

PENINGKATAN DAYA SAING UMKM MELALUI PENGEMBANGAN KUALITAS SUMBER DAYA MANUSIA

Riana Dewi Kartika¹, Ni Made Wulan Sari Sanjaya²

Manajemen, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Satya Dharma

e-mail : rianakartika689@gmail.com¹, wulan.sari947@gmail.com²

Abstract

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 indicated 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.

Keywords: MSMEs, HR quality, competitiveness

1. 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 peningkatam 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 hasilpenjualan pertahun lebih besar dariusaha 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 pengelolaannya. Usaha ini umumnya dikelola oleh individu atau keluarga dengan tujuan untuk menambah pendapatan serta meningkatkan kesejahteraan ekonomi rumah tangga.

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 sumber daya 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 peneliti tertarik untuk meneliti tentang “Pelatihan Dan Pengembangan SDM Sebagai Strategi Peningkatan Daya Saing UMKM”, maka perumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut : Faktor-faktor apa saja yang memengaruhi kualitas SDM dan bagaimana interaksi tersebut berdampak pada daya saing pada usaha rumahan Mila Cake and Food .

II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Kualitas Sumber Daya Manusia

Menurut Danim (1996) dalam Sedermayanti (2019), kualitas sumber daya manusia adalah menyangkut dua aspek yaitu aspek fisik (kualitas fisik) dan aspek non fisik (kualitas non fisik) yang menyangkut kemampuan bekerja, berpikir, dan keterampilan. Menurut Rahardjo (2015), kualitas sumber daya manusia itu tidak hanya ditentukan oleh Pendidikan atau kadar pengetahuannya. Pengalaman atau kemantangannya dan sikapnya serta nilainilai yang dimilikinya: aspek biologi juga memiliki peran dan arti penting bagi peningkatan kualitas sumber daya manusia. Dari pengertian menurut para ahli diatas, maka dapat disimpulkan bahwa kualitas sumber daya manusia adalah menyangkut dua aspek yaitu aspek fisik dan aspek non fisik yang menyangkut kemampuan bekerja,berpikir, dan keterampilan setiap pegawai.

2.2 UMKM

Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak

perusahaan atau bukan anak cabang yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian, baik langsung maupun tidak langsung, dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam Tulus (2009).

Didalam Undang-undang tersebut, kriteria yang digunakan untuk mendefinisikan UMKM seperti yang tercantum dalam Pasal 6 adalah nilai kekayaan bersih atau nilai aset tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, atau hasil penjualan tahunan. Dengan kriteria sebagai berikut:

- a. Usaha mikro adalah unit usaha yang memiliki aset paling banyak Rp.50.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha dengan hasil penjualan tahunan paling besar Rp.300.000.000.
- b. Usaha kecil dengan aset lebih dari Rp.50.000.000 sampai dengan paling banyak Rp.500.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp.300.000.000 hingga maksimum Rp.2.500.000.000.
- c. Usaha menengah adalah perusahaan dengan nilai kekayaan bersih lebih dari Rp.500.000.000 hingga paling banyak Rp.10.000.000.000 hasil penjualan tahunan di atas Rp.2.500.000.000.000 sampai paling tinggi Rp.50.000.000.000.

2.3 Daya Saing

Pengertian daya saing adalah kemampuan perusahaan, industri, daerah, negara, atau antar daerah menghasilkan faktor pendapatan dan faktor pekerjaan yang relatif lebih tinggi dan berkesinambungan untuk menghadapi persaingan internasional. Oleh karena itu dalam konteks kabupaten/kota sebagai sebuah organisasi, daya saing diartikan sebagai kemampuan kabupaten/kota untuk mengembangkan kemampuan ekonomi sosial wilayahnya guna meningkatkan kesejahteraan masyarakat di wilayahnya menurut Mudrajat Kuncoro (2007).

Daya saing ditentukan oleh keunggulan bersaing suatu perusahaan dan sangat bergantung pada tingkat sumber daya relatif yang dimilikinya atau bisa kita sebut keunggulan kompetitif. Pentingnya daya saing karena tiga hal berikut: (1) Mendorong produktivitas dan meningkatkan kemampuan mandiri, (2) Dapat meningkatkan kapasitas ekonomi, baik dalam konteks regional ekonomi maupun kuantitas pelaku ekonomi sehingga pertumbuhan ekonomi meningkat, (3) Kepercayaan bahwa mekanisme pasar lebih menciptakan efisiensi.

III. METODE PENELITIAN

Pada penelitian ini, peneliti menggunakan metode penelitian kualitatif karena berdasarkan pengamatan atau observasi awal yang peneliti lakukan, ternyata masalah yang sedang dihadapi lebih sesuai untuk diteliti dengan metode kualitatif. Metode penelitian merupakan suatu cara untuk memperoleh pemecahan terhadap berbagai masalah penelitian. Permasalahan yang akan dikaji oleh peneliti merupakan masalah yang bersifat sosial dan dinamis. Oleh

karenaitu,penelitimemilihmenggunakanmetodepenelitiankualitatifuntukmenentukancara mencari, mengumpulkan, mengolahdan menganalisis data hasil penelitian tersebut. Penelitian kualitatif ini dapat digunakan untuk memahami interaksi sosial, yaitu dengan wawancara secara mendalam sehingga akan ditemukan pola-pola yang jelas.

IV. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil

Berdasarkan hasil analisis, kualitas sumber daya manusia (SDM) memiliki peran yang sangat penting dalam keberlangsungan dan perkembangan usaha rumahan. SDM yang berkualitas mampu mengelola usaha secara lebih efektif, mulai dari proses produksi, pengelolaan keuangan, hingga strategi pemasaran. Hasil wawancara terhadap beberapa pelaku usaha rumahan, diperoleh beberapa temuan terkait kualitas sumber daya manusia (SDM) sebagai berikut:

A. Kualitas SDM (Sumber Daya Manusia)

1. Keterampilan Mengelola Usaha

Observasi juga menunjukkan bahwa Usaha Rumahan Mila Cake And Food memperhatikan pengambilan keputusan yang tepat dan strategis dalam mengelola bisnis mereka. 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. Pelayanan Pelanggan

Hasil analisis menunjukkan bahwa konsumen cenderung memilih pedagang dengan pelayanan yang baik, cepat, higienis, dan ramah. Dari hasil wawancara kepada salah satu pembeli Ibu Nia mengaku tidak dilayani dengan baik bahkan mendapatkan perilaku buruk dari salah satu pelayan, dan ini membuat mereka sebagai konsumen tidak membeli kembali produk dari pedagang tersebut dan memilih beralih ke pedagang lain dengan produk yang sama untuk mendapatkan pelayanan yang baik. Ini menunjukkan rendahnya kualitas SDM (Sumber Daya Manusia) pada beberapa pelayan dari Usaha Rumahan Mila Cake And Food.

3. 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.

4. Memahami Keuangan

Dari hasil pengamatan peneliti 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).

5. 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.

B. Daya Saing

1. Strategi Pemasaran dan Penjualan Virtual

Hasil penelitian menunjukkan bahwa, Usaha Rumahan Mila Cake And Food yang menggunakan penjualan secara virtual hanya 25%, selebihnya strategi pemasaran yang mereka terapkan hanya dari segi rasa, kualitas bahan, dan harga. Usaha

Rumahan Mila Cake And Food yang belum memanfaatkan potensi pemasaran online sepenuhnya, ini menghambat kemampuan mereka untuk bersaing di pasar yang semakin digital. Dari data yang di dapatkan dimana 25% Usaha Rumah Mila Cake And Food yang memanfaatkan platform e-commerce cenderung memiliki peningkatan dalam jumlah pelanggan dan penjualan, sementara mereka yang tidak menggunakan platform tersebut mungkin ketinggalan dalam hal ini. Oleh karena itu, Usaha Rumah Mila Cake And Food harus meningkatkan daya saing mereka dalam strategi pemasaran dan penjualan virtual guna mencapai pertumbuhan dan kesuksesan bisnis berkelanjutan.

2. Standar Kualitas Produk

Hasil penelitian menunjukkan bahwa ada beberapa poin kunci terkait tantangan dalam menetapkan standar kualitas produk dan persepsi konsumen terhadap kualitas produk. Menurut Usaha Rumah Mila Cake And Food mengatakan bahwa lebih memilih membeli bahan baku di pasar daripada memilih dari pemasok, alasannya karena bahan baku yang di beli dengan skala kecil yaitu sekitar 5-10 kg/hari, namun dengan begitu Usaha Rumah Mila Cake And Food tetap berusaha mencari bahan baku yang berkualitas tinggi.

4.2 Pembahasan

Faktor-faktor apa saja yang memengaruhi kualitas SDM dan bagaimana interaksi tersebut berdampak pada daya saing pada usaha rumah Mila Cake and Food.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa ada beberapa faktor yang mempengaruhi kualitas SDM (Sumber Daya Manusia) Usaha Rumah 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 Rumah Mila Cake And Food memiliki komunikasi yang efektif dan tidak efektif. Artinya bahwa Usaha Rumah 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 Rumah 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 peneliti 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.

V. KESIMPULAN DAN SARAN

Faktor-faktor yang mempengaruhi kualitas SDM (Sumber Daya Manusia) dan interaksi yang berdampak pada daya saing UMKM pedagang kaki lima, yaitu ketrampilan Mengelola SDM. Komunikasi, Memahami Keuangan, dan Pelatihan.

DAFTAR PUSTAKA

- Huzaifi, A., et al. (2022). Peran sumber daya manusia dalam mengembangkan kinerja pada UMKM Griya Cendekia di Desa Curug, Kecamatan Gunung Sindur, Kabupaten Bogor. *JIMAWAbdi (Jurnal Ilmiah Mahasiswa Mengabdi)*, 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 Jawa. ISBN: 978-602-6930-11-8
- Mudrajad Kuncoro, *Ekonomika Industri Indonesia Menuju Negara Industri Baru 2030*, (Yogyakarta: Penerbit Andi, 2007)
- Ramayana. (2021, Maret). Pengertian kualitas sumber daya manusia. Scribd. <https://id.scribd.com/document/497814887/Pengertian-Kualitas-Sumber-Daya-Manusia>
- Sedarmayanti (2019). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Refika Aditama.
- Sulistiogo, 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 Lapangan Pancasila Kota Palopo*. Skripsi, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo.