

PENDAMPINGAN PARTISIPATIF DALAM OPTIMALISASI SUMBER DAYA MANUSIA UNTUK MENINGKATKAN DAYA SAING UMKM DOMPET WANITA DI DUSUN MANUKAN, DESA BALONGMASIN, KECAMATAN PUNGGING

¹**Lilik Sulistyowati** (Program Studi Manajemen, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Darul Falah Mojokerto)

E-mail: liliksulistyowati4@gmail.com

²**Herman** (Program Studi Manajemen, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Darul Falah Mojokerto)

E-mail: herman@stiedarulfalahmojokerto.ac.id

³**Dedeh Imam Fatmasari** (Program Studi Manajemen, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Darul Falah Mojokerto)

E-mail: dedehimamfatmasari@stiedarulfalahmojokerto.ac.id

⁴**Aneilah Vivian Zerlina** (Studi Manajemen, Fakultas Ekonomika dan Bisnis, Universitas Negeri Surabaya)

Email: aneilah.20162@mhs.unesa.ac.id

Kata Kunci: Pendampingan Partisipatif, Optimalisasi Sumber Daya Manusia, UMKM, Daya Saing Usaha, Wilayah Pedesaan

Keywords: *Participatory Assistance, Human Resource Optimization, Msmes, Business Competitiveness, Rural Areas.*

Received : 25 Februari 2022

Revised : 8 Maret 2022

Accepted: 16 Maret 2022

©(2022)The Author(s): This is an open-access article distributed under the terms of the [Creative Commons Attribution 4.0 International](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).



ABSTRAK

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memegang peranan strategis dalam perekonomian pedesaan. Namun demikian, masih banyak pelaku usaha yang menghadapi kendala dalam pengelolaan sumber daya manusia (SDM) sehingga berdampak pada rendahnya daya saing. UMKM dompet wanita di Dusun Manukan, Desa Balongmasin, Kecamatan Pungging merupakan usaha berbasis keterampilan lokal dengan potensi produksi yang cukup baik, tetapi belum didukung oleh manajemen usaha dan pengelolaan SDM yang optimal. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan memberikan pendampingan partisipatif dalam rangka optimalisasi sumber daya manusia guna meningkatkan daya saing UMKM. Metode yang digunakan ialah pendekatan kualitatif deskriptif melalui pendampingan partisipatif, dengan teknik pengumpulan data berupa observasi, wawancara mendalam, serta diskusi kelompok terfokus (Focus Group

Discussion). Hasil kegiatan menunjukkan bahwa meskipun pelaku UMKM telah memiliki keterampilan teknis produksi yang memadai, masih terdapat kelemahan pada aspek pembagian kerja, pencatatan keuangan, dan strategi pemasaran. Pendampingan partisipatif memberikan dampak positif berupa meningkatnya pemahaman pelaku usaha mengenai pentingnya pengelolaan SDM secara sistematis, penerapan pencatatan keuangan sederhana, serta kesadaran terhadap pentingnya identitas usaha dan pemasaran digital. Kegiatan ini diharapkan dapat menjadi model pendampingan yang aplikatif dan berkelanjutan dalam meningkatkan daya saing UMKM berbasis potensi lokal di wilayah pedesaan.

ABSTRACT

Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) play a strategic role in rural economic development. However, many enterprises still face challenges in managing human resources (HR), which ultimately affects their competitiveness. The women's wallet MSME in Dusun Manukan, Desa Balongmasin, Kecamatan Pungging is a locally skill-based business with considerable production potential, yet it has not been supported by optimal HR management and business governance. This community service activity aims to provide participatory assistance in optimizing human resources to enhance MSME competitiveness. The method employed is a descriptive qualitative approach through participatory mentoring, with data collection techniques including observation, in-depth interviews, and Focus Group Discussion (FGD). The results indicate that although the MSME actors possess adequate technical production skills, there are still weaknesses in task division, financial record-keeping, and marketing strategies. The participatory assistance has had a positive impact by increasing the entrepreneurs' understanding of the importance of systematic HR management, simple financial bookkeeping practices, and awareness of business identity and digital marketing. This initiative is expected to serve as an applicable and sustainable mentoring model to strengthen the competitiveness of MSMEs based on local potential in rural areas.

I. PENDAHULUAN

Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) atau Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran yang sangat strategis dalam mendorong pertumbuhan ekonomi lokal, menciptakan lapangan kerja, serta memperkuat struktur ekonomi masyarakat, khususnya di wilayah pedesaan. Keberadaan UMKM tidak hanya menjadi sumber penghidupan bagi banyak keluarga, tetapi juga berkontribusi secara nyata terhadap ketahanan ekonomi nasional (Wahyuni, 2022). Di berbagai daerah, UMKM menjadi tulang punggung perekonomian karena mampu menyerap tenaga kerja dalam jumlah besar, memanfaatkan sumber daya lokal, serta beradaptasi dengan cepat terhadap perubahan kondisi pasar.

Meskipun demikian, sebagian besar UMKM di wilayah pedesaan masih menghadapi berbagai tantangan struktural yang menghambat perkembangannya. Permasalahan tersebut umumnya berkaitan dengan keterbatasan kualitas *human resources* (HR) atau sumber daya manusia (SDM), rendahnya kemampuan manajerial, lemahnya pengelolaan keuangan, serta minimnya inovasi usaha. Banyak pelaku UMKM menjalankan usaha secara tradisional berdasarkan pengalaman tanpa didukung perencanaan yang sistematis. Akibatnya, potensi usaha yang

sebenarnya cukup besar belum dapat dimaksimalkan secara optimal (Suindari & Juniariani, 2020)

Sumber daya manusia merupakan faktor kunci dalam menentukan keberlanjutan dan daya saing UMKM. Kualitas SDM yang baik akan memengaruhi kemampuan perencanaan usaha, pengelolaan produksi, pengendalian kualitas, hingga strategi pemasaran. Dalam perspektif *resource-based view*, keunggulan kompetitif suatu usaha sangat ditentukan oleh kemampuan internal yang dimiliki, terutama kompetensi, keterampilan, dan pengetahuan SDM. Artinya, keberhasilan UMKM tidak semata-mata bergantung pada modal fisik atau bantuan eksternal, melainkan pada bagaimana pelaku usaha mampu mengelola dan mengembangkan kapasitas internalnya secara berkelanjutan. Oleh karena itu, optimalisasi SDM menjadi strategi fundamental dalam meningkatkan daya saing UMKM di tengah persaingan pasar yang semakin dinamis.

UMKM dompet wanita di Dusun Manukan, Desa Balongmasin, Kecamatan Pungging merupakan salah satu contoh usaha lokal yang berkembang berbasis keterampilan masyarakat setempat. Usaha ini memanfaatkan kemampuan menjahit dan kreativitas perempuan desa dalam menghasilkan produk dompet dengan desain menarik dan kualitas jahitan yang cukup baik. Secara teknis, para pelaku usaha telah memiliki keterampilan produksi yang memadai. Mereka mampu memilih bahan, melakukan proses pemotongan dan penjahitan, serta menghasilkan produk yang layak dipasarkan (Mardatillah et al, 2020)

Namun demikian, potensi tersebut belum sepenuhnya didukung oleh pengelolaan usaha yang profesional. Permasalahan utama yang dihadapi meliputi keterbatasan pengetahuan manajemen, belum adanya pembagian kerja yang jelas, serta lemahnya pencatatan keuangan. Dalam praktiknya, kegiatan produksi dan pemasaran masih dilakukan secara sederhana tanpa perencanaan yang terstruktur. Keuangan usaha sering kali bercampur dengan keuangan pribadi, sehingga sulit untuk mengetahui secara pasti besaran keuntungan maupun biaya produksi. Strategi pemasaran masih bersifat konvensional dan mengandalkan jaringan lokal, sehingga jangkauan pasar menjadi terbatas.

Kondisi tersebut menunjukkan bahwa peningkatan kualitas SDM menjadi kebutuhan mendesak. Upaya penguatan kapasitas tidak dapat dilakukan secara instan maupun satu arah. Diperlukan pendekatan yang partisipatif agar pelaku UMKM terlibat secara aktif dalam setiap tahapan pengembangan usaha. Pendekatan pendampingan partisipatif menjadi strategi yang relevan dalam pengabdian kepada masyarakat. Melalui pendekatan ini, pelaku usaha tidak diposisikan sebagai objek, melainkan sebagai subjek yang memiliki potensi, pengalaman, dan pengetahuan lokal yang berharga (Astuty, 2021).

Pendampingan partisipatif menekankan keterlibatan aktif pelaku UMKM mulai dari identifikasi permasalahan, perumusan solusi, pelaksanaan program, hingga evaluasi hasil. Proses ini mendorong tumbuhnya rasa memiliki atau *sense of ownership* terhadap perubahan yang

dilakukan. Ketika pelaku usaha merasa dilibatkan dan dihargai, mereka akan lebih termotivasi untuk menerapkan hasil pendampingan secara berkelanjutan. Pendekatan ini juga memperkuat solidaritas dan kerja sama antaranggota kelompok usaha.

Dalam pelaksanaannya, pendampingan difokuskan pada beberapa aspek strategis. Pertama, penguatan kompetensi manajerial dasar, seperti penyusunan perencanaan usaha, penghitungan biaya produksi, serta penerapan pencatatan keuangan sederhana. Pelaku UMKM dibimbing untuk mencatat setiap transaksi secara rutin agar arus kas dapat dipantau dengan jelas. Dengan pencatatan yang tertib, pelaku usaha dapat mengevaluasi kinerja usaha dan mengambil keputusan berdasarkan data yang akurat.

Kedua, perbaikan sistem pembagian kerja. Penetapan tugas yang jelas mulai dari pengadaan bahan baku, proses produksi, pengemasan, hingga pemasaran dapat meningkatkan efisiensi dan mengurangi tumpang tindih pekerjaan. Struktur kerja yang lebih terorganisir juga membantu menciptakan akuntabilitas dan tanggung jawab yang lebih baik di antara anggota kelompok.

Ketiga, peningkatan kapasitas pemasaran melalui pemanfaatan teknologi digital. Dalam era persaingan modern, pemanfaatan *digital marketing* menjadi kebutuhan penting. Pelaku UMKM diperkenalkan pada strategi promosi melalui media sosial, pembuatan konten visual yang menarik, serta penguatan identitas merek. Dengan membangun citra usaha yang konsisten dan profesional, produk dompet wanita dari Dusun Manukan memiliki peluang lebih besar untuk bersaing di pasar yang lebih luas (Sularsih & Wibisono, 2021)

Hasil yang diharapkan dari kegiatan ini adalah meningkatnya pemahaman dan keterampilan pelaku UMKM dalam mengelola usaha secara sistematis. Optimalisasi SDM diharapkan mampu meningkatkan kualitas produk, efisiensi produksi, serta daya saing usaha secara keseluruhan. Dalam jangka panjang, penguatan kapasitas ini tidak hanya berdampak pada peningkatan pendapatan, tetapi juga pada keberlanjutan usaha dan kesejahteraan masyarakat setempat.

Secara lebih luas, kegiatan ini dapat menjadi model pendampingan yang aplikatif dan berkelanjutan bagi pengembangan UMKM berbasis potensi lokal di wilayah pedesaan. Pendekatan partisipatif yang berfokus pada penguatan SDM terbukti relevan dalam menciptakan kemandirian dan ketahanan usaha. Dengan memaksimalkan potensi internal dan memperkuat kapasitas manajerial, UMKM pedesaan dapat tumbuh menjadi pilar ekonomi yang tangguh, inklusif, dan berdaya saing tinggi.

II. METODE PENELITIAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini merupakan penelitian terapan dengan pendekatan kualitatif deskriptif yang dilaksanakan melalui metode pendampingan partisipatif. Pendekatan ini menempatkan pelaku UMKM sebagai subjek aktif dalam seluruh proses kegiatan, mulai dari

identifikasi permasalahan, perencanaan program, hingga pelaksanaan dan evaluasi pendampingan. Metode pendampingan partisipatif dipilih karena dinilai efektif dalam meningkatkan kapasitas sumber daya manusia serta mendorong keberlanjutan program pemberdayaan UMKM, khususnya di wilayah pedesaan.

Kegiatan pengabdian dilaksanakan di Dusun Manukan, Desa Balongmasin, Kecamatan Pungging, dengan subjek kegiatan yaitu pelaku UMKM dompet wanita yang menjalankan usaha secara individu maupun kelompok. Pemilihan lokasi didasarkan pada potensi UMKM yang cukup berkembang, namun masih menghadapi keterbatasan dalam pengelolaan sumber daya manusia, pembagian kerja, serta kemampuan manajerial usaha yang berdampak pada rendahnya daya saing produk.

Pengumpulan data dilakukan melalui observasi lapangan, wawancara mendalam, dan diskusi kelompok terfokus (Focus Group Discussion). Observasi lapangan dilakukan untuk memperoleh gambaran kondisi awal UMKM, meliputi sistem kerja, keterampilan produksi, dan pola manajemen usaha. Wawancara semi-structured digunakan untuk menggali informasi terkait permasalahan sumber daya manusia, kebutuhan pendampingan, serta kendala yang dihadapi pelaku UMKM dalam meningkatkan daya saing usaha. Focus Group Discussion (FGD) dilaksanakan sebagai sarana partisipatif untuk melibatkan pelaku UMKM dalam mengidentifikasi permasalahan dan merumuskan solusi yang sesuai dengan kondisi serta kebutuhan lokal.

Pelaksanaan kegiatan pengabdian dilakukan melalui beberapa tahapan, yaitu identifikasi masalah, perencanaan program, pelaksanaan pendampingan, serta monitoring dan evaluasi. Pada tahap identifikasi masalah, tim pengabdian mengkaji persoalan utama yang berkaitan dengan kualitas sumber daya manusia dan pengelolaan usaha. Tahap perencanaan dilakukan secara kolaboratif antara tim pengabdian dan pelaku UMKM untuk menyusun program pendampingan yang mencakup optimalisasi SDM, peningkatan keterampilan kerja, serta penguatan manajemen usaha (Rahmawati dkk, 2020).

Selanjutnya, tahap pelaksanaan pendampingan dilakukan melalui kegiatan pelatihan, praktik langsung, dan diskusi interaktif yang bertujuan meningkatkan pemahaman serta keterampilan pelaku UMKM dalam mengelola usaha secara lebih efektif dan efisien. Materi yang diberikan disesuaikan dengan kebutuhan riil di lapangan agar dapat diterapkan secara langsung dalam aktivitas usaha sehari-hari.

Tahap monitoring dan evaluasi dilakukan untuk menilai tingkat partisipasi pelaku UMKM serta perubahan pemahaman dan perilaku kerja setelah mengikuti program pendampingan. Evaluasi dilaksanakan dengan membandingkan kondisi sebelum dan sesudah kegiatan pengabdian, khususnya terkait peningkatan kapasitas sumber daya manusia dan implikasinya terhadap daya saing UMKM.

Data yang diperoleh dianalisis menggunakan analisis deskriptif kualitatif melalui tahapan reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Keberhasilan kegiatan pengabdian diukur berdasarkan peningkatan pemahaman pelaku UMKM mengenai pengelolaan SDM, perbaikan sistem kerja,

serta meningkatnya kesadaran akan pentingnya daya saing usaha dalam menghadapi persaingan pasar yang semakin kompetitif.

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil identifikasi awal menunjukkan bahwa UMKM dompet wanita di Dusun Manukan telah menjalankan aktivitas usahanya sejak tahun 2015 dan berkembang sebagai usaha keluarga berskala mikro. Usaha ini dirintis secara mandiri dengan memanfaatkan keterampilan menjahit yang dimiliki pemilik usaha serta anggota keluarga terdekat. Pada fase awal, produksi dilakukan secara terbatas berdasarkan pesanan dari jaringan relasi pribadi. Seiring meningkatnya permintaan, usaha ini mulai melibatkan tenaga kerja dari lingkungan sekitar, meskipun tetap dalam skala kecil dan berbasis hubungan sosial yang informal. Karakteristik tersebut menunjukkan bahwa UMKM ini tumbuh secara organik tanpa perencanaan bisnis yang terstruktur sejak awal berdirinya.

Berdasarkan hasil observasi lapangan, wawancara mendalam, serta diskusi kelompok terfokus (*Focus Group Discussion*), diperoleh gambaran menyeluruh mengenai kondisi aktual pengelolaan UMKM dompet wanita di Dusun Manukan. Identifikasi ini difokuskan pada aspek strategis yang berhubungan langsung dengan optimalisasi sumber daya manusia, sistem kerja, manajemen usaha, serta implikasinya terhadap daya saing produk. Pemetaan kondisi awal ini menjadi landasan utama dalam merancang program pendampingan partisipatif yang sesuai dengan kebutuhan riil pelaku UMKM.

Tabel 1. Identifikasi Permasalahan Awal UMKM

Aspek	Kondisi Awal	Dampak terhadap Daya Saing
Pembagian Kerja	Sudah terdapat pembagian tugas (pemotongan, penjahitan, finishing), namun belum terstandar dan belum memiliki prosedur tertulis	Produktivitas tidak stabil, kualitas produk belum konsisten, ketergantungan pada pekerja tertentu
Pelatihan SDM	Tidak ada pelatihan terstruktur maupun program peningkatan keterampilan berkelanjutan	Kompetensi berkembang secara alami berdasarkan pengalaman, inovasi terbatas
Pencatatan Keuangan	Tidak ada pencatatan sistematis; keuangan usaha bercampur dengan keuangan pribadi	Tidak mengetahui laba bersih secara pasti, sulit melakukan evaluasi dan perencanaan usaha
Identitas Usaha	Belum memiliki merek, logo, banner, maupun kemasan beridentitas	Produk kurang memiliki nilai tambah,

		sulit membangun brand recognition
Pemasaran	Bersifat pasif dan mengandalkan reseller	Jangkauan pasar terbatas, margin keuntungan relatif kecil

Jumlah tenaga kerja yang terlibat dalam proses produksi berkisar antara dua hingga lima orang, tergantung pada volume pesanan. Pola kerja masih fleksibel dan belum memiliki sistem penjadwalan yang pasti. Pada saat permintaan meningkat, jam kerja diperpanjang secara informal. Sebaliknya, ketika pesanan menurun, aktivitas produksi berkurang tanpa strategi diversifikasi produk atau ekspansi pasar.



Gambar 1. Pembuatan Pola Menggunakan Mesin Plong dan Pisau

Proses pembuatan pola merupakan tahap fundamental dalam produksi dompet wanita karena menentukan presisi ukuran dan efisiensi penggunaan bahan. Dari hasil observasi, penggunaan mesin plong mempercepat proses pemotongan pola dalam jumlah banyak, sementara pisau manual digunakan untuk penyesuaian detail tertentu. Meskipun teknik yang digunakan cukup efektif untuk skala mikro, belum terdapat standar ukuran baku yang terdokumentasi secara sistematis. Pembuatan pola masih mengandalkan pengalaman dan kebiasaan pekerja. Hal ini berpotensi menimbulkan variasi ukuran yang dapat memengaruhi konsistensi produk akhir. Dari sisi manajemen produksi, belum adanya standar operasional tertulis menyebabkan proses sangat bergantung pada ketelitian individu. Jika pekerja berpengalaman tidak hadir, kualitas dan kecepatan produksi dapat menurun secara signifikan.



Gambar 2. Proses Menjahit Komponen dan Aksesoris

Tahap penjahitan merupakan inti dari proses produksi karena menentukan kekuatan dan estetika produk. Berdasarkan pengamatan, pekerja telah memiliki keterampilan teknis yang cukup baik dalam mengoperasikan mesin jahit dan menyatukan komponen dompet. Namun, tidak terdapat standar waktu pengerjaan atau target produksi harian yang jelas. Setiap pekerja bekerja berdasarkan ritme masing-masing tanpa indikator produktivitas yang terukur. Belum terdapat sistem pengendalian mutu (*quality control*) yang formal. Pemeriksaan kualitas hanya dilakukan secara visual oleh pemilik usaha sebelum produk dikemas. Kondisi ini menunjukkan bahwa meskipun keterampilan teknis memadai, aspek manajemen mutu masih perlu diperkuat agar daya saing produk meningkat.



Gambar 3. Proses Penempelan dan Pemasangan Aksesoris

Tahap pengeleman dan pemasangan aksesoris memiliki peran penting dalam meningkatkan nilai estetika dan daya tarik produk. Proses ini dilakukan secara manual dengan ketelitian tinggi. Berdasarkan wawancara, pekerja mempelajari teknik tersebut melalui praktik langsung tanpa pelatihan formal. Tidak ada panduan tertulis mengenai jenis lem, durasi pengeringan, atau standar kekuatan rekat. Hal ini dapat memengaruhi daya tahan produk dalam jangka panjang. Dari perspektif daya saing, kualitas finishing yang konsisten menjadi faktor pembeda di pasar. Oleh karena itu, standarisasi prosedur kerja pada tahap ini menjadi kebutuhan penting agar produk memiliki kualitas seragam dan mampu bersaing dengan produk sejenis dari wilayah lain.



Gambar 4. Produk Jadi yang Siap Dikemas

Produk akhir menunjukkan desain yang menarik dengan variasi warna dan model yang cukup beragam. Secara visual, produk memiliki potensi untuk bersaing di pasar lokal maupun regional. Namun, pengemasan masih sangat sederhana tanpa identitas merek atau informasi produk. Tidak terdapat label, logo, maupun kontak usaha pada kemasan. Hal ini menyebabkan produk sulit dikenali dan tidak memiliki diferensiasi yang kuat. Dalam pemasaran modern, kemasan berfungsi sebagai media komunikasi visual yang memengaruhi persepsi konsumen. Oleh karena itu, penguatan identitas usaha menjadi langkah strategis untuk meningkatkan nilai tambah dan *brand awareness*.



Gambar 5. Proses Wawancara dan Pendampingan

Kegiatan wawancara dan pendampingan menunjukkan keterbukaan pelaku UMKM dalam menerima masukan. Diskusi berlangsung secara partisipatif, di mana pelaku usaha mengemukakan kendala yang dihadapi, seperti kesulitan menghitung laba, pembagian kerja yang belum efektif, serta keterbatasan pemasaran. Pendekatan partisipatif mendorong munculnya refleksi kritis dari pelaku usaha terhadap kondisi yang dialami. Proses ini penting karena perubahan tidak dapat terjadi tanpa kesadaran internal. Melalui dialog interaktif, pelaku UMKM mulai memahami bahwa peningkatan daya saing tidak hanya bergantung pada keterampilan produksi, tetapi juga pada manajemen usaha yang terstruktur.

Dari sisi manajerial, UMKM belum menerapkan sistem pencatatan keuangan yang sistematis. Seluruh transaksi dikelola secara informal berdasarkan ingatan pemilik usaha. Tidak terdapat pembukuan harian maupun laporan bulanan. Kondisi ini menyulitkan perhitungan biaya produksi, margin keuntungan, serta perencanaan ekspansi usaha. Ketidakterpisahan antara keuangan pribadi dan usaha juga berpotensi menimbulkan bias dalam pengambilan keputusan.

Dalam perspektif *resource-based view*, keunggulan kompetitif terletak pada kemampuan mengelola sumber daya internal secara efektif. Temuan

menunjukkan bahwa permasalahan utama bukan pada keterbatasan keterampilan teknis, melainkan pada pengelolaan sumber daya manusia dan manajemen usaha. Pelatihan, standarisasi kerja, pencatatan keuangan, serta penguatan identitas usaha menjadi faktor kunci peningkatan daya saing.

Pendampingan partisipatif memberikan dampak positif berupa peningkatan pemahaman mengenai pembagian kerja sistematis, pencatatan keuangan sederhana, dan pentingnya pemasaran digital. Pelaku UMKM mulai menunjukkan inisiatif untuk membuat merek, banner, serta mendaftarkan lokasi usaha pada platform digital seperti *Google Maps*.



Gambar 6. Penyerahan Banner dan Pendaftaran Lokasi Usaha

Penyerahan banner dan pendaftaran lokasi usaha pada platform digital merupakan langkah awal dalam membangun identitas usaha yang lebih profesional. Banner berfungsi sebagai penanda visual yang memperkuat eksistensi usaha di lingkungan sekitar. Sementara itu, pendaftaran lokasi pada *Google Maps* membuka aksesibilitas yang lebih luas bagi konsumen. Langkah ini menunjukkan transformasi pola pikir pelaku UMKM dari usaha berbasis pesanan menjadi usaha yang mulai berorientasi pada pengembangan pasar. Secara strategis, integrasi identitas fisik dan digital menjadi fondasi penting dalam membangun daya saing berkelanjutan.

Optimalisasi Sumber Daya Manusia sebagai Fondasi Inovasi dan Transformasi UMKM

Optimalisasi sumber daya manusia (SDM) pada UMKM Dompot Wanita di Dusun Manukan tidak dapat dilepaskan dari kerangka besar pengembangan kapasitas sebagai fondasi inovasi dan transformasi usaha. Hasil kegiatan pengabdian menunjukkan bahwa persoalan utama UMKM

bukan terletak pada lemahnya kemampuan teknis produksi, melainkan pada keterbatasan pengelolaan SDM, belum adanya standar kerja yang terstruktur, serta rendahnya literasi manajerial. Pengembangan kompetensi SDM merupakan kunci inovasi dan transformasi UMKM di era globalisasi. Dalam UMKM batik yang mereka teliti, peningkatan kompetensi tidak hanya meningkatkan kualitas produk, tetapi juga mendorong perubahan pola pikir pelaku usaha menjadi lebih adaptif dan berorientasi pada inovasi. Relevansi temuan tersebut terlihat jelas pada UMKM Dompot Wanita, di mana pendampingan partisipatif mendorong pergeseran pola kerja tradisional menuju pengelolaan usaha yang lebih sistematis dan terencana.

Strategi peningkatan daya saing UMKM harus dimulai dari penguatan faktor internal, terutama kualitas SDM, kepemimpinan usaha, dan kemampuan adaptasi terhadap perubahan pasar. Dalam kasus UMKM Dompot Wanita, pembagian kerja yang sebelumnya bersifat informal mulai diarahkan pada sistem yang lebih terstruktur, dengan penegasan tanggung jawab setiap pekerja dalam proses produksi. Transformasi ini memperlihatkan bahwa penguatan SDM tidak sekadar meningkatkan keterampilan individu, tetapi juga membangun sistem kerja kolektif yang lebih efektif. Peningkatan kinerja SDM dan kemampuan adaptasi pasar berkontribusi signifikan terhadap daya saing usaha kecil, terutama ketika pelaku usaha mampu mengintegrasikan pembelajaran internal dengan dinamika eksternal (Sima et al, 2021).

Manajemen UMKM wanita menunjukkan bahwa kelemahan utama usaha perempuan di pedesaan sering kali terletak pada aspek perencanaan, pencatatan keuangan, dan pengendalian operasional. Kondisi ini identik dengan temuan pada UMKM Dompot Wanita, di mana belum terdapat pemisahan antara keuangan usaha dan keuangan pribadi. Melalui pendampingan, pelaku usaha mulai diperkenalkan pada pencatatan sederhana berbasis arus kas harian, penghitungan harga pokok produksi, serta evaluasi laba secara berkala. Perubahan ini memperlihatkan bahwa literasi keuangan merupakan bagian integral dari penguatan SDM, bukan hanya aspek administratif semata.

Optimalisasi SDM pada UMKM Dompot Wanita juga mencakup pembentukan sikap kerja profesional, komunikasi efektif, serta peningkatan rasa percaya diri dalam memasarkan produk. Dimensi *soft skill* ini terbukti meningkatkan kepercayaan diri pelaku usaha dalam menjalin relasi dengan konsumen maupun mitra usaha. Dengan demikian, penguatan SDM tidak hanya bersifat teknis, tetapi juga psikologis dan social (Setiaji dkk, 2021).

Pemberdayaan berbasis partisipasi meningkatkan rasa memiliki terhadap program pengembangan usaha. Pelaku UMKM Dompot Wanita tidak hanya menerima pelatihan secara pasif, tetapi terlibat dalam mengidentifikasi masalah dan merumuskan solusi. Partisipasi aktif ini menciptakan komitmen kolektif terhadap perubahan yang dijalankan.

Secara konseptual, penguatan SDM dalam UMKM Dompot Wanita mencerminkan penerapan prinsip *resource-based view*, di mana keunggulan bersaing dibangun melalui optimalisasi sumber daya internal. Wahyuni

(2022) menegaskan bahwa keunggulan bersaing UMKM tidak selalu ditentukan oleh skala usaha, tetapi oleh kemampuan mengelola sumber daya secara efektif dan berkelanjutan. Dengan demikian, optimalisasi SDM menjadi fondasi transformasi UMKM menuju usaha yang lebih profesional, inovatif, dan kompetitif.

Strategi Peningkatan Daya Saing melalui Digitalisasi, Inovasi Produk, dan Penguatan Ekonomi Kreatif

Selain penguatan SDM, peningkatan daya saing UMKM Dompot Wanita juga berkaitan erat dengan strategi digitalisasi, inovasi produk, serta pengembangan ekonomi kreatif berbasis lokal. Hasil pendampingan menunjukkan bahwa sebelum program dilaksanakan, pemasaran masih bersifat pasif dan bergantung pada reseller. Kondisi ini membatasi jangkauan pasar dan menekan margin keuntungan. Transformasi mulai terjadi ketika pelaku usaha diperkenalkan pada pemasaran berbasis media sosial dan platform daring (Setiaji dkk, 2021).

Peran *e-commerce* dalam pengembangan bisnis tas anyaman terbukti meningkatkan daya saing melalui perluasan pasar dan efisiensi distribusi. Temuan tersebut relevan dengan UMKM Dompot Wanita, di mana pemanfaatan platform digital membuka peluang menjangkau konsumen di luar wilayah desa. Pengembangan potensi UMKM di era digitalisasi memerlukan integrasi antara kapasitas produksi dan kemampuan teknologi informasi. Digitalisasi bukan sekadar alat promosi, tetapi strategi transformasi bisnis.

Dalam program pelatihan inovasi dan *digital marketing* pada UMKM tas anyaman menunjukkan bahwa kombinasi inovasi produk dan pemasaran digital mampu meningkatkan nilai jual produk secara signifikan. Hal ini menginspirasi UMKM Dompot Wanita untuk mulai memikirkan diferensiasi desain, variasi model, serta pengemasan yang lebih menarik. Inovasi produk menjadi elemen penting dalam membangun identitas usaha yang unik.

Pengembangan ekonomi kreatif lokal melalui inovasi kerajinan dapat meningkatkan nilai tambah produk dan memperkuat posisi pasar. Dalam UMKM Dompot Wanita, kreativitas desain dan pemanfaatan bahan menjadi potensi strategis untuk menciptakan diferensiasi. Identitas usaha yang sebelumnya belum ada mulai dirancang melalui pembuatan merek dan banner, sehingga memperkuat citra profesional.

Pada sentra pengrajin dompet di Banten menunjukkan bahwa pendampingan industri kreatif yang terintegrasi mampu meningkatkan daya saing pasar melalui kombinasi pelatihan produksi, branding, dan strategi pemasaran. Pola yang sama terlihat pada UMKM Dompot Wanita, di mana pendekatan komprehensif meliputi manajemen, produksi, dan pemasaran memberikan dampak lebih signifikan dibandingkan intervensi parsial (Nurhayati & Ardianingsih, 2021).

Strategi pengembangan SDM untuk meningkatkan daya saing UMKM warung tradisional. Mereka menegaskan bahwa adaptasi terhadap

perubahan pasar merupakan kunci keberlanjutan usaha. Adaptasi ini terlihat pada UMKM Dompot Wanita melalui kesediaan pelaku usaha untuk belajar teknologi digital dan memperbaiki manajemen internal.

Pengembangan bisnis UMKM perempuan melalui dukungan kelembagaan dan pendampingan berkelanjutan berdampak positif terhadap pertumbuhan usaha. Hal ini menguatkan pentingnya kolaborasi antara perguruan tinggi, pemerintah desa, dan komunitas usaha dalam memastikan transformasi yang konsisten (Suyanto & Purwanti, 2021).

Peningkatan daya saing UMKM Dompot Wanita merupakan hasil integrasi antara penguatan SDM, inovasi produk, dan digitalisasi pemasaran. Transformasi ini tidak hanya meningkatkan kapasitas internal, tetapi juga memperluas peluang eksternal. Daya saing tidak lagi bertumpu pada harga murah semata, melainkan pada kualitas, identitas merek, konsistensi produksi, dan kemampuan adaptasi pasar. Dengan demikian, strategi pengembangan UMKM berbasis partisipasi dan penguatan kapasitas internal terbukti relevan dalam mendorong keberlanjutan usaha serta meningkatkan kontribusi ekonomi bagi masyarakat pedesaan.

IV. KESIMPULAN

Berdasarkan rangkaian kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang telah dilaksanakan, dapat disimpulkan bahwa strategi optimalisasi sumber daya manusia (SDM) pada UMKM Dompot Wanita di Dusun Manukan, Desa Balongmasin, merupakan langkah strategis yang efektif dalam meningkatkan kapasitas usaha, daya saing lokal, serta keberlanjutan bisnis berbasis rumah tangga. Pendekatan partisipatif yang mengintegrasikan pelatihan manajerial, penguatan keterampilan produksi, literasi keuangan sederhana, serta pemanfaatan teknologi digital melalui konsep digital marketing terbukti mampu mendorong perubahan signifikan dalam pola pengelolaan usaha, mulai dari perencanaan produksi, pencatatan transaksi, pengendalian biaya, hingga strategi pemasaran yang lebih adaptif terhadap dinamika pasar. Peningkatan kompetensi individu pelaku UMKM tidak hanya berdampak pada aspek teknis operasional, tetapi juga membentuk pola pikir kewirausahaan yang lebih inovatif, responsif, dan berorientasi pada pertumbuhan jangka panjang sesuai dengan perspektif resource-based view yang menekankan pentingnya pengelolaan sumber daya internal secara strategis. Implementasi pemasaran melalui media sosial dan platform daring memperluas jangkauan konsumen serta meningkatkan visibilitas produk, sementara pendampingan dalam pengelolaan keuangan membantu pelaku usaha memahami arus kas, menghitung harga pokok produksi, serta mengukur tingkat keuntungan secara lebih sistematis dan terencana. Kegiatan ini menegaskan bahwa penguatan kualitas SDM merupakan fondasi utama dalam transformasi UMKM menuju usaha yang lebih profesional dan kompetitif, sehingga kolaborasi berkelanjutan antara perguruan tinggi, pemerintah desa, dan komunitas usaha menjadi kunci dalam memastikan proses pemberdayaan berjalan konsisten, terstruktur, dan mampu memberikan dampak ekonomi yang nyata serta berkelanjutan bagi masyarakat desa.

DAFTAR PUSTAKA

- Wahyuni, A. E. (2022). Analisis Keunggulan Bersaing Pada Umkm Kota Surabaya. *AKSELERASI: Jurnal Ilmiah Nasional*, 4(2), 120–126.
- Suindari, N. M., & Juniariani, N. M. R. (2020). Pengelolaan keuangan, kompetensi sumber daya manusia dan strategi pemasaran dalam mengukur kinerja usaha mikro kecil menengah (UMKM). *KRISNA: Kumpulan Riset Akuntansi*, 11(2), 148–154. DOI: 10.22225/kr.11.2.2020.148-154
- Mardatillah, A., Raharja, S. J., Hermanto, B., & Herawaty, T. (2020). Human capital and partnership to achieve of sustainable competitive advantage in micro and small business. *International Journal of Supply Chain Management*, 9(5). <https://doi.org/10.59160/ijscm.v9i5.4453>
- Astuty, I. (2021). Peningkatan manajemen UMKM melalui pelatihan akuntansi pembukuan. *JMM (Jurnal Masyarakat Mandiri)*, 5(2)
- Sularsih, H., & Wibisono, S. H. (2021). Literasi keuangan, teknologi sistem informasi, pengendalian intern dan kualitas laporan keuangan UMKM. *E-Jurnal Akuntansi*, 31(8), 2028–2040. DOI: 10.24843/EJA.2021.v31.i08.p12
- Rahmawati, R., Suharjanto, D., Muthmainah, M., Handayani, S. R., Subekti, D., Setyaningtyas, H., & Susilowati, F. (2020). Pelatihan dan pendampingan akuntansi manajemen UKM batik di Bantul Daerah Istimewa Yogyakarta. *JPPM (Jurnal Pengabdian dan Pemberdayaan Masyarakat)*. DOI: 10.30595/jppm.v0i0.5544
- Sima, M., Anggraini, D., & Wibowo, E. A. (2021). Pengelolaan keuangan, kompetensi sumber daya manusia dan strategi pemasaran dalam mengukur kinerja usaha mikro kecil menengah. *Jurnal Manajemen, Organisasi dan Bisnis (JMOB)*, 1(3).
- Setiaji, W., Handayani, M., & Sulistianingsih, D. (2021). Pembuatan laporan keuangan sederhana pada pelaku UMKM sebagai syarat pengajuan kredit. *Jurnal Bina Desa*, 3(2). <https://doi.org/10.15294/jbd.v3i2.32003>
- Nurhayati, S., & Ardianingsih, A. (2021). Analisis Digitalisasi Pemasaran Berbasis Sosial Media untuk Meningkatkan Daya Saing Usaha Kecil Menengah (UKM) di Pekalongan. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 24(1).
- Suyanto, U. Y., & Purwanti, I. (2021). Pengembangan Model Peningkatan Daya Saing UMKM Berbasis E-Commerce (Studi Pada UMKM Kabupaten Lamongan). *Jesya (Jurnal Ekonomi dan Ekonomi Syariah)*, 4(1), 189–198.