

## EDUKASI MELALUI PELATIHAN HARD SKIL TERHADAP PENINGKATAN KOMPETENSI PENGELOLA UMKM

Agustinus<sup>1</sup>, Harnida Wahyuni Adda<sup>2</sup>, Andi Indriani Ibrahim<sup>3</sup>, Wiri Wirastuti<sup>4</sup>, Pricyilia Chintya  
Dewi Buntuang<sup>5</sup>

<sup>1,2,3</sup> Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Tadulako  
e-mail: todingkaraengagustinus@gmail.com

### Abstrak

Pengabdian ini bertujuan untuk memberikan edukasi melalui pelatihan hard skill untuk peningkatan kompetensi pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Desa Petobo, Kota Palu, Sulawesi Tengah. Pengabdian ini mempunyai sasaran sejumlah 109 pelaku Usaha dan diperoleh sebanyak 22 pelaku Usaha yang keluar, jadi untuk total sekarang ada 87 pelaku Usaha. Hasil pengabdian menunjukkan bahwa pelatihan hard skill secara signifikan berdampak pada keberhasilan usaha masyarakat. Kegiatan pelatihan yang dilaksanakan dapat meningkatkan produktivitas pelaku usaha, inovasi, semangat, serta kinerja para pelaku usaha. Melalui dukungan pemerintah, kelembagaan, seperti bantuan dalam bentuk materi, layanan pengembangan bisnis, dan peraturan kerja yang mendukung, terbukti memiliki kontribusi pada tingkatan kinerja keuangan, pertumbuhan penjualan, dan daya saing pasar yang lebih kuat

**Kata kunci:** Hard Skills, Dukungan Pemerintah, UMKM, Daya Saing

### Abstract

This community service aims to provide education through hard skills training to increase the competence of Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) actors in Petobo Village, Palu City, Central Sulawesi. This service has a target of 109 Businessmen and obtained 22 Businessmen who dropped out, so for the total now there are 87 Businessmen. The community service results show that hard skills training significantly impacts the success of community businesses. The training activities carried out can increase the productivity of business actors, innovation, enthusiasm, and performance of business actors. Through government and institutional support, such as material assistance, business development services, and supportive work regulations, it has been proven to contribute to stronger levels of financial performance, sales growth, and market competitiveness.

**Keywords:** Businessmen, Government Support, MSMEs, Competitiveness

### PENDAHULUAN

Pendidikan tinggi memiliki peran yang sangat penting untuk dalam menyiapkan generasi yang memiliki berbagai keterampilan secara komprehensif (Kornelius et al., 2024). Indonesia adalah negara dengan populasi besar yang memiliki berbagai sektor ekonomi (Antara & Yogantari, 2018; Jati, 2015; Reza, 2020), salah satunya yang paling signifikan adalah Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). UMKM memegang peranan penting dalam perekonomian Indonesia, karena 1) Kontribusi terhadap PDB (Sofyan, 2017). UMKM menyumbang lebih dari 60% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia. Sektor ini menjadi pilar utama dalam pertumbuhan ekonomi nasional. "UMKM di Indonesia telah memberikan kontribusi signifikan terhadap PDB, mencapai lebih dari 60% dari total PDB negara" (BPS, 2020). 2) Penyerap Tenaga Kerja (Ismail et al., 2023). UMKM menyerap sekitar 97% dari total tenaga kerja di Indonesia. Dengan demikian, UMKM menjadi solusi utama dalam mengatasi masalah pengangguran. "UMKM adalah penyerap tenaga kerja terbesar, dengan sekitar 97% dari total tenaga kerja bekerja di sektor ini" (Kemenkop UKM, 2021). 3) Pemerataan Ekonomi (Ertiyant & Latifah, 2022). UMKM tersebar di seluruh pelosok negeri, dari perkotaan hingga pedesaan, sehingga mampu mendorong pemerataan ekonomi dan mengurangi kesenjangan antara daerah. "Pemerataan ekonomi melalui UMKM memungkinkan peningkatan kesejahteraan di berbagai daerah" (Tambunan, 2019). 4) Penggerak Ekonomi Lokal (Putrie et al., 2023). UMKM berperan sebagai penggerak ekonomi lokal karena banyaknya usaha yang berbasis pada potensi dan kearifan lokal. Hal ini menciptakan daya saing yang unik dan bervariasi di setiap daerah. "UMKM seringkali berbasis pada potensi lokal yang unik, mendorong pertumbuhan ekonomi daerah". 5) Inovasi dan Kreativitas (Darwanto, 2013). Banyak UMKM yang berinovasi dalam produk dan jasa yang mereka tawarkan. Inovasi ini seringkali berasal dari kebutuhan lokal dan kemampuan

untuk menyesuaikan diri dengan perubahan pasar. "Inovasi dan kreativitas adalah kunci keberhasilan UMKM dalam menyesuaikan diri dengan perubahan pasar" (Putra, 2020). 6) Potensi Ekspor. Beberapa UMKM telah berhasil menembus pasar internasional, sehingga mampu berkontribusi dalam peningkatan devisa negara melalui ekspor produk lokal. "UMKM yang berhasil menembus pasar internasional berkontribusi pada peningkatan devisa negara".

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memainkan peran penting dalam perekonomian banyak negara (Ibrahim et al., 2024; Mangun et al., 2021; Muslimin & Hadi, 2015; Thahir et al., 2022), termasuk Indonesia. Mereka tidak hanya berkontribusi signifikan terhadap produk domestik bruto (PDB) nasional, tetapi juga menciptakan lapangan kerja dan mengurangi tingkat pengangguran (Arief & Thahir, 2020; Harahap et al., 2023). Namun, UMKM sering menghadapi berbagai tantangan yang dapat menghambat pertumbuhan dan keberlanjutannya. Salah satu tantangan utama adalah keterbatasan kompetensi para pelaku UMKM dalam mengelola dan mengembangkan bisnis mereka (Masdar et al., 2024; Muliati et al., 2024). Usaha Mikro Kecil dan Menengah ini (UMKM) merupakan sektor perdagangan saat dihadapkan pada masalah penurunan penjualan, kesulitan dalam memperoleh bahan baku, produksi dan distribusi yang terhambat (W. Adda et al., 2020).

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran penting dalam perekonomian suatu negara. UMKM dianggap sebagai tulang punggung ekonomi karena mampu menyerap tenaga kerja dalam jumlah besar dan mendorong pertumbuhan ekonomi lokal (Al Farisi & Fasa, 2022). Sebuah sektor yang di mana masyarakat dapat berperan andil dalam berbagai kegiatan perekonomian. Selama ini, termasuk melalui penciptaan lapangan kerja dan mekanisme nilai tambah, UMKM menjadi salah satu bukti nyata langkah yang aan di saat krisis. Berhasil menaikkan skala UMKM berarti memperkuat bisnis sosial. Hal ini, diperkirakan dapat membantu mempercepat proses pemulihan perekonomian nasional dan memberikan dukungan nyata bagi pemerintah daerah dalam melaksanakan otonomi pemerintah.

Pelatihan merupakan upaya yang dilakukan untuk meningkatkan pengetahuan, keterampilan, dan kemampuan (KSA) individu dalam organisasi. "Pelatihan yang efektif dapat meningkatkan kompetensi pelaku UMKM dalam berbagai aspek, termasuk manajemen keuangan, pemasaran, dan produksi" (Widjadja et al., 2018). Menurut Dessler (2013), pelatihan adalah proses pendidikan jangka pendek yang menggunakan prosedur sistematis dan terorganisir untuk meningkatkan pengetahuan teknis dan keterampilan karyawan. Pelatihan bagi pelaku UMKM sangat penting untuk meningkatkan kompetensi mereka. Kompetensi yang meningkat akan berdampak positif pada kinerja usaha dan kemampuan bersaing. Selain itu, pelatihan juga dapat membantu pelaku UMKM mengatasi tantangan bisnis, seperti adaptasi terhadap teknologi baru dan perubahan pasar (Kurniasari et al., 2018).

Pelatihan bagi pelaku UMKM sangat penting untuk meningkatkan kompetensi mereka. Kompetensi yang meningkat akan berdampak positif pada kinerja usaha dan kemampuan bersaing. Selain itu, pelatihan juga dapat membantu pelaku UMKM mengatasi tantangan bisnis, seperti adaptasi terhadap teknologi baru dan perubahan pasar. Pelatihan yang efektif dapat meningkatkan kompetensi pelaku UMKM dalam berbagai aspek, termasuk manajemen keuangan, pemasaran, dan produksi. Pelatihan yang berkelanjutan dan relevan dengan kebutuhan usaha akan menghasilkan peningkatan kompetensi yang signifikan. Banyak pelaku UMKM di Indonesia memiliki keterbatasan dalam pendidikan formal dan pengetahuan manajerial. Mereka sering kali mengandalkan pengalaman praktis tanpa pendidikan bisnis yang memadai. Menurut Kementerian Koperasi dan UKM, pelatihan manajerial sering kali diselenggarakan, tetapi cakupannya perlu diperluas (Kemenkop UKM, 2020).

Penggunaan teknologi informasi dan komunikasi di kalangan UMKM masih rendah, terutama di daerah pedesaan. Banyak pelaku UMKM belum mengoptimalkan teknologi digital untuk pemasaran dan operasional bisnis. Inisiatif digitalisasi UMKM terus digalakkan melalui program pelatihan e-commerce dan pemasaran digital (Bappenas, 2020). Manajemen keuangan merupakan salah satu area kelemahan UMKM. Banyak pelaku UMKM tidak memiliki sistem akuntansi yang baik, yang menghambat akses ke pendanaan dan pengambilan keputusan yang efektif. Pelatihan keuangan dan akuntansi telah diperkenalkan untuk membantu UMKM mengelola keuangan mereka lebih baik (OJK, 2019).

Kompetensi dalam inovasi dan pengembangan produk masih perlu ditingkatkan. Banyak UMKM yang bergantung pada produk tradisional tanpa melakukan inovasi untuk meningkatkan daya saing. Program pengembangan produk dan diversifikasi usaha menjadi fokus dalam berbagai inisiatif peningkatan kapasitas UMKM (Kemenkop UKM, 2020). Seperti banyak daerah di Indonesia, pelaku UMKM di Palu juga menghadapi tantangan dalam hal pendidikan dan pelatihan. Program-program pelatihan untuk meningkatkan kompetensi manajerial dan teknis UMKM masih perlu ditingkatkan.

Pemerintah daerah dan lembaga berupaya menyediakan pelatihan yang relevan (Pemerintah Kota Palu, 2020).

Pelaku UMKM di Palu sering kali menghadapi tantangan dalam mengakses pasar yang lebih luas. Promosi dan pemasaran produk masih menjadi kendala, terutama di pasar digital. Upaya untuk meningkatkan akses pasar termasuk dalam program pelatihan pemasaran digital dan pameran produk lokal (Disperindag Sulawesi Tengah, 2020). Kolaborasi antara pemerintah, lembaga pendidikan, dan organisasi non-pemerintah penting untuk menyediakan pendampingan dan pelatihan berkelanjutan bagi UMKM. Inisiatif pendampingan usaha secara langsung membantu UMKM mengatasi masalah sehari-hari dan meningkatkan kompetensi mereka (USAID, 2020).

Manajemen pengetahuan merupakan seperangkat proses untuk memahami dan menerapkan sumber daya strategis pengetahuan dalam suatu organisasi (Kornelius, 2023). Pelatihan dan pengembangan merupakan strategi kunci dalam mengatasi keterbatasan ini (Buntuang & Kornelius, 2020; Zahara et al., 2023). Melalui pelatihan yang efektif, pelaku UMKM dapat memperoleh pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan untuk meningkatkan produktivitas, efisiensi, dan daya saing mereka (Ferdinand & Wahyuningsih, 2018; Pasaribu et al., 2022). Program pelatihan dapat mencakup berbagai aspek, mulai dari manajemen keuangan, pemasaran, penggunaan teknologi informasi, hingga peningkatan kualitas produk dan layanan (Rosita et al., 2020; Witjaksana et al., 2024).

Pengabdian menunjukkan bahwa edukasi melalui pelatihan yang tepat dapat memberikan dampak positif yang signifikan terhadap kompetensi pelaku UMKM. Misalnya, pelatihan dalam manajemen keuangan dapat membantu pelaku UMKM dalam membuat keputusan keuangan yang lebih baik, mengelola arus kas, dan meningkatkan akses ke sumber pembiayaan. Di sisi lain, pelatihan dalam pemasaran digital dapat membuka peluang baru bagi UMKM untuk menjangkau pasar yang lebih luas dan meningkatkan penjualan. Pengetahuan, keterampilan dan kreativitas penduduk desa dianggap sebagai faktor yang menyebabkan kurang maksimalnya pengelolaan dan ketersediaan sumber daya yang tersedia (Adda et al., 2023; Rossanty et al., 2022)

Selain itu, pengembangan kapasitas pelaku usaha sangat signifikan melalui kegiatan pelatihan misalnya meningkatnya kemampuan inovasi dan adaptasi pelaku UMKM dalam menghadapi perubahan pasar dan teknologi. Hal ini sangat penting dalam era digitalisasi dan globalisasi saat ini, di mana kemampuan untuk beradaptasi dengan cepat terhadap perubahan menjadi kunci keberhasilan bisnis. Kota Palu yang telah mengalami dampak signifikan dari gempa bumi dan tsunami pada tahun 2018, yang mempengaruhi banyak UMKM. Banyak pelaku usaha kehilangan aset dan mengalami kerugian besar. Oleh karena itu, program pemulihan ekonomi dan bantuan teknis menjadi penting untuk membantu UMKM bangkit kembali (BNPB, 2019). Investasi dalam program pelatihan dan pengembangan bagi pelaku UMKM tidak hanya bermanfaat bagi individu dan bisnis mereka, tetapi juga bagi perekonomian secara keseluruhan. Dengan meningkatnya kompetensi pelaku UMKM, diharapkan sektor ini dapat tumbuh lebih kuat dan berkelanjutan, serta berkontribusi lebih besar terhadap pembangunan ekonomi nasional.

Tujuan dari pengabdian melalui pelatihan hard skill ini adalah untuk meningkatkan kompetensi pengelola UMKM dalam berbagai aspek, termasuk kualitas produk, manajemen keuangan, strategi pemasaran, daya saing, ketahanan usaha, dan kemandirian, guna mendukung pertumbuhan usaha yang berkelanjutan dan pemberdayaan ekonomi masyarakat.

## METODE

Pelatihan hard skill untuk meningkatkan kompetensi pengelola UMKM akan dilakukan melalui pendekatan partisipatif yang melibatkan peserta secara aktif dalam setiap tahapan kegiatan. Kegiatan pengabdian ini dimulai dengan identifikasi kebutuhan (needs assessment) para pengelola UMKM untuk mengetahui kompetensi yang perlu ditingkatkan. Proses ini dilakukan melalui survei, wawancara, dan diskusi kelompok terfokus (FGD), sehingga tim pengabdian dapat menyusun kurikulum pelatihan yang relevan dan spesifik sesuai kebutuhan nyata di lapangan. Selanjutnya, pelatihan akan dilaksanakan dengan memadukan sesi teori dan praktik. Pada sesi teori, pengelola UMKM akan diberikan pengetahuan dasar mengenai manajemen keuangan, pemasaran digital, produksi, dan kualitas produk, yang merupakan materi penting dalam pengembangan usaha mereka. Sesi praktik akan memungkinkan peserta untuk langsung mempraktikkan ilmu yang diperoleh melalui simulasi atau studi kasus yang relevan dengan usaha yang mereka kelola.

Setelah pelatihan selesai, tim pengabdian akan melanjutkan dengan tahap pendampingan. Pendampingan ini dilakukan secara berkala, baik secara langsung maupun daring, untuk membantu

para pengelola UMKM dalam mengimplementasikan materi yang telah dipelajari ke dalam kegiatan operasional sehari-hari. Pendekatan ini memastikan bahwa pelatihan tidak hanya berhenti pada teori, tetapi juga dapat diterapkan secara efektif di lapangan.

Evaluasi dan monitoring akan menjadi bagian penting dalam metode pengabdian ini. Evaluasi dilakukan melalui pengisian kuesioner dan wawancara mendalam dengan peserta untuk mengukur sejauh mana pelatihan yang diberikan telah berhasil meningkatkan kompetensi mereka. Hasil evaluasi ini kemudian akan digunakan sebagai bahan untuk perbaikan program pelatihan di masa depan. Sebagai langkah akhir, tim pengabdian akan menyusun laporan akhir yang memuat seluruh rangkaian kegiatan dan hasil yang dicapai selama pelatihan. Laporan ini akan disebarluaskan kepada pemangku kepentingan terkait dan juga dipublikasikan dalam bentuk artikel di jurnal atau media lainnya untuk berbagi pengetahuan dan pengalaman yang diperoleh. Dengan demikian, kegiatan ini diharapkan mampu memberikan kontribusi yang nyata dalam peningkatan kompetensi pengelola UMKM, sehingga mereka dapat lebih siap menghadapi tantangan bisnis dan mengembangkan usaha mereka secara berkelanjutan.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### **Pelatihan dan Pengembangan Usaha Mikro**

Pelatihan dan pengembangan merupakan upaya penting untuk meningkatkan kompetensi pelaku UMKM di Desa Petobo, Palu. Program ini dirancang untuk memperkuat keterampilan dan pengetahuan pelaku UMKM agar dapat bersaing di pasar.

#### **Tujuan Pelatihan**

1. Meningkatkan kualitas produk dengan membantu pelaku umkm memproduksi barang dan jasa yang lebih baik.
2. Memperkuat manajemen usaha: mengajarkan pengelolaan keuangan dan operasional yang efektif.
3. Meningkatkan daya saing: Membekali pelaku UMKM dengan strategi pemasaran yang efektif.

Pengembangan SDM Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Sebagaimana Pasal 19 UU No. 20 Tahun 2008 tentang UMKM, pengembangan dalam bidang sumber daya manusia sebagaimana dimaksud dalam Pasal 16 ayat (1) huruf c dilakukan dengan cara: a. memasyarakatkan dan memberdayakan kewirausahaan; b. meningkatkan keterampilan teknis dan manajerial; dan c. membentuk dan mengembangkan lembaga pendidikan dan pelatihan untuk melakukan pendidikan, pelatihan, penyuluhan, motivasi dan kteativitas bisnis, dan penciptaan wirausaha baru. Dari ketiga aspek tersebut berarti sumber daya manusia merupakan subyek yang terpenting dalam pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah agar dapat menciptakan wirausaha yang mandiri dari masyarakat. Oleh karena itu masyarakat perlu diberdayakan untuk meningkatkan kualitas SDM sehingga dapat mempengaruhi kualitas produksi yang dihasilkan dalam rangka meningkatkan perekonomian masyarakat untuk kesejahteraan masyarakat.

Program pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) sebagai salah satu instrument untuk menaikkan daya beli masyarakat, pada akhirnya akan menjadi katup pengaman dari situasi krisis moneter. Pengembangan UMKM menjadi sangat strategis dalam menggerakkan perekonomian nasional, mengingat kegiatan usahanya mencakup hampir semua lapangan usaha sehingga kontribusi UMKM menjadi sangat besar bagi peningkatan pendapatan bagi kelompok masyarakat berpendapatan rendah. Dalam pengembangan UMKM, langkah ini tidak semata-mata merupakan langkah yang harus diambil oleh Pemerintah dan hanya menjadi tanggung jawab Pemerintah. Pihak UMKM sendiri sebagai pihak internal yang dikembangkan, dapat mengayunkan langkah bersama-sama dengan Pemerintah. Karena potensi yang mereka miliki mampu menciptakan kreatifitas usaha dengan memanfaatkan fasilitas yang diberikan oleh pemerintah. UMKM merupakan suatu usaha yang potensial bagi perkembangan perekonomian di Indonesia sehingga dalam pelaksanaannya perlu dioptimalkan dan digali kembali potensi-potensi yang ada untuk peningkatan pembangunan ekonomi masyarakat.

Pengembangan ini tentu saja akan lebih berkembang dengan baik dengan adanya dukungan dari pemerintah dalam memberikan fasilitas-fasilitas yang diperlukan sebagai penunjang pelaksanaan dan kemajuan usaha yang dijalankan agar dapat menghasilkan kualitas produksi yang baik sehingga dapat bersaing dengan pasar internasional. Hal ini sesuai seperti yang diungkapkan oleh PBB dalam (Luz. A. Einsiedel, 1968, h. 9) dalam (Utoh, n.d.), bahwa: "pembangunan masyarakat, merupakan suatu "proses" dimana usaha-usaha atau potensi-potensi yang dimiliki masyarakat diintegrasikan dengan sumber daya yang dimiliki pemerintah, untuk memperbaiki kondisi ekonomi, sosial, dan kebudayaan, dan mengintegrasikan masyarakat di dalam konteks kehidupan berbangsa, serta memberdayakan

mereka agar mampu memberikan kontribusi secara penuh untuk mencapai kemajuan pada level nasional.

Pengumpulan data dilakukan melalui observasi, angket, dan studi literatur yang dilaksanakan di Hotel RAMA di Jl. Wolter Monginsidi no. 81 Lolu Selatan, yang menjelaskan tentang Program Jaring pengaman Sosial, sesi 1 yaitu:

1. Jenis jaring Pengaman Sosial di Kabupaten Palu/sigi
2. Kriteria penerima Program
3. Prosedur pendaftaran program jaring pengaman Sosial
4. Sesi 2 di jelaskan mengenai manajemen Keuangan yaitu :
5. Pembukuan
6. Manajemen Arus Kas Keuangan
7. Menabung
8. Pinjaman usaha yang sehat dan penyediannya
9. Pinjaman ilegal : karakteristik, jenis dan penyedia, konsekuensi keuangan dan hukum
10. Konsekuensi, mitigasi

Pemanfaatan sumber daya digital melalui pemasaran digital menjadi salah satu pilihan untuk dapat menjangkau pelanggan, membangun interaksi dengan pelanggan secara real time dan pada akhirnya mencapai kepuasan pelanggan (Zahara et al., 2023). Efisiensi modal yang digunakan melalui bantuan dari Yayasan Islamic Relief Indonesia untuk membangun usaha yang di jalankan, melalui bantuan Yayasan Islamic Relief Indonesia masyarakat sangat membutuhkan untuk modal usaha.

Mengenai hubungan antara manajemen rantai pasokan dan kinerja bisnis. Namun, hanya ada sedikit pengabdian yang fokus pada penilaian aktivitas tertentu (Muslimin & HADI, 2015), seperti logistik dan kaitannya dengan kinerja bisnis, khususnya kinerja keuangan. Sebelumnya menemukan bahwa terdapat hubungan yang kuat antara logistik dan kinerja keuangan, Hasilnya menemukan bahwa biaya logistik dan kualitas layanan mempunyai hubungan positif terhadap kinerja keuangan UKM di Indonesia. Sementara itu, fleksibilitas, keandalan dan keamanan mempunyai korelasi negatif terhadap kinerja keuangan UKM. Dalam rangka meningkatkan pertumbuhan ekonomi kesejahteraan UMKM, mengentaskan kemiskinan, mengatasi pengangguran, dan sumber daya, serta memajukan kebudayaan. Oleh karena itu, potensi yang dimiliki suatu daerah perlu dikembangkan.

Pengembangan model konseptual untuk menjelaskan proses bagaimana inovasi tenaga penjualan meningkatkan kinerja penjualan dengan memperkenalkan faktor-faktor berbasis pembelajaran organisasi seperti pertukaran pengetahuan diam-diam tim penjualan, kemampuan penjualan berbasis nilai, dan inisiatif suasana penjualan yang positif di pasar. proses penjualan untuk meningkatkan kinerja penjualan (Ferdinand & Wahyuningasih, 2018).

### **Tujuan pengembangan**

Meningkatkan pemahaman pelaku UMKM baik terhadap regulas-regulasi UMKM maupun mengenalnya media media pemasaran khususnya media pemasaran melalui degital untuk mendukung pelaku UMKM agar bangkit dari keterburukan ekonomi. Jenis Pelatihan yang dilakukan adalah:

1. Pelatihan Keterampilan Produksi: Fokus pada teknik produksi yang efisien dan inovatif. Contoh: Pelatihan teknik pembuatan makanan khas lokal, seperti pembuatan keripik atau kue tradisional yang lebih efisien dan berkualitas.
2. Pelatihan Manajemen Keuangan: Mengajarkan cara mengelola anggaran, pembukuan, dan laporan keuangan. Contoh: Workshop tentang pembukuan sederhana dan pengelolaan cash flow untuk UMKM, sehingga mereka bisa menghindari masalah keuangan.
3. Pelatihan Pemasaran: Strategi pemasaran digital dan tradisional untuk menjangkau lebih banyak pelanggan. Contoh: Pelatihan penggunaan media sosial dan platform online untuk pemasaran produk, seperti Instagram atau Facebook, yang membantu memperluas jangkauan pasar.
4. Pelatihan Pengembangan Produk: Membantu UMKM dalam menciptakan produk baru yang sesuai dengan kebutuhan pasar. Contoh: Pelatihan tentang inovasi produk, seperti menciptakan varian baru dari produk yang ada atau mengemas produk dengan lebih menarik.

Pemanfaatan sumber daya digital melalui pemasaran digital menjadi salah satu pilihan untuk dapat menjangkau pelanggan. Pengabdian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh pemasaran kewirausahaan melalui kemampuan pemasaran digital terhadap kinerja pemasaran di kelurahan Petobo.

### **Dampak Kompetensi Pelaku UMKM Setelah Mendapatkan Pelatihan dan Pengembangan**

Pelatihan dan pengembangan kompetensi bagi pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) telah menjadi salah satu upaya penting dalam meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha di tengah dinamika pasar yang semakin kompetitif. Berbagai program pelatihan yang dirancang untuk meningkatkan hard skill para pelaku UMKM tidak hanya berfokus pada peningkatan kemampuan teknis, tetapi juga pada pengelolaan bisnis secara keseluruhan. Dampak dari pelatihan ini terlihat nyata dalam berbagai aspek yang mencerminkan perbaikan signifikan pada kualitas produk, pengelolaan keuangan, strategi pemasaran, daya saing, ketahanan usaha, pertumbuhan usaha, dan peningkatan kemandirian para pelaku UMKM.

#### 1. Peningkatan Kualitas Produk

Salah satu dampak utama dari pelatihan dan pengembangan kompetensi adalah peningkatan kualitas produk yang dihasilkan oleh pelaku UMKM. Setelah mengikuti pelatihan, banyak pelaku UMKM yang mampu memproduksi barang dan jasa dengan standar yang lebih baik dan sesuai dengan kebutuhan pasar. Pelatihan yang berfokus pada peningkatan kualitas produk ini mencakup berbagai aspek seperti penggunaan bahan baku yang lebih baik, penerapan teknologi produksi yang lebih modern, serta peningkatan estetika dan fungsionalitas produk. Pelaku UMKM yang sebelumnya hanya menghasilkan produk dengan kualitas standar kini dapat berinovasi dengan menciptakan produk yang lebih menarik dan memiliki nilai tambah. Sebagai contoh, pelaku UMKM di bidang kuliner yang mengikuti pelatihan tentang pengolahan makanan dan pengemasan yang baik mampu meningkatkan daya tarik produk mereka di pasar. Produk yang lebih berkualitas ini tidak hanya memuaskan pelanggan, tetapi juga meningkatkan loyalitas pelanggan dan membuka peluang untuk memasuki segmen pasar yang lebih tinggi.

#### 2. Pengelolaan Keuangan yang Lebih Baik

Pengelolaan keuangan yang baik adalah fondasi yang penting bagi keberhasilan usaha. Pelatihan yang diberikan kepada pelaku UMKM sering kali mencakup materi tentang manajemen keuangan, termasuk pembukuan, pengelolaan arus kas, dan perencanaan anggaran. Setelah mengikuti pelatihan, banyak pelaku UMKM yang melaporkan peningkatan keterampilan mereka dalam mengelola keuangan usaha. Sebelumnya, banyak pelaku UMKM yang mengalami kesulitan dalam mengatur keuangan mereka, sehingga sering kali mengalami masalah finansial seperti ketidakmampuan membayar kewajiban tepat waktu atau kesulitan dalam mengembangkan usaha karena keterbatasan dana. Dengan adanya pelatihan, pelaku UMKM menjadi lebih terampil dalam menyusun laporan keuangan, melakukan analisis keuangan, dan merencanakan anggaran dengan lebih baik. Mereka juga lebih memahami pentingnya memisahkan keuangan pribadi dari keuangan usaha, sehingga arus kas menjadi lebih terkontrol dan usaha dapat berjalan dengan lebih stabil. Pelaku UMKM yang mampu mengelola keuangan dengan baik juga dapat mengakses sumber pembiayaan eksternal dengan lebih mudah, seperti pinjaman dari bank atau lembaga keuangan lainnya. Hal ini karena mereka mampu menunjukkan laporan keuangan yang baik dan memiliki perencanaan keuangan yang jelas, sehingga dianggap lebih kredibel oleh pihak pemberi pinjaman.

#### 3. Strategi Pemasaran yang Efektif

Dalam era digital saat ini, kemampuan untuk menerapkan strategi pemasaran yang efektif menjadi sangat penting bagi kelangsungan dan pertumbuhan usaha. Pelatihan yang berfokus pada pemasaran, terutama pemasaran digital, memberikan dampak yang signifikan bagi pelaku UMKM. Mereka mendapatkan pengetahuan dan keterampilan untuk memanfaatkan berbagai platform digital seperti media sosial, marketplace, dan website untuk mempromosikan produk mereka. Pelatihan ini membantu pelaku UMKM memahami bagaimana cara membangun brand yang kuat, menyusun strategi pemasaran yang sesuai dengan target pasar, serta mengoptimalkan penggunaan media sosial untuk meningkatkan penjualan. Sebagai contoh, pelaku UMKM yang sebelumnya hanya mengandalkan penjualan secara offline kini dapat memperluas jangkauan pasar mereka dengan memanfaatkan media sosial untuk menjangkau lebih banyak pelanggan. Penerapan strategi pemasaran digital yang efektif ini terbukti mampu meningkatkan penjualan dan omset usaha. Pelaku UMKM yang berhasil mengimplementasikan strategi ini melaporkan peningkatan jumlah pelanggan dan penjualan yang signifikan. Selain itu, mereka juga lebih mampu bersaing dengan usaha lain yang sudah lebih dulu memanfaatkan pemasaran digital.

#### 4. Peningkatan Daya Saing

Pelatihan dan pengembangan kompetensi tidak hanya meningkatkan keterampilan teknis dan manajerial pelaku UMKM, tetapi juga meningkatkan daya saing mereka di pasar. Pelaku UMKM yang memiliki keterampilan dan pengetahuan yang lebih baik mampu bersaing dengan lebih efektif, baik dengan pesaing lokal maupun global. Peningkatan daya saing ini tercermin dalam berbagai aspek,

seperti kemampuan untuk menghasilkan produk yang lebih berkualitas, kemampuan untuk mengelola keuangan dengan lebih baik, serta kemampuan untuk menerapkan strategi pemasaran yang efektif. Dengan keterampilan yang lebih baik, pelaku UMKM dapat menawarkan produk dan jasa yang lebih menarik bagi konsumen, sehingga mereka dapat meningkatkan pangsa pasar mereka. Selain itu, pelaku UMKM yang lebih kompeten juga lebih mampu berinovasi dan menciptakan produk baru yang sesuai dengan tren pasar. Inovasi ini menjadi kunci untuk tetap relevan dan kompetitif di pasar yang terus berubah. Dengan daya saing yang meningkat, pelaku UMKM tidak hanya mampu bertahan, tetapi juga berkembang dan memperluas usaha mereka.

#### 5. Ketahanan Usaha

Dalam menghadapi tantangan seperti perubahan pasar atau krisis ekonomi, pelaku UMKM yang telah mendapatkan pelatihan dan pengembangan kompetensi menunjukkan ketahanan usaha yang lebih baik. Pelatihan yang diberikan tidak hanya meningkatkan keterampilan teknis dan manajerial, tetapi juga membekali pelaku UMKM dengan kemampuan untuk beradaptasi terhadap perubahan dan menghadapi tantangan dengan lebih baik. Sebagai contoh, dalam situasi darurat seperti pandemi COVID-19, banyak pelaku UMKM yang mampu bertahan dan bahkan berkembang karena mereka telah dilatih untuk beradaptasi dengan cepat. Mereka mampu mengubah strategi bisnis, seperti beralih dari penjualan offline ke online, atau menciptakan produk baru yang sesuai dengan kebutuhan pasar saat itu. Kemampuan untuk beradaptasi ini menjadi salah satu faktor kunci dalam ketahanan usaha. Pelaku UMKM yang mampu beradaptasi dengan cepat lebih mampu mengatasi tantangan yang dihadapi dan menjaga kelangsungan usaha mereka dalam jangka panjang.

#### 6. Pertumbuhan Usaha

Salah satu indikator keberhasilan pelatihan dan pengembangan kompetensi adalah pertumbuhan usaha yang dialami oleh pelaku UMKM. Banyak pelaku UMKM yang melaporkan peningkatan omset dan jumlah pelanggan setelah mengikuti pelatihan. Pertumbuhan usaha ini tidak hanya mencakup peningkatan penjualan, tetapi juga perluasan usaha, seperti pembukaan cabang baru atau penambahan lini produk. Pelatihan yang diberikan kepada pelaku UMKM membantu mereka untuk lebih memahami pasar dan pelanggan, sehingga mereka dapat mengembangkan strategi yang lebih efektif untuk mengembangkan usaha. Selain itu, peningkatan keterampilan manajerial dan teknis juga memungkinkan pelaku UMKM untuk lebih efisien dalam mengelola usaha mereka, sehingga mereka dapat memanfaatkan sumber daya yang ada dengan lebih baik untuk mencapai pertumbuhan usaha. Pertumbuhan usaha yang dialami oleh pelaku UMKM juga berkontribusi pada penciptaan lapangan kerja baru dan peningkatan ekonomi lokal. Sebagai contoh, pelaku UMKM yang berhasil meningkatkan omsetnya sering kali membutuhkan tenaga kerja tambahan untuk mendukung pertumbuhan usahanya. Hal ini berdampak positif pada peningkatan kesejahteraan masyarakat di sekitar mereka.

#### 7. Peningkatan Kemandirian

Salah satu dampak jangka panjang dari pelatihan dan pengembangan kompetensi adalah peningkatan kemandirian pelaku UMKM. Setelah mengikuti pelatihan, banyak pelaku UMKM yang menjadi lebih mandiri dan percaya diri dalam menjalankan usaha mereka. Mereka tidak lagi terlalu bergantung pada pihak luar, tetapi mampu mengambil keputusan yang tepat dan mengelola usaha mereka dengan lebih baik. Peningkatan kemandirian ini juga tercermin dalam kemampuan pelaku UMKM untuk berinovasi dan mengembangkan produk baru. Pelaku UMKM yang percaya diri dalam kemampuan mereka lebih berani mengambil risiko dan mencoba hal-hal baru, yang sering kali menjadi kunci keberhasilan dalam bisnis. Mereka juga lebih mampu mengatasi masalah yang muncul dan menemukan solusi yang efektif. Kemandirian yang meningkat ini tidak hanya memberikan dampak positif bagi usaha mereka, tetapi juga bagi pengembangan diri mereka sebagai pengusaha. Pelaku UMKM yang lebih mandiri dan percaya diri cenderung lebih proaktif dalam mencari peluang baru dan berkolaborasi dengan pihak lain untuk mengembangkan usaha mereka. Ini membuka peluang bagi mereka untuk terus belajar dan mengembangkan diri, sehingga mereka dapat menjadi pengusaha yang lebih sukses dan berpengaruh.

Pelatihan dan pengembangan kompetensi memberikan dampak yang signifikan bagi pelaku UMKM dalam berbagai aspek. Dari peningkatan kualitas produk hingga peningkatan kemandirian, dampak positif ini tidak hanya membantu pelaku UMKM untuk lebih sukses dalam menjalankan usaha mereka, tetapi juga berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi secara keseluruhan. Pelatihan yang berfokus pada peningkatan hard skill ini terbukti mampu memberikan keterampilan dan pengetahuan yang diperlukan bagi pelaku UMKM untuk bersaing dan berkembang di pasar yang semakin kompetitif. Melalui peningkatan kompetensi ini, pelaku UMKM tidak hanya mampu

menghasilkan produk dan jasa yang lebih berkualitas, tetapi juga mampu mengelola keuangan, menerapkan strategi pemasaran, dan beradaptasi dengan perubahan pasar dengan lebih baik. Dengan daya saing dan ketahanan yang meningkat, pelaku UMKM dapat terus tumbuh dan berkembang, menciptakan lapangan kerja baru, dan memberikan dampak positif bagi masyarakat sekitar mereka. Pelatihan dan pengembangan kompetensi ini, dengan demikian, menjadi investasi yang sangat berharga bagi masa depan pelaku UMKM dan perekonomian secara keseluruhan.

Pengembangan kompetensi melalui pelatihan sangat berdampak positif terhadap pelaku UMKM dengan keterampilan yang ditingkatkan, mereka dapat menghasilkan produk yang lebih baik, mengelola usaha dengan efisien, dan beradaptasi dengan perubahan pasar, sehingga meningkatkan keberlanjutan dan pertumbuhan usaha mereka. Rekomendasi untuk Pengembangan Berkelanjutan:

1. Peningkatan Program Pelatihan: Perlu adanya peningkatan kualitas dan variasi program pelatihan.
2. Pendampingan Berkelanjutan: Memberikan pendampingan pasca-pelatihan untuk memastikan penerapan keterampilan.
3. Kolaborasi dengan Pihak Ketiga: Mendorong kerjasama dengan lembaga pemerintah dan swasta untuk mendukung pengembangan

## SIMPULAN

Pelatihan dan pengembangan yang dilakukan di Desa Petobo, Palu, terbukti efektif dalam meningkatkan kompetensi pelaku UMKM. Hasil pengabdian menunjukkan bahwa investasi dalam pelatihan tidak hanya meningkatkan keterampilan, tetapi juga berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi lokal dan ketahanan usaha. Untuk mencapai hasil yang lebih optimal, perlu adanya dukungan berkelanjutan dan evaluasi yang sistematis terhadap program-program yang dijalankan. Pelatihan dan pengembangan memiliki dampak signifikan terhadap kompetensi pelaku UMKM di Desa Petobo. Dengan investasi yang tepat dalam pelatihan, pelaku UMKM dapat meningkatkan kualitas produk, efisiensi manajerial, dan daya saing, yang pada akhirnya berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi lokal.

## SARAN

Dianjurkan untuk terus memberikan pelatihan yang berkelanjutan dan relevan, serta pendampingan intensif kepada pengelola UMKM agar peningkatan kompetensi yang dicapai dapat diimplementasikan secara efektif dalam pengelolaan usaha mereka.

## UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada instansi yang telah memberikan dukungan finansial terhadap pengabdian ini, dalam hal ini Fakultas Ekonomi dan Bisnis terutama kepada Prodi S1 Manajemen, Jurusan Manajemen, Universitas Tadulako, yang telah memberikan izin dan kesempatan serta memberikan dukungan sepenuhnya untuk mengikuti kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini. Selain itu ucapan terima kasih juga disampaikan kepada semua pihak yang telah membantu dalam menyelesaikan jurnal pengabdian ini.

## DAFTAR PUSTAKA

- Adda, H. W., Buntuang, P. C. D., & Haq, A. A. (2023). Sosialisasi Peran Kelompok Sadar Wisata (Pokdarwis) Dalam Pengembangan Pariwisata Untuk Peningkatan Kesejahteraan Masyarakat Desa Towale Kabupaten Donggala. 4.
- Al Farisi, S., & Fasa, M. I. (2022). Peran Umkm (Usaha Mikro Kecil Menengah) Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat. *Jurnal Dinamika Ekonomi Syariah*, 9(1), 73–84.
- Antara, M., & Yogantari, M. V. (2018). Keragaman Budaya Indonesia Sumber Inspirasi Inovasi Industri Kreatif. *Senada (Seminar Nasional Manajemen, Desain Dan Aplikasi Bisnis Teknologi)*, 1, 292–301.
- Arief, I., & Thahir, H. (2020). Community Based Tourism For The Concept Of Village Tourism Facility Development In Papan Island. *Iop Conference Series: Materials Science And Engineering*, 797(1), 12006.
- Buntuang, P. C. D., & Kornelius, Y. (2020). The Impact Of Social Distancing Policy On Small And Medium-Sized Enterprises (Smes) In Indonesia. *Problems And Perspectives In Management*, 2020(18 (3)), 492–503.



- Darwanto, D. (2013). Peningkatan Daya Saing Umkm Berbasis Inovasi Dan Kreativitas (Strategi Penguatan Property Right Terhadap Inovasi Dan Kreativitas). *Jurnal Bisnis Dan Ekonomi*, 20(2), 24200.
- Ertiyant, W. F., & Latifah, F. N. (2022). Peran Bank Syariah Terhadap Pembiayaan Umkm Di Masa Pandemi Covid-19. *Jurnal Tabarru': Islamic Banking And Finance*, 5(1), 199–206.
- Ferdinand, A. T., & Wahyuningsih, W. (2018). Salespeople's Innovativeness: A Driver Of Sales Performance. *Management & Marketing*, 13(2), 966–984.
- Harahap, I., Nawawi, Z. M., & Syahputra, A. (2023). Signifikansi Perananan Umkm Dalam Pembangunan Ekonomi Di Kota Medan Dalam Perspektif Syariah. *Jurnal Tabarru': Islamic Banking And Finance*, 6(2), 718–728.
- Ibrahim, A. I., Setiawan, M., & Rahayu, M. (2024). Hr Innovation In Mediating Entrepreneurial Motivation In Improving The Competitive Ability Of Palu Fried Onions Msmes. *Business, Management And Economics Engineering*, 22(1), 77–95.
- Ismail, K., Rohmah, M., & Putri, D. A. P. (2023). Peranan Umkm Dalam Penguatan Ekonomi Indonesia. *Jurnal Neraca: Jurnal Pendidikan Dan Ilmu Ekonomi Akuntansi*, 7(2), 208–217.
- Jati, W. R. (2015). Bonus Demografi Sebagai Mesin Pertumbuhan Ekonomi: Jendela Peluang Atau Jendela Bencana Di Indonesia. *Populasi*, 23(1), 1–19.
- Kornelius, Y. (2023). Sosialisasi Manajemen Pengetahuan Bagi Pelaku Usaha Mikro. *Community Development Journal*.
- Kornelius, Y., Buntuang, P. C. D., & Rombe, E. (2024). Sosialisasi Tentang Pentingnya Coaching Program Kreativitas Mahasiswa Sebagai Bentuk Persiapan Dalam Berkompetisi Di Tingkat Nasional.
- Kurniasari, I. C., Thoyib, A., & Rofiaty, R. (2018). Peran Komitmen Organisasional Dalam Memediasi Pengaruh Kompetensi, Pelatihan Dan Budaya Organisasi Terhadap Kinerja Perawat. *Mix: Jurnal Ilmiah Manajemen*, 8(2), 352–371.
- Mangun, N., Rombe, E., Taqwa, E., Sutomo, M., & Hadi, S. (2021). Ahp Structure For Determining Sustainable Performance Of Indonesian Seafood Supply Chain From Stakeholders Perspective. 24(7).
- Masdar, R., Din, M., Pattawe, A., Iqbal, M., & Mappanyuki, A. (2024). The Effect Of Decision Making Related Rationalization On Fraud And The Mediating Role Of Psychosocial Work Environment. *Decision Science Letters*, 13(1), 111–118. <https://doi.org/10.5267/J.Dsl.2023.11.004>
- Muliati, M., Totanan, C., Jamaluddin, Pattawe, A., Iqbal, M., Mile, Y., & Mayapada, A. G. (2024). Enhancing Sme Green Performance: The Role Of Environmental And Social Responsibility Programs And Environmental Dynamism. *International Journal Of Sustainable Development And Planning*, 19(2), 799–806. <https://doi.org/10.18280/Ijsdp.190238>
- Muslimin, S. H., & Hadi, S. (2015). Ardiansyah (2015). The Relationship Between Logistics And Financial Performance Of Smes In Indonesia. *Journal Of Marketing*, 13(7), 4805–4814.
- Pasaribu, F., Pratama, K., & Yuliaty, T. (2022). Impact Of The University Creative Management On The Students Enterprising Performance. *Polish Journal Of Management Studies*, 25.
- Putrie, R. A., Arifuddin, A., Ni'amah, M., Putri, S. K., & Iffah, N. (2023). Pengembangan Program Pelatihan Keterampilan Usaha Kecil Dan Menengah (Ukm) Dalam Meningkatkan Perekonomian Lokal. *Community Development Journal: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 4(4), 7554–7560.
- Reza, V. (2020). Pariwisata Halal Dalam Pengembangan Ekonomi Indonesia. *Jurnal An-Nahl*, 7(2), 106–112.
- Rosita, Ghozali, I., Harto, P., Susanto, H., & Zainuddin, F. (2020). Intellectual Capital And Financial Performance Of State-Owned Banking: Evidence From Indonesia. *International Journal Of Learning And Intellectual Capital*, 17(1), 47–60.
- Rossanty, N. L. P. E., Daud, S., Anisah, A., & Armawati, A. (2022). Penyuluhan Wirausaha Home Industry Untuk Meningkatkan Kreativitas Karang Taruna Desa Matansala. *Sasambo: Jurnal Abdimas (Journal Of Community Service)*, 4(4), 673–680. <https://doi.org/10.36312/Sasambo.V4i4.903>
- Sofyan, S. (2017). Peran Umkm (Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah) Dalam Perekonomian Indonesia. *Bilancia: Jurnal Studi Ilmu Syariah Dan Hukum*, 11(1), 33–64.
- Thahir, H., Hadi, S., Zahra, F., Arif, I., & Rombe, E. (2022). Strengthening Effects Of Managerial Innovativeness In Promoting Sustainable Supply Chain Management In Tourism Business. *Uncertain Supply Chain Management*, 10(3), 923–932.

- Utoh, A. (N.D.). Potensi Pemasaran Produk Untuk Membantu Meningkatkan Bisnis Umkm (Khususnya Tanaman Cabai).
- W. Adda, H., Chintya Dewi Buntuang, P., & Sondeng, A. (2020). Strategi Mempertahankan Umkm Selama Pandemi Covid-19 Di Kecamatan Bungku Tengah Kabupaten Morowali. *Abdi Dosen : Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat*, 4(4), 390. <https://doi.org/10.32832/abdidos.V4i4.717>
- Widjadja, Y. R., Alamsyah, D. P., Rohaeni, H., & Sukanjie, B. (2018). Peranan Kompetensi Sdm Umkm Dalam Meningkatkan Kinerja Umkm Desa Cilayung Kecamatan Jatinangor, Sumedang. *Jurnal Abdimas Bsi: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(3).
- Witjaksana, B., Purwanti, A., Fathoni, T., & Dewi, D. D. (2024). Increasiation Economic Management Literacy For The Community Through The Independent Entrepreneurship Program. *Community Development Journal: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 5(4), 6207–6215.
- Zahara, Z., Ikhsan, Santi, I. N., & Farid. (2023). Entrepreneurial Marketing And Marketing Performance Through Digital Marketing Capabilities Of Smes In Post-Pandemic Recovery. *Cogent Business & Management*, 10(2), 2204592.