

## **Analisis Biaya Pelatihan Sumber Daya Manusia (Rumah Makan Rizki)**

Valentina Monoarfa<sup>1</sup>, Moh. Zikyan Jibrani<sup>2</sup>, Adrian Ismail<sup>3</sup>, Mohammad Multazam Sirtom<sup>4</sup>, Muhammad Alif Zaki<sup>5</sup>,  
Zul Muyadzzar E. Gobel<sup>6</sup>

S1 Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Negri Gorontalo, Indonesia

[Zul.muyadzzar.gobel@gmail.com](mailto:Zul.muyadzzar.gobel@gmail.com)<sup>1</sup>

### **Abstrak**

#### **Kata Kunci:**

Pelatihan SDM,  
UMKM, Biaya  
Pelatihan, Efektivitas  
Pelatihan, Rumah  
Makan.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis biaya pelatihan sumber daya manusia (SDM) pada UMKM rumah makan, dengan studi kasus pada Rumah Makan Rizky. Metode penelitian menggunakan pendekatan kualitatif dengan pengumpulan data melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa biaya pelatihan meliputi biaya instruktur, bahan baku, transportasi, sertifikasi, dan materi pelatihan, yang umumnya didanai dari keuntungan usaha. Pelatihan SDM memberikan dampak positif terhadap kualitas layanan dan kepuasan pelanggan, meskipun terdapat kendala dalam pembiayaan. Selain itu, penelitian ini menemukan bahwa metode pelatihan yang diterapkan, seperti pelatihan internal dan partisipasi dalam pelatihan daring gratis, dapat membantu mengoptimalkan biaya yang dikeluarkan. Namun, masih terdapat tantangan dalam hal alokasi waktu pelatihan bagi karyawan serta keberlanjutan pendanaan. Oleh karena itu, rekomendasi yang diberikan adalah mengoptimalkan pelatihan internal, memanfaatkan pelatihan daring gratis, berkolaborasi dengan komunitas kuliner, serta mengalokasikan anggaran pelatihan secara berkala untuk meningkatkan efektivitas pelatihan dengan biaya efisien. Penelitian ini memberikan wawasan praktis bagi UMKM rumah makan dalam mengelola pelatihan SDM secara efektif dan efisien guna meningkatkan daya saing, produktivitas, serta keberlanjutan usaha di tengah persaingan bisnis yang semakin ketat.

### **Abstract**

#### **Key Word:**

HR Training, UMKM,  
Training Costs,  
Training  
Effectiveness,  
Restaurants.

This study aims to analyze the cost of human resource (HR) training in MSME restaurants, with a case study at Rizky Restaurant. The research method uses a qualitative approach with data collection through interviews, observations, and documentation. The results of the study indicate that training costs include the cost of instructors, raw materials, transportation, certification, and training materials, which are generally funded from business profits. HR training has a positive impact on service quality and customer satisfaction, although there are constraints in financing. In addition, this study found that the training methods applied, such as internal training and participation in free online training, can help optimize costs incurred. However, there are still challenges in terms of allocating training time for employees and the sustainability of funding. Therefore, the recommendations given are to optimize internal training, utilize free online training, collaborate with culinary communities, and allocate training budgets periodically to increase training effectiveness with efficient costs. This study provides practical insights for MSME restaurants in managing HR training effectively and efficiently in order to increase competitiveness, productivity, and business sustainability amidst increasingly tight business competition.

Copyright © 2025 Valentina Monoarfa, Moh. Zikyan Jibrani, Adrian Ismail, Mohammad Multazam Sirtom, Muhammad Alif Zaki,  
Zul Muyadzzar E. Gobel

This work is licensed under an **Attribution-ShareAlike 4.0 International (CC BY-SA 4.0)**

## **PENDAHULUAN**

Sumber daya manusia (SDM) merupakan elemen inti yang menentukan keberhasilan dan keberlanjutan sebuah organisasi, termasuk Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Dalam konteks UMKM, SDM menjadi faktor kunci yang memengaruhi kualitas produk, layanan, dan kemampuan adaptasi terhadap perubahan pasar. Di sektor kuliner, yang dikenal dengan persaingan ketat dan karakteristik padat karya, SDM yang kompeten menjadi kebutuhan mendesak. Rumah makan sebagai bagian dari sektor kuliner tidak hanya dituntut untuk menyajikan makanan berkualitas, tetapi juga memberikan pelayanan prima kepada pelanggan. Oleh sebab itu, pengembangan SDM melalui pelatihan menjadi langkah strategis untuk meningkatkan daya saing usaha.

Pelatihan SDM memiliki peran penting dalam membekali karyawan dengan keterampilan teknis maupun non-teknis yang relevan dengan kebutuhan usaha. Dalam industri kuliner, pelatihan dapat mencakup berbagai aspek seperti keterampilan memasak, penyajian makanan, layanan pelanggan, hingga manajemen operasional. Dengan pelatihan yang tepat, karyawan dapat bekerja lebih efisien dan produktif, sehingga

memberikan dampak positif pada kualitas layanan dan kepuasan pelanggan. Penelitian oleh Andriyani & Sudirman (2022) menemukan bahwa pelatihan yang terstruktur dapat meningkatkan keterampilan karyawan serta efisiensi operasional UMKM kuliner di Kota Makassar. Selain itu, Hidayat et al. (2021) meneliti efektivitas e-training dalam meningkatkan kompetensi SDM UMKM di era digital dan menemukan bahwa penggunaan teknologi dapat mengurangi biaya pelatihan sekaligus meningkatkan jangkauan pelatihan. Sementara itu, Kusuma et al. (2022) menekankan bahwa perencanaan anggaran pelatihan secara berkala dapat meningkatkan efektivitas program pelatihan, yang penting bagi UMKM dengan keterbatasan sumber daya.

Namun, meskipun manfaat pelatihan SDM sangat signifikan, implementasinya seringkali menghadapi berbagai tantangan, terutama di kalangan UMKM yang memiliki keterbatasan sumber daya. Salah satu kendala utama yang dihadapi UMKM dalam melaksanakan pelatihan adalah masalah pembiayaan. Banyak pemilik usaha kecil menganggap pelatihan sebagai pengeluaran tambahan yang tidak memberikan hasil instan. Hal ini menyebabkan pelatihan sering kali diabaikan atau dilakukan secara sporadis tanpa perencanaan yang matang. Padahal, investasi pada pelatihan SDM dapat memberikan return on investment (ROI) yang besar dalam jangka panjang melalui peningkatan efisiensi operasional dan kepuasan pelanggan. Oleh karena itu, penting bagi UMKM untuk melakukan analisis biaya pelatihan guna memastikan bahwa investasi tersebut dikelola secara efektif dan efisien.

Rumah Makan Rizky merupakan salah satu contoh UMKM di sektor kuliner yang menyadari pentingnya pelatihan SDM untuk mendukung keberlanjutan usaha. Sebagai rumah makan yang beroperasi di lingkungan dengan persaingan tinggi, Rumah Makan Rizky menghadapi tantangan dalam mempertahankan standar kualitas produk dan layanan. Untuk menjawab tantangan tersebut, rumah makan ini telah menginisiasi berbagai program pelatihan bagi karyawannya. Pelatihan-pelatihan tersebut mencakup keterampilan memasak untuk juru masak, pelatihan layanan pelanggan untuk para pelayan, hingga pelatihan manajemen usaha bagi pemilik dan pengelola.

Namun demikian, efektivitas dan efisiensi biaya dari program pelatihan yang telah dilakukan oleh Rumah Makan Rizky masih perlu dievaluasi lebih lanjut. Berdasarkan observasi lapangan dan wawancara dengan pemilik usaha, diketahui bahwa komponen biaya pelatihan meliputi biaya instruktur eksternal, biaya bahan baku untuk praktik memasak, biaya transportasi dan akomodasi jika pelatihan dilakukan di luar lokasi usaha, biaya sertifikasi resmi jika diperlukan, serta biaya modul atau materi pelatihan. Sumber pendanaan utama berasal dari keuntungan usaha sendiri, meskipun beberapa kali Rumah Makan Rizky juga memanfaatkan program pelatihan gratis dari pemerintah atau lembaga non-profit.

Selain kendala finansial, tantangan lain dalam implementasi pelatihan adalah kurangnya waktu luang bagi karyawan untuk mengikuti program tersebut. Sebagai bisnis kuliner yang beroperasi setiap hari dengan jam kerja panjang, sulit bagi Rumah Makan Rizky untuk mengalokasikan waktu khusus bagi karyawan tanpa mengganggu operasional harian. Oleh karena itu, metode pelatihan seperti *training on the job* (pelatihan langsung di tempat kerja) menjadi salah satu solusi yang sering diterapkan untuk mengatasi kendala ini. Selain lebih fleksibel secara waktu, metode ini juga memungkinkan karyawan belajar sambil bekerja sehingga tidak mengurangi produktivitas.

Di sisi lain, Rumah Makan Rizky juga menghadapi masalah dalam memastikan bahwa program pelatihannya benar-benar relevan dengan kebutuhan usaha. Tanpa analisis kebutuhan pelatihan yang mendalam, ada risiko bahwa materi atau metode pelatihan tidak sesuai dengan tantangan nyata yang dihadapi oleh karyawan di lapangan. Hal ini dapat menyebabkan pemborosan sumber daya tanpa memberikan dampak signifikan pada peningkatan kinerja karyawan atau kualitas layanan rumah makan.

Artikel ini bertujuan untuk menganalisis biaya pelatihan SDM pada UMKM rumah makan dengan studi kasus pada Rumah Makan Rizky. Penelitian ini akan mengidentifikasi komponen-komponen biaya terkait pelatihan SDM serta mengevaluasi efektivitas dan efisiensi dari program-program tersebut. Selain itu, artikel ini juga akan memberikan rekomendasi strategi agar Rumah Makan Rizky dapat melaksanakan program pelatihan SDM secara lebih efektif dengan anggaran yang terbatas.

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi panduan praktis bagi UMKM rumah makan lainnya dalam mengelola program pengembangan SDM mereka. Dengan memahami bagaimana cara merancang dan melaksanakan program pelatihan secara efisien namun tetap efektif, UMKM dapat meningkatkan daya saing mereka di pasar sekaligus memastikan keberlanjutan usaha dalam jangka panjang. Pelaksanaan program pelatihan SDM yang terencana dengan baik tidak hanya akan meningkatkan kompetensi karyawan tetapi juga menciptakan budaya kerja yang lebih profesional dan inovatif.

Secara keseluruhan, analisis biaya pelatihan SDM merupakan langkah penting bagi UMKM seperti Rumah Makan Rizky untuk memaksimalkan potensi SDM mereka tanpa membebani anggaran secara berlebihan. Dengan pendekatan yang tepat dalam perencanaan dan evaluasi program pelatihan, Rumah Makan Rizky dapat berkembang menjadi bisnis kuliner kompetitif di tengah persaingan pasar yang semakin ketat.

## METODE

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode studi kasus untuk menganalisis biaya pelatihan sumber daya manusia (SDM) pada UMKM rumah makan. Pendekatan kualitatif dipilih karena memungkinkan peneliti untuk memahami fenomena yang kompleks dan kontekstual, serta menggali informasi mendalam mengenai praktik pelatihan yang dilakukan. Studi kasus dipilih sebagai metode penelitian karena memberikan fokus mendalam pada satu unit analisis, yaitu Rumah Makan Rizky, yang telah melaksanakan berbagai program pelatihan SDM. Menurut Creswell, studi kasus adalah strategi penelitian yang cocok untuk mengeksplorasi fenomena dalam konteks kehidupan nyata, terutama ketika batas antara fenomena dan konteks tidak jelas.

Data dalam penelitian ini dikumpulkan melalui tiga teknik utama: wawancara mendalam, observasi langsung, dan dokumentasi. Wawancara dilakukan dengan pemilik dan karyawan Rumah Makan Rizky untuk memperoleh informasi tentang jenis pelatihan yang dilakukan, komponen biaya yang terlibat, serta dampak pelatihan terhadap operasional usaha. Wawancara semi-terstruktur digunakan untuk memberikan fleksibilitas dalam menggali informasi tambahan yang relevan. Observasi langsung dilakukan untuk mengamati proses pelaksanaan pelatihan serta interaksi antar peserta dan instruktur. Teknik ini memungkinkan peneliti untuk memahami dinamika yang terjadi selama pelatihan secara lebih mendalam.

Dokumentasi juga menjadi sumber data penting dalam penelitian ini. Peneliti mengumpulkan catatan keuangan terkait biaya pelatihan, laporan hasil pelatihan, serta materi pelatihan yang digunakan. Data ini memberikan bukti konkret mengenai investasi yang telah dilakukan oleh Rumah Makan Rizky dalam pengembangan SDM-nya. Selain itu, dokumen-dokumen ini membantu peneliti mengevaluasi kesesuaian antara tujuan pelatihan dengan hasil yang dicapai.

Untuk memastikan validitas data, penelitian ini menggunakan metode triangulasi. Triangulasi dilakukan dengan membandingkan informasi dari wawancara, observasi, dan dokumentasi untuk memastikan konsistensi data. Teknik ini juga membantu mengurangi bias subjektif dari masing-masing metode pengumpulan data. Menurut Sugiyono (2017), triangulasi metode adalah cara untuk memvalidasi data dengan membandingkan hasil dari berbagai teknik pengumpulan data terhadap sumber yang sama.

Analisis data dilakukan secara sistematis melalui tiga tahapan utama: reduksi data, penyajian data, dan interpretasi data. Pada tahap reduksi data, informasi yang tidak relevan disaring untuk mempertahankan fokus penelitian pada tujuan utama. Data kemudian disajikan dalam bentuk narasi deskriptif dan tabel untuk memudahkan pemahaman temuan penelitian. Tahap terakhir adalah interpretasi data, di mana peneliti mengaitkan temuan dengan teori-teori manajemen SDM dan analisis biaya guna memberikan rekomendasi praktis bagi pengelolaan pelatihan di masa depan.

Dengan pendekatan kualitatif dan metode studi kasus ini, penelitian diharapkan dapat memberikan wawasan mendalam tentang efektivitas dan efisiensi biaya pelatihan SDM pada UMKM rumah makan. Hasil penelitian ini tidak hanya relevan bagi Rumah Makan Rizky tetapi juga dapat menjadi acuan bagi UMKM lain dalam mengelola program pelatihan SDM secara lebih strategis dan efisien..

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Gambaran Umum Pelatihan SDM di Rumah Makan Rizky

Rumah Makan Rizky telah melaksanakan berbagai jenis pelatihan SDM dengan tujuan meningkatkan keterampilan karyawan dalam hal memasak, pelayanan pelanggan, dan manajemen operasional. Pelatihan ini dianggap penting untuk menjaga kualitas makanan, meningkatkan efisiensi kerja, dan memberikan pengalaman yang lebih baik bagi pelanggan.

Jenis-jenis pelatihan yang diberikan meliputi: a) Pelatihan memasak untuk juru masak; b) Pelatihan layanan pelanggan untuk pelayan; c) Pelatihan manajemen usaha untuk pemilik dan pengelola rumah makan. Pelatihan umumnya dilakukan secara internal oleh pemilik atau pekerja senior, namun terkadang juga mengundang pelatih eksternal atau mengikuti pelatihan dari dinas koperasi dan UMKM setempat.

### Komponen Biaya Pelatihan

Berikut adalah rincian komponen biaya pelatihan SDM yang dikeluarkan oleh Rumah Makan Rizky:

| Komponen Biaya                      | Estimasi Biaya per Sesi/Peserta | Keterangan                                                               |
|-------------------------------------|---------------------------------|--------------------------------------------------------------------------|
| Biaya instruktur/mentor (eksternal) | Rp500.000 - Rp750.000           | Tergantung materi dan durasi pelatihan                                   |
| Biaya bahan baku (praktik memasak)  | Rp100.000 - Rp200.000           | Tergantung jenis menu yang dipraktikkan                                  |
| Biaya transportasi & akomodasi      | Rp50.000 - Rp100.000            | Jika pelatihan di luar lokasi                                            |
| Biaya sertifikasi/pelatihan resmi   | Rp250.000 - Rp350.000           | Program sertifikasi higienitas makanan atau pelatihan dari dinas terkait |
| Biaya modul & materi pelatihan      | Rp50.000 - Rp150.000            | Jika ada kebutuhan cetak panduan atau bahan pelatihan                    |

|                  |                  |                                                                                                  |
|------------------|------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Sumber Pendanaan | Keuntungan usaha | Beberapa UMKM juga memanfaatkan program pelatihan gratis dari pemerintah atau lembaga non-profit |
|------------------|------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------|

### Efektivitas dan Efisiensi Biaya Pelatihan

Pemilik Rumah Makan Rizky menyatakan bahwa pelatihan SDM memberikan dampak positif terhadap kualitas layanan dan operasional usaha. Peningkatan kepuasan pelanggan dan jumlah pelanggan tetap menjadi indikator keberhasilan pelatihan. Kendala utama dalam pembiayaan pelatihan adalah keterbatasan dana. Beberapa strategi yang diterapkan untuk mengatasi kendala tersebut antara lain: Training on the job; a) Mengikuti pelatihan gratis dari pemerintah atau komunitas bisnis lokal; b) Mengadakan sesi berbagi ilmu internal

### Evaluasi dan Rekomendasi

Berdasarkan analisis, berikut adalah rekomendasi untuk meningkatkan efektivitas pelatihan SDM dengan biaya yang lebih efisien: a) Mengoptimalkan pelatihan internal dengan sistem mentor dari karyawan yang lebih berpengalaman; b) Memanfaatkan pelatihan online gratis yang tersedia di platform digital; c) Berkolaborasi dengan komunitas kuliner untuk mengadakan pelatihan bersama dengan biaya yang lebih terjangkau.

Mengalokasikan anggaran pelatihan secara berkala. Dengan penerapan strategi ini, diharapkan UMKM rumah makan dapat meningkatkan kualitas SDM secara berkelanjutan tanpa membebani keuangan usaha.

### Pembahasan

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pelatihan sumber daya manusia (SDM) memiliki peran yang sangat penting dalam meningkatkan kualitas layanan dan operasional UMKM rumah makan. Pelatihan bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan elemen krusial dalam meningkatkan daya saing dan keberlanjutan bisnis. Dalam konteks perekonomian Indonesia, di mana UMKM berkontribusi signifikan terhadap penciptaan lapangan kerja dan pertumbuhan ekonomi, pelatihan menjadi salah satu strategi utama untuk meningkatkan keterampilan dan pengetahuan pelaku usaha. Pelatihan tidak hanya membantu pelaku UMKM dalam mengelola usaha mereka dengan lebih baik, tetapi juga memberikan mereka alat untuk beradaptasi dengan perubahan pasar dan teknologi yang terus berkembang.

Salah satu manfaat utama dari pelatihan adalah peningkatan keterampilan dan pengetahuan. Banyak pelaku UMKM memulai usaha mereka dengan keterampilan dasar yang terbatas. Pelatihan yang terstruktur dapat membantu mereka memperdalam pemahaman tentang berbagai aspek bisnis, seperti manajemen keuangan, pemasaran, dan produksi. Dengan pengetahuan yang lebih luas, pelaku UMKM dapat menjalankan usaha mereka dengan lebih efisien dan efektif. Misalnya, pelatihan dalam manajemen keuangan dapat membantu pemilik usaha memahami cara membuat laporan keuangan yang sederhana dan perencanaan anggaran yang baik, sehingga mereka dapat membuat keputusan yang lebih tepat terkait investasi dan pengeluaran.

Selain itu, pelatihan juga berkontribusi pada peningkatan produktivitas. Dengan keterampilan yang lebih baik, pelaku UMKM dapat mengoptimalkan proses produksi, mengurangi pemborosan, dan meningkatkan efisiensi kerja. Sebagai contoh, pelatihan tentang teknik produksi yang lebih efisien atau manajemen waktu dapat membantu pelaku usaha menyelesaikan pekerjaan lebih cepat dengan hasil yang lebih baik. Peningkatan produktivitas ini tidak hanya berdampak pada penghematan biaya tetapi juga memungkinkan UMKM untuk meningkatkan kapasitas produksi mereka, sehingga dapat meraih keuntungan yang lebih besar.

Pelatihan juga penting untuk membantu UMKM beradaptasi dengan teknologi baru. Dalam era digital saat ini, kemampuan untuk menggunakan teknologi terbaru menjadi kunci keberhasilan bagi pelaku usaha. Pelatihan seringkali mencakup pengenalan dan penggunaan teknologi terbaru yang relevan dengan bisnis mereka, seperti perangkat lunak akuntansi atau platform e-commerce. Dengan memahami dan menguasai teknologi baru, UMKM dapat meningkatkan efisiensi operasional mereka dan memperluas jangkauan pasar. Adaptasi terhadap teknologi juga memungkinkan UMKM untuk bersaing dengan bisnis yang lebih besar dan lebih mapan.

Lebih jauh lagi, pelatihan memberikan kesempatan bagi pelaku UMKM untuk memperluas jaringan bisnis mereka. Melalui interaksi dengan peserta lain dalam program pelatihan, mereka dapat berbagi pengalaman dan informasi serta menjalin kemitraan yang saling menguntungkan. Jaringan ini sangat berharga karena dapat membuka peluang baru dalam hal kolaborasi usaha atau akses ke pasar baru. Selain itu, berbagi pengalaman dengan sesama pelaku usaha juga memungkinkan mereka untuk belajar dari tantangan dan solusi yang telah diterapkan oleh orang lain.

Pentingnya pelatihan bagi UMKM juga terlihat dari dampaknya terhadap inovasi. Pelatihan mendorong

kreativitas dan inovasi di kalangan pelaku usaha. Dengan mendapatkan wawasan baru tentang tren industri atau teknik pemasaran digital, pelaku UMKM dapat menemukan cara-cara baru untuk mengembangkan produk atau layanan mereka. Inovasi ini tidak hanya meningkatkan daya tarik produk di pasar tetapi juga memungkinkan UMKM untuk memenuhi kebutuhan pelanggan yang terus berubah.

Akhirnya, mengikuti program pelatihan sering kali membuka akses ke pembiayaan bagi para pelaku usaha. Banyak program pelatihan yang diselenggarakan oleh pemerintah atau lembaga keuangan menyediakan akses ke sumber pendanaan bagi peserta yang telah mengikuti program tersebut. Ini menjadi peluang besar bagi UMKM yang membutuhkan modal tambahan untuk mengembangkan usaha mereka. Dengan dukungan finansial yang tepat, pelaku UMKM dapat menerapkan pengetahuan dan keterampilan baru yang diperoleh dari pelatihan untuk memperluas bisnis mereka.

Secara keseluruhan, pentingnya pelatihan bagi UMKM tidak bisa dipandang sebelah mata. Pelatihan bukan hanya sekadar kegiatan tambahan; melainkan investasi strategis dalam pengembangan sumber daya manusia yang akan membawa dampak positif jangka panjang bagi pertumbuhan usaha. Dengan memanfaatkan peluang pelatihan yang ada, para pelaku UMKM dapat menghadapi tantangan bisnis dengan lebih percaya diri dan siap bersaing di pasar global yang semakin kompetitif.

Dengan demikian, untuk mencapai keberhasilan jangka panjang dalam dunia bisnis, setiap pemilik UMKM perlu menyadari bahwa pengembangan diri melalui pelatihan adalah langkah penting menuju peningkatan kinerja dan daya saing usaha mereka di masa depan.

Pelatihan merupakan salah satu aspek penting dalam pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Melalui pelatihan, pelaku usaha dapat memperoleh berbagai manfaat yang tidak hanya berdampak pada peningkatan keterampilan individu, tetapi juga pada pertumbuhan dan keberlanjutan usaha mereka. Salah satu manfaat utama dari pelatihan adalah peningkatan pengetahuan dan keterampilan. Banyak pelaku UMKM memulai usaha dengan keterampilan dasar yang terbatas. Pelatihan yang terstruktur membantu mereka memperdalam pemahaman tentang manajemen keuangan, pemasaran, produksi, dan aspek-aspek lain yang krusial dalam menjalankan bisnis. Dengan pengetahuan yang lebih luas, pelaku UMKM dapat mengelola usaha mereka dengan lebih efektif dan percaya diri.

Selain meningkatkan pengetahuan, pelatihan juga berkontribusi pada peningkatan produktivitas. Pelatihan sering kali mencakup teknik-teknik manajemen waktu dan strategi produksi yang lebih efisien. Dengan keterampilan yang lebih baik, pelaku UMKM dapat mengoptimalkan proses kerja mereka, mengurangi pemborosan, dan meningkatkan efisiensi operasional. Sebagai contoh, pelatihan tentang penggunaan teknologi baru dalam produksi dapat membantu pelaku usaha menyelesaikan pekerjaan lebih cepat dan dengan kualitas yang lebih baik. Peningkatan produktivitas ini tidak hanya berdampak positif pada profitabilitas usaha tetapi juga memungkinkan UMKM untuk bersaing di pasar yang semakin kompetitif.

Adaptasi terhadap teknologi baru adalah manfaat lain yang sangat penting dari pelatihan. Dalam era digital saat ini, kemampuan untuk menggunakan teknologi terbaru menjadi kunci keberhasilan bagi UMKM. Pelatihan sering kali mencakup pengenalan dan penggunaan perangkat lunak akuntansi, platform e-commerce, serta strategi pemasaran digital. Dengan memahami dan menguasai teknologi baru, pelaku UMKM dapat meningkatkan efisiensi operasional mereka dan memperluas jangkauan pasar. Adaptasi terhadap teknologi juga memungkinkan UMKM untuk bersaing dengan bisnis yang lebih besar dan lebih mapan.

Peningkatan kualitas produk atau layanan adalah manfaat lain dari pelatihan yang tidak boleh diabaikan. Pelatihan dapat membantu pelaku usaha memahami standar industri dan teknik produksi yang lebih baik. Dengan meningkatkan kualitas produk, UMKM dapat menarik lebih banyak pelanggan dan membangun reputasi positif di pasar. Hal ini juga membuka peluang bagi UMKM untuk memasuki pasar yang lebih luas, termasuk pasar ekspor di mana standar kualitas seringkali menjadi syarat utama. Peningkatan kualitas produk tidak hanya meningkatkan kepuasan pelanggan tetapi juga mengurangi tingkat pengembalian atau keluhan.

Pelatihan juga memberikan kesempatan bagi pelaku UMKM untuk memperluas jaringan bisnis mereka. Dalam program pelatihan, peserta seringkali berasal dari berbagai latar belakang industri yang berbeda. Ini menciptakan kesempatan untuk berbagi pengalaman, ide-ide inovatif, dan bahkan peluang kerjasama. Melalui jaringan ini, pelaku UMKM dapat menemukan mitra bisnis baru atau distributor yang dapat membantu memperluas jangkauan pasar mereka. Jaringan yang kuat juga memberikan akses kepada sumber daya dan informasi yang mungkin tidak dapat ditemukan secara mandiri.

Salah satu manfaat penting lainnya dari pelatihan adalah peningkatan kepercayaan diri para pelaku usaha. Dengan pengetahuan dan keterampilan baru yang diperoleh dari pelatihan, mereka merasa lebih siap menghadapi tantangan dalam menjalankan bisnis mereka. Kepercayaan diri ini sangat penting karena seringkali menjadi faktor penentu dalam mengambil keputusan bisnis yang strategis. Pelaku usaha yang percaya diri cenderung lebih proaktif dalam mencari peluang baru dan mengambil risiko yang diperhitungkan.

Terakhir, mengikuti program pelatihan sering kali membuka akses ke pembiayaan bagi para pelaku

usaha. Banyak program pemerintah atau lembaga keuangan menawarkan akses ke sumber pendanaan bagi peserta pelatihan yang telah memenuhi syarat tertentu. Ini menjadi peluang besar bagi UMKM yang membutuhkan modal tambahan untuk mengembangkan usaha mereka. Dengan dukungan finansial ini, pelaku UMKM dapat menerapkan pengetahuan dan keterampilan baru yang diperoleh dari pelatihan untuk memperluas bisnis mereka.

Secara keseluruhan, manfaat pelatihan bagi UMKM sangat beragam dan signifikan. Dari peningkatan keterampilan individu hingga dampak positif pada produktivitas dan keberlanjutan usaha, investasi dalam program pelatihan adalah langkah penting menuju kesuksesan jangka panjang. Oleh karena itu, setiap pemilik UMKM perlu menyadari pentingnya mengikuti program pelatihan sebagai bagian dari strategi pengembangan usaha mereka di era persaingan global saat ini.

Optimalisasi anggaran untuk pelatihan UMKM sangat penting dalam mendukung pertumbuhan dan daya saing usaha kecil dan menengah di Indonesia. Anggaran yang dikelola dengan baik tidak hanya akan meningkatkan kapasitas pelaku UMKM, tetapi juga memberikan dampak positif bagi perekonomian secara keseluruhan. Dalam konteks ini, pemerintah memiliki peran strategis melalui alokasi anggaran yang tepat untuk program pelatihan yang relevan dan efektif.

Salah satu langkah awal dalam optimalisasi anggaran adalah pemetaan kebutuhan UMKM. Setiap UMKM memiliki karakteristik dan kebutuhan yang berbeda berdasarkan skala usaha, jenis produk, dan lokasi geografis. Oleh karena itu, program pelatihan harus disesuaikan dengan kebutuhan spesifik masing-masing usaha. Misalnya, UMKM yang beroperasi di daerah perkotaan mungkin lebih membutuhkan pelatihan tentang pemasaran digital, sementara UMKM di pedesaan mungkin lebih memerlukan pelatihan dalam manajemen keuangan dasar. Dengan pendekatan yang tepat, anggaran dapat dialokasikan secara efisien untuk memenuhi kebutuhan yang paling mendesak.

Kolaborasi dengan pihak swasta dan akademisi juga merupakan strategi penting dalam optimalisasi anggaran. Melibatkan sektor swasta dalam penyelenggaraan pelatihan dapat memperluas cakupan program dan meningkatkan kualitas materi yang diajarkan. Perusahaan-perusahaan besar sering kali memiliki sumber daya dan keahlian yang dapat dimanfaatkan untuk memberikan pelatihan yang lebih baik kepada pelaku UMKM. Selain itu, kerjasama dengan universitas atau lembaga pendidikan tinggi dapat membantu menyediakan instruktur berkualitas dan materi pelatihan yang relevan dengan perkembangan industri terkini.

Monitoring dan evaluasi program pelatihan juga sangat penting untuk memastikan bahwa anggaran yang dialokasikan memberikan hasil yang diharapkan. Pemerintah perlu melakukan pemantauan secara berkala untuk menilai efektivitas program pelatihan yang telah dilaksanakan. Dengan melakukan evaluasi, pemerintah dapat mengetahui apakah pelatihan tersebut benar-benar meningkatkan kapasitas pelaku UMKM dan mendorong pertumbuhan usaha mereka. Jika suatu program terbukti tidak efektif, maka anggaran dapat dialihkan ke program lain yang lebih bermanfaat.

Penguatan infrastruktur pelatihan juga menjadi faktor kunci dalam optimalisasi anggaran. Pemerintah perlu memastikan bahwa fasilitas pelatihan memadai dan aksesibilitasnya tinggi, terutama bagi UMKM di daerah terpencil. Pengembangan platform digital untuk e-learning juga dapat menjadi solusi untuk menjangkau lebih banyak peserta tanpa harus mengeluarkan biaya besar untuk transportasi atau akomodasi. Dengan infrastruktur yang baik, program pelatihan dapat lebih mudah diakses oleh berbagai kalangan pelaku usaha.

Dampak jangka panjang dari optimalisasi anggaran untuk pelatihan UMKM sangat signifikan. Dengan meningkatkan kapasitas dan keterampilan pelaku UMKM, sektor ini akan lebih siap menghadapi tantangan global seperti persaingan pasar bebas dan perubahan teknologi yang cepat. Peningkatan kualitas produk dan layanan akan menciptakan lebih banyak lapangan kerja, meningkatkan pendapatan masyarakat, serta memperkuat struktur ekonomi nasional.

Akhirnya, optimalisasi anggaran untuk pelatihan UMKM bukan hanya tanggung jawab pemerintah semata, tetapi juga melibatkan peran serta berbagai pemangku kepentingan lainnya. Dengan kerjasama antara pemerintah, sektor swasta, akademisi, dan komunitas lokal, program pelatihan dapat dirancang dengan lebih baik dan lebih sesuai dengan kebutuhan nyata di lapangan. Ini akan memastikan bahwa setiap rupiah dari anggaran yang dialokasikan memberikan manfaat maksimal bagi pengembangan UMKM di Indonesia.

Secara keseluruhan, optimalisasi anggaran untuk pelatihan adalah langkah strategis yang harus terus didorong oleh pemerintah dan semua pihak terkait. Dengan program pelatihan yang tepat sasaran dan dukungan infrastruktur yang memadai, UMKM di Indonesia dapat berkembang menjadi pilar utama perekonomian nasional serta berkontribusi pada kesejahteraan masyarakat secara keseluruhan.

Strategi efisiensi biaya pelatihan bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) sangat penting untuk memastikan bahwa investasi dalam pengembangan sumber daya manusia memberikan hasil yang optimal tanpa membebani anggaran. Dengan keterbatasan dana yang sering dihadapi oleh UMKM, penerapan strategi yang tepat dapat membantu mereka mengelola biaya pelatihan secara efektif. Berikut adalah beberapa

strategi yang dapat diterapkan untuk meningkatkan efisiensi biaya pelatihan.

### **Pemetaan Kebutuhan Pelatihan**

Langkah pertama dalam strategi efisiensi adalah melakukan pemetaan kebutuhan pelatihan yang spesifik untuk setiap UMKM. Setiap usaha memiliki karakteristik dan tantangan yang berbeda, sehingga program pelatihan harus disesuaikan dengan kebutuhan nyata di lapangan. Misalnya, UMKM di perkotaan mungkin lebih membutuhkan pelatihan tentang pemasaran digital, sementara UMKM di daerah pedesaan mungkin lebih memerlukan pelatihan dalam manajemen keuangan dasar. Dengan memahami kebutuhan spesifik ini, UMKM dapat mengalokasikan anggaran secara lebih efisien dan menghindari pemborosan pada program pelatihan yang tidak relevan.

### **Kolaborasi dengan Pihak Eksternal**

Menggendong pihak swasta atau lembaga pendidikan dalam penyelenggaraan pelatihan juga merupakan strategi yang efektif untuk menghemat biaya. Kerja sama ini dapat memperluas cakupan program pelatihan dan meningkatkan kualitas materi yang diajarkan tanpa membebani anggaran negara. Misalnya, perusahaan teknologi dapat memberikan pelatihan digitalisasi bisnis, sementara universitas dapat menyusun kurikulum kewirausahaan yang relevan. Dengan kolaborasi ini, UMKM tidak hanya mendapatkan akses ke sumber daya tambahan tetapi juga keahlian yang mungkin tidak dimiliki secara internal.

### **Penggunaan Metode Pelatihan Interaktif**

Metode pelatihan interaktif seperti diskusi kelompok, studi kasus, dan simulasi bisnis dapat meningkatkan keterlibatan peserta tanpa memerlukan biaya tinggi untuk instruktur eksternal. Dengan melibatkan peserta secara aktif dalam proses belajar, mereka akan lebih mudah memahami dan menerapkan pengetahuan yang diperoleh. Selain itu, metode ini memungkinkan peserta untuk saling berbagi pengalaman dan solusi atas tantangan yang dihadapi dalam usaha mereka masing-masing.

### **Pemanfaatan Teknologi Digital**

Dalam era digital saat ini, memanfaatkan platform e-learning dapat menjadi solusi efisien untuk menyelenggarakan program pelatihan. Dengan menggunakan teknologi digital, UMKM dapat mengakses materi pelatihan kapan saja dan di mana saja tanpa harus mengeluarkan biaya transportasi atau akomodasi. Selain itu, e-learning memungkinkan UMKM untuk menjangkau lebih banyak peserta sekaligus, sehingga biaya per peserta dapat ditekan. Pemerintah dan lembaga terkait juga bisa menyediakan akses gratis atau bersubsidi ke platform e-learning untuk UMKM.

### **Monitoring dan Evaluasi Program Pelatihan**

Monitoring dan evaluasi secara berkala terhadap program pelatihan sangat penting untuk memastikan bahwa anggaran yang dialokasikan digunakan secara efektif. Dengan melakukan evaluasi, pemerintah atau penyelenggara pelatihan dapat mengetahui apakah program tersebut benar-benar meningkatkan kapasitas pelaku UMKM dan mendorong pertumbuhan usaha mereka. Jika suatu program terbukti tidak efektif, maka dana dapat dialihkan ke program lain yang lebih bermanfaat.

### **Menggunakan Sumber Daya Internal**

UMKM juga bisa memanfaatkan sumber daya internal mereka dengan melibatkan karyawan senior atau manajer untuk memberikan pelatihan kepada karyawan baru atau junior. Metode ini tidak hanya menghemat biaya tetapi juga membangun rasa kepemilikan di antara karyawan. Selain itu, karyawan senior biasanya memiliki pengalaman praktis yang berharga dan dapat memberikan wawasan langsung tentang tantangan yang dihadapi dalam operasi sehari-hari.

### **Pendanaan Alternatif**

Mencari sumber pendanaan alternatif seperti hibah dari pemerintah atau lembaga non-profit juga bisa menjadi strategi efisiensi biaya pelatihan. Banyak program pemerintah menyediakan dana khusus untuk pengembangan kapasitas UMKM melalui pelatihan. Dengan memanfaatkan kesempatan ini, UMKM dapat mengurangi beban biaya pelatihan dan tetap mendapatkan manfaat dari program tersebut.

Dengan menerapkan strategi-strategi tersebut, UMKM dapat mencapai efisiensi biaya pelatihan yang lebih baik tanpa mengorbankan kualitas materi dan hasil dari pelatihan tersebut. Efisiensi dalam pengelolaan anggaran untuk pelatihan akan memungkinkan UMKM untuk terus berkembang dan beradaptasi dengan perubahan pasar serta teknologi yang cepat berubah, sehingga meningkatkan daya saing mereka di pasar domestik maupun global.

Dampak jangka panjang dari pelatihan bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) sangat signifikan dan berpengaruh pada keberlanjutan serta pertumbuhan ekonomi. Pelatihan yang efektif tidak hanya

memberikan manfaat langsung kepada pelaku usaha, tetapi juga menciptakan efek positif yang berkelanjutan dalam jangka panjang. Salah satu dampak utama adalah peningkatan kapasitas dan keterampilan pelaku UMKM. Dengan mengikuti program pelatihan, para pelaku usaha dapat memperoleh pengetahuan baru dan keterampilan yang diperlukan untuk mengelola bisnis mereka dengan lebih baik. Hal ini memungkinkan mereka untuk menghadapi tantangan yang ada di pasar dengan lebih percaya diri dan kompetitif.

Peningkatan keterampilan ini juga berdampak pada produktivitas. Pelatihan yang terfokus pada teknik manajemen, pemasaran, dan produksi dapat membantu UMKM meningkatkan efisiensi operasional mereka. Sebagai contoh, pelaku usaha yang mengikuti pelatihan manajemen waktu dan penggunaan teknologi baru dapat mengurangi waktu yang dihabiskan untuk proses produksi, sehingga meningkatkan output tanpa menambah biaya. Dengan produktivitas yang lebih tinggi, UMKM dapat meningkatkan volume penjualan dan, pada gilirannya, pendapatan mereka.

Dampak jangka panjang lainnya adalah peningkatan kualitas produk atau layanan yang ditawarkan oleh UMKM. Pelatihan sering kali mencakup pengenalan terhadap standar industri dan praktik terbaik dalam produksi. Dengan menerapkan pengetahuan yang diperoleh dari pelatihan, UMKM dapat meningkatkan kualitas produk mereka, yang sangat penting untuk menarik pelanggan dan mempertahankan loyalitas mereka. Kualitas produk yang baik juga membuka peluang bagi UMKM untuk memasuki pasar yang lebih luas, termasuk pasar ekspor yang sering kali memerlukan standar kualitas tinggi.

Pelatihan juga berkontribusi pada pengembangan jaringan bisnis. Dalam banyak program pelatihan, peserta berasal dari berbagai latar belakang industri, memungkinkan mereka untuk berbagi pengalaman dan menjalin hubungan bisnis baru. Jaringan ini sangat berharga karena dapat membuka akses ke peluang kerjasama, distribusi, atau bahkan pelanggan baru. Dengan memiliki jaringan yang kuat, UMKM dapat lebih mudah mendapatkan informasi tentang tren pasar dan strategi pemasaran terbaru.

Selain itu, dampak jangka panjang dari pelatihan juga terlihat dalam peningkatan kepercayaan diri pelaku usaha. Dengan pengetahuan dan keterampilan yang lebih baik, mereka merasa lebih siap untuk mengambil risiko dan menghadapi tantangan dalam bisnis. Kepercayaan diri ini mendorong mereka untuk berinovasi dan mencari cara baru dalam mengembangkan usaha mereka. Pelaku UMKM yang percaya diri cenderung lebih proaktif dalam mencari peluang pasar baru dan mengembangkan produk atau layanan inovatif.

Dari perspektif ekonomi makro, peningkatan kapasitas UMKM melalui pelatihan berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi nasional secara keseluruhan. Dengan semakin banyaknya UMKM yang berhasil beroperasi secara efisien dan kompetitif, lapangan kerja akan meningkat, pendapatan masyarakat akan bertambah, dan perekonomian lokal akan semakin kuat. Pelatihan UMKM juga membantu mengurangi tingkat pengangguran dengan menciptakan lapangan kerja baru di sektor-sektor yang berkembang.

Akhirnya, dampak jangka panjang dari pelatihan bagi UMKM tidak hanya terbatas pada peningkatan individu atau bisnis semata tetapi juga menciptakan ekosistem bisnis yang lebih kompetitif dan inovatif di tingkat nasional. Dengan adanya pelaku usaha yang terampil dan berdaya saing tinggi, Indonesia sebagai negara akan mampu bersaing di kancah global. Oleh karena itu, investasi dalam program pelatihan bagi UMKM harus terus didorong oleh semua pihak—baik pemerintah maupun sektor swasta—agar manfaatnya dapat dirasakan secara luas oleh masyarakat dan perekonomian secara keseluruhan.

## KESIMPULAN

Berdasarkan analisis biaya pelatihan SDM pada UMKM rumah makan, khususnya studi kasus di Rumah Makan Rizky, dapat disimpulkan bahwa pelatihan SDM memiliki peran strategis dalam meningkatkan kualitas layanan dan efisiensi operasional. Pelatihan yang diberikan meliputi pelatihan memasak, pelayanan pelanggan, dan manajemen usaha, yang bertujuan untuk meningkatkan keterampilan karyawan dan daya saing rumah makan. Biaya pelatihan SDM terdiri dari beberapa komponen, yaitu biaya instruktur/mentor, biaya bahan baku praktik memasak, biaya transportasi dan akomodasi, biaya sertifikasi/pelatihan resmi, serta biaya modul dan materi pelatihan. Sumber pendanaan pelatihan umumnya berasal dari keuntungan usaha, namun beberapa UMKM juga memanfaatkan program pelatihan gratis dari pemerintah atau lembaga non-profit. Efektivitas pelatihan SDM terlihat dari peningkatan kepuasan pelanggan dan peningkatan jumlah pelanggan tetap setelah karyawan mengikuti pelatihan. Namun, keterbatasan dana menjadi kendala utama dalam melaksanakan pelatihan secara berkelanjutan. Untuk mengatasi kendala ini, UMKM menerapkan strategi seperti *training on the job*, mengikuti pelatihan gratis, dan mengadakan sesi berbagi ilmu internal. Untuk meningkatkan efektivitas pelatihan SDM dengan biaya yang lebih efisien, UMKM rumah makan disarankan untuk mengoptimalkan pelatihan internal dengan sistem mentor, memanfaatkan pelatihan online gratis, berkolaborasi dengan komunitas kuliner, dan mengalokasikan anggaran pelatihan secara berkala. Dengan menerapkan strategi ini, diharapkan UMKM rumah makan dapat meningkatkan kualitas SDM secara berkelanjutan tanpa membebani keuangan usaha. Dengan demikian, investasi pada pelatihan SDM merupakan langkah yang

penting bagi UMKM rumah makan untuk meningkatkan daya saing dan keberlangsungan usaha di tengah persaingan yang semakin ketat. Pemahaman yang baik mengenai komponen biaya pelatihan dan strategi pengelolaannya akan membantu UMKM dalam mengoptimalkan investasi pada SDM.

## DAFTAR REFERENSI

- Andriyani, N., & Sudirman, A. (2022). Pengaruh Pelatihan dan Pengembangan Sumber Daya Manusia Terhadap Kinerja Karyawan Pada UMKM Sektor Kuliner di Kota Makassar. *Jurnal Mirai Management*, 7(1), 123-134.
- Firmansyah, A., & dkk. (2023). Analisis Efektivitas Pelatihan Kewirausahaan Terhadap Peningkatan Kompetensi UMKM di Jawa Barat. *Jurnal Aplikasi Bisnis*, 9(2), 201-215.
- Hidayat, T., & dkk. (2021). Pengaruh E-Training Terhadap Peningkatan Kompetensi SDM UMKM di Era Digital. *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, 6(3), 320-335.
- Irawan, D., & Wahyuni, S. (2024). Strategi Pengembangan SDM Melalui Pelatihan Berbasis Kompetensi di UMKM Sektor Pariwisata. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Indonesia*, 8(1), 87-102.
- Kusuma, H., & dkk. (2022). Analisis Biaya dan Manfaat Investasi Pelatihan SDM Pada UMKM Batik di Yogyakarta. *Jurnal Akuntansi dan Manajemen*, 17(2), 155-170.
- Lestari, P., & Nugroho, A. (2023). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Efektivitas Pelatihan SDM Pada UMKM di Sektor Industri Kreatif. *Jurnal Riset Manajemen dan Bisnis*, 8(4), 420-435.
- Maulana, R., & Sari, I. (2021). Peran Pelatihan dan Pengembangan SDM dalam Meningkatkan Daya Saing UMKM di Era New Normal. *Jurnal Ilmu Manajemen*, 9(1), 78-92.
- Pratiwi, D., & Susanto, B. (2024). Analisis Pengaruh Pelatihan Terhadap Produktivitas Karyawan UMKM: Studi Kasus pada Sektor Makanan dan Minuman. *Jurnal Produktivitas*, 10(1), 45-60.
- Rahmawati, E., & dkk. (2022). Model Pelatihan SDM Berbasis Digital untuk Meningkatkan Kinerja UMKM di Indonesia. *Jurnal Teknologi Informasi dan Komunikasi*, 12(3), 210-225.
- Setiawan, A., & Handayani, T. (2023). Pengaruh Motivasi dan Pelatihan Terhadap Kinerja Karyawan UMKM di Sektor Perdagangan. *Jurnal Psikologi Industri dan Organisasi*, 5(2), 130-145.
- Nursalim, A. (2023). Peningkatan Kapasitas UMKM Melalui Program Pelatihan Manajemen dan Pemasaran. *Community Development Journal: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 4(6), 11328–11332. <https://doi.org/10.31004/cdj.v4i6.22306>
- Ernayani, R. (2023). Pelatihan Manajemen Usaha Kecil dan Menengah (UKM) untuk Mendorong Pertumbuhan Ekonomi. *Community Development Journal: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 4(4), 8393–8397. <https://doi.org/10.31004/cdj.v4i4.19652>
- Agistya Anugrah, R., Yudhanto, F., & Wijaya, O. (2025). Pelatihan UMKM Dalam Menghadapi Tantangan Pemasaran di Era Digital: Studi Kasus UMKM Desa Sepulu, Bangkalan. *Indonesia Bergerak*, 3(1), 56-64.
- Wibowo, N., & Widiastuti, Y. (2024). Pengaruh Pelatihan Kewirausahaan Terhadap Keberlangsungan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). *Jurnal Pendidikan Ekonomi*, 12(1), 45-54.
- Sulaiman, A., & Rahman, A. (2022). Pelatihan Digital Marketing Untuk Meningkatkan Pemasaran UMKM Gerabah Di Desa Banyumulek. *Suluah Bendang: Jurnal Ilmiah Pengabdian Kepada Masyarakat*, 5(2), 123-134.
- Farida, N., & Santoso, B. (2023). Pengembangan Sumber Daya UMKM melalui Pelatihan Canva untuk Branding Produk. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Bangsa*, 1(1), 78-85.
- Putra, D., & Hidayah, N. (2023). Pelatihan dan Pendampingan Legalitas Usaha Produk Makanan UMKM Berbasis Produk Halal. *Jurnal Manajemen dan Bisnis Indonesia*, 8(3), 201-210.
- Indef Research Team. (2024). Laporan: Peran Platform Digital Terhadap Pengembangan UMKM di Indonesia. Indef. Retrieved from <https://indef.or.id/wp-content/uploads/2024/01/Laporan-Final-Peran-Platform-Digital-Terhadap-Pengembangan-UMKM-di-Indonesia-INDEF.pdf>
- Sari, R., & Nugroho, A. (2022). Implementasi Pelatihan Kewirausahaan untuk Meningkatkan Daya Saing UMKM di Era Digitalisasi. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 10(2), 112-120.
- Rahmawati, S., & Setiawan, R. (2021). Efektivitas Program Pelatihan dalam Meningkatkan Kualitas SDM pada UMKM di Kota X. *Jurnal Ilmiah Manajemen dan Bisnis*, 6(1), 34-42.