

ANALISIS PENGARUH KUALITAS SDM TERHADAP PENINGKATAN DAYA SAING UMKM

Ayu Lestari¹, Ida Jalilah Fitria²

Manajemen, Ekonomi, Universitas Teknologi Digital¹²

ayu10120605@digitechuniversity.ac.id, idajalilah@digitechuniversity.ac.id

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengeksplorasi pengaruh kualitas SDM (Sumber Daya Manusia) terhadap daya saing UMKM, dengan fokus pada pedagang kaki lima di kawasan Alun-alun Lembang. Metode penelitian yang digunakan adalah kualitatif, dengan pendekatan deskriptif, data dikumpulkan melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi, serta dianalisis secara deskriptif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kualitas SDM (Sumber Daya Manusia) di kawasan Alun-alun Lembang cenderung rendah, yang mempengaruhi daya saing bisnis pedagang. Faktor-faktor yang mempengaruhi kualitas SDM (Sumber Daya Manusia) meliputi pendidikan, pelatihan, dan pengalaman. Pedagang dengan tingkat yang lebih tinggi cenderung memiliki pengetahuan yang lebih luas tentang manajemen bisnis, sementara pelatihan UMKM memberikan dampak positif pada pemahaman dan keterampilan bisnis para pedagang. Namun, beberapa pedagang kurang tertarik untuk mengikuti pelatihan karena persepsi bahwa pelatihan tersebut tidak memberikan perubahan yang signifikan. Pengalaman sebelumnya juga memainkan peran penting dalam mengembangkan kualitas SDM (Sumber Daya Manusia).

Kata kunci: Kualitas SDM ; UMKM ; Daya Saing

PENDAHULUAN

Kualitas Sumber Daya Manusia (SDM) menyangkut mutu sumber daya manusia, kemampuan fisik maupun non fisik yang berkaitan dengan kemampuan bekerja, berfikir, dan keterampilan. Maka dari itu untuk meningkatkan kualitas fisik dapat diupayakan melalui program-program kesehatan gizi. Sedangkan untuk meningkatkan kualitas atau kemampuan non fisik tersebut maka upaya yang dilakukan adalah peningkatkan pendidikan dan pelatihan.

Dalam pengelolaan UMKM umumnya dilakukan dengan batasan omset per tahun, (omset juga di sebut pendapatan kotor) sedangkan usaha yang tidak termasuk dengan UMKM dikategorikan sebagai usaha besar yakni usaha ekonomi produktif yang dilakukan oleh badan usaha dengan kekayaan bersih atau hasil penjualan pertahun lebih besar dari usaha menengah, yang meliputi usaha nasional milik Negara dan Swasta, atau usaha patungan serta usaha asing yang melakukan kegiatan ekonomi di Indonesia. Ada banyak usaha mikro kecil hingga menengah seperti UMKM di daerah Lembang Bandung Barat, yang salah satunya pedagang kaki lima.

Permasalahan pedagang kaki lima merupakan suatu hal yang sangat sulit untuk diatasi keberadaannya. Disatu sisi keberadaan mereka mengurangi jumlah pengangguran dan juga dibutuhkan masyarakat ekonomi menengah kebawah, namun disisi lain berbenturan dengan kebijakan pemerintah dalam upaya menciptakan ketertiban umum, ini juga menjadi salah satu yang dilakukan pemerintah kecamatan lembang di kawasan Alun-alun Lembang untuk mengatur ketertiban para pedagang kaki lima yaitu dengan cara membangun kesadaran pedagang kaki lima akan kebersihan, keindahan, dan ketertiban.

Terlepas dari itu pedagang kaki lima di kawasan Alun-alun Lembang memiliki permasalahan lain yaitu Daya Saing yang sangat tinggi dimana para pedagang harus berlomba-lomba menciptakan produk yang menarik, rasa yang pas di lidah pelanggan, menetapkan harga yang bersaing dengan pedagang sekitar untuk menarik perhatian pelanggan, dan meningkatkan daya saing mereka di era digital. Pentingnya daya saing dalam konteks globalisasi dan perubahan tren konsumen, daya saing menjadi kunci untuk kelangsungan hidup pedagang kaki lima.

Penggunaan teknologi pada usaha UMKM pedagang kaki lima juga penting karena memiliki dampak yang signifikan terhadap berbagai aspek operasional dan daya saing bisnis, seperti memanfaatkan media sosial atau platform e-commerce untuk meningkatkan visibilitas produk dan usaha, ataupun sebagai sarana pemasaran dan promosi digital. Yang terjadi pada UMKM pedagang kaki lima di Alun-alun Lembang terhadap pemahaman mereka tentang penggunaan teknologi informasi dapat dilihat dari tabel berikut, dimana penulis melakukan pra-survey pada 10 orang UMKM di Alun-alun Lembang.

Berdasarkan tabel pra survey dikatakan bahwa pedagang yang menjawab “Ya” hanya mencapai 25% sedangkan pedagang yang menjawab “Tidak” mencapai 75%. Artinya bahwa pedagang UMKM di kawasan Alun-alun Lembang ini masih minim pemahaman tentang penggunaan teknologi di dalam berbisnis.

Fenomena pedagang kaki lima merujuk pada keberadaan dan peran signifikan pedagang informal di kawasan Alun-alun Lembang, seperti ekonomi informal, fleksibilitas dan mobilitas, tantangan hukum dan regulasi, keanekaragaman produk, dan pertumbuhan urbanisasi. Fenomena lain pada pelaku UMKM yaitu jarang mau berpartisipasi dalam acara pelatihan dan pengembangan yang dilakukan oleh pemerintah.

Berdasarkan latar belakang dan permasalahan di atas maka peneliti tertarik untuk meneliti tentang “Analisis pengaruh kualitas SDM terhadap Daya Saing UMKM Pedagang Kaki Lima di Kawasan Alun-alun Lembang”, maka perumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana pengaruh kualitas SDM terhadap daya saing PKL ditengah dinamika pasar yang terus berubah?
2. Faktor-faktor apa saja yang memengaruhi kualitas SDM dan bagaimana interaksi tersebut berdampak pada daya saing UMKM Pedagang Kaki Lima?

Tujuan penelitian dalam penelitian ini yaitu untuk menambahkan pemahaman baru dan kontribusi terhadap literatur ilmiah terkait faktor-faktor yang mempengaruhi daya saing UMKM khususnya dalam konteks pedagang kaki lima, juga menyediakan wawasan yang dapat digunakan oleh praktisi, pemilik UMKM, dan pengambil keputusan dalam merancang strategi pengembangan sumber daya manusia dan meningkatkan daya saing bisnis.

METODE PENELITIAN

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

yang akan dikaji oleh peneliti merupakan masalah yang bersifat sosial dan dinamis. Oleh karena itu, peneliti memilih menggunakan metode penelitian kualitatif untuk menentukan cara mencari, mengumpulkan, mengolah dan menganalisis data hasil penelitian tersebut. Penelitian kualitatif ini dapat digunakan untuk memahami interaksi sosial, yaitu dengan wawancara secara mendalam sehingga akan ditemukan pola-pola yang jelas.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kualitas SDM (Sumber Daya Manusia)

1. Keterampilan Mengelola Usaha

Observasi juga menunjukkan bahwa pedagang kaki lima Alun-alun Lembang memperhatikan pengambilan keputusan yang tepat dan strategis dalam mengelola bisnis mereka. Pedagang berfokus untuk menghasilkan inovasi yang lebih baik dalam upaya untuk membedakan diri mereka dari pesaing. Menurut informan Acep Arif seorang pedagang odading mengatakan untuk membedakan produknya dengan pesaing sekitar yaitu dengan meningkatkan dari segi rasa yang pas di lidah pelanggan, dengan tekstur yang lebih renyah, dan tentunya harga yang pas di kantong pelanggan.

2. Pelayanan Pelanggan

Hasil analisis menunjukkan bahwa konsumen cenderung memilih pedagang dengan pelayanan yang baik, cepat, higienis, dan ramah. Dari hasil wawancara kepada informan satu yaitu Syahi, informan dua yaitu Meira, dan informan tiga yaitu Aisyah sebagai konsumen yang berada di Alun-alun Lembang mereka mengaku tidak dilayani dengan baik bahkan mendapatkan perilaku buruk dari salah satu pedagang, dan ini membuat mereka sebagai konsumen tidak membeli kembali produk dari pedagang tersebut dan memilih beralih ke pedagang lain dengan produk yang sama untuk mendapatkan pelayanan yang baik. Ini menunjukkan rendahnya kualitas SDM (Sumber Daya Manusia) pada beberapa pedagang yang berada di Alun-alun Lembang.

3. Etika Kerja

Hasil wawancara menunjukkan bahwa, dalam praktiknya pedagang kaki lima di Alun-alun Lembang ini menerapkan etika kerja dengan berbagai cara yang mencerminkan nilai-nilai seperti kebersamaan, tanggung jawab, dan penghargaan terhadap pelanggan. Salah satu cara utama dimana mereka menunjukkan etika kerja adalah melalui hubungan yang baik antara sesama rekan pedagang. Mereka saling mendukung dan membantu satu sama lain, berbagi tips dan saran untuk meningkatkan usaha mereka masing-masing.

Selain itu, pedagang kaki lima di Alun-alun Lembang ini juga menunjukkan komitmen mereka terhadap kesehatan dan kebersihan lingkungan dengan membersihkan area sekitar setelah berjualan. Mereka sadar akan pentingnya menjaga kebersihan lingkungan tempat mereka beroperasi, tidak hanya untuk kenyamanan pelanggan tetapi juga untuk kesehatan masyarakat secara keseluruhan. Pedagang juga menerapkan etika yang baik kepada pelanggan dengan menggunakan tutur bahasa yang sopan dan ramah.

4. Komunikasi

Dari hasil pengamatan menunjukkan bahwa pedagang kaki lima di sekitar Alun-alun Lembang memiliki komunikasi yang efektif dan tidak efektif. Artinya pedagang kaki lima yang memiliki komunikasi yang baik dengan pelanggan cenderung lebih mampu memahami kebutuhan dan preferensi pelanggan, juga dapat memberikan layanan yang lebih personal dan responsif yang meningkatkan kepuasan pelanggan dan memperkuat

hubungan jangka panjang. Berkomunikasi baik dengan pemasok juga dapat membangun kemitraan, pedagang dapat bernegosiasi harga dan memastikan barang yang konsisten juga berkualitas, ini dapat menguntungkan pedagang kaki lima. Pedagang yang memiliki komunikasi yang tidak efektif atau buruk menimbulkan ketegangan dan konflik di lapangan antara pelanggan, antar pedagang sekitar, maupun pemasok. Ini mengganggu produktivitas, menciptakan atmosfer yang tidak nyaman, dan menurunkan kualitas SDM (Sumber Daya Manusia), yang pada gilirannya mempengaruhi kinerja bisnis secara keseluruhan.

5. Adaptabilitas

Hasil wawancara menunjukkan sejumlah pedagang Alun-alun Lembang sekitar 20 pedagang setuju bahwa mereka sangat kesusahan menghadapi perubahan lingkungan. Dimana lima bulan terakhir kemarin pada tahun 2023 kawasan Alun-alun Lembang ini di tutup karena revitalisasi, tentu ini mempengaruhi pendapatan mereka yang menurun karena kurangnya pengunjung. Mereka hanya mengandalkan konsumen yang hanya berlalu lalang saja, dengan perubahan konsumen ini juga menciptakan daya saing yang tinggi diantara pedagang kaki lima lainnya.

6. Memahami Keuangan

Dari hasil pengamatan peneliti dan wawancara kepada sejumlah pedagang, analisis menunjukkan bahwa kurang lebih 90% pedagang kaki lima disekitar Alun-alun Lembang tidak memiliki pemahaman mengenai keuangan yang diperlukan dalam mengelola usaha mereka secara efisien. Menurut bapak Maryono seorang pedagang pempek, informan tidak memahami keuangan karena informan hanya bertugas untuk menjual produk saja, karena produk yang dipasarkan bukan usaha milik sendiri melainkan milik bos nya. Lalu menurut Ajay dan Acep Arif mereka tidak memahami perencanaan keuangan dikarenakan hanya lulusan SD dan SMP yang dimana tidak ada pembelajaran perencanaan keuangan. Hal ini dapat membatasi kemampuan mereka untuk mengoptimalkan kualitas SDM (Sumber Daya Manusia).

7. Partisipasi Pelatihan UMKM

Hasil analisis menunjukkan bahwa kurang lebih lima pedagang Alun-alun Lembang yang berhasil diwawancara hanya satu pedagang yang mengikuti pelatihan UMKM yang diadakan pemerintah daerah. Menurut informan pedagang Odading yaitu Acep Arif, Acep Arif mengatakan bahwa setelah mengikuti pelatihan Acep Arif mendapatkan saran agar usahanya tetap maju yaitu dengan memilih bahan baku dengan kualitas bagus karena itu akan berpengaruh pada produk dari segi tekstur dan rasa, dengan kualitas produk yang bagus Acep Arif pun bisa meningkatkan harga yang sesuai dengan kualitasnya. Maka analisis menunjukkan bahwa dengan mengikuti partisipasi dalam pelatihan UMKM memiliki hubungan yang positif pada kualitas SDM (Sumber Daya Manusia) dan peningkatan keterampilan dan pengetahuan yang dapat mendukung pertumbuhan bisnis.

8. Tingkat Pendidikan

Berdasarkan hasil wawancara pada pedagang kaki lima yang berada di Alun-alun Lembang pendidikannya rata-rata hanya SD, SMP, dan SMA. Pedagang kaki lima dengan tingkat pendidikan yang lebih tinggi cenderung memiliki kemampuan untuk memahami perubahan pasar, mengadopsi teknologi baru, dan mengelola aspek-aspek bisnis yang lebih kompleks. Sedangkan pedagang dengan tingkat pendidikan yang lebih rendah ini membatasi akses pedagang kaki lima terhadap informasi dan sumber daya yang dapat membantu mereka meningkatkan kualitas SDM (Sumber Daya Manusia). Hasil analisis menunjukkan bahwa korelasi positif antara tingkat pendidikan dan kualitas SDM (Sumber

Daya Manusia) menunjukkan bahwa investasi dalam pendidikan dapat menjadi kunci untuk peningkatan Kualitas SDM (Sumber Daya Manusia).

Daya Saing

1. Sistem pencatatan dan Perencanaan

Berdasarkan hasil wawancara, hasil penelitian menunjukkan bahwa mayoritas pedagang kaki lima di Alun-alun Lembang tidak memiliki sistem pencatatan dan perencanaan yang formal. Ini dapat berdampak negatif pada efisiensi operasional dan pengambilan keputusan strategis dan mengakibatkan pedagang kurang efektif dalam menetapkan tujuan bisnis, mengidentifikasi peluang pasar, dan menghadapi tantangan yang akan muncul di masa depan. Daya saing juga tercermin dalam kemampuan pedagang kaki lima dalam mencatat transaksi bisnis secara akurat dan teratur. Namun, temuan penelitian menunjukkan bahwa sebagian besar pedagang kaki lima di Alun-alun Lembang tidak menggunakan sistem pencatatan yang teratur. Kurangnya pencatatan yang baik menyebabkan ketidakjelasan dalam pengelolaan keuangan, kesulitan dalam mengevaluasi kinerja bisnis secara menyeluruh.

2. Strategi Pemasaran dan Penjualan Virtual

Hasil penelitian menunjukkan bahwa, pedagang yang menggunakan penjualan secara virtual hanya 25%, selebihnya strategi pemasaran yang mereka terapkan hanya dari segi rasa, kualitas bahan, dan harga. Beberapa pedagang kaki lima yang belum memanfaatkan potensi pemasaran online sepenuhnya, ini menghambat kemampuan mereka untuk bersaing di pasar yang semakin digital. Dari data yang di dapatkan dimana 25% pedagang yang memanfaatkan platform e-commerce cenderung memiliki peningkatan dalam jumlah pelanggan dan penjualan, sementara mereka yang tidak menggunakan platform tersebut mungkin ketinggalan dalam hal ini. Oleh karena itu, pedagang kaki lima Alun-alun Lembang harus meningkatkan daya saing mereka dalam strategi pemasaran dan penjualan virtual guna mencapai pertumbuhan dan kesuksesan bisnis berkelanjutan.

3. Kerja Sama dengan Pemasok Lokal

Hasil penelitian menunjukkan bahwa para pelaku usaha pedagang kaki lima di Alun-alun Lembang lebih memilih untuk membeli bahan baku langsung dari pasar tanpa melalui pemasok resmi, yang dapat mengurangi kontrol terhadap kualitas produk. Pedagang kaki lima Alun-alun Lembang mengungkapkan beberapa alasan karena bahan baku yang mereka beli hanya dalam skala kecil, juga harga barang di pasar lebih murah daripada yang ditawarkan oleh pemasok lokal, hal ini membuat mereka dapat menghemat biaya pembelian bahan baku dan meningkatkan margin mereka. Namun, terdapat dampak negatif karena dengan tidak menjalin kerja sama dengan pemasok lokal, pedagang kehilangan kesempatan untuk membangun hubungan yang lebih kuat dan berkelanjutan dengan pemasok setempat. Hal ini mengakibatkan ketidakstabilan pasokan bahan baku, terutama dalam situasi dimana pasar mengalami keterbatasan persediaan.

4. Standar Kualitas Produk

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

5. Manajemen Stok yang Efektif

Berikut adalah hasil pengamatan peneliti mengenai manajemen stok pada pedagang kaki lima dimana menunjukkan perbedaan pedagang yang memiliki manajemen stok yang efektif dan tidak efektif.

- a. Dalam hasil pengamatan menunjukkan, pedagang kaki lima yang memiliki manajemen stok yang efektif menekankan pentingnya meramalkan permintaan dan mengatur persediaan secara optimal untuk menghindari kekurangan atau kelebihan stok. Sementara menurut pedagang yang lain lebih cenderung untuk megandalkan naluri atau pengalaman dalam menenukan jumlah persediaan yang diperlukan.
- b. Dalam hasil pengamatan menunjukkan, pedagang kaki lima Alun-alun Lembang memperlihatkan praktik-praktik seperti penataan rak yang teratur dan pengelompokkan barang berdasarkan jenis atau kategori untuk memudahkan manajemen stok. Beberapa pedagang kaki lima menilai bahwa optimasi ruang penyimpanan sangat penting untuk manajemen stok yang efektif, sementara yang lain mengabaikan hal ini dan lebih fokus pada strategi lain seperti harga atau pemasaran. Perbedaan ini dapat mencerminkan prioritas yang berbeda dalam mengelola bisnis mereka.

Pengaruh Kualitas SDM (Sumber Daya Manusia) Terhadap Daya Saing Pedagang Kaki Lima Ditengah Dinamika Pasar yang Terus Berubah

Pedagang kaki lima yang memiliki SDM (Sumber Daya Manusia) yang baik cenderung memiliki keunggulan dalam hal pelayanan pelanggan, manajemen usaha, dan inovasi produk. SDM (Sumber Daya Manusia) yang baik juga dapat membantu pedagang kaki lima untuk memahami pasar dan tren konsumen, sehingga pedagang dapat menyesuaikan strategi pemasaran dan penjualan mereka secara lebih efektif. Oleh karena itu investasi dalam pengembangan keterampilan dan pengetahuan SDM (Sumber Daya Manusia) pada pedagang kaki lima dapat membantu meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha mereka.

Dari hasil penelitian yang peneliti lakukan, peneliti dapat melihat bahwa pedagang kaki lima yang berada di kawasan Alun-alun Lembang memiliki kualitas SDM (Sumber Daya Manusia) yang kurang berkualitas atau kurang baik, ini menjadikan hambatan pada pedagang untuk berkembang yang dimana seiringnya waktu semakin meningkatnya daya saing. Dari hasil penelitian ini, terlihat bahwa kualitas SDM (Sumber Daya Manusia) yang kurang baik pada pedagang kaki lima memiliki dampak negatif pada peningkatan daya saing lingkungan sekitarnya. Hal ini menunjukkan perlunya perhatian lebih terhadap pengembangan SDM (Sumber Daya Manusia) di kalangan pedagang kaki lima untuk memastikan bahwa mereka dapat tetap relevan dan berkelanjutan dalam pasar yang semakin kompetitif.

Pedagang kaki lima di kawasan Alun-alun Lembang ini menghadapi kendala dalam hal kualitas SDM (Sumber Daya Manusia) dimana pedagang seringkali mengalami kesulitan dalam mengikuti perkembangan pasar dan teknologi. Terlihat dari hasil penelitian di atas, bahwa 80% pedagang di kawasan Alun-alun Lembang ini memiliki kurangnya pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan untuk berinovasi dan beradaptasi dengan perubahan pasar yang cepat berubah dimana ini menyebabkan mereka tertinggal dari pesaing di sekitarnya.

Tidak hanya itu, pedagang yang memiliki SDM (Sumber Daya Manusia) yang kurang berkualitas ini juga berdampak pada pelayanan pelanggan yang kurang memuaskan. Penemuan penelitian ini juga menunjukkan keterbatasan dalam keterampilan komunikasi dan manajemen

operasional pada pedagang yang dimana ini megakibatkan pengalaman yang buruk pada pelnggan, yang pada gilirannya merugikan reputasi bisnis pedagang. Ditengah persaingan yang semakin meningkat, pedagang dengan kualitas SDM (Sumber Daya Manusia) yang kurang baik menghadapi tantangan yang lebih besar untuk mempertahankan pangsa pasar dan meningkatkan pendapatan mereka. Menurut peneliti hal ini menciptakan lingkungan dimana pedagang yang memiliki SDM (Sumber Daya Manusia) yang lebih baik cenderung menjadi lebih kompetitif dan berhasil menarik lebih banyak pelanggan. Ini memungkinkan mereka untuk mengembangkan produk yang unik dan menarik bagi pelanggan, yang dapat menjadi pembeda penting dalam pasar yang padat. Ini terlihat pada pedagang yang menggunakan yang menggunakan penjualan virtual yang dimana rata-rata pedagang Alun-alun Lembang tidak menggunakannya.

Faktor-faktor yang mempengaruhi kualitas SDM (Sumber Daya Manusia) dan Interaksi yang Berdampak pada Daya Saing UMKM Pedagang Kaki Lima

Hasil penelitian menunjukkan bahwa ada beberapa faktor yang mempengaruhi kualitas SDM (Sumber Daya Manusia) pedagang kaki lima dan interaksinya dengan daya saing UMKM adapun hasilnya sebagai berikut :

1. Pendidikan

Tingkat pendidikan pada pedagang kaki lima di Alun-alun Lembang ini menjadi penentu kualitas SDM (Sumber Daya Manusia) mereka sendiri. Dimana rata-rata pedagang hanya berlulusan SD, SMP, dan SMA. Pedagang dengan tingkat pendidikan yang lebih tinggi cenderung memiliki kemampuan untuk memahami perubahan pasar, mengadopsi teknologi baru, dan mengelola aspek-aspek bisnis yang lebih kompleks. Sedangkan pedagang dengan tingkat pendidikan yang lebih rendah ini membatasi akses pedagang terhadap informasi dan sumber daya yang dapat membantu mereka meningkatkan kualitas SDM (Sumber Daya Manusia). Mereka beranggapan bahwa jalan paling mudah mencari pekerjaan dengan tingkat pendidikan rendah adalah membuat usaha sendiri dengan modal yang tidak terlalu besar.

2. Pelatihan

Pelatihan UMKM individu atau yang di adakan pemerintah daerah setempat ini membantu para pedagang untuk memiliki pengetahuan yang lebih luas. Dimana beberapa pedagang Alun-alun Lembang yang mengikuti pelatihan UMKM ini merasakan dampak perubahan pada usaha yang dijalani menjadi lebih maju dan mendapat pengetahuan yang lebih luas tentang manajemen bisnis, pemasaran, dan strategi pengembangan usaha. Namun mayoritas pedagang Alun-alun Lembang merasa tidak tertarik akan adanya pelatihan tersebut, mereka beranggapan bahwa pelatihan tersebut tidak memiliki perubahan pada usahanya. Bahkan tidak sedikit pedagang yang pernah mengikuti pelatihan UMKM ini merasa kesulitan untuk menerapkannya dilapangan, ini dikarenakan mereka kurang memahami dan mempelajari materi yang sudah diberikan.

3. Pengalaman

Pengalaman pedagang kaki lima di kawasan Alun-alun Lembang ini sebelum memulai usaha mereka bervariasi tergantung pada latar belakang, pendidikan, dan pengalaman kerja sebelumnya.

Dengan demikian, pengembangan SDM (Sumber Daya Manusia) pedagang kaki lima Alun-alun Lembang harus dilakukan secara holistik untuk memperkuat kualitas SDM (Sumber Daya Manusia) melalui pendidikan, pelatihan dan dukungan pengalaman yang beragam.

KESIMPULAN

1. Kualitas SDM (Sumber Daya Manusia) ini berpengaruh terhadap daya saing pedagang kaki lima ditengah dinamika pasar yang terus berubah, terlebih pedagang kaki lima di Kawasan Alun-alun Lembang memiliki kualitas SDM (Sumber Daya Manusia) yang rendah atau kurang baik.
2. Faktor-faktor yang mempengaruhi kualitas SDM (Sumber Daya Manusia) dan interaksi yang berdampak pada daya saing UMKM pedagang kaki lima, yaitu Pendidikan, Pelatihan, dan pengalaman.

DAFTAR PUSTAKA

- Mamik, Dr. (2016). Manajemen Sumber Daya Manusia. Diedit oleh Dra. Hj. Sri Erliani MM, M. Kes. Penerbit Zifatama Jawa. ISBN: 978-602-6930-11-8
- Ramayana. (2021, Maret). Pengertian Kualitas Sumber Daya Manusia. Diunggah ke Scribd. URL: <https://id.scribd.com/document/497814887/Pengertian-Kualitas-Sumber-Daya-Manusia>
- Yogaswara, Y. (2022). BAB III METODE PENELITIAN 3.1 Objek Penelitian Menurut Sugiyono. Repository Widyatama. URL: <https://repository.widyatama.ac.id/server/api/core/bitstreams/d1e8f9aa-0adf-48cd-ba2b-c0cc83485106/content>
- Google. (2019, Januari). Bab III Metodologi Penelitian. Repository Universitas Muhammadiyah Jakarta. Diindeks oleh Google. URL: <https://repository.umj.ac.id/9338/12/12.%20BAB%20III.pdf>
- Huzaifi, Ali, et al. (2022). Peran Sumber Daya Manusia Dalam Mengembangkan Kinerja Pada UMKM Griya Cendekia Di Desa Curug, Kecamatan Gunung Sindur, Kabupaten Bogor. JIMAWAbdi (Jurnal Ilmiah Mahasiswa Mengabdi), Vol. 2, No.1, 1-14. <http://dx.doi.org/10.32493/jmw.v4i2.18633>
- Sulistiogo, Ari. (2019). Pengaruh Kualitas SDM Dan Akses Informasi Terhadap Akses Permodalan Dan Dampaknya Terhadap Kinerja UMKM Mitra LPDB-KUMKM. Jurnal Dinamika Manajemen dan Bisnis, Vol 2 No 1 (2019), 65-76.
- Karmila, Karmila, et al. (2022). Analisis Strategi Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Pedagang Kaki Lima di Sepanjang Jalan Udayana Dalam Menghadapi Masa Krisis Ekonomi di Era Pandemi COVID-19. Jurnal Aplikasi Bisnis dan Manajemen, Vol 3, No 1 (2022), 44-58. <https://doi.org/10.31764/jabb.v3i1.7607>
- Umsiani, Sri Sri. (2019). Tinjauan Pendapatan Usaha Pedagang Kaki Lima di Lapangan Pancasila Kota Palopo. Skripsi, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo.