang tidak nyaman, dan menurunkan kualitas SDM (Sumber Daya Manusia), yang pada gilirannya mempengaruhi kinerja bisnis secara keseluruhan.

3. Memahami Keuangan, Dari hasil pengamatan penulis dan wawancara kepada Usaha Rumahan Mila *Cake And Food*, analisis menunjukkan bahwa kurang lebih 80% Usaha Rumahan Mila *Cake And Food* tidak memiliki pemahaman mengenai keuangan yang diperlukan dalam mengelola usaha mereka secara efisien. Menurut Ibu Mila selaku pemilik tidak memahami pembukuan sederhana dalam mengelola keuangan karena Hal ini dapat membatasi kemampuan mereka untuk mengoptimalkan kualitas SDM (Sumber Daya Manusia).
4. Partisipasi Pelatihan UMKM, Hasil analisis menunjukkan bahwa kurang lebih Usaha Rumahan Mila *Cake And Food* pernah mengikuti pelatihan yang diadakan pemerintah daerah. Menurut informan mengatakan bahwa setelah mengikuti pelatihan mendapatkan saran agar usahanya tetap maju yaitu dengan memilih bahan baku dengan kualitas bagus karena itu akan berpengaruh pada produk dari segi tekstur dan rasa, dengan kualitas produk yang bagus Ibu Mila pun bisa meningkatkan harga yang sesuai dengan kualitasnya. Maka analisis menunjukkan bahwa dengan mengikuti partisipasi dalam pelatihan UMKM memiliki hubungan yang positif pada kualitas SDM (Sumber Daya Manusia) dan peningkatan keterampilan dan pengetahuan yang dapat mendukung pertumbuhan bisnis.

SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

Kesimpulan kegiatan ini adalah ada beberapa Faktor yang dapat mempengaruhi kualitas SDM (Sumber Daya Manusia) dan interaksi yang berdampak pada daya usaha Mila *Cake And Food*, yaitu ketrampilan Mengelola SDM. Komunikasi, Memahami Keuangan, dan Pelatihan. Ketiga faktor ini jika dilakukan dengan baik maka akan membantu usaha Mila *Cake And Food* untuk berkembang ke depannya.

Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas maka hendaknya usaha Mila *Cake And Food* kedepannya tetap konsisten memperhatikan kualitas Sumber Daya Manusia dengan mengikuti

pelatihan berkala, baik di bidang komunikasi maupun keuangan yang nantinya akan berdampak pada usaha itu sendiri.

DAFTAR RUJUKAN

Huzaifi, A., et al. (2022). Peran sumber daya manusia dalam mengembangkan kinerja pada UMKM GriyaCendekia di Desa Curug, Kecamatan Gunung Sindur, Kabupaten Bogor. *JIMAWAbdi (JurnalIlmiahMahasiswaMengabdi)*, 2(1), 1–14. <http://dx.doi.org/10.32493/jmw.v4i2.18633>

Karmila, K., et al. (2022). Analisis strategi usaha mikro kecil menengah (UMKM) pedagang kaki lima di sepanjang Jalan Udayana dalam menghadapi masa krisis ekonomi di era pandemi COVID-19. *Jurnal Aplikasi Bisnis dan Manajemen*, 3(1), 44–58. <https://doi.org/10.31764/jabb.v3i1.7607>

Mamik. (2016). *Manajemen sumber daya manusia*. Diedit oleh Dra. Hj. Sri Erliani, M.M., M.Kes. Zifatama Jawara. ISBN: 978-602-6930-11-8

Mudrajad Kuncoro, *Ekonomika Industri Indonesia Menuju Negara Industri Baru 2030*, (Yogyakarta: Penerbit Andi, 2007)

Ramayana. (2021, Maret). *Pengertiankualitassumberdayamanusia*. Scribd. <https://id.scribd.com/document/497814887/Pengertian-Kualitas-Sumber-Daya-Manusia>

Sulistio, A. (2019). Pengaruh kualitas SDM dan akses informasi terhadap akses permodalan dan dampaknya terhadap kinerja UMKM mitra LPDB-KUMKM. *Jurnal Dinamika Manajemen dan Bisnis*, 2(1), 65–76.

Umsiani, S. S. (2019). *Tinjauan pendapatan usaha pedagang kaki lima di LapanganPancasila Kota Palopo*. Skripsi, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo.

Yogaswara, Y. (2022). *BAB III metodepenelitian 3.1 objekpenelitianmenurutSugiyono*. Repository Widyatama. <https://repository.widyatama.ac.id/server/api/core/bitstreams/d1e8f9aa-0adf-48cd-ba2b-c0cc83485106/content>

UniversitasMuhammadiyah Jakarta. (2019). *Bab III metodologi penelitian*. <https://repository.umj.ac.id/9338/12/12.%20BAB%20III.pdf>