

Peranan Kompetensi Sumber Daya Manusia dalam Meningkatkan Kinerja UMKM (Studi Kasus pada Pelaku UMKM di Desa Kuala Dua, Kecamatan Sungai Raya, Kabupaten Kubu Raya)

Trisna Cahaya Rani^{a*}, Yuni Firayanti^a, Tubagus Mahardhika^a

^a Prodi Manajemen, Universitas Nahdlatul Ulama Kalimantan Barat, Indonesia

INFO ARTIKEL

Riwayat Artikel:

Received : 28-08-2024

Revised : 15-09-2024

Accepted : 20-09-2024

Keywords: Competency, Human Resources, MSMEs, Performance

Kata Kunci: Kinerja, Kompetensi, Sumber Daya Manusia, UMKM

Corresponding Author:

trisnacahayarani@gmail.com*

DOI: <https://doi.org/10.62335>

ABSTRACT

This study aims to determine the extent to which the role of human resource competency can improve the performance of MSMEs in Kuala Dua Village, Sungai Raya District, Kubu Raya Regency. The type of research used is qualitative with a case study approach. Data collection techniques in this study include interviews, observations, and documentation. In-depth interviews were conducted with 6 informants. Observations were made by directly observing MSME actors. Documentation involved taking several existing images. The results of this study indicate that business owners generally have good problem-solving skills, strive to maintain good relationships between employees and village officials, and are able to control and manage their businesses. The challenges faced in improving MSME performance through human resource competency in Kuala Dua Village include personal challenges such as workload, education, competitive market landscape, and work experience. Human resources in the village of Kuala Dua, some of them have never attended any training to improve their skills and abilities, either organized by government officials or certain agencies. Government officies may have held training, but it was not comprehensive to all aspects of the business.

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui seberapa baik Peranan Kompetensi Sumber Daya Manusia dalam Meningkatkan Kinerja UMKM Pada Desa Kuala Dua Kecamatan Sungai Raya Kabupaten Kubu Raya. Jenis penelitian yang digunakan adalah jenis penelitian kualitatif dengan studi kasus. Teknik pengambilan data pada penelitian ini melalui wawancara, observasi dan dokumentasi. Wawancara mendalam dilakukan dengan 6 informan. Observasi dilakukan dengan mengamati pelaku usaha UMKM secara langsung. Dokumentasi dilakukan dengan mengambil beberapa gambar yang sudah ada. Hasil

penelitian ini menunjukkan bahwa pemilik usaha pada umumnya memiliki kemampuan penyelesaian masalah dengan baik, pemilik usaha berupaya untuk menjaga hubungan baik antara karyawan dan aparat desa, serta mampu mengendalikan dan mengelola usaha. Kendala Peranan Kompetensi Sumber Daya Manusia dalam Meningkatkan Kinerja UMKM Pada Desa Kuala Dua Kecamatan Sungai Raya Kabupaten Kubu Raya adalah kendala dari diri sumber daya manusia seperti beban kerja, pendidikan, lanskap pasar yang kompetitif dan pengalaman dalam bekerja. Sumber daya manusia yang ada di Desa Kuala Dua beberapa dari mereka tidak pernah mengikuti pelatihan apa pun untuk meningkatkan keterampilan dan kemampuan mereka, baik yang diadakan oleh aparat pemerintah maupun instansi tertentu. Aparat pemerintah ataupun instansi mungkin pernah mengadakan pelatihan hanya saja tidak menyeluruh ke semua aspek usaha.

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah merupakan salah satu unit yang memiliki peran penting dalam mendorong perekonomian di Indonesia. Hal ini berdampak pada sektor usaha yang bergerak dalam penyajian makanan dan minuman yang banyak ditemukan dari skala kecil hingga usaha yang besar. Menurut (Halim, 2020) Kegiatan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) merupakan salah satu bidang usaha yang dapat berkembang dan konsisten dalam perekonomian nasional. Usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) menjadi wadah yang baik bagi penciptaan lapangan pekerjaan yang direncanakan baik oleh pemerintah, swasta dan pelakunya usaha perorangan. Para pelaku usaha disini perlu mengembangkan strategi agar dapat tetap kompetitif dan terus berkembang seiring dengan semakin banyaknya pesaing baru yang bermunculan.

Upaya untuk meningkatkan kinerjanya cenderung bersifat konvensional karena kurangnya pengetahuan dalam bidang manajemen. Kebanyakan pemilik UMKM tidak memiliki pandangan dan pengetahuan yang luas, sehingga kurang berorientasi pada kondisi umum di lingkungan industrinya dan tenaga kerja yang jarang diperhitungkan. Definisi UMKM sudah diatur di dalam UU No.7 Tahun 2021 tentang UMKM. Pasal 1 dari UU tersebut, dinyatakan bahwa usaha mikro merupakan usaha menguntungkan yang dimulai oleh perorangan atau masyarakat yang menyanggupi kriteria yang dipersyaratkan oleh undang-undang. Menurut (Dharma dkk., 2023) Usaha kecil ialah usaha menguntungkan yang dirintis oleh orang yang bukan merupakan entitas anak perusahaan dari perusahaan besar dan sesuai kriteria usaha mikro kecil menengah. Usaha menengah merupakan usaha bisnis produktif yang berdiri oleh individual atau perseorangan yang bukan anak perusahaan besar dengan memiliki jumlah kekayaan yang sesuai kriteria yang ditentukan undang-undang.

Kompetensi SDM merupakan salah satu faktor yang juga mempengaruhi kinerja

UMKM. Kompetensi sumber daya manusia merupakan kompetensi yang berhubungan dengan pengetahuan, keterampilan, kemampuan, dan karakteristik kepribadian yang mempengaruhi secara langsung terhadap kinerjanya. Kompetensi atau kemampuan karyawan tercermin dari kinerja sehingga kinerja yang baik adalah kinerja yang optimal. Fenomena saat yang terjadi saat ini menuntut para pelaku usaha untuk mengenali inovasi dan memberikan pelayanan yang terbaik agar tetap mampu bersaing dalam persaingan usaha yang sangat ketat. Dalam mencapai tujuan usaha yang maksimal, sumber daya manusia yang diperlukan yaitu hasil kinerja karyawan yang baik merupakan sumber daya terpenting bagi kelangsungan sebuah usaha. Hasil kinerja yang dicapai karyawan dalam melaksanakan tugas-tugas yang diberikan kepadanya didasarkan oleh kecakapan, pengalaman, dan kesungguhan serta waktu yang dicapai atas kinerja karyawan. Menurut (Eka dkk., 2022) Kualitas SDM diperlukan terutama di bidang kompetensi SDM seperti pengetahuan (*knowledge*), keahlian (*skill*), dan kemampuan (*ability*) dalam berwirausaha.

Menurut (Siregar, 2021) Kinerja karyawan menjadi masalah tersendiri dalam setiap institusi atau organisasi. Kinerja karyawan adalah hasil kerja yang dapat dicapai baik individu maupun kelompok dalam suatu institusi atau organisasi. Fenomena hasil kerja yang dimaksud tentu sesuai dengan wewenang dan tanggung jawab yang diberikan oleh atasan atau organisasi kepada setiap karyawan dalam mencapai visi, misi dan tujuan institusi atau organisasi dengan kemampuan menyelesaikan masalah sesuai dengan waktu yang ditentukan dan tidak melanggar hukum. Dalam mencapai tujuan usaha yang maksimal, sumber daya manusia yang diperlukan yaitu hasil kinerja karyawan yang baik merupakan sumber daya terpenting bagi kelangsungan suatu usaha. Hasil kinerja yang dicapai karyawan dalam melaksanakan tugas-tugas yang diberikan kepadanya didasarkan oleh kecakapan, pengalaman, dan kesungguhan serta waktu yang dicapai atas kinerja karyawan.

Masalah yang terjadi saat ini menuntut para pelaku usaha untuk mengenali inovasi dan memberikan pelayanan yang terbaik agar tetap mampu bersaing dalam persaingan usaha yang sangat ketat. Menurut (Diana dkk., 2022) Masalah yang sering dihadapi oleh para pelaku UMKM dapat ditinjau diantaranya berasal dari faktor internal seperti modal, sumber daya manusia, hukum dan akuntabilitas, faktor eksternal seperti iklim usaha yang kurang kondusif, infrastruktur dan akses seperti akses bahan baku, teknologi, dan lainnya.

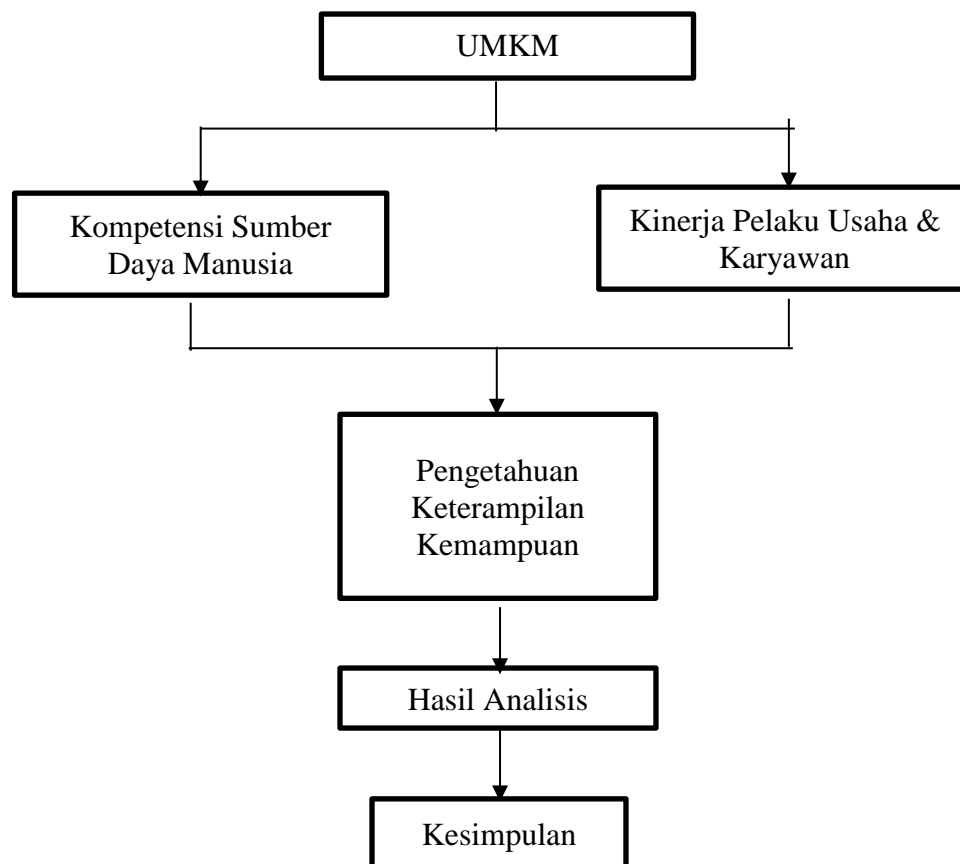
Hal ini juga didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh (Helmita & Naim, 2023) yang menunjukkan bahwa faktor yang signifikan mempengaruhi kinerja UMKM adalah aspek SDM. Beberapa masalah tersebut apabila tidak ditangani maka akan berdampak pada kinerja UMKM.

Peningkatan kualitas SDM sangat dibutuhkan terutama dibidang kompetensi SDM seperti *knowledge*, *skill*, dan *ability* serta *attitude* dalam berwirausaha. Dengan meningkatnya UMKM terdapat kendala-kendala yang dihadapi khususnya pada internal seperti rendahnya kualitas SDM seperti ketidakmampuan beradaptasi, keterbatasan

sumber daya dan modal, kurangnya jiwa kewirausahaan, keterbatasan pengetahuan karyawan baru, jumlah penjualan yang naik turun disebabkan UMKM tidak bisa produksi dalam jumlah banyak karena sumber daya manusia yang ada tidak sesuai kompetensinya. Hal ini sebagaimana terlihat bahwa masih banyak karyawan UMKM yang berpendidikan SD dan SMP serta ada sebagian yang tidak memiliki *skill* dalam menjalankan usaha UMKM karena mereka kebanyakan adalah ibu rumah tangga.

Kerangka pikir adalah suatu tinjauan mengenai apa yang diteliti yang dituangkan dalam sebuah bagan yang menjadi alur pemikiran penelitian. Maka disusun kerangka pikir peranan kompetensi sumber daya manusia dalam meningkatkan kinerja UMKM.

Peranan kompetensi sumber daya manusia dalam meningkatkan kinerja UMKM di Desa Kuala Dua tersebut memutuskan membutuhkan pengetahuan, keterampilan, kemampuan. Secara sistematis kerangka pemikiran dapat dilihat pada gambar berikut:



Gambar 1. Kerangka Pikir

METODE PENELITIAN

Bentuk penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif. Menurut Sugiyono, (2022:18) metode penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang

berlandaskan pada filsafat postpositivisme, digunakan untuk meneliti pada kondisi obyek yang alamiah, (sebagai lawannya adalah eksperimen) di mana peneliti adalah sebagai instrumen kunci, teknik pengumpulan data dilakukan secara triangulasi (gabungan), analisis data bersifat induktif/kualitatif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna daripada generalisasi.

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kualitatif. Menurut Saryono dalam Nasution, (2023:34) Penelitian kualitatif merupakan penelitian yang digunakan untuk menyelidiki, menemukan, menggambarkan, dan menjelaskan kualitas atau keistimewaan dari pengaruh sosial yang tidak dapat di jelaskan, di ukur atau di gambarkan melalui pendekatan kuantitatif.

Metode kualitatif merupakan prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa perkataan orang, bahasa dan perilaku yang dapat diamati. Menurut teori penelitian kualitatif, agar dapat terjadi penelitian yang berkualitas, maka data yang dikumpulkan berupa data primer dan sekunder harus lengkap.

Sumber data yang digunakan oleh penulis adalah sebagai berikut:

1. Data Primer

Menurut Sugiyono, (2022:296) Data primer adalah sumber yang langsung memberikan data kepada peneliti. Adapun pengumpulan data primer dengan melakukan wawancara dan observasi langsung pelaku usaha di Desa Kuala Dua.

2. Data Sekunder

Menurut Sugiyono, (2022:296) Data sekunder adalah sumber yang tidak langsung memberikan data kepada peneliti. Sumber yang bisa memberikan dukungan penelitian seperti dari literatur dan dokumentasi. Peneliti mendapatkan data sekunder dari penelitian terdahulu, artikel, jurnal dan buku, situs internet, serta informasi lainnya yang berkaitan dengan penelitian.

Teknik pengumpulan data menurut Sugiyono, (2022:296) terdapat 4 macam teknik pengumpulan data yaitu observasi, wawancara, dokumentasi dan triangulasi/gabungan. Dalam penelitian ini peneliti mengumpulkan data dengan menggunakan teknik observasi, wawancara dan dokumentasi. Maka dalam penelitian ini teknik pengumpulan datanya dengan teknik pengumpulan data lebih banyak pada wawancara mendalam dan dokumentasi.

1. Observasi

2. Wawancara

3. Dokumentasi

Teknik analisis data yang dilakukan dalam penelitian ini mengikuti teknik umum yang dipakai dalam penelitian kualitatif, yakni analisis sebelum memasuki lapangan, selama di lapangan, dan setelah selesai di lapangan. Namun demikian fokus penelitian ini masih bersifat sementara dan akan berkembang setelah peneliti memasuki lapangan.

Teknik analisis data dalam penelitian ini menggunakan analisis Model *Miles And*

Huberman. Sebagaimana dikutip Sugiyono, (2022:321) oleh Miles dan Huberman (1984) mengemukakan bahwa aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas sehingga datanya sudah jenuh.

1. *Data Reduction* (Reduksi Data)
2. *Data Display* (Penyajian Data)
3. *Data Verification* (verifikasi Data)

Penetapan data memerlukan teknik analisis, penulis menggunakan teknik triangulasi sebagai menganalisis data. Menurut Sugiyono, (2022:368-370) Triangulasi diartikan sebagai pengecekan data dari berbagai sumber dengan berbagai cara dan berbagai waktu. Dengan demikian terdapat triangulasi sumber, triangulasi teknik pengumpulan data, dan waktu.

1. Triangulasi Sumber

Triangulasi sumber untuk menguji kredibilitas data yang dilakukan dengan cara mengecek data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber yang telah ditentukan oleh peneliti dimana dalam penentuannya berdasarkan keterkaitannya dengan penelitian.

2. Triangulasi Teknik

Triangulasi teknik untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data kepada sumber yang sama dengan teknik berbeda, dimana teknik yang dimaksud diantaranya adalah wawancara, observasi, serta kusioner atau dokumentasi.

3. Triangulasi Waktu

Waktu juga sering mempengaruhi kredibilitas data. Data yang dikumpulkan dengan teknik wawancara di pagi hari pada saat nara sumber masih segar, belum banyak masalah, akan memberikan data yang lebih valid sehingga lebih kredibel. Untuk itu dalam rangka pengujian kredibilitas data dapat dilakukan dengan cara melakukan pengecekan dengan wawancara, observasi atau teknik lain dalam waktu atau situasi yang berbeda. Bila hasil uji menghasilkan data yang berbeda, maka dilakukan secara berulang-ulang sehingga sampai ditemukan kepastian datanya.

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum Objek Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Desa Kuala Dua Kecamatan Sungai Raya Kabupaten Kubu Raya, merupakan salah satu Desa yang ada di Provinsi Kalimantan Barat. Secara astronomis, Kabupaten Kubu Raya terletak antara 109° 03' 11,48" Bujur Timur dan 109° 58' 23,50" Bujur Timur dan antara 0° 13' 47,16" Lintang Utara dan 1° 00' 51,38" Lintang Selatan. Berdasarkan posisi geografisnya, Kabupaten Kubu Raya memiliki batas-batas: barat – Laut Natuna, timur – Kabupaten Ketapang dan Kabupaten Sanggau, utara – Kabupaten Mempawah, Kota Pontianak, dan Kabupaten Landak, selatan – Kabupaten

Kayong Utara. Luas Kabupaten Kubu Raya mencapai 6.985,20 km² (kurang lebih meliputi 65% dari Kabupaten induk) dan jumlah penduduk mencapai 518.497 jiwa (BPS Kubu Raya 2024).

Hasil Penelitian

Sumber daya manusia merupakan aset yang tidak dapat digantikan oleh sumber daya lain dan harus berfokus pada visi dan misi organisasi. Sumber daya manusia memiliki karakteristik seperti motivasi, sikap, konsep diri, pengetahuan, dan keahlian yang sangat penting untuk mencapai tujuan organisasi. Sumber daya manusia memiliki peran yang penting dalam organisasi untuk mencapai keunggulan yang kompetitif. Perkembangan teknologi dan perubahan lingkungan menjadikan sumber daya manusia sebagai kunci utama dalam menentukan kemampuan organisasi bersaing secara global.

Informan Penelitian

Dalam penelitian ini yang akan menjadi informan adalah:

Tabel 1. Data Informan

No	Data Informan	Jumlah
1	Kepala Desa Kuala Dua	1
2	Masyarakat yang memiliki UMKM di Desa Kuala Dua	4
3	Pekerja UMKM di Desa Kuala Dua	1
Jumlah		6

Sumber: Hasil Wawancara Kepada 6 Informan di Desa Kuala Dua

Jumlah informan dalam penelitian ini adalah 6 orang yang terdiri dari Kepala Desa yang memahami perkembangan yang ada di Desa Kuala Dua, 4 pemilik UMKM yang memiliki semua data UMKM yang diperlukan, dan 1 pekerja UMKM yang terlibat langsung dalam pekerjaan UMKM. Pemilihan informan ini dilakukan karena mereka dianggap mampu memberikan informasi yang jelas serta data-data yang akurat untuk mendukung penelitian.

Pembahasan

Pengetahuan

Pengetahuan merupakan segenap hasil dari kegiatan mengetahui berkenaan dengan sesuatu obyek (dapat berupa suatu hal atau peristiwa yang dialami subyek). Kegiatan mengetahui merupakan kegiatan mental, yaitu kegiatan akal pikir. Untuk memperoleh pengetahuan, pertama-tama manusia berusaha menyerap berbagai hal yang dialaminya, yang diindranya, yang dirasakannya, yang dikehendaknya, dan yang dipikirkannya (Wahana, 2016:46).

Menurut hasil wawancara dengan Bapak Abbas selaku Kepala Desa Kuala Dua pada tanggal 27 Mei 2024 pukul 09.20 WIB ketika ditanya tentang manajemen bisnis pada UMKM Desa Kuala Dua, beliau mengatakan bahwa manajemen bisnis pada

UMKM melibatkan serangkaian kegiatan dan strategi yang ada untuk mengelola operasi harian, keuangan, sumber daya manusia, pemasaran dan pengembangan bisnis agar UMKM di Desa ini dapat beroperasi secara efektif. Beliau mengatakan bahwa jenis produk pada UMKM yang ada di Desa Kuala Dua terdapat berbagai jenis produk yang dihasilkan seperti usaha warung makanan dan minuman, *fashion*, klinik kecil, usaha pertanian/peternakan dan masih banyak jenis lainnya. Menurut Kepala Desa UMKM konsumen yang ada di Desa Kuala Dua memiliki banyak konsumen tergantung dengan jenis produk yang ditawarkan, kualitas produk, serta cara pemilik usaha dalam memasarkan dan mendistribusikan produknya.

Dalam promosi penjualan pada UMKM Desa Kuala Dua biasa dilakukan dengan berbagai cara sesuai dengan kondisi lokal dan target pasar pelaku usaha, misalnya dengan menggunakan media sosial, menjalin kerja sama dengan toko lain, ikut pameran, bazaar atau festival, mengadakan diskon besar-besaran. Strategi pemasaran yang dilakukan oleh UMKM Desa Kuala Dua, Kepala Desa mengatakan dengan memanfaatkan media sosial, berkolaborasi dengan UMKM untuk saling mempromosikan produk masing-masing, membuat promo atau diskon, promosi melalui *word of mouth* mengadakan rekomendasi pelanggan yang puas dengan pelayanan ataupun produknya.

Selanjutnya peneliti juga mengajukan pertanyaan yang sama kepada pemilik usaha Warung Al-Bayan Ibu Jasmani pada tanggal 1 Juli 2024 pukul 10.15 WIB ketika ditanya tentang manajemen bisnis beliau mengatakan bahwa manajemen bisnis adalah usaha yang melibatkan perencanaan, pengerjaan, dan pengawasan terhadap usaha atau bisnis. Tujuannya untuk mencapai target yang telah ditentukan. Beliau juga mengatakan terdapat berbagai jenis produk pada usahanya seperti ayam geprek, pentol kuah, empek-empek, mie ayam, nasi goreng, es teh jumbo, es jeruk dan berbagai jenis minuman saset. Didalam usaha warung al-bayan terdapat konsumen langganan yaitu santri pondok pesantren dikarenakan lokasi yang dekat dengan tempat usahanya. Untuk promosi yang dilakukan hanya mengadakan konsumen yang puas dengan produk dan pelayanan karena berasal dari pengalaman pribadi, dan pemilik warung al-bayan berencana untuk mempromosikan usaha ini ke media sosial agar lebih dikenal oleh masyarakat luas.

Selanjutnya peneliti juga mengajukan pertanyaan yang sama kepada Bapak Lubis pemilik usaha Mebel Ramos pada tanggal 2 Juli 2024 pukul 10.09 WIB ketika ditanya tentang manajemen bisnis beliau mengatakan bahwa manajemen bisnis adalah bentuk usaha yang melibatkan penjualan barang ataupun jasa dengan tujuan menghasilkan keuntungan. Jenis produk yang ditawarkan ada kusen, lemari, jendela, pintu, kursi dan meja. Dalam usaha mebel ramos konsumen sebagian besar dari masyarakat sekitar, bahkan usaha mebel ini mengambil pesanan dari Bank BTN untuk pembangunan rumah subsidi. Promosi yang dilakukan oleh pemilik usaha mebel ramos hanya mengadakan rekomendasi masyarakat sekitar dan pengalaman pelanggan untuk mempromosikan produk. Mebel ramos memiliki rencana untuk membuat akun media sosial agar usaha

mebel ini semakin dikenal oleh masyarakat luas.

Selanjutnya peneliti juga mengajukan pertanyaan yang sama kepada Bapak Jansen pemilik usaha Pertanian Simping Tani pada tanggal 2 Juli 2024 pukul 11.20 WIB ketika ditanya tentang manajemen bisnis beliau mengatakan bahwa manajemen bisnis adalah kegiatan proses kerja seseorang dalam mengembangkan usaha yang dijalannya. Jenis produk yang ditawarkan pada usahanya adalah pupuk, pestisida, pakan, dan peralatan pertanian, menurut pemilik usaha pertanian simpang tani konsumen yang menggunakan produknya umumnya dari masyarakat sekitar, banyak konsumen mencari perbandingan produk harga serupa dengan kualitas yang sama tetapi dengan harga yang lebih terjangkau. Promosi yang dilakukan dengan menggunakan *reseller*, mengadakan promo turun harga untuk beberapa produk untuk menarik minat konsumen. Rencana ke depan untuk usaha pertanian simpang tani adalah dengan menggunakan *platform* digital seperti *Instagram*, *WhatsApp*, *TikTok* dan lainnya.

Selanjutnya peneliti juga mengajukan pertanyaan yang sama kepada Ibu Mutmainah karyawan usaha NQ *Laundry* pada tanggal 2 Juli 2024 pukul 13.10 WIB ketika ditanya tentang manajemen bisnis beliau mengatakan bahwa manajemen bisnis adalah proses mengatur sumber daya manusia yang ada termasuk tenaga kerja, uang dan material untuk mencapai keuntungan. Pelayanan yang ditawarkan oleh usaha ini adalah mencuci dan menyetrica pakaian, cuci karpet, seprai, dan jasa antar jemput. Konsumen tetap yang ada di NQ *Laundry* adalah santri pondok pesantren karena jarak yang dekat dengan lokasi usaha dan masyarakat sekitar. Promosi yang dilakukan oleh NQ *Laundry* adalah dengan memasang banner dan mengandalkan masyarakat sekitar yang puas terhadap pelayanan agar merekomendasikan usaha ini kepada calon konsumen. NQ *Laundry* berencana untuk membuat media sosial agar masyarakat luas mengetahui usaha ini.

Selanjutnya peneliti juga mengajukan pertanyaan yang sama kepada Ibu Sam pemilik usaha ATK K-Stationery pada tanggal 3 Juli 2024 pukul 09.15 WIB ketika ditanya tentang manajemen bisnis beliau mengatakan bahwa manajemen bisnis adalah usaha yang dijalankan sesuai dengan rencana agar tercapai target penjualan. Ada berbagai jenis produk yang ditawarkan yaitu perlengkapan sekolah dan kantor seperti alat tulis, buku dan kertas, tas ransel, seragam sekolah, aksesoris yang dibutuhkan oleh siswa dari berbagai jenjang pendidikan. Menurut pemilik usaha ATK K-Stationery memiliki banyak konsumen langganan terutama ketika tahun ajaran baru dimana para siswa mencari perlengkapan sekolah baru. Strategi promosi yang dilakukan oleh usaha ini pemilik mendaftarkan lokasi toko di *platform googles maps* yang memudahkan konsumen untuk menemukan toko tersebut. Rencana ke depan untuk usaha ini adalah memperluas jaringan bisnis dengan membuat akun media sosial dan menciptakan konten pemasaran yang menarik minat konsumen.

Berdasarkan hasil wawancara dengan seluruh informan pemilik UMKM pada

pengetahuan dapat ditarik kesimpulan bahwa pemilik usaha maupun karyawan memiliki pemahaman yang kuat tentang manajemen usaha dan strategi dalam mengembangkan usaha, akan tetapi hal tersebut belum sepenuhnya optimal dan masih diperlukan peningkatan dalam manajemen sumber daya manusia untuk menjalankan usaha tersebut secara efektif. Pemilik usaha umumnya memiliki kemampuan penyelesaian masalah yang baik. Namun, pemilik usaha belum sepenuhnya menerapkan pengetahuan ini dengan baik dan sesuai masalah ini dapat diminimalisir dengan menempatkan karyawan sesuai dengan kualifikasi pendidikan mereka. Ada beberapa karyawan yang mau berusaha untuk mempelajari hal-hal yang belum mereka pahami.

Faktor penting dalam bisnis adalah bagaimana cara pelaku usaha dalam mengelola sumber daya manusia, karena sumber daya manusia yang berkualitas akan meningkatkan kinerja UMKM tersebut. Masalah loyalitas karyawan seringkali dihadapi oleh pelaku usaha, akan tetapi jika dipikirkan dan dipahami sejak awal hal ini akan lebih baik. Karena sering terjadi dimana ketika bisnis sedang berkembang beberapa karyawan memilih meninggalkan usaha tersebut, sehingga hal ini menjadi penghambat perkembangan bisnis. Beban kerja menjadi lebih berat dan karyawan dituntut harus serba bisa seringkali seseorang merangkap beberapa jabatan dengan fasilitas yang terbatas. Apalagi ketika pemilik usaha membedakan karyawan lama dan karyawan yang baru bergabung, maka akan muncul karyawan yang hengkang dari bisnis UMKM tersebut dan memilih untuk membangun usaha sendiri. Selain itu pemasaran produk masih mengandalkan cara sederhana *mouth to mouth marketing* (pemasaran dari mulut ke mulut). Beberapa usaha belum menjadikan media sosial atau jaringan internet sebagai alat pemasaran untuk usaha mereka.

Hal ini mengacu pada salah satu definisi pengertian pengetahuan, pengetahuan merupakan segenap hasil dari kegiatan mengetahui berkenaan dengan sesuatu obyek (dapat berupa suatu hal atau peristiwa yang dialami subyek). Untuk memperoleh pengetahuan, pertama-tama manusia berusaha mencerp berbagai hal yang dialaminya, yang diindera, yang dirasakannya, yang dikehendaknya, dan yang dipikirkannya. Pengetahuan yang telah dimiliki oleh setiap orang tersebut kemudian diungkapkan dan dikomunikasikan satu sama lain dalam kehidupan bersama, baik melalui bahasa maupun kegiatan; dan dengan cara demikian orang akan semakin diperkaya pengetahuannya satu sama lain (Wahana, (2016:46-47).

Hasil penelitian ini didukung oleh penelitian dari (Fairus & Fadli, 2023) dengan hasil penelitian menyatakan bahwa kompetensi pengetahuan (*knowledge*) berpengaruh signifikan terhadap kinerja karyawan dan meningkatkan keunggulan bersaing (Studi Kasus Franchise Mixue di Kecamatan Klari).

Keterampilan

Keterampilan adalah penguasaan atas suatu pengetahuan untuk melakukan sesuatu

berupa keterampilan yang dimiliki, baik keterampilan yang bersifat umum maupun khusus. Keterampilan yang harus dimiliki sumber daya manusia pada UMKM adalah tentang proses kerja dan keahlian yang dimiliki sehingga menghasilkan produk yang berkualitas (Sedarmayanti, 2022:216).

Sebagaimana hasil wawancara dengan Bapak Abbas selaku Kepala Desa Kuala Dua pada tanggal 27 Mei 2024 pukul 09.20 WIB ketika ditanya tentang keterampilan yang ada di UMKM Desa Kuala Dua, beliau menjawab keterampilan produksi yang penting bagi pelaku UMKM misalnya keterampilan merencanakan produksi untuk mengoptimalkan waktu dan sumber daya manusia, memenuhi standar kualitas yang diinginkan konsumen, menguasai teknologi untuk meningkatkan efisiensi produksi maupun membangun jaringan bisnis. Menurut Kepala Desa komunikasi antara pelaku UMKM dan aparat pemerintah terjalin komunikasi yang baik karena sangat penting untuk keberhasilan usaha selain itu membantu pemilik usaha untuk mendapatkan dukungan yang diperlukan. Kerjasama yang dilakukan oleh pelaku UMKM dengan pihak pemerintah sebaiknya dilakukan karena setiap usaha membutuhkan surat izin yang dikeluarkan oleh aparat pemerintah karena terdapat penyaluran dana bantuan yang dialokasikan untuk mendukung perkembangan UMKM tersebut. Pengawasan yang dilakukan oleh aparat pemerintah untuk memastikan pengelolaan yang baik dan sesuai dengan peraturan perundang-undangan tentang UMKM dan memastikan manfaat yang maksimal bagi masyarakat desa. Menurut Kepala Desa keuangan UMKM jika dilihat kelancaran para pelaku usaha mampu mencukupi keluarga, membuka lapangan kerja baru, mengeksplorasi produk baru dan segmentasi pasar yang lebih besar dan tentunya kepatuhan terhadap membayar pajak dan regulasi keuangan lainnya.

Selanjutnya peneliti mengajukan pertanyaan kepada Ibu Jasmani selaku pemilik usaha Warung Al-Bayan pada tanggal 1 Juli 2024 pukul 10.15 WIB ketika ditanya keterampilan apa saja yang ada di usahanya, beliau mengatakan bahwa keterampilan menjalin jaringan konsumen dan kemampuan berkomunikasi dengan jelas dan efektif untuk berinteraksi dengan karyawan ataupun dengan konsumen. Komunikasi antara pemilik usaha warung al-bayan dengan aparat pemerintah berjalan dengan baik dan kerjasama yang dilakukan warung al-bayan hanya ketika usaha tersebut membuat surat izin usaha (SIUP) serta tidak ada pengawasan yang dilakukan oleh aparat pemerintah kecuali aparat pemerintah memberikan bantuan kepada pelaku UMKM yang terpilih. Jika dilihat dari keuangan usaha saat ini mampu mencukupi kebutuhan keluarga serta mampu membayar gaji karyawan.

Selanjutnya peneliti mengajukan pertanyaan kepada Bapak Lubis selaku pemilik usaha Mebel Ramos pada tanggal 2 Juli 2024 pukul 10.09 WIB ketika ditanya keterampilan apa saja yang ada di usahanya, beliau mengatakan bahwa kerampilan dalam berinteraksi dengan konsumen dan bernegosiasi, membangun jaringan bisnis mampu menyelesaikan suatu masalah yang terjadi pada usaha. Menurut pemilik usaha Mebel

Ramos komunikasi yang dilakukan dengan aparat pemerintah sudah berjalan dengan baik dan kerjasama yang dilakukan tentu ada karena usaha membutuhkan surat izin usaha yang dikeluarkan dari pihak aparat pemerintah biasanya aparat pemerintah mengadakan kegiatan temu usaha antara pelaku usaha dan pihak Kementerian Perdagangan serta pengawasan hanya dilakukan ketika awal pembukaan usaha. Menurut pemilik usaha mebel ramos kondisi keuangannya berjalan dengan baik dan mampu memenuhi kebutuhan hidup dan membayar gaji pekerja. Mebel ramos mengelola uang hasil penjualan untuk menambah bahan baku produksi lainnya.

Selanjutnya peneliti mengajukan pertanyaan kepada Bapak Jansen selaku pemilik usaha Pertanian Simpang Tani pada tanggal 2 Juli 2024 pukul 11.20 WIB ketika ditanya keterampilan apa saja yang ada di usahanya, beliau mengatakan bahwa keterampilan yang dimiliki mampu berinteraksi dengan konsumen dan bernegosiasi dan berkompeten dalam mengatur waktu tenaga kerja, dan fokus pada usaha yang dijalani. Komunikasi yang dilakukan dengan aparat pemerintah sudah berjalan dengan baik dan tidak ada kerjasama yang dilakukan oleh usaha pertanian simpang tani dan aparat pemerintah kecuali saat menurus SIUP. Serta tidak ada pengawasan kecuali usaha tersebut mengajukan bantuan dana dari aparat pemerintah setelahnya pihak aparat pemerintah baru melakukan pengawasan. Menurut pemilik usaha keuangan usaha saat ini berjalan dengan baik dan lancar sehingga dapat menyediakan stok untuk barang baru dan pemasukan keuntungan penjualan.

Selanjutnya peneliti mengajukan pertanyaan kepada Ibu Mutmainah karyawan NQ Laundry pada tanggal 2 Juli 2024 pukul 13.10 WIB ketika ditanya keterampilan apa saja yang ada di usahanya, beliau mengatakan bahwa keterampilan dalam mengambil resiko, bersikap jujur kepada konsumen dan selalu mengutamakan kepuasan para konsumen. Untuk komunikasi antara karyawan dan pemilik usaha berjalan baik tanpa masalah bahkan karyawan sudah dianggap sebagai bagian dari keluarga pemilik usaha. Serta pengawasan yang dilakukan oleh aparat pemerintah hanya melihat perkembangan usaha dan mendata jumlah pekerja.

Selanjutnya peneliti mengajukan pertanyaan kepada Ibu Sam selaku pemilik usaha ATK K-Stationery pada tanggal 3 Juli 2024 pukul 09.15 WIB ketika ditanya keterampilan apa saja yang ada di usahanya, beliau mengatakan bahwa keterampilan yang ada di harus ada dalam sebuah usaha adalah cepat beradaptasi dengan perubahan tren pasar, memiliki keterampilan berkomunikasi dengan karyawan ataupun konsumen dan pihak-pihak yang terlibat dalam usaha. Menurut pemilik usaha ATK K-Stationery komunikasi yang dilakukan pihak aparat pemerintah dan karyawan berjalan dengan baik serta kerjasama yang dilakukan pemilik usaha menggunakan reseller untuk mendistribusikan barang diluar wilayah. Setiap usaha harus memiliki surat izin usaha untuk kelancaran operasional usaha. Dan tentu ada untuk pengawasan dari pihak aparat pemerintah karena segala aktivitas di desa harus diawasi dan diketahui oleh aparat pemerintah, terutama jika usaha

tersebut sudah berkembang. Untuk keuangan usaha saat ini berjalan dengan baik sesuai dengan rencana dapat memenuhi kebutuhan gaji bagi karyawannya.

Berdasarkan hasil wawancara dengan seluruh informan pemilik UMKM pada keterampilan disimpulkan bahwa pemilik usaha maupun karyawan memiliki keterampilan yang baik dalam menjalankan tugas sesuai dengan bidang usaha mereka. Serta pemilik usaha berupaya untuk menjaga hubungan baik antara karyawan dan aparat desa sehingga keterampilan tersebut dapat terus berkembang. Salah satu keterampilan yang harus dimiliki oleh pelaku usaha adalah keterampilan berkomunikasi dengan karyawan ataupun konsumen dan pihak-pihak yang terlibat dalam usaha, membuat produk yang unik dengan memanfaatkan teknologi untuk membangun keterampilan. Kreativitas dalam berbisnis juga aspek yang penting dalam usaha, tanpa kreativitas sulit bagi pelaku usaha untuk berkembang dan bersaing misalnya dengan melihat sudut pandang berbeda dari karyawan. Salah satu hambatan utama bagi berwirausaha adalah lanskap pasar yang kompetitif. Seringkali masalah dalam usaha adalah kurangnya perencanaan misalnya memilih jenis barang yang ingin dipasarkan, permintaan pasar yang terbatas dapat menjadi kendala lainnya kurangnya perencanaan akan berpotensi mengalami kerugian dalam usaha.

Beberapa keterampilan yang harus dimiliki oleh pelaku UMKM dalam mengelola usaha:

1. Kemampuan berkomunikasi dan membangun jaringan bisnis
2. Menganalisis skala bisnis yang menjadi prioritas dan memutuskan apa saja hal yang harus didahulukan.
3. Kreatif dalam memanfaatkan peluang yang ada
4. Mengadakan pelatihan dan pengembangan bukan hanya untuk pemilik usaha namun bagi seluruh karyawan.

Hasil penelitian ini didukung oleh penelitian Muliati (2022) yaitu pelaku UMKM perlu melakukan perencanaan usaha, termasuk perencanaan di bidang SDM (perlu karyawan berapa dengan kompetensi apa, dll) dan secara bertahap pemilik usaha juga menularkan pengetahuan tersebut kepada pegawai yang dipercaya, hingga tiba saatnya pemilik benar benar akan berfungsi sebagai owner usaha dan seluruh aspek usaha dikerjakan oleh pegawai (SDM). Secara keseluruhan bahwa dengan semakin baik kompetensi SDM, maka akan meningkatkan kinerja UMKM.

Kemampuan

Kemampuan adalah suatu keadaan pada seseorang secara penuh kesanggupan, berdaya guna, dan berhasil guna melaksanakan pekerjaan sehingga menghasilkan sesuatu yang optimal. Kemampuan dalam bekerja satu unsur yang berkaitan dengan pengetahuan dan keterampilan yang diperoleh dari pendidikan, pelatihan, dan pengalaman (Sedarmayanti, 2022:213).

Sebagaimana hasil wawancara dengan Bapak Abbas selaku Kepala Desa Kuala Dua pada tanggal 27 Mei 2024 pukul 09.20 WIB ketika ditanya tentang kemampuan pemilik UMKM dalam mengelola usahanya, beliau menjawab jika dilihat dari kemampuan pemilik UMKM dalam mengelola usahanya bisa bervariasi tergantung dari latar belakang, pengalaman dalam bekerja, dan pendidikan pelaku usaha. Banyak pemilik UMKM memiliki kemampuan yang terbatas karena itu pelaku usaha jika dilihat dari kemampuan pemilik UMKM dalam mengelola usahanya bisa bervariasi tergantung dari latar belakang, pengalaman dalam bekerja, dan pendidikan pelaku usaha. Banyak pemilik UMKM memiliki kemampuan yang terbatas karena itu pelaku usaha membutuhkan dukungan dari pemerintah, organisasi non-profit, atau mentor bisnis juga dapat sangat membantu meningkatkan pertumbuhan dan keberhasilan dalam mengelola bisnis. Pemilik usaha dalam mengambil keputusan untuk usahanya berdasarkan pengalaman, pengetahuan dalam mengidentifikasi masalah yang terjadi dan berani mengambil resiko apapun yang terjadi dan cara pelaku usaha mengendalikan usahanya dengan melakukan pemantauan terhadap operasi harian dengan memisahkan uang pribadi dengan uang bisnis serta membuat anggaran, memantau pendapatan dan pengeluaran. Cepat beradaptasi dengan perubahan pasar, tren industri, untuk tetap relevan dan bersaing di pasar. Pemilik usaha juga belum melakukan inovasi karena aparat pemerintah tidak mengetahui hal itu. Menurut Kepala Desa situasi bisnis di desa saat ini sangat baik tergantung pada faktor-faktor seperti infrastruktur, keterampilan tenaga kerja, serta kondisi ekonomi dan sosial di wilayah tempat usaha.

Selanjutnya peneliti mengajukan pertanyaan kepada ibu Jasmani selaku pemilik usaha Warung Al-Bayan pada tanggal 1 Juli 2024 pukul 10.15 WIB ketika ditanya tentang kemampuan bagaimana cara pemilik UMKM dalam mengelola usahanya, beliau menjawab dengan cara membuat perencanaan usaha, membuat sesuatu yang berbeda dari yang lain, mencatat semua transaksi keuangan, mengevaluasi secara berkala. Menurut pemilik usaha cara mengambil keputusan bagi usaha dengan melakukan penelitian pasar, menentukan jenis usaha yang akan dijalani sesuai dengan kemampuan, dan berani dalam mengambil keputusan apapun yang terjadi. Sebelum memulai usaha tentunya membutuhkan persiapan yang matang, melakukan penelitian tren pasar, membedakan antara uang pribadi dan uang bisnis, melakukan pelatihan kepada karyawan jika diperlukan agar mereka bisa cepat beradaptasi. Untuk saat ini warung al-bayan tidak memiliki inovasi baru untuk usahanya dan situasi bisnis saat ini berjalan dengan baik.

Selanjutnya peneliti mengajukan pertanyaan kepada Bapak Lubis selaku pemilik usaha Mebel Ramos pada tanggal 2 Juli 2024 pukul 10.09 WIB ketika ditanya tentang kemampuan bagaimana cara pemilik UMKM dalam mengelola usahanya, beliau menjawab cara mengelola usaha yaitu harus membedakan antara uang pribadi dan uang bisnis, survei lapangan memastikan produk yang banyak diminati dan sasaran konsumen. Cara pemilik usaha dalam mengambil keputusan untuk usaha pada awalnya pemilik usaha

bekerja dengan orang lain untuk memperoleh pengalaman kerja setelah itu baru setelahnya memiliki keberanian untuk membuka usaha sendiri. Berdiskusi dengan seseorang yang berkompeten di bidangnya untuk bisa jadi pertimbangan dalam mengambil keputusan. Cara pemilik usaha dalam mengendalikan usaha adalah jangan meminjam terlalu banyak uang, rencanakan anggaran keuangan untuk masa depan, dan kenali pesaing yang menjual produk yang serupa agar dapat menciptakan perbedaan antara usaha kami dan usaha pesaing. Untuk inovasi pada usaha mebel ramos pada awalnya usaha ini hanya khusus membuat kusen, pintu, dan jendela. Untuk saat ini bertambah kami menerima pesanan meja, kursi dan lemari. Dan untuk situasi bisnis berjalan dengan baik dan pendapatan selalu meningkat dari tahun ke tahun.

Selanjutnya peneliti mengajukan pertanyaan kepada Bapak Jansen selaku pemilik usaha Pertanian Simpang Tani pada tanggal 2 Juli 2024 pukul 11.20 WIB ketika ditanya tentang kemampuan bagaimana cara pemilik UMKM dalam mengelola usahanya, beliau menjawab menganalisis target konsumen dan memastikan produk yang di minati, membuat buku kas usaha. Cara pemilik usaha dalam mengambil keputusan bagi usahanya pada awalnya usaha ini dijalankan oleh keluarga kemudian usaha ini membuka cabang lain pada akhirnya saya mengelola usaha ini sendiri dan cara mengendalikan usaha jangan mencampurkan antara bisnis dan uang pribadi, mencatat setiap pengeluaran, dan memperbaiki keuangan masa lalu yang pernah melemah. Menurut pemilik usaha pertanian simpang tani sudah melakukan inovasi tanpa inovasi usaha ini tidak akan mampu bersaing dengan pesaing usaha sebab keinginan dan permintaan pasar selalu berubah-ubah konsumen akan mencari produk yang dirasa dapat memenuhi kebutuhan mereka.

Selanjutnya peneliti mengajukan pertanyaan yang sama kepada Ibu Mutmainah karyawan NQ *laundry* pada tanggal 2 Juli 2024 pukul 13.10 WIB ketika ditanya tentang kemampuan bagaimana cara pemilik UMKM dalam mengelola usahanya, beliau menjawab dengan membuat rencana bisnis yang jelas, memberikan pelayanan terbaik kepada konsumen untuk membangun loyalitas dan mendapat rekomendasi serta cara pemilik usaha dalam mengambil keputusan dalam mengembangkan usaha adalah berani mengambil resiko dan memahami cara menyelesaikan permasalahan dan menentukan target konsumen. Untuk inovasi pada usaha saat ini tidak ada. Namun pemilik usaha berencana menerima pesanan online agar mempermudah konsumen dan juga mempermudah proses pembayaran. Serta situasi bisnis saat ini sudah berjalan dengan baik.

Selanjutnya peneliti mengajukan pertanyaan kepada Ibu Sam selaku pemilik usaha ATK K-Stationery pada tanggal 3 Juli 2024 pukul 09.15 WIB ketika ditanya tentang kemampuan bagaimana cara pemilik UMKM dalam mengelola usahanya, beliau menjawab cara untuk mengelola bisnis agar bisa berkembang harus memiliki strategi bisnis, menjaga nama baik dan kualitas produk, dan membuat laporan keuangan bisnis.

Cara pemilik usaha dalam mengambil keputusan bagi usahanya dengan berani mencoba membuka usaha, membangun mitra bisnis untuk meningkatkan pendanaan dalam bisnis serta cara pemilik usaha mengendalikan usahanya dengan mengendalikan pengeluaran sebijak mungkin, mempekerjakan karyawan yang ahli dibidangnya, menjalin hubungan baik dengan konsumen dan mitra bisnis yang kerjasama dengan toko ini. Untuk inovasi pemilik usaha dengan cara memperluas pasar, menarik pelanggan baru dan mempertahankan loyalitas konsumen. Situasi bisnis saat ini pada ATK K-Stationery berjalan dengan baik dan lancar.

Berdasarkan hasil wawancara dengan seluruh informan pemilik UMKM pada kemampuan dapat disimpulkan bahwa baik pemilik usaha maupun karyawan memiliki kemampuan yang baik dalam mengendalikan dan mengelola usaha. Pengambilan keputusan dilakukan dengan sangat baik dan optimal oleh pemilik dan karyawan sehingga usaha tersebut bertahan dan terus berkembang. Kemampuan mengacu pada kapasitas seseorang dalam menjalankan sebuah bisnis agar berjalan dengan efektif dan efisien, ini mencakup pada aspek seperti manajemen keuangan, pemasaran, inovasi serta kemampuan dalam beradaptasi dengan perubahan pasar. Kemampuan yang dimiliki tergantung pada kompetensi itu sendiri. Mempertimbangkan hal ini, pelaku usaha perlu mendapatkan pembinaan dari dinas koperasi dan perdagangan ataupun dari perangkat desa dalam memberikan pelatihan dan penyuluhan terkait UMKM guna meningkatkan keterampilan sumber daya manusia sehingga baik kinerja UMKM maupun produksi terus meningkat karena itu, penting bagi pelaku usaha merancang program menarik guna mempertahankan karyawan. Kendala yang sering dialami oleh pelaku usaha adalah masalah pendidikan dan pengalaman sehingga menyulitkan karyawan dalam meningkatkan kemampuan mereka karena kesulitan dalam mempelajari teknologi yang berkembang saat ini.

Hasil penelitian ini didukung oleh penelitian (Helmita & Naim, 2023) bahwa adanya pengaruh positif dan signifikan antara konsep diri terhadap kinerja. Pengaruh positif ini tampak pada pengembangan karyawan melalui pelatihan, adanya saling membantu dalam menyelesaikan pekerjaan serta instruksi kerja yang diberikan, adanya kerja sama yang baik keterampilan guna meningkatkan produktivitas kerja di UMKM. Secara bertahap pemilik usaha ataupun yang mewakili sebaiknya membagikan pengalaman tersebut kepada karyawan lainnya agar mampu menghadapi masalah dalam pekerjaan dan memanfaatkan fasilitas yang tersedia dengan baik. Jika dilihat dari sumber daya yang ada di Kuala Dua banyak pelaku usaha maupun karyawan yang belum pernah mengikuti pelatihan yang diadakan aparat desa ataupun instansi tertentu. Aparat desa ataupun instansi mungkin sudah mengadakan pelatihan hanya saja tidak menyeluruh ke semua aspek usaha.

Hasil penelitian ini didukung oleh penelitian (Fairus & Fadli, 2023) bahwa kemampuan (*skill*) berpengaruh signifikan terhadap kinerja karyawan (Studi Kasus

Franchise Mixue di Kecamatan Klari).

Kinerja UMKM

Kinerja adalah hasil kerja yang dicapai oleh seseorang atau kelompok orang dalam suatu organisasi sesuai dengan wewenang dan tanggung jawab masing-masing dalam rangka mencapai tujuan organisasi yang bersangkutan, secara legal, tidak melanggar hukum, dan sesuai moral dan etika. Kinerja pegawai dan kinerja organisasi mempunyai keterikatan yang erat. Tercapainya tujuan organisasi tidak dapat dilepaskan dari sumber daya yang dimiliki organisasi yang dijalankan pegawai yang berperan aktif sebagai pelaku dalam upaya mencapai tujuan organisasi (Sedarmayanti, 2022:463).

Dalam hal ini sebagaimana hasil wawancara dengan Bapak Abbas pada tanggal 27 Mei 2024 pukul 09.20 WIB ketika ditanya tentang bagaimana pertumbuhan penjualan UMKM yang ada di Desa Kuala Dua, beliau menjawab pertumbuhan UMKM yang ada di Desa saat ini cukup banyak dan bervariasi, memiliki banyak pesaing. Namun desa mengalami peningkatan karena adanya akses internet yang baik, pelatihan untuk meningkatkan keterampilan dalam berbisnis dan pertumbuhan modal usaha jika dilihat dari perkembangan UMKM saat ini bisa menghasilkan balik modal usaha. Untuk penambahan tenaga kerja tergantung dengan sektor usaha dan tempat usaha. Biasanya, pelaku usaha memiliki potensi untuk memberikan lapangan kerja baru di komunitas desa dengan menyerap tenaga kerja lokal. Namun ini juga tergantung dengan tingkat permintaan, skala usaha, serta ketersediaan keterampilan karyawan yang diperlukan pelaku usaha. Menurut Kepala Desa pertumbuhan pemasaran produk di desa dapat menjanjikan dengan perkembangan teknologi dan akses internet yang semakin luas untuk menjangkau konsumen potensial yang di luar wilayah mereka, pengenalan produk-produk yang dihasilkan dan sebagainya.

Selanjutnya peneliti mengajukan pertanyaan kepada ibu Jasmani selaku pemilik usaha Warung Al-Bayan pada tanggal 1 Juli 2024 pukul 10.15 WIB ketika ditanya tentang bagaimana pertumbuhan penjualan UMKM yang ada di usahanya, beliau menjawab pertumbuhan penjualan meningkat selama bulan puasa karena permintaan konsumen dari santri pondok pesantren pendapatan yang lebih tinggi dari hari-hari biasa. Untuk modal usaha berjalan dengan baik dan pendapatan meningkat dari waktu ke waktu. Tenaga kerja pada warung al-bayan saat ini memiliki 1 karyawan untuk membantu karena usaha ini masih berkembang dan untuk pertumbuhan pemasaran produk sudah berjalan dengan baik.

Selanjutnya peneliti mengajukan pertanyaan kepada Bapak Lubis selaku pemilik usaha Mebel Ramos pada tanggal 2 Juli 2024 pukul 10.09 WIB ketika ditanya tentang bagaimana pertumbuhan penjualan UMKM yang ada di usahanya, beliau menjawab pertumbuhan penjualan alhamdulillah terus meningkat apalagi saat ini banyak pembangunan rumah BTN bersubsidi banyak konsumen yang memesan dalam jumlah

besar serta pertumbuhan modal usaha berjalan dengan cukup baik kami dapat mengelola kembali hasil dari keuntungan penjualan. Tenaga kerja untuk saat ini pemilik usaha tidak berencana untuk menambah karyawan karena sudah cukup 5 orang karyawan tetap. Menurut pemilik usaha mebel ramos pertumbuhan pemasaran saat ini berjalan dengan baik.

Selanjutnya peneliti mengajukan pertanyaan kepada Bapak Jansen selaku pemilik usaha Pertanian Simpang Tani pada tanggal 2 Juli 2024 pukul 11.20 WIB ketika ditanya tentang bagaimana pertumbuhan penjualan UMKM yang ada di usahanya, beliau menjawab pertumbuhan penjualan saat ini terus meningkat karena kami memiliki reseller dan pelanggan tetap di usaha ini serta modal usaha berjalan dengan baik dan sesuai dengan harapan pemilik usaha. Untuk tenaga kerja saat ini pemilik usaha tidak berencana merekrut tenaga kerja tambahan karena masih mampu mengelola usaha sendiri. Menurut pemilik pertanian simpang tani pertumbuhan pemasaran produk berjalan dengan baik.

Selanjutnya peneliti mengajukan pertanyaan yang sama kepada Ibu Mutmainah karyawan NQ *laundry* pada tanggal 2 Juli 2024 pukul 13.10 WIB ketika ditanya tentang bagaimana pertumbuhan penjualan UMKM yang ada di usahanya, beliau menjawab penjualan terus meningkat dari waktu ke waktu. Lokasi usaha yang dekat dengan pondok pesantren membuat para santri menjadi pelanggan setia *laundry* ini serta pertumbuhan modal usaha saat ini berjalan dengan cukup baik. Tenaga kerja saat ini pemilik usaha tidak berencana merekrut tenaga kerja tambahan.

Selanjutnya peneliti mengajukan pertanyaan kepada Ibu Sam selaku pemilik usaha ATK K-Stationery pada tanggal 3 Juli 2024 pukul 09.15 WIB ketika ditanya tentang bagaimana pertumbuhan penjualan UMKM yang ada di usahanya, beliau menjawab pertumbuhan penjualan saat ini berkembang pesat apalagi saat ini mendekati tahun ajaran baru di mana para siswa mencari perlengkapan untuk sekolah seperti seragam dan peralatan alat tulis serta untuk modal berjalan dengan sangat baik sesuai dengan harapan kami. Untuk tenaga kerja saat ini pemilik usaha tidak berencana menambah karyawan karena saat ini karyawan yang bekerja sekitar 12 orang. Menurut pemilik ATK K-Stationery pertumbuhan pemasaran produk sudah berjalan dengan baik.

Berdasarkan hasil wawancara dengan seluruh informan pada kinerja maka dapat disimpulkan bahwa kinerja UMKM sudah baik, akan tetapi lebih baik lagi saat bulan puasa dan karena pesanan banyak dan membutuhkan penambahan tenaga kerja. Sumber daya manusia memiliki peran penting dalam menentukan berkembangnya suatu usaha. Oleh karena itu kemajuan dalam usaha ditentukan bagaimana kualitas sumber daya manusia didalamnya. Sebab itu dibutuhkan kinerja sumber daya manusia yang unggul. Permasalahan yang sering kali muncul dalam usaha adalah beberapa usaha belum dapat melibatkan lebih banyak tenaga kerja karena keterbatasan dalam hal pembiayaan untuk karyawan untuk menambah pekerja tambahan.

Kinerja diartikan hasil kerja yang dicapai oleh individu dan menyesuaikan dengan

peran atau tugas dalam jangka waktu tertentu. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kinerja karyawan masuk dalam kategori baik namun belum sepenuhnya maksimal masih dibutuhkan kerjasama antara pelaku usaha dan karyawan. Menurut peneliti, hal ini dapat diatasi dengan cara memberikan *job description* yang sesuai dengan kemampuan karyawan. Strategi dalam usaha untuk menentukan fokus termasuk keahlian seseorang yang kemudian dikembangkan menjadi peluang usaha. Dengan kompetensi tinggi yang dimiliki oleh sumber daya dalam UMKM tentunya akan menghasilkan kemampuan kompetitif. Kemampuan yang kompetitif dalam suatu usaha dapat mempertahankan keunggulan di tengah persaingan, menarik dan mempertahankan konsumen serta mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan. Hasil penelitian ini didukung oleh penelitian (Siregar, 2021) bahwa kinerja pegawai berpengaruh signifikan pada kompetensi pada tenaga pendidik Perguruan Islam Al-Azhar Pondok Labu.

SIMPULAN, KETERBATASAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil dan pembahasan penelitian, dapat disimpulkan bahwa Kompetensi Sumber Daya Manusia Dalam Meningkatkan Kinerja UMKM Studi Kasus Pada Pelaku UMKM Di Desa Kuala Dua adalah dengan meningkatkan pengetahuan, keterampilan dan kemampuan sumber daya manusia yang ada untuk menjalankan usaha dengan optimal. Pelaku UMKM memperhatikan keterampilan berkomunikasi dengan karyawan ataupun konsumen dan pihak-pihak yang terlibat dalam usaha, kemampuan untuk berinovasi dalam usaha.

Adapun kendala dalam meningkatkan kinerja UMKM pada pelaku UMKM Di Desa Kuala Dua yaitu: 1) Kendala dalam diri sumber daya manusia seperti beban kerja menjadi lebih berat dan karyawan dituntut harus serba bisa seringkali seseorang merangkap beberapa jabatan dengan fasilitas yang terbatas, pendidikan dan pengalaman tersebut menyulitkan pelaku usaha dalam mempelajari teknologi untuk meningkatkan kinerja karyawan, 2) Sumber daya manusia yang ada di Desa Kuala Dua beberapa dari mereka tidak pernah mengikuti pelatihan apa pun untuk meningkatkan keterampilan dan kemampuan mereka, baik yang diadakan oleh aparat desa maupun instansi tertentu. Aparat desa ataupun instansi mungkin pernah mengadakan pelatihan hanya saja tidak menyeluruh ke semua aspek usaha.

Saran

Berdasarkan penjelasan di atas terdapat beberapa saran yang diharapkan dapat membantu dalam keberlangsungan usaha yaitu: 1) Pemilik usaha UMKM di Desa Kuala Dua perlu mempertahankan kompetensi yang dimiliki karena hal ini merupakan faktor penting dalam keberhasilan usaha. Peningkatan pengalaman dari pelatihan dilakukan untuk memperoleh pengalaman kerja karyawan dapat terus mengembangkan potensi yang dimiliki. Dari segi pengetahuan, keterampilan dan kemampuan sumber daya

manusia agar lebih berkompeten sehingga kinerjanya meningkat, 2) Penelitian ini hanya melihat satu persatu usaha dalam kategori UMKM yaitu usaha mikro, kecil dan menengah, Pengkajian ini diharapkan dapat menemukan hasil temuan baru yang dapat bermanfaat bagi pengembangan ilmu pengetahuan khususnya dalam bidang manajemen sumber daya manusia, diharapkan kepada peneliti lain dapat melakukan penelitian lanjutan di Desa yang berbeda dengan jumlah usaha UMKM yang lebih banyak lagi.

DAFTAR PUSTAKA

- Dharma, B., Hasibuan, R., & Wiranti, W. (2023). Analisis Penerapan Pencatatan Laporan Keuangan Pada UMKM (Studi Kasus: Emir Roti). *Jurnal Manajemen Akuntansi (JUMSI)*, 3(1), 26–32.
- Diana, D., Hakim, L., & Fahmi, M. (2022). Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Umkm Di Tangerang Selatan. *Jurnal Muhammadiyah Manajemen Bisnis*, 3(2), 67–74.
- Dinas Perindustrian, Koperasi dan UMKM, dan Perdagangan Kabupaten Kubu Raya
- Eka, D., Diah, Y. M., Taufik, T., Bunga, C. A. C., Putriana, V. N., Febianti, D., Sari, D. P., Rosalinda, R., & Arifuddin, Z. (2022). Peranan Kompetensi SDM dalam Meningkatkan Industri UMKM di Kecamatan Ilir Barat II Palembang. *Sricommerce: Journal of Sriwijaya Community Services*, 3(1), 39–44.
- Eddy Mahmudah. (2019). *Manajemen Sumber Daya Manusia* (Erma Muslichah, Ed.; Edisi Pertama). UBHARA Manajemen Press.
- Fairus, E. N., & Fadli, U. M. D. (2023). Analisis Kompetensi Sdm Dalam Meningkatkan Kinerja Franchise Mixue Di Kecamatan Klari. *Jurnal Economina*, 2(6), 1269–1280.
- Faizar Agus. (2024, April 7). *Kenali perbedaan usaha Mikro dan Ultra Mikro, Lengkap dengan Pengertian dan Keuntungan*. Disway National Network. https://rbtv.disway.id/read/45613/kenali-perbedaan-usaha-mikro-dan-ultra-mikro-lengkap-dengan-pengertian-dan-keuntungan#google_vignette
- Halim, A. (2020). Pengaruh pertumbuhan usaha mikro, kecil dan menengah terhadap pertumbuhan ekonomi kabupaten mamuju. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Pembangunan*, 1(2), 157–172.
- Hanim Lathifah, N. (2018). *UMKM (Usaha Mikro, Kecil, & Menengah) & BENTUK-BENTUK USAHA* (Edisi Pertama). UNISSULA PRESS.
- Helmita, H., & Naim, N. (2023). The Role of UMKM Human Resource Competency in Improving Umkm Performance in Pujorahayu Village, Kec. Negeri Katon Pesawaran. *GEMA: Journal of Gentiarras Management and Accounting*, 15(1), 25–40.

- Juniarti Atty Tri, dkk. (2021). *FAKTOR-FAKTOR DOMINAN YANG MEMPENGARUHI KINERJA* (Kurniawan Wiwit, Ed.; Edisi Pertama). CV. Pena Persada.
- Khaeruman. (2021). *Meningkatkan Kinerja MANAJEMEN SUMBER DAYA MANUSIA: Konsep & Studi Kasus* (Edisi Pertama). CV. AA. RIZKY.
- Malikhah, I., Nst, A. P., & Kaban, G. P. (2023). Analisis Kompetensi Sdm Dan Pemanfaatan Teknologi Informasi Terhadap Produktivitas Kerja Pelaku Usaha Di Desa Pematang Serai Kabupaten Langkat. *Maneggio: Jurnal Ilmiah Magister Manajemen*, 6(1), 34–43.
- Marniati. (2020). *Manajemen sumber daya manusia* (edisi pertama). Alfabeta.
- Maswanto, dkk. (2022). *MANAJEMEN SUMBER DAYA MANUSIA* (Edisi Pertama). UM Jakarta Press.
- Meinitasari, N. (2023). Pengaruh Motivasi Dan Disiplin Kerja Terhadap Kinerja Karyawan (Studi Kasus PT. Karya Putra Grafika). *Manajemen Dewantara*, 7(1), 15–31.
- Nasution Abdul Fattah. (2023). *Metode Penelitian Kualitatif* (Albina Meyniar, Ed.; Edisi Pertama). CV. Harfa Creative.
- Pasaribu Benny, dkk. (2022). *METODOLOGI PENELITIAN: Untuk Ekonomi dan Bisnis* (Muhaimin Ahmad, Ed.; Edisi Pertama). MEDIA EDU PUSTAKA.
- Satu Data Kalbar. (2023). Laporan Perkembangan Koperasi UMKM Per 31 Desember 2023. Diakses melalui website <https://dev-data.kalbarprov.go.id/>
- Sedarmayanti. (2022). *Perencanaan dan Pengembangan Sumber Daya Manusia Untuk Meningkatkan Kompetensi, Kinerja, dan Produktivitas Kerja*. PT Refika Aditama.
- Silaen Novia Ruth, dkk. (2021). *Kinerja Karyawan* (Edisi Pertama). CV Widina Media Utama.
- Siregar, E. (2021). Analisis 4k Karyawan Tenaga Pendidik. *Jurnal Manajemen*, 5(2), 1–11.
- Sugiyono. (2022). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Alfabeta.
- Undang – Undang No.7 Tahun 2021 Tentang Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM).
- Wahana Paulus. (2016). *FILSAFAT ILMU PENGETAHUAN*. Pustaka Diamond.