

## Peningkatan Kualitas Sumber Daya Manusia (SDM) UMKM Melalui Pelatihan Kepemimpinan dan Inovasi Bisnis

Rena Augia Putrie<sup>1\*</sup>, Yamolala Zega<sup>2</sup>, Marlina<sup>3</sup>, Junaidi<sup>4</sup>, Muhammad Affar<sup>5</sup>

<sup>1</sup>Universitas Buana Perjuangan Karawang, Jl. Ronggowaluyo, Sirnabaya, Puseurjaya, Kec. Telukjambe Tim., Kabupaten Karawang, Jawa Barat,

<sup>2</sup>Universitas Nias, Jl. Gomo No. 19, Kelurahan Pasar, Kec. Gunungsitoli, Kota Gunungsitoli, Sumatera Utara,

<sup>3</sup>Universitas Madako Tolitoli, Jl. Merdeka No. 128, Kel. Tuweley, Kec. Baolan, Kab. Tolitoli, Sulawesi Tengah,

<sup>4</sup>Politeknik Negeri Sambas, Jl. Raya Sebadu, Tebas, Kabupaten Sambas, Kalimantan Barat,

<sup>5</sup>Universitas Islam As-Syafi'iyah, Jl. Raya Jatiwaringin No. 12, Pondok Gede, Kota Bekasi, Jawa Barat.

E-mail: [Rena.Putrie@ubpkarawang.ac.id](mailto:Rena.Putrie@ubpkarawang.ac.id)

\* Corresponding Author

 <https://doi.org/10.31004/jerkin.v4i2.3808>

### ARTICLE INFO

#### Article history

Received: 17 Nov 2025

Revised: 23 Nov 2025

Accepted: 29 Nov 2025

#### Kata Kunci:

Sumber Daya Manusia (SDM), UMKM, Kepemimpinan, Inovasi Bisnis.

#### Keywords:

Human Resources (HR), MSMEs, Leadership, Business Innovation.



### ABSTRACT

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui efektivitas pelatihan kepemimpinan dan inovasi bisnis dalam meningkatkan kualitas sumber daya manusia (SDM) UMKM. Pelaksanaan kegiatan dilakukan melalui beberapa tahapan, meliputi persiapan, sosialisasi program, pelatihan, pendampingan, dan evaluasi. Hasil kegiatan ini menunjukkan bahwa pelatihan kepemimpinan dan inovasi bisnis terbukti efektif dalam meningkatkan kualitas sumber daya manusia (SDM) UMKM. Peserta menunjukkan peningkatan pemahaman mengenai konsep kepemimpinan hingga 93% dan berhasil menerapkan komunikasi yang lebih terstruktur, pengambilan keputusan berbasis data, serta perencanaan usaha yang lebih visioner. Pada aspek inovasi, peserta menjadi lebih proaktif dalam mencoba pembaruan produk, layanan, dan pemasaran digital yang berdampak pada peningkatan efisiensi operasional dan daya tarik usaha. Hal ini menunjukkan bahwa pelatihan mampu memicu perubahan nyata dalam pengelolaan serta pengembangan usaha secara lebih terarah dan berkelanjutan.

*This study aims to determine the effectiveness of leadership and business innovation training in improving the quality of human resources (HR) in MSMEs. The implementation of the activities was carried out through several stages, including preparation, program socialization, training, mentoring, and evaluation. The results of this activity indicate that leadership and business innovation training has proven effective in improving the quality of human resources (HR) in MSMEs. Participants showed an increase in understanding of leadership concepts by up to 93% and successfully implemented more structured communication, data-driven decision-making, and more visionary business planning. In terms of innovation, participants became more proactive in trying out product, service, and digital marketing updates, which resulted in increased operational efficiency and business attractiveness. This indicates that the training can trigger real changes in business management and development in a more focused and sustainable manner.*



This is an open access article under the CC-BY-SA license.

**How to Cite:** Rena Augia Putrie, et al (2025). Peningkatan Kualitas Sumber Daya Manusia (SDM) UMKM Melalui Pelatihan Kepemimpinan dan Inovasi Bisnis, 4(2). <https://doi.org/10.31004/jerkin.v4i2.3808>

### PENDAHULUAN

Perkembangan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di Indonesia menunjukkan kontribusi yang signifikan dalam mendukung perekonomian nasional. UMKM berperan sebagai penyerap tenaga kerja terbesar, penggerak ekonomi lokal, serta pendorong pertumbuhan sektor formal dan informal secara simultan (Prasetyo & Sungkono, 2024). Namun, di tengah dinamika persaingan bisnis dan perubahan teknologi yang semakin cepat, keberlanjutan UMKM tidak hanya ditentukan oleh kemampuan produksi

atau pemasaran, tetapi juga sangat bergantung pada kualitas sumber daya manusia yang menjalankan usaha tersebut (Huzaifi et al., 2022). Kualitas SDM inilah yang kemudian menjadi fondasi utama dalam menentukan daya saing dan kemampuan beradaptasi UMKM terhadap berbagai tantangan eksternal (Helmita et al., 2023).

Dalam konteks penguatan UMKM, persoalan kualitas SDM merupakan isu sentral yang sering kali menjadi penghambat kemajuan usaha. Banyak pelaku UMKM yang masih mengandalkan kemampuan tradisional atau pengalaman turun-temurun sehingga kurang memiliki keterampilan manajerial yang memadai (Supardi & Wijaya, 2023). Keterbatasan ini berdampak pada ketidakmampuan mengelola usaha secara efektif, terutama dalam menghadapi perubahan pasar, kebutuhan konsumen, dan perkembangan teknologi digital (Fitriana et al., 2025). Oleh karena itu, peningkatan kapasitas SDM menjadi agenda penting dalam memperkuat posisi UMKM di tengah kompetisi yang semakin kompleks.

Salah satu aspek penting dalam peningkatan kualitas SDM adalah pengembangan kemampuan kepemimpinan. Kepemimpinan dalam konteks UMKM tidak hanya mencakup kemampuan mengarahkan dan mengelola tenaga kerja, tetapi juga mencakup kemampuan pemilik atau pengelola usaha dalam menetapkan visi, mengambil keputusan strategis, serta membangun budaya organisasi yang adaptif (Fahrezy et al., 2024). Tanpa kepemimpinan yang kuat, UMKM cenderung sulit melakukan inovasi, tidak mampu mengantisipasi perubahan tren, dan cenderung stagnan dalam pola bisnis yang sama tanpa melakukan evaluasi atau pembaruan (Nargis, 2016).

Pelatihan kepemimpinan menjadi salah satu cara strategis untuk membangun kemampuan manajerial pelaku UMKM (Nugroho et al., 2025). Pelatihan ini tidak hanya memfasilitasi peningkatan soft skills seperti komunikasi, pengambilan keputusan, dan manajemen konflik, tetapi juga membantu pelaku usaha memahami pentingnya perencanaan jangka panjang (Nugrahanti et al., 2024). Dalam banyak kasus, UMKM menghadapi hambatan pertumbuhan akibat kurangnya kemampuan untuk merancang strategi bisnis yang terstruktur, sehingga pelatihan kepemimpinan berfungsi sebagai sarana untuk memperkuat wawasan sekaligus memperbaiki pola pengelolaan usaha.

Selain aspek kepemimpinan, inovasi bisnis menjadi elemen penting dalam peningkatan daya saing UMKM. Inovasi tidak selalu berarti menciptakan produk atau layanan baru, tetapi juga dapat berupa perbaikan proses produksi, pemanfaatan teknologi digital, pengembangan model bisnis, hingga penerapan strategi pemasaran yang lebih efektif (Suhermin et al., 2022). Dengan inovasi, UMKM dapat meningkatkan efisiensi operasional, memperluas akses pasar, dan menyesuaikan diri dengan preferensi konsumen yang terus berubah (Arjang et al., 2025). Namun, kemampuan berinovasi membutuhkan SDM yang terbuka terhadap perubahan serta memiliki kemampuan untuk memahami dan menerapkan pengetahuan baru.

Pelatihan inovasi bisnis kemudian muncul sebagai upaya praktis untuk membantu UMKM meningkatkan kemampuan adaptasi dan kreativitas. Melalui pelatihan ini, pelaku UMKM dapat memperoleh pemahaman mengenai strategi inovasi, pemanfaatan teknologi, dan metode pengembangan produk (Safitri et al., 2025). Pelatihan juga mendorong mentalitas growth mindset yang sangat penting agar pelaku UMKM tidak terjebak dalam pola bisnis konvensional yang sulit bersaing pada era digital saat ini (Elshifa et al., 2023).

Walaupun pelatihan kepemimpinan dan inovasi bisnis memiliki potensi besar dalam meningkatkan kualitas SDM UMKM, kenyataannya masih banyak pelaku UMKM yang belum mendapatkan akses pelatihan secara memadai. Keterbatasan biaya, minimnya informasi, serta kurangnya kesadaran akan pentingnya peningkatan kapasitas diri menjadi beberapa faktor penghambat (Priadi et al., 2026). Selain itu, masih terdapat kesenjangan antara materi pelatihan yang diberikan dengan kebutuhan nyata UMKM di lapangan, sehingga efektivitas pelatihan belum sepenuhnya optimal.

Pemerintah melalui berbagai kebijakan pemberdayaan UMKM telah mendorong pelaksanaan program peningkatan kapasitas SDM, termasuk pelatihan kepemimpinan dan inovasi. Namun, implementasi program tersebut sering kali menghadapi tantangan dalam hal kontinuitas, kualitas instruktur, serta kemampuan adaptasi terhadap berbagai sektor UMKM yang sangat beragam. Hal ini menunjukkan perlunya pendekatan pelatihan yang lebih kontekstual, terstruktur, dan sesuai dengan karakteristik usaha agar hasil pelatihan benar-benar dapat diaplikasikan.

Peran lembaga pendidikan, organisasi sosial, komunitas bisnis, serta perusahaan besar juga menjadi faktor penting dalam memperluas akses pelatihan bagi UMKM. Kolaborasi multipihak dapat menghasilkan program pelatihan yang lebih berkualitas, berbasis kebutuhan, dan berkelanjutan.

Pendekatan kolaboratif ini akan memperkuat ekosistem pendukung UMKM sehingga upaya peningkatan kapasitas SDM dapat dilakukan secara lebih efektif dan terarah.

Dalam perspektif ekonomi modern, kualitas SDM telah diakui sebagai modal intelektual yang sangat berharga bagi pelaku UMKM. SDM yang berkualitas mampu menjadi penggerak inovasi, pencipta nilai tambah, serta penentu keberhasilan usaha dalam jangka panjang (BADAWI & NUGROHO, 2022). Oleh sebab itu, pelatihan kepemimpinan dan inovasi bisnis bukan hanya sekadar program pendukung, tetapi merupakan instrumen strategis untuk membentuk mentalitas kewirausahaan yang progresif dan siap menghadapi perubahan.

Seiring perkembangan era digital, kebutuhan pelaku UMKM untuk meningkatkan kemampuan adaptasi semakin mendesak. Transformasi digital telah mengubah pola konsumsi masyarakat dan menciptakan lanskap bisnis baru yang menuntut pelaku usaha untuk lebih responsif, kreatif, dan inovatif (Taryanto, 2025). Tanpa kemampuan kepemimpinan yang baik dan pemahaman tentang inovasi, UMKM berisiko tertinggal bahkan kehilangan daya saing.

Keberhasilan pelatihan kepemimpinan dan inovasi bisnis bagi UMKM tidak hanya diukur dari peningkatan pengetahuan peserta, tetapi juga dari kemampuan mereka mengimplementasikan pengetahuan tersebut ke dalam operasional usaha. Implementasi ini sangat dipengaruhi oleh tingkat motivasi, dukungan lingkungan usaha, serta kemampuan peserta untuk melakukan evaluasi dan perbaikan berkelanjutan.

Dalam konteks pembangunan ekonomi nasional, penguatan UMKM melalui peningkatan kualitas SDM membawa dampak strategis yang luas. UMKM yang dikelola dengan baik mampu meningkatkan pendapatan masyarakat, memperluas kesempatan kerja, dan meningkatkan produktivitas sektor ekonomi secara keseluruhan (Hm et al., 2021). Oleh karena itu, investasi dalam pelatihan kepemimpinan dan inovasi bisnis dapat dianggap sebagai bentuk investasi jangka panjang yang menguntungkan dalam menciptakan sektor UMKM yang lebih kuat, mandiri, dan kompetitif.

Berbagai studi menyebutkan bahwa pelaku UMKM yang mengikuti pelatihan cenderung memiliki tingkat pertumbuhan usaha yang lebih baik dibandingkan dengan mereka yang tidak pernah terlibat dalam pelatihan. Hal tersebut diperjelas oleh penelitian (Hadiwijaya, 2023) menyatakan bahwa pelatihan manajerial bagi pelaku UKM dapat menghadirkan perubahan dalam manajemen usaha, sehingga dapat meningkatkan omset. Hal ini menunjukkan bahwa pengembangan kapasitas SDM memiliki korelasi positif terhadap peningkatan kinerja usaha. Namun demikian, keberhasilan program pelatihan tetap memerlukan pendekatan yang berkelanjutan sehingga pelaku UMKM dapat terus mengembangkan diri sesuai tuntutan zaman.

Peningkatan kualitas SDM melalui pelatihan kepemimpinan dan inovasi bisnis merupakan langkah penting untuk memperkuat fondasi UMKM sebagai tulang punggung perekonomian Indonesia. Pelatihan yang dirancang secara sistematis dan sesuai kebutuhan mampu membekali pelaku UMKM dengan wawasan, keterampilan, dan kapasitas adaptasi yang diperlukan untuk menghadapi dinamika bisnis yang semakin kompetitif. Dengan demikian, upaya ini diharapkan mampu mendorong terciptanya UMKM yang lebih profesional, inovatif, dan berdaya saing dalam era ekonomi modern.

## **METODE**

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan melalui beberapa tahapan terstruktur yang bertujuan memastikan efektivitas program dalam meningkatkan kualitas SDM UMKM melalui pelatihan kepemimpinan dan inovasi bisnis. Tahapan tersebut adalah sebagai berikut:

### ***Persiapan***

Tahap awal dimulai dengan proses persiapan program yang mencakup identifikasi kebutuhan peserta, penyusunan materi pelatihan, dan koordinasi dengan mitra setempat. Tim pelaksana melakukan survei lapangan guna memetakan kondisi aktual UMKM, terutama terkait kemampuan manajerial, gaya kepemimpinan, serta tingkat penerapan inovasi dalam usaha masing-masing. Hasil survei ini kemudian menjadi dasar pemilihan materi dan metode pelatihan yang paling relevan dan aplikatif.

### ***Sosialisasi Program***

Sosialisasi dilakukan sebagai upaya memberikan pemahaman menyeluruh mengenai tujuan kegiatan, ruang lingkup pelatihan, mekanisme pelaksanaan, serta hasil yang diharapkan. Pada tahap ini, peserta juga diberikan kesempatan untuk menyampaikan ekspektasi atau kendala yang selama ini

dihadapi dalam mengelola usaha. Sosialisasi ini penting agar peserta memiliki motivasi dan komitmen untuk mengikuti kegiatan secara penuh sehingga proses transfer pengetahuan berlangsung lebih efektif.

#### ***Pelaksanaan Pelatihan***

Pelatihan ini dirancang dalam bentuk sesi tatap muka yang dilakukan secara interaktif dan partisipatif. Materi pertama berfokus pada penguatan kepemimpinan dalam konteks UMKM. Peserta memperoleh penjelasan mengenai konsep dasar kepemimpinan yang efektif, komunikasi dalam tim, pengambilan keputusan, serta bagaimana membangun karakter pemimpin yang adaptif dan visioner. Penyampaian materi tidak hanya dilakukan melalui ceramah, tetapi juga melalui studi kasus, simulasi, diskusi kelompok, dan praktik langsung, sehingga peserta dapat lebih mudah memahami penerapan kepemimpinan dalam dinamika usaha sehari-hari.

Materi kedua berfokus pada inovasi bisnis sebagai kunci peningkatan daya saing UMKM di era modern. Pada sesi ini, peserta diperkenalkan pada konsep dan strategi pengembangan inovasi, baik dalam produk, layanan, pemasaran, maupun pemanfaatan teknologi dan digitalisasi. Peserta diajak melakukan analisis peluang usaha melalui pendekatan seperti analisis SWOT dan pemetaan kompetitor, serta didorong untuk menyusun rencana inovasi bisnis berbasis potensi usaha masing-masing. Pendekatan berbasis praktik ini bertujuan agar peserta tidak hanya memahami teori, tetapi juga mampu menerapkannya dalam usaha secara nyata.

#### ***Pendampingan***

Pendampingan dilakukan melalui kunjungan lapangan dan konsultasi berkala yang bertujuan untuk memantau perkembangan penerapan kepemimpinan dan inovasi pada masing-masing usaha. Tim pelaksana memberikan masukan, arahan, sekaligus solusi atas hambatan yang muncul selama proses penerapan di lapangan. Pendampingan ini juga merupakan langkah untuk memastikan keberlanjutan program setelah pelatihan berakhir.

#### ***Evaluasi***

Evaluasi dilakukan melalui beberapa metode, seperti pre-test dan post-test, kuesioner kepuasan peserta, wawancara, serta observasi langsung terkait perubahan nyata dalam pengelolaan usaha. Hasil evaluasi ini digunakan untuk menilai perkembangan kemampuan kepemimpinan dan inovasi peserta, serta untuk mengetahui efektivitas metode pelatihan yang digunakan. Terakhir, kegiatan PKM ini didokumentasikan dalam bentuk laporan akhir dan publikasi sebagai bentuk pertanggungjawaban, sekaligus sebagai sarana menyebarluaskan hasil kegiatan kepada masyarakat luas.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Kegiatan pelatihan dilaksanakan selama satu bulan dan diikuti oleh 30 pelaku UMKM dari berbagai bidang usaha, seperti kuliner, kerajinan tangan, jasa kecantikan, dan perdagangan. Sebelum pelaksanaan, dilakukan survei awal untuk mengidentifikasi kondisi SDM UMKM terkait kemampuan kepemimpinan dan penerapan inovasi dalam usaha. Hasil survei menunjukkan bahwa mayoritas pelaku UMKM belum memiliki pemahaman mendalam tentang konsep kepemimpinan usaha dan masih terbatas dalam menerapkan inovasi, terutama pada aspek pemasaran dan digitalisasi. Temuan ini memperkuat kebutuhan akan pelatihan yang mampu meningkatkan kemampuan manajerial dan daya saing peserta.

Pelatihan dilakukan tatap muka melalui metode ceramah interaktif, diskusi kelompok, workshop, simulasi bisnis, dan studi kasus. Peserta diberi materi terkait kepemimpinan dan inovasi bisnis, kemudian mendapat pendampingan langsung selama dua minggu untuk membantu implementasi dalam usaha masing-masing.

#### ***Peningkatan Kemampuan Kepemimpinan***

Sebelum pelatihan, dilakukan pengukuran tingkat pemahaman peserta melalui pre-test. Hasil menunjukkan bahwa kemampuan dasar peserta masih rendah dan tidak merata. Pada aspek kepemimpinan, 72% peserta belum memahami peran seorang pemimpin usaha secara komprehensif, seperti kemampuan membuat keputusan, komunikasi bisnis, delegasi, dan pembinaan tim. Mayoritas peserta masih menjalankan usaha berdasarkan intuisi dan pengalaman tanpa manajemen kepemimpinan yang terstruktur.

Setelah pelatihan, terjadi peningkatan signifikan dalam pemahaman dan kemampuan kepemimpinan peserta. Hasil post-test menunjukkan bahwa 93% peserta telah mampu menjelaskan konsep dasar kepemimpinan, termasuk tugas utama pemimpin usaha, pengambilan keputusan, strategi delegasi, dan komunikasi yang efektif. Peserta juga mulai menunjukkan pemahaman mengenai peran

pemimpin dalam membangun budaya kerja yang produktif. Selaras penelitian oleh (Retno Sari Murtiningsih & Ayu Lestari, 2024) menjelaskan bahwa para peserta dapat menerapkan pengetahuan tentang kepemimpinan yang diperoleh selama kegiatan pelatihan serta memotivasi untuk mengembangkan usaha bisnisnya.

Selama pendampingan, terlihat perubahan nyata pada beberapa peserta, seperti:

1. Penerapan pendekatan komunikasi terstruktur, terutama dalam memberikan instruksi kepada karyawan.
2. Peningkatan kemampuan pengambilan keputusan berbasis data, seperti memantau biaya produksi dan memperbaiki proses operasional.
3. Munculnya gaya kepemimpinan yang lebih visioner, di mana peserta mulai menyusun rencana pengembangan usaha jangka menengah.

Salah satu contoh signifikan adalah peserta usaha kuliner yang mulai menerapkan pembagian tugas harian untuk karyawan, sehingga proses produksi dan pelayanan menjadi lebih efisien. Pembagian tugas ini tidak hanya membantu mempercepat proses kerja, tetapi juga meningkatkan akurasi dan konsistensi hasil produksi karena setiap karyawan memahami dengan jelas tanggung jawabnya. Sejalan dengan penelitian (Sumitro & Yorman, 2025) menjelaskan bahwa setelah pelatihan, kemampuan kepemimpinan peserta meningkat, dilihat dari pemilik usaha mulai mengatur pembagian tugas secara efektif. Karyawan menjadi lebih disiplin dan responsif terhadap arahan, sehingga produktivitas tim meningkat.

#### ***Perkembangan Inovasi Bisnis***

Pada aspek inovasi bisnis, 81% peserta belum mampu mengidentifikasi peluang inovasi di dalam usaha mereka. Hanya 19% peserta yang pernah menerapkan inovasi terbatas, seperti modifikasi produk atau promosi sederhana melalui media sosial. Tidak ada peserta yang melakukan inovasi melalui pemetaan kompetitor, analisis pasar, atau strategi inovasi berkelanjutan.

Pelatihan pada aspek inovasi bisnis berhasil mendorong peserta untuk lebih berani melakukan pembaruan pada usaha mereka. Para pelaku UMKM mulai mencoba ide-ide baru dalam produk, layanan, maupun strategi pemasaran yang sebelumnya belum pernah mereka terapkan. Hal ini menunjukkan adanya perubahan pola pikir dari yang semula bersifat pasif dan hanya mengikuti kebiasaan lama, menjadi lebih proaktif dalam mencari peluang baru agar usaha dapat berkembang dan tetap relevan dengan kebutuhan pasar. Penelitian oleh (Sitepu et al., 2024) mengemukakan bahwa setelah pelatihan, pelaku UMKM mampu melakukan inovasi produk dan inovasi sistem pemasaran online menggunakan sosial media. Sejalan juga dengan penelitian (Komang Triarisa Regita Sari et al., 2023) menjelaskan bahwa setelah pelatihan, pengetahuan dan keterampilan peserta meningkat dalam hal strategi pemasaran dan inovasi.

Berdasarkan hasil pendampingan, terlihat perubahan nyata pada beberapa peserta, seperti:

1. 87% peserta berhasil menyusun rencana inovasi sederhana untuk diterapkan pada usaha.
2. 73% peserta menerapkan inovasi pada produk atau layanan, seperti variasi rasa, kemasan baru, atau penambahan layanan purna jual.
3. 68% peserta mulai memanfaatkan digitalisasi pemasaran, terutama melalui media sosial dan marketplace.
4. 35% peserta mulai melakukan pencatatan biaya dan harga pokok produksi sebagai dasar inovasi harga dan promosi.

Salah satu contoh signifikan adalah pelaku UMKM kerajinan tangan mulai menampilkan produk secara online dengan foto berkualitas dan deskripsi profesional, yang berdampak pada peningkatan kunjungan konsumen baru. Upaya ini menunjukkan bahwa peserta semakin menyadari pentingnya kualitas presentasi dalam pemasaran digital untuk menarik perhatian calon pembeli. Selain itu, pelaku UMKM makanan ringan juga mulai melakukan inovasi packaging sehingga produk lebih menarik dan higienis, memberikan kesan lebih profesional serta meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap mutu produk yang ditawarkan.

#### ***Dampak Terhadap Kinerja Usaha***

Hasil observasi pada dua minggu pendampingan menunjukkan adanya perubahan positif terhadap performa usaha peserta, diantaranya yaitu:

#### ***Peningkatan Produktivitas Tim***

Peserta mulai mampu mendelegasikan pekerjaan secara lebih efektif. Mereka tidak lagi memusatkan semua keputusan dan tugas pada pemilik usaha, melainkan membagi tanggung jawab

kepada anggota tim sesuai kemampuan masing-masing. Hal ini membuat proses kerja lebih cepat, mengurangi penumpukan tugas, serta membantu karyawan merasa lebih dipercaya dan terlibat dalam pengembangan usaha.

#### **Efisiensi Proses Kerja**

Pelaku usaha mulai menyusun alur kerja yang lebih jelas, mulai dari tahap persiapan bahan, proses produksi, hingga pengemasan dan pelayanan kepada pelanggan. Dengan adanya SOP yang lebih terstruktur, waktu kerja menjadi lebih terukur, risiko kesalahan dapat ditekan, dan kualitas produk atau layanan menjadi lebih konsisten. Hal ini juga mempermudah pengawasan serta pelatihan karyawan baru, karena setiap langkah sudah terdokumentasi dengan baik.

#### **Bertambahnya Jumlah Pelanggan Baru**

Beberapa peserta mulai mengoptimalkan media sosial, marketplace, maupun platform promosi digital untuk memperluas jangkauan pemasaran. Upaya ini membuat produk mereka lebih mudah ditemukan oleh calon pelanggan yang sebelumnya tidak terjangkau melalui metode pemasaran konvensional. Selain itu, penggunaan konten yang lebih kreatif dan informatif turut meningkatkan daya tarik dan memperkuat citra usaha, sehingga menarik minat pembeli baru secara lebih berkelanjutan.

#### **Kualitas Layanan Meningkat**

Beberapa pelaku UMKM mulai memberikan panduan pelayanan kepada karyawan, seperti cara menyapa pelanggan, menjawab pertanyaan dengan jelas, hingga menangani komplain secara lebih profesional. Perubahan ini membuat pelanggan merasa lebih dihargai dan mendapatkan pengalaman berbelanja yang lebih nyaman. Pada akhirnya, hubungan dengan pelanggan menjadi lebih kuat, tingkat kepuasan meningkat, dan potensi pelanggan untuk melakukan pembelian ulang juga semakin besar.

Beberapa peserta melaporkan peningkatan omzet dalam rentang 5–18% selama masa pendampingan, terutama pada sektor kuliner dan kerajinan. Peningkatan ini terjadi seiring dengan penerapan strategi baru dalam pengelolaan usaha, seperti inovasi produk, perbaikan pelayanan, serta pemanfaatan media digital untuk pemasaran. Selain itu, peningkatan keterampilan kepemimpinan dalam mengatur tim juga membantu proses produksi berjalan lebih lancar, sehingga kapasitas usaha dapat meningkat. Kondisi ini menunjukkan bahwa pelatihan tidak hanya berdampak pada perubahan pola pikir peserta, tetapi juga memberikan hasil nyata dalam peningkatan performa bisnis.

#### **Evaluasi Tingkat Kepuasan Peserta**

Kuesioner yang diberikan setelah pelatihan menunjukkan bahwa:

1. 96% peserta merasa materi sangat relevan dengan usaha mereka.
2. 91% merasa metode penyampaian mudah dipahami dan aplikatif.
3. 94% menyatakan pendampingan memberikan dampak nyata pada perubahan usaha.
4. 85% menyatakan pelatihan memberikan pemahaman baru yang belum pernah mereka dapat sebelumnya.

Komentar peserta juga menunjukkan bahwa pelatihan menjawab permasalahan praktis yang selama ini mereka hadapi, seperti sulitnya membangun tim, menentukan strategi pengembangan, atau menciptakan perbedaan dengan kompetitor. Banyak peserta mengaku bahwa sebelum pelatihan mereka sering merasa kebingungan dalam mengambil keputusan strategis, namun setelah mengikuti sesi pembelajaran, mereka memperoleh panduan yang lebih jelas dan aplikatif. Hal ini membuat peserta lebih percaya diri dalam mengelola usaha dan mampu merumuskan langkah peningkatan yang lebih terarah serta berbasis analisis kebutuhan pasar.

#### **Kendala di Lapangan**

Meskipun pelatihan berjalan dengan baik, terdapat beberapa kendala yang masih perlu diperhatikan:

#### **Keterbatasan Waktu**

Sebagian peserta belum konsisten dalam menerapkan inovasi karena keterbatasan waktu dan fokus pada operasional harian. Banyak pelaku UMKM masih harus menangani hampir semua aspek bisnis secara penuh, mulai dari produksi, pemasaran, hingga administrasi, sehingga waktu untuk merancang atau mengevaluasi strategi baru menjadi sangat terbatas. Kondisi ini membuat penerapan inovasi berjalan lebih lambat dan tidak berkesinambungan, meskipun pemahaman tentang pentingnya pembaruan usaha sudah dimiliki.

#### **Kurangnya Keterampilan Digital**

Kurangnya keterampilan digital pada beberapa peserta menyebabkan proses adaptasi memerlukan waktu. Peserta yang belum terbiasa menggunakan perangkat atau aplikasi digital harus memulai dari pemahaman dasar, seperti cara mengoperasikan fitur pemasaran online, menyusun konten promosi, atau memanfaatkan alat pengelolaan bisnis berbasis digital. Kondisi ini membuat proses penerapan strategi menjadi lebih bertahap dan membutuhkan pendampingan lebih intensif agar mereka benar-benar dapat memanfaatkan teknologi secara optimal dalam pengembangan usaha.

#### **Keterbatasan Sumber Daya**

Tidak semua UMKM memiliki sumber daya yang cukup untuk mengimplementasikan inovasi skala besar. Banyak pelaku usaha masih menghadapi keterbatasan modal, tenaga kerja, maupun fasilitas pendukung, sehingga ide pengembangan yang lebih ambisius belum dapat langsung diterapkan. Kondisi ini membuat sebagian peserta harus memulai perubahan secara bertahap, menyesuaikan dengan kemampuan aktual usaha mereka, agar inovasi tetap berlanjut tanpa membebani operasional yang sudah berjalan.

Kendala ini menunjukkan pentingnya program lanjutan berupa pelatihan dan pendampingan berkala untuk memastikan keberlanjutan hasil. Dengan adanya kegiatan lanjutan, peserta dapat terus memperoleh arahan, umpan balik, serta motivasi dalam menerapkan praktik yang telah dipelajari. Selain itu, pendampingan yang berkelanjutan membantu pelaku UMKM mengatasi hambatan baru yang muncul di lapangan, sehingga proses transformasi usaha tidak berhenti dan manfaat pelatihan dapat dirasakan secara lebih optimal dalam jangka panjang.

#### **Analisis Keberhasilan Program**

Secara keseluruhan, pelatihan ini berhasil:

#### **Meningkatkan kapasitas kepemimpinan pelaku UMKM**

Peserta mulai mampu melihat permasalahan usaha secara lebih menyeluruh, menetapkan prioritas, serta mengambil keputusan berdasarkan data dan pertimbangan jangka panjang. Selain itu, kemampuan dalam mengatur dan memotivasi tim juga berkembang, sehingga proses kerja menjadi lebih terarah dan efisien. Hal ini menunjukkan bahwa pelatihan berhasil membentuk pemimpin usaha yang lebih profesional dan siap menghadapi tantangan bisnis yang dinamis.

#### **Mendorong lahirnya inovasi bisnis yang aplikatif**

Peserta tidak hanya berani mencoba ide baru, tetapi juga mampu menyesuakannya dengan kondisi nyata usaha mereka agar tetap realistis dan berdaya guna. Hasilnya, banyak pelaku UMKM berhasil meningkatkan daya saing usaha dengan menghadirkan produk yang lebih menarik, strategi pemasaran yang lebih efektif, serta proses operasional yang lebih efisien dan terstruktur.

#### **Mengubah pola manajemen usaha**

Peserta mulai menggunakan perencanaan yang lebih jelas, menyusun standar operasional, serta melakukan pencatatan dan evaluasi berkala untuk memonitor perkembangan usaha. Perubahan ini membuat pengelolaan bisnis menjadi lebih profesional, transparan, dan mudah dikendalikan, sehingga peluang untuk meningkatnya kinerja dan keberlanjutan usaha semakin besar.

#### **Meningkatkan daya saing usaha**

Meningkatnya daya saing usaha dibuktikan dengan bertambahnya pelanggan, peningkatan kualitas pelayanan, dan peningkatan pendapatan pada sejumlah UMKM. Perubahan ini menunjukkan bahwa strategi yang diterapkan peserta mampu memberikan nilai tambah yang dirasakan langsung oleh pasar. Selain itu, kemampuan peserta dalam merespons kebutuhan pelanggan secara lebih cepat dan tepat turut memperkuat posisi usaha di tengah persaingan yang semakin ketat.

Dengan demikian, pelatihan ini terbukti berpengaruh positif terhadap peningkatan kualitas SDM UMKM secara nyata. Hasil yang dicapai tidak hanya terlihat dari peningkatan pengetahuan peserta, tetapi juga dari perubahan sikap, kemampuan mengambil keputusan yang lebih terarah, serta penerapan strategi inovatif dalam operasional bisnis. Perbaikan ini memberikan landasan yang kuat bagi pelaku UMKM untuk terus berkembang dan meningkatkan daya saing usaha secara berkelanjutan.

### **SIMPULAN**

Pelatihan kepemimpinan dan inovasi bisnis terbukti memberikan dampak positif yang signifikan terhadap peningkatan kualitas SDM pelaku UMKM. Melalui pre-test dan post-test terlihat adanya lonjakan pemahaman peserta mengenai konsep kepemimpinan, pengambilan keputusan, serta pengelolaan tim secara lebih profesional. Peserta juga mampu menerapkan strategi komunikasi

terstruktur, delegasi tugas, hingga penyusunan rencana pengembangan usaha yang lebih visioner. Pada aspek inovasi bisnis, pelatihan berhasil mendorong perubahan pola pikir peserta dari pasif menjadi lebih proaktif dalam mencari peluang baru, memanfaatkan digitalisasi pemasaran, serta memperbaiki produk dan layanan berdasarkan kebutuhan pasar. Penerapan strategi baru selama pendampingan berdampak langsung pada peningkatan produktivitas tim, efisiensi operasional, bertambahnya pelanggan baru, dan peningkatan omzet pada sejumlah UMKM.

Meskipun demikian, masih ditemui beberapa kendala seperti keterbatasan waktu, keterampilan digital, serta keterbatasan sumber daya yang menghambat penerapan inovasi secara optimal. Oleh karena itu, pendampingan berkelanjutan tetap diperlukan agar perubahan yang sudah tercipta dapat terus berkembang dan memberikan hasil jangka panjang.

Secara keseluruhan, program ini berhasil meningkatkan kapasitas kepemimpinan, mendorong lahirnya inovasi yang aplikatif, memperbaiki manajemen usaha, serta meningkatkan daya saing UMKM secara nyata. Hasil tersebut menegaskan bahwa pelatihan ini tidak hanya menambah pengetahuan peserta, tetapi juga memicu perubahan sikap, keterampilan, dan praktik bisnis yang berdampak langsung pada kemajuan usaha mereka.

### UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan ribuan terima kasih kepada seluruh pihak yang telah berkontribusi dalam penelitian sekaligus penyusunan artikel ini.

### REFERENSI

- Arjang, A., Ausat, A. M. A., & Prasetya, Y. B. (2025). Optimalisasi Sistem Informasi dalam Meningkatkan Daya Saing UMKM: Analisis Sinergi Inovasi Digital dan Fenomena FOMO dalam Dinamika Pasar. *Jurnal Minfo Polgan*, 14(1), 68–76. <https://doi.org/10.33395/jmp.v14i1.14629>
- BADAWI, A., & NUGROHO, L. (2022). Keberlangsungan Usaha Melalui Peningkatan Kualitas SDM Untuk Menciptakan Prilaku Inovatif Dalam Pengembangan Produk Pada UMKM Kelurahan Meruya Utara. *Akuntansi Dan Humaniora: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(2), 140–144. <https://doi.org/10.38142/ahjpm.v1i2.348>
- Elshifa, A., Perdana, M. A. C., Matiala, T. F., Yasin, F., & Mokodenseho, S. (2023). Analisis Pengaruh Pendidikan, Pelatihan, dan Dukungan Kelembagaan terhadap Keberhasilan Usaha Mikro. *Sanskara Ekonomi Dan Kewirausahaan*, 1(03), 123–134. <https://doi.org/10.58812/sek.v1i03.118>
- Fahrezy, R. A., Lazuardi, M. Z., & Hellyani, A. (2024). Analisis Strategi Gaya Kepemimpinan untuk Meningkatkan Kinerja Karyawan UMKM. *Ekonomi Danbisnis*, 4(299–309), 299–309.
- Fitriana, R., Fauziyatul H, N., Azni, S., Naufal, M., Zahro, A., Astuti, D., Mardiana, S., & Kunci, K. (2025). Pemberdayaan UMKM melalui Digitalisasi dan Inovasi Produk. *Jurnal Abdimas Indonesia*, 7(1), 2654–2544. <https://doi.org/https://doi.org/10.26751/jai.v7i1.2754>
- Hadiwijaya, H. (2023). Manajerial Bagi UMKM Produktif di Kota Lubuklinggau. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Tjut Nyak Dhien*, 2(1), 40–47. <https://doi.org/10.36490/jpmtnd.v2i1.476>
- Helmita, H., CN, Y., WA, A. R., Surya, M. R. E., & Indriyani, S. (2023). Improvement of competence, Sdm, Peningkatan Kompetensi Sumber Daya Manusia Umkm Dalam Inovasi Produk Batik. *Jurnal Media Ekonomi (JURMEK)*, 28(3), 128–136. <https://doi.org/10.32767/jurmek.v28i3.2151>
- Hm, U., Zahra Assasunny, R., Fuad, R. M., Nurhaliza, I., Stebis, B., Mandiri, J., & Barat, I. (2021). Meningkatkan Kualitas Usaha Kecil Melalui Pelatihan Manajemen Bisnis Yang Efektif. *Jurnal Peradaban Masyarakat*, 1(1), 46–51. <https://doi.org/https://doi.org/10.55182/jpm.v1i1.448>
- Huzaifi, A., Hanifah, F., Harkart, M. A., Ardiansah, R., & Christina, V. S. (2022). Peran Sumber Daya Manusia Dalam Mengembangkan Kinerja Pada UMKM Griya. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Mengabdi (JIMAWAbdi)*, 2(1), 1–14. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.32493/jmw.v4i2.18633>
- Komang Triarisa Regita Sari, Komang Risma Siosa Kartina Sari, & Komang Trisna Sari Dewi. (2023). Pelatihan Strategi Pemasaran Dan Peningkatan Inovasi Sumber Daya Manusia Pada UMKM Kopi Bubuk Giri Putri. *Abdi Satya Dharma*, 1(2). <https://doi.org/10.55822/absd.v1i2.439>
- Nargis, L. (2016). Pengaruh Kewirausahaan, Kepemimpinan dan Pelatihan Terhadap Kinerja UMKM di Palembang. *Jurnal Kompetitif*, 5(2), 1–23. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.52333%2Fkompetitif.v5i2.617>
- Nugrahanti, T. P., Marsasi, E. G., & Semmawi, R. (2024). Pengembangan Pelatihan Keterampilan

- Manajerial Bagi Pengusaha Kecil Dan Menengah Dalam Meningkatkan Daya Saing Bisnis Di Era Digital. *Community Development Journal : Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 5(2), 2747–2753. <https://doi.org/10.31004/cdj.v5i2.26389>
- Nugroho, G., Melina, M., & Maulana, A. (2025). *ARSY : Aplikasi Riset kepada Masyarakat Human Resource Management Workshop in the Digital Era Pemberdayaan UMKM Binaan Bank Riau Kepri Syariah : Workshop Kepemimpinan dan Manajemen SDM Di Era Digital*. 6(3), 771–775. <https://doi.org/https://doi.org/10.55583/arsy.v6i3.1706>
- Prasetyo, F. A., & Sungkono. (2024). Analisis Kualitas SDM Untuk Meningkatkan Pertumbuhan Usaha Mikro Kecil Menengah Di Karawang. *Jurnal Ekonomi Dan Manajemen*, 1(2), 397–388. <https://doi.org/https://doi.org/10.62710/t7ndmy56>
- Pribadi, T., Marbun, P., & Banjarnahor, M. (2026). *Peningkatan Kinerja UMKM melalui Pelatihan Manajemen Sumber Daya Manusia Berbasis Kompetensi*. 6, 49–58.
- Retno Sari Murtiningsih, & Ayu Lestari. (2024). Leadership Bagi Keberlangsungan Umkm Rufata. *Jurnal Pengabdian Mandiri*, 3(6), 535–542. <https://doi.org/10.53625/jpm.v3i6.7994>
- Safitri, A., Aji, K. R., Sholikah, M., & Sudarmin, S. (2025). Pendampingan Pelatihan Keberlanjutan Inovasi Produk Bagi UMKM. *Rahmah : Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(2), 76–84. <https://doi.org/10.65065/8pmmkk74>
- Sitepu, S. N. B., Sienatra, K. B., Teguh, M., & Kenang, I. H. (2024). Pelatihan Kewirausahaan dan Sistem Pemasaran Online kepada Pelaku UMKM Kecamatan Pakal, Kota Surabaya. *Jurnal ABDINUS : Jurnal Pengabdian Nusantara*, 8(1), 257–267. <https://doi.org/10.29407/ja.v8i1.22226>
- Suhermin, Cahyaning Rarnadhani, Y., Budianto, & Anang Subardjo. (2022). Pelatihan Inovasi Marketplace Bagi UMKM. *Dinamisia : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 6(6), 1572–1577. <https://doi.org/10.31849/dinamisia.v6i6.11448>
- Sumitro, S., & Yorman, Y. (2025). Pelatihan Sumber Daya Manusia dan Manajemen UMKM pada Usaha Seni Kriya Ony Creative untuk Peningkatan Kapasitas Pengelolaan Bisnis. *SWARNA: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(9), 1024–1031. <https://doi.org/10.55681/swarna.v4i9.1710>
- Supardi, A., & Wijaya, G. (2023). Meningkatkan Kinerja UMKM Melalui Pendampingan Manajerial. *Jurnal Peradaban Masyarakat*, 3(3), 2023. <https://doi.org/https://doi.org/10.55182/jpm.v3i3.528>
- Taryanto, R. (2025). Strategi Komunikasi Kepemimpinan Dan Pelatihan Digital dalam Meningkatkan Efektivitas SDM UMKM. *Manajemen Business Innovation Conference-MBIC*, 8, 451–466. <https://jurnal.untan.ac.id/index.php/MBIC/index>