

Strategi Pengembangan Sumber Daya Manusia untuk Mendukung Keberlanjutan Usaha pada Toko Kelontong Hairunisah di Kecamatan Cakranegara Selatan Baru, Kota Mataram

Etis Susanti^{1*}, Wirda Zuriatun Sholehah²

^{1,2}Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi 45 Mataram, Mataram

Email: etisusanti19956@gmail.com^{1*}

Abstrak

Pengembangan sumber daya manusia (SDM) merupakan salah satu faktor penting dalam mendukung keberlanjutan usaha mikro, termasuk toko kelontong. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan pelaku usaha dalam pengelolaan SDM di toko kelontong hairunisah, kecamatan cakranegara selatan baru, kota mataram. Kegiatan ini diikuti oleh 5 peserta, yang terdiri atas pemilik usaha, anggota keluarga yang terlibat dalam operasional toko, dan karyawan. Metode yang digunakan meliputi penyuluhan, pelatihan, diskusi, serta pendampingan. Evaluasi dilakukan melalui pre-test dan post-test, observasi selama pendampingan, serta penyebaran kuesioner untuk mengukur tingkat pemahaman dan kepuasan peserta. Hasil evaluasi menunjukkan bahwa rata-rata nilai pemahaman peserta meningkat dari 65 menjadi 86, atau mengalami peningkatan sebesar 38,7%. Selain itu, 90% peserta menyatakan lebih memahami pentingnya perencanaan SDM, pembagian tugas, komunikasi kerja, dan pelayanan kepada pelanggan. Setelah pendampingan, peserta juga mulai menerapkan pembagian tugas yang jelas, pencatatan kehadiran sederhana, serta standar pelayanan. dengan demikian, kegiatan ini terbukti meningkatkan kapasitas SDM pelaku usaha sehingga mendukung keberlanjutan usaha Toko Kelontong Hairunisah.

Keywords: Keberlanjutan usaha, Pengembangan sumber daya manusia, Toko

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran strategis dalam perekonomian nasional, khususnya di negara berkembang seperti Indonesia. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) adalah usaha yang punya peran penting dalam perekonomian negara Indonesia, baik dari sisi lapangan kerja yang tercipta maupun dari sisi jumlah usahanya (Wati et al, 2024). Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah atau UMKM berperan besar dalam kemajuan perekonomian di Indonesia (Adhari Nugraha et al., 2022). UMKM juga menjadi alternatif dalam lapangan pekerjaan baru, UMKM dampak yang signifikan dalam mendorong laju pertumbuhan ekonomi. Salah satu permasalahan yang membuat daya saing UMKM masih rendah adalah terbatasnya kemampuan para pelaku usaha dalam melakukan pemasaran (Jatmiko 2022). Meskipun memiliki peran yang sangat strategis, UMKM masih menghadapi berbagai tantangan, antara lain rendahnya produktivitas, keterbatasan kompetensi sumber daya manusia (SDM), rendahnya literasi digital, terbatasnya akses biaya, serta lemahnya jejaring pemasaran. Kompetensi adalah kemampuan dan kompetensi seseorang untuk melakukan pekerjaan dengan cara yang terarah (Siregar et al., 2022). Kondisi tersebut menunjukkan bahwa pengembangan SDM, menjadi faktor kunci dalam meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha UMKM. Pemerintah juga menengaskan pentingnya

peningkatan kualitas SDM, terutama melalui pelatihan, kegiatan ini bertujuan untuk meningkatkan kompetensi pengelola Toko Kelontong Hairunisah dalam bidang manajemen sumber daya manusia melalui pelatihan dan pendampingan berbasis praktik. Keberhasilan kegiatan diukur melalui peningkatan *pre-test*, *post-test*, kemampuan peserta dalam menerapkan strategi pengembangan SDM, serta tersusunnya rencana tindak lanjut yang dapat diimplementasikan untuk mendukung keberlanjutan usaha. Perkembangan usaha UMKM yang mampu mempertahankan eksistensinya adalah UMKM yang mampu merespon cepat perubahan, inovatif dan kreatif salah satu bidang usaha masih berpeluang besar dari sisi popularitasnya. Toko kelontong adalah salah satu usaha kecil yang banyak dijumpai di Indonesia dan memiliki peranan kecil dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari (Janibaha et al, 2023). Toko kelontong adalah toko yang pada umumnya menyediakan produk kebutuhan rumah tangga, dan mudah diakses karena berlokasi di perumahan atau padat penduduk serta masih bersifat konvensional dan memiliki etalase di dalamnya (Agustina, 2024). Perkembangan ekonomi dan kemajuan dalam ilmu dan teknologi yang terjadi saat ini menyebabkan persaingan yang semakin ketat di antara pelaku ekonomi. Termasuk perusahaan, usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM), serta usaha dasar dalam memenuhi kebutuhan konsumen (Ardansyah, 2023).

Menurut Santoso (2023), Manajemen sumber daya manusia merupakan salah satu aspek yang sangat penting dalam setiap organisasi, baik itu perusahaan, Lembaga pemerintah, maupun organisasi nirlaba, karena pengelolaan yang efektif terhadap SDM akan menentukan kesuksesan dan keberlangsungan hidup organisasi tersebut. Dalam konteks ini manajemen SDM mencakup berbagai kegiatan mulai dari perencanaan rekrutmen hingga pengembangan, pelatihan, serta evaluasi kinerja karyawan, yang kesemuanya dirancang untuk memastikan bahwa organisasi memiliki tenaga kerja yang kompeten, termotivasi, dan siap menghadapi tantangan yang ada.

Menurut Lie et al (2022), Pengembangan sumber daya manusia merupakan suatu usaha guna meningkatkan prestasi manajemen pada masa sekarang dan pada masa akan datang. Hal ini dapat dilakukan melalui pemberian pengetahuan, mengubah sikap, atau meningkatkan keterampilan, training teknis bagi para pimpinan atau manajer, training kepemimpinan, dan permainan manajemen. Selain itu, Erlianti et al (2024) Menyatakan kegiatan ini tidak hanya sekedar memberikan pengetahuan dan keterampilan baru pada karyawan, tetapi juga merupakan investasi jangka panjang yang akan berdampak signifikan pada kinerja secara keseluruhan. Dengan demikian, strategi pengembangan sumber daya manusia menjadi salah satu upaya penting untuk menjaga keberlanjutan usaha toko kelontong.

Mitra pengabdian masyarakat ini adalah toko “kelontong hairunisah” yang berlokasi di kecamatan cakanegara selatan baru, kota mataram yang merupakan wilayah kawasan yang memiliki nilai sudut pertumbuhan ekonomi karena memiliki potensi besar dalam mendorong pertumbuhan ekonomi, sehingga dapat menciptakan peluang untuk berkembang. Toko “kelontong hairunisah” menjangkau berbagai macam kebutuhan sehari-hari seperti berbagai

macam jenis minuman, kebutuhan sembako seperti mie instan, gula, beras, telur, minyak goreng hingga menjual barang kebutuhan perabotan rumah tangga. Meskipun memiliki potensi yang cukup besar Toko Kelontong Hairunisah mempunyai beberapa kesulitan yang menjadi penghambat perkembangan toko diantaranya meliputi,rendahnya literasi digital, manajemen keuangan yang masih bercampur dengan kebutuhan pribadi, dan pengelolaan stok dan penataan produk serta kurangnya standar pelayanan. keberhasilan suatu usaha baik itu toko kelontong terletak pada pemenuhan kebutuhan konsumen. Sejalan dengan tujuan tersebut hendaknya pelaku usaha memperhatikan penataan *display* produk (Suprayogi, 2022). *Dislay* adalah kegiatan yang dilakukan untuk menata produk yang mengarahkan pembeli agar menarik perhatian konsumen untuk melihat dan membeli (Sriminarti et al. 2022). Untuk mengatasi permasalahan yang terjadi di atas, kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk: 1.) Meningkatkan pengetahuan dan keterampilan pemilik serta karyawan dalam pengelolaan sumber daya manusia yang efektif, 2.) Meningkatkan kemampuan dalam menerapkan pembagian tugas, pelayanan kepada pelanggan, serta pengelolaan stok dan administrasi usaha secara lebih sistematis, 3.) Medorong penerapan praktik manajemen usaha lebih efisien melalui pencatatan keuangan sederhana dan evaluasi kinerja secara berkala, 4.) mendukung keberlanjutan usaha toko kelotong hairunisah melalui penguatan kompetensi sumber daya manusia sehingga mampu meningkatkan produktivitas, kualitas pelayanan, dan daya saing usaha.

METODE KEGIATAN

Tahapan Kegiatan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilaksanakan melalui empat tahapan utama, yaitu:

1. Tahap Persiapan

Tahap ini meliputi observasi awal dan identifikasi kebutuhan mitra melalui wawancara dengan pemilik usaha serta observasi terhadap pengelolaan sumber daya manusia di Toko Kelontong Hairunisah. Identifikasi digunakan sebagai dasar penyusunan materi pelatihan, instrumen evaluasi, dan jadwal kegiatan.

2. Tahap Pelaksanaan

Kegiatan ini dilakukan melalui metode ceramah interaktif, diskusi, studi kasus, dan pendampingan. Materi yang diberikan mencakup pentingnya pengembangan sumber daya manusia, pembagian tugas dan tanggung jawab, peningkatan kualitas pelayanan pelanggan, disiplin kerja, komunikasi dalam tim, serta penyusunan perencanaan SDM yang sesuai dengan kondisi usaha.

3. Tahap Pendampingan

Setelah pelatihan, peserta memperoleh pendampingan dalam menerapkan materi yang telah dipelajari. Pendampingan difokuskan pada penyusunan pembagian tugas, penerapan

standar pelayanan, evaluasi kinerja sederhana, serta penyusunan rencana tindak lanjut untuk mendukung keberlanjutan usaha.

4. Tahap Evaluasi

Evaluasi dilakukan untuk mengukur efektivitas kegiatan dan mengetahui tingkat pencapaian tujuan program.

Pegumpulan data dilakukan menggunakan beberapa teknik, yaitu:

- a. *Pre-Test* (tes awal) dan *Post-Test* (tes akhir) untuk mengukur peningkatan pengetahuan peserta sebelum dan sesudah pelatihan.
- b. Observasi untuk menilai penerapan materi selama proses pendampingan
- c. Kuesioner kepuasan peserta untuk memperoleh umpan balik mengenai kualitas pelaksanaan kegiatan.
- d. Wawancara singkat dengan pemilik usaha untuk mengetahui manfaat program dan rencana implementasi setelah kegiatan.

Instrument evaluasi meliputi:

1. Lembar soal *Pre-Test* dan *Post-Test* berisi 10-15 pertanyaan mengenai konsep dasar pengembangan SDM.
2. Lembar observasi yang memuat indikator penerapan praktik manajemen SDM
3. Angket kepuasan peserta menggunakan skala Likert 1-5
4. Pedoman wawancara semi-terstruktur untuk menggali persepsi mitra terhadap manfaat kegiatan.

Menurut sugiyono (2023), Skala Likert digunakan untuk mengukur sikap, pendapat, dan persepsi seseorang atau sekelompok terhadap suatu fenomena sosial. Variabel yang diukur dijabarkan menjadi indikator, kemudian disusun pernyataan yang diberi skor dengan ketentuan sebagai berikut: Sangat setuju (SS) = 5, Setuju (S) = 4, Netral (N) = 3, Tidak setuju (TS) = 2, Sangat tidak setuju (STS) = 1

Keberhasilan program ditentukan berdasarkan beberapa indikator berikut:

- a. Minimal 80% peserta mengikuti seluruh rangkaian kegiatan.
- b. Terjadi peningkatan nilai rata-rata *Post-Test* dibandingkan *Pre-Test* sebesar minimal 20%.
- c. Minimal 80% peserta mampu menjelaskan kembali konsep dasar pengembangan SDM dan menyusun rencana penerapannya di tempat kerja.
- d. Mitra berhasil menyusun dan mulai menerapkan rencana pengembangan SDM sederhana, seperti pembagian tugas yang jelas, standar pelayanan pelanggan, atau evaluasi kinerja secara berkala.
- e. Tingkat kepuasan peserta terhadap pelaksanaan kegiatan mencapai minimal 85% (katagori baik hingga sangat baik).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil observasi menunjukkan bahwa pengelolaan sumber daya manusia di Toko Kelontong Hairunisah masih dilakukan secara sederhana. Pembagian tugas belum

terdokumentasi dengan jelas, pelatihan bagi karyawan belum terlaksanakan secara rutin, dan pemanfaatan teknologi digital dalam operasi usaha masih terbatas. Kondisi ini mengindikasikan bahwa pengembangan SDM belum menjadi bagian dari strategi bisnis yang terencana, apadahal kualitas SDM merupakan salah satu faktor utama yang menentukan keberlanjutan usaha. Selama kegiatan pendampingan, peserta memperoleh materi mengenai pembagian tugas, peningkatan pelayanan kepada pelanggan, pencatatan usaha sederhana, serta pemanfaatan teknologi digital. Berdasarkan hasil evaluasi melalui observasi dan diskusi, terlihat adanya peningkatan pemahaman peserta mengenai pentingnya pengembangan SDM dan penerapan manajemen usaha yang lebih sistematis. Perubahan ini menunjukkan bahwa pendampingan mampu meningkatkan pengetahuan dan kesiapan pelaku usaha dalam mengelolah usahanya secara lebih profesional.

Hasil evaluasi diperoleh melalui *pre-test* dan *post-test* yang diberikan kepada 5 peserta sebelum dan sesudah dan setelah kegiatan pendampingan. Instrumen evaluasi terdiri dari 10 butir pertanyaan yang mengukur pemahaman mengenai strategi pengembangan sumber daya manusia, pembagian tugas, dan pemanfaatan teknologi digital. Setiap butir dinilai menggunakan Skala Likert 1-5. Nilai setiap peserta kemudian dikonversi ke dalam skala 0-100 dan hitung rata-ratanya. Hasil *pre-test* menunjukkan rata-rata nilai pemahaman sebesar 65, sedangkan hasil *post-test* meningkat menjadi 86. Dengan demikian, terjadi peningkatan sebesar 21 poin atau 32,3% dibandingkan dengan kondisi awal. Selain itu berdasarkan kuesioner evaluasi akhir 90% peserta menyatakan lebih memahami materi yang diberikan dan merasa lebih siap menerapkan strategi pengembangan SDM dalam pengelolaan usahanya.

Temuan ini juga di dukung oleh hasil observasi selama pendampingan partisipasi, kemampuan menyusun pembagian tugas, serta pemahaman mengenai pencatatan usaha dan pemanfaatan teknologi digital. Selama kegiatan pendampingan, pemilik usaha memperoleh pemahaman mengenai pentingnya pembagian tugas, pelayanan pelanggan yang lebih baik serta dalam pengelolaan pencatatan sederhana. Perubahan tersebut menunjukkan bahwa peningkatan kapasitas SDM mampu memperbaiki efektifitas operasional usaha. Hasil ini sejalan dengan penelitian Fitriani dan Subkhan (2023) yang menyatakan strategi pengembangan SDM melalui standarisasi prosedur kerja, peningkatan keterampilan pelayanan, dan komunikasi yang baik dapat meningkatkan kinerja UMKM secara berkelanjutan. Selain itu, hasil observasi juga menunjukkan bahwa keberlanjutan usaha tidak hanya ditentukan oleh modal finansial, tetapi juga oleh kualitas SDM dalam menghadapi perubahan lingkungan bisnis. Pemilik toko kelontong hairunisah mulai memahami pentingnya pelayanan yang ramah, penataan barang yang lebih rapi, serta pencatatan transaksi sebagai pengambilan keputusan usaha. Kondisi ini mendukung penelitian Asdi (2024) yang menjelaskan pengembangan melalui pelatihan, peningkatan keterampilan, motivasi dan kepemimpinan berkontribusi terhadap peningkatan kualitas penjualan dan daya saing UMKM.

Dengan demikian, hasil observasi Toko Kelontong Hairunisah memperkuat teori dan hasil penelitian sebelumnya bahwa pengembangan SDM merupakan investasi strategis bagi UMKM. Peningkatan kompetensi, penerapan pembagian kerja yang lebih jelas, budaya pelayanan yang baik, serta pemanfaatan teknologi digital menjadi faktor penting dalam meningkatkan efisiensi operasional, kualitas layanan, dan daya saing usaha sehingga mendukung keberlanjutan usaha dalam jangka Panjang. Berikut hasil dokumentasi selama kegiatan.



Gambar 1. Pendampingan pengelolaan penataan produk



Gambar 2. Kunjungan dan evaluasi pasca kegiatan

KESIMPULAN

Kegiatan pendampingan strategi pengembangan sumber daya manusia di Toko Kelontong Hairunisah berhasil meningkatkan pemahaman dan kapasitas mitra dalam pengelolaan usaha. Berdasarkan hasil evaluasi *pre-test* dan *post-test*, rata-rata nilai pemahaman peserta meningkat dari 65 menjadi 85, yang menunjukkan adanya peningkatan pengetahuan setelah mengikuti pendampingan. Selain itu, hasil observasi menunjukkan bahwa mitra mulai mampu menerapkan pembagian tugas yang lebih jelas, melakukan pencatatan usaha secara lebih teratur, meningkatkan kualitas pelayanan kepada pelanggan, serta memahami pentingnya pemanfaatan teknologi digital dalam operasional usaha. Pencapaian tersebut menunjukkan bahwa kegiatan pendampingan memberikan kontribusi positif dalam memperkuat kapasitas SDM sebagai salah satu faktor pendukung keberlanjutan usaha toko kelontong.

UCAPAN TERIMAKASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada pihak-pihak yang telah berkontribusi dalam kelancaran dan keberhasilan kegiatan pengabdian. Penulis mengucapkan terima kasih kepada mitra pengabdian atas kesanggupannya menjadi narasumber dan mitra kerja sama dalam pengabdian ini.

DAFTAR PUSTAKA

Adhari Nugraha, Y., Aditya Saputra, A., & Dwi Prio Christiato, R. (2022). Peranan Kompetensi SDM Usaha Mikro Dalam Meningkatkan Kinerja UMKM Desa Sukalaksana Kampung Tiggar Baru Kecam atan Curug Kota Serang. *Jurnal Riset Manajemen Tirtayasa*, 6(1), 64-72. <https://Doi.Org/10.48181/Jrbmt.V6i.1.II753>

- Agustina, Tri Siwi. (2024). Pelatihan Manajemen Ritel Bagi UMKM Toko Kelontong Sebagai Bentuk Kerja Sama Perguruan Tinggi Dan Mitra Industri. *EastSouth Journal Of Positive Community Services* 2, no. 2:83-92.
- Ardansyah, Patmarina, H., & Sitanggung, D. P. (2023). Pengembangan toko kelontong konvensional SRC tata di Bandar Lampung. *Jurnal Pengabdian UMKM*, 2(2).
- Asdi, (2024). Strategi pemasaran dan pengembangan sumber daya manusia sebagai upaya meningkatkan kuantitas penjualan pada usaha mikro kecil dan menengah (UMKM). *Journal of economic, business and accounting* 7(4): 7011-7016. <https://doi.org/10.59024/jise.v2i4.956>
- Erlianti, D., Maduratna, E. S., Priatna, H. D. K., & Jusdijachlan, R. (2024). *Buku Referensi MSDM: Teori Dan Implementasi Pada Era Digital*. PT. Sonpedia Publishing Indonesia.
- Fitriani, W. I., & Subkhan, M. (2023). Strategi pengembangan sumber daya manusia untuk meningkatkan omset penjualan pada usaha mikro kecil menengah (UMKM) Krecek Bu Iplik. *Jurnal riset akuntansi dan bisnis Indonesia*, 3 (4), 135-137
- Janihaba, Ardina, Ayu Ning, tiyas sulistiowatib, najwa azmib, & sani maheswarib. (2023). Pelatihan Menyusun laporan keuangan pada warung kelontong dusun grejo krandon. *JPMAS* 1, no 3: 74-78. <https://jurnal.alungcipta.com/index.php/jpms/index>
- Jatmiko. (2022). Strategi pemasaran ideal di era digital untuk meningkatkan penjualan produk UMKM. *PLAKAT: Jurnal Pelayanan Masyarakat*, 4(2), 253-263.
- Lie, D., Sidik, I., Nusannas, Aristana, I. N., Silalahi, M., Suarnaya, P., Yustitia, P., Islam, N., Kusnadi, I. H., Retnowati, A. N., Usadha, I. D. N., Sofiyani, R., Ratnawati, M., Nasri, M., Wahid, A., Suhardi, & Abdurrahim. (2023). *Perencanaan dan pengembangan SDM*. CV Media Sains Indonesia.
- Santoso, E. (2025). *Manajemen Sumber Daya Manusia: Konsep, Strategi, Tantangan Di Era Digital Globalisasi*. PT Media Penerbit Indonesia.
- Siregar, L. D., Mavilinda, H. F., Zunaidah, Z., & Farla, W. (2022). Peningkatan kompetensi Manajemen Sumber daya manusia umkm berbasis ekonomi kreatif pada umkm songket desa muara penimbung Illir. *JJM (jurnal masyarakat mandiri)*, 6(5). <https://doi.org/10.31764/Jmm.V6i5.10553>
- Sriminarti, N., & Nora, L. (2022) Perancangan strategi display produk dan tata letak pada kantin putra dan putri di Pesantren Darul Hikmah, Tangerang. *Seminar Nasional Pengabdian Masyarakat LPPM Universitas Muhammadiyah Jakarta*, 1-5. <https://jurnal.umj.ac.id/index.php/semnaskat>
- Suprayogi, Agus. (2022). Pengaruh Display Produk Terhadap Keputusan Pembelian Produk Alfamart Cabang Pondok Jagung Tangerang Selatan. *Tabir Peradaban*2, No. 1: 58-66.
- Sugiyono. (2023). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Wati, D. L., Septianingsih, V., Khoeruddin, W., & Al-Qorni, Z. Q. (2024). *Peranan UMKM (Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah) Dalam Meningkatkan Perekonomian Indonesia*. *Jurnal Ekonomi Bisnis, Manajemen dan Akuntansi*, 3(1), 265-282). <https://doi.org/10.61930/jebmak.v3i1.576>.