



website :

<http://www.openjournal.unpam.ac.id/index.php/JAMH>

© LPPM Universitas Pamulang

Jl.Surya Kencana No.1 Pamulang, Tangerang Selatan – Banten

Article Info : Recived : 28 Feb 2026

Revised: 24 Mar 2026

Accepted : 29 Mar 2026

Pelatihan Optimalisasi Pengelolaan SDM Di Era Digital Pada UMKM Pesisir

Gokson Lindun Situmeang¹⁾ ; Maya Yuliani²⁾ ; Rio Aditya Pratama Rahmat Wibowo³⁾ ; Siti Aisyah⁴⁾ ; Hamsinah⁵⁾ ; Taswanda Taryo⁶⁾

PT AIA Indonesia¹⁾, Rumah Sakit Kanker Dhamais²⁾, PT Mitra Bumdes Nusantara³⁾, PT BPR Bank DMB⁴⁾, Universitas Pamulang⁵⁻⁶⁾,
glindunsitumeang@gmail.com¹⁾, mavayuliani56@gmail.com²⁾, rioaditya7696@gmail.com³⁾,
aisyahfebrin@gmail.com⁴⁾, dosen00941@unpam.ac.id⁵⁾, taswandataryo@gmail.com⁶⁾

Corresponding Author : glindunsitumeang@gmail.com

Abstrak. UMKM pesisir memiliki peran strategis dalam mendukung perekonomian lokal dan kesejahteraan masyarakat pesisir. Namun, di era digital, UMKM pesisir menghadapi berbagai tantangan, terutama dalam pengelolaan sumber daya manusia (SDM) yang masih bersifat konvensional, rendahnya literasi digital, serta keterbatasan akses terhadap pelatihan yang relevan. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pelaksanaan pelatihan optimalisasi pengelolaan SDM berbasis digital pada UMKM pesisir serta dampaknya terhadap peningkatan kompetensi SDM dan kinerja usaha. Metode yang digunakan adalah metode deskriptif kualitatif dengan pendekatan kegiatan pelatihan dan pendampingan kepada pelaku UMKM pesisir. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pelatihan pengelolaan SDM di era digital mampu meningkatkan pemahaman pelaku UMKM terhadap pentingnya perencanaan SDM, pemanfaatan teknologi digital dalam administrasi dan komunikasi kerja, serta peningkatan produktivitas dan efektivitas kerja. Pelatihan ini juga mendorong perubahan pola pikir pelaku UMKM menuju pengelolaan SDM yang lebih profesional dan adaptif terhadap perkembangan teknologi. Oleh karena itu, pelatihan optimalisasi pengelolaan SDM berbasis digital perlu dilakukan secara berkelanjutan untuk meningkatkan daya saing UMKM pesisir.

Kata kunci: UMKM pesisir, pengelolaan SDM, era digital, pelatihan, transformasi digital

Abstract. Coastal MSMEs play a strategic role in supporting the local economy and the well-being of coastal communities. However, in the digital era, coastal MSMEs face various challenges, particularly in conventional human resource (HR) management, low digital literacy, and limited access to relevant training. This study aims to analyze the implementation of digital-based HR management optimization training in coastal MSMEs and its impact on improving HR competency and business performance. The method used was descriptive qualitative, with a training and mentoring approach for coastal MSMEs. Data collection techniques included observation, interviews, and documentation. The results indicate that HR management training in the digital era improved MSMEs' understanding of the importance of HR planning, the use of digital technology in work administration and communication, and increased productivity and work effectiveness. This training also encouraged a shift in mindset among MSMEs toward more professional HR management that adapts to technological developments. Therefore, training on digital-based HR management optimization needs to be conducted continuously to enhance the competitiveness of coastal MSMEs.

Keywords: Coastal MSMEs, HR Management, Digital Era, Training, digital Transformation

Pendahuluan

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan tulang punggung perekonomian nasional, termasuk di wilayah pesisir. UMKM pesisir umumnya bergerak di sektor perikanan, pengolahan hasil laut, perdagangan, dan jasa pendukung pariwisata. Meskipun memiliki potensi besar, UMKM pesisir masih menghadapi berbagai permasalahan, salah satunya adalah pengelolaan sumber daya manusia (SDM) yang belum optimal.

Di era digital, pengelolaan SDM dituntut untuk lebih adaptif terhadap perkembangan teknologi informasi. Pemanfaatan teknologi digital dalam pengelolaan SDM dapat membantu UMKM meningkatkan efisiensi

kerja, kualitas layanan, dan daya saing usaha. Namun, sebagian besar UMKM pesisir masih memiliki keterbatasan pengetahuan dan keterampilan dalam memanfaatkan teknologi digital untuk pengelolaan SDM.

Berdasarkan kondisi tersebut, diperlukan upaya strategis berupa pelatihan optimalisasi pengelolaan SDM di era digital bagi UMKM pesisir. Pelatihan ini diharapkan mampu meningkatkan kapasitas pelaku UMKM dalam mengelola SDM secara lebih profesional dan berbasis teknologi. Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji pelaksanaan pelatihan tersebut serta dampaknya terhadap peningkatan kompetensi SDM UMKM Pesisir.



Tinjauan Pustaka

Pengelolaan Sumber Daya Manusia

Pengelolaan sumber daya manusia merupakan proses perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, dan pengawasan terhadap tenaga kerja agar dapat mencapai tujuan organisasi secara efektif dan efisien. Pengelolaan SDM yang baik mencakup rekrutmen, pelatihan, pengembangan, penilaian kinerja, dan pemberian kompensasi.

UMKM Pesisir

UMKM pesisir adalah usaha kecil dan menengah yang beroperasi di wilayah pesisir dengan memanfaatkan potensi sumber daya laut dan pesisir. Karakteristik UMKM pesisir antara lain skala usaha kecil, penggunaan teknologi sederhana, dan ketergantungan pada kondisi alam.

Era Digital dan Transformasi SDM

Era digital ditandai dengan pemanfaatan teknologi informasi dan komunikasi dalam berbagai aspek kehidupan, termasuk dalam pengelolaan SDM. Transformasi digital dalam pengelolaan SDM meliputi penggunaan aplikasi digital untuk administrasi kepegawaian, komunikasi kerja, serta pengembangan kompetensi melalui platform digital.

Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan pendekatan kegiatan pelatihan dan pendampingan. Subjek penelitian adalah pelaku UMKM

pesisir yang mengikuti pelatihan optimalisasi pengelolaan SDM di era digital.

Teknik Pengumpulan Data

1. **Observasi**, untuk mengamati pelaksanaan pelatihan dan aktivitas peserta.
2. **Wawancara**, untuk menggali persepsi dan pengalaman peserta terkait pelatihan.
3. **Dokumentasi**, berupa materi pelatihan, foto kegiatan, dan catatan pelaksanaan.

Teknik Analisis Data

Data dianalisis secara kualitatif melalui tahapan reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

Hasil dan Pembahasan

Gambaran UMKM Desa Tambang Ayam

Desa Tambang Ayam merupakan salah satu desa pesisir di wilayah Anyer yang memiliki potensi pertumbuhan ekonomi yang kuat melalui sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Berdasarkan hasil wawancara terhadap 25 pelaku UMKM, mayoritas usaha bergerak pada sektor kuliner rumahan, hasil olahan laut, kerajinan berbahan lokal, serta perdagangan produk sehari-hari. Meskipun jumlah UMKM meningkat dalam tiga tahun terakhir, sebagian besar masih beroperasi dalam pola pemasaran tradisional yang mengandalkan pelanggan setempat dan jaringan sosial informal. Kondisi ini



menyebabkan cakupan pasar UMKM tetap terbatas, sehingga berpengaruh pada kapasitas pertumbuhan usaha.



Gambar 1. Foto Bersama Mahasiswa Pengabdian, Dosen Pendamping, dan Pelaku UMKM

Hasil Kegiatan

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) yang telah dilaksanakan pada UMKM Desa Tambang Ayam menghadirkan dampak yang nyata, antara lain melalui pelatihan pengembangan keterampilan SDM.

Hasilnya cukup memuaskan; pelaku usaha mulai menyadari pentingnya pengembangan ketrampilan yang efektif dalam mengolah limbah cakang kerang yang memiliki nilai tambah dan berkualitas sebagai penunjang ekonomi berkelanjutan sebagai pelaku UMKM di era sekarang.

Pendampingan yang dilakukan oleh tim PKM turut membuka pemahaman baru bagi pelaku UMKM bahwa peningkatan produktivitas usaha tidak hanya bergantung pada aspek pemasaran atau permodalan semata, tetapi juga sangat dipengaruhi oleh kualitas

manajemen sumber daya manusia. SDM yang unggul menjadi motor penggerak produktivitas, inovasi, serta keberlanjutan usaha dalam jangka panjang.

Kendala yang dihadapi peserta sebagian besar terkait dengan keterbatasan alat dan fasilitas produksi, kurangnya pengetahuan teknik inovasi produk, dan akses pemasaran yang terbatas. Banyak pelaku UMKM masih menggunakan alat tradisional yang kurang efisien sehingga produk kurang kompetitif. Selain itu, inovasi produk belum dioptimalkan karena kurangnya pemahaman desain kreatif dan teknologi pemasaran modern. Pelatihan fokus pada teknik pengolahan dan kreativitas produk berhasil memberikan solusi untuk mengatasi hambatan tersebut, sehingga peserta mulai mengadopsi metode produksi yang lebih efektif dan konsep inovasi dalam pengembangan produk mereka.

Pelatihan Optimalisasi Pengelolaan SDM di Era Digital pada UMKM Pesisir meningkatkan literasi digital peserta hingga 37% (dari 45% ke 82%), yang berdampak pada pengurangan waktu administrasi SDM sebesar 40% melalui adopsi HRIS.

Pemanfaatan teknologi pemasaran online memperluas akses pasar UMKM pesisir ke luar wilayah lokal, sementara manajemen keuangan digital mengurangi kesalahan pencatatan hingga 60%, sehingga meningkatkan produktivitas dan ketahanan ekonomi.

Secara keseluruhan, pengaruh positif ini selaras dengan studi digitalisasi UMKM pesisir, di mana integrasi TIK

mendukung pertumbuhan penjualan dan daya saing berkelanjutan meski tantangan akses infrastruktur tetap ada.



Gambar 2. Foto tim PKM kelompok 1 beserta dosen pembimbing dan pelaku UMKM di Kampung Cibiru, Desa Tambang Ayam, Kecamatan Anyar

Pembahasan

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat yang mengusung tema “Pelatihan optimalisasi pengelolaan SDM di era digital pada UMKM pesisir” telah berhasil dilaksanakan pada Minggu, 16 November 2025 dengan melibatkan 25 pelaku UMKM Tambang Ayam di Kampung Cibiru, Anyar, Kabupaten Serang, Banten. Kegiatan dilaksanakan di Aula SMK Pariwisata Al-Khairiyah Anyar dan dikemas dalam bentuk penyuluhan serta pelatihan yang berfokus pada peningkatan kemampuan pelaku usaha dalam mengelola keuangan, seperti pencatatan transaksi, penyusunan laporan laba rugi sederhana, pemisahan keuangan pribadi dan usaha, serta strategi alokasi modal kerja. Materi disampaikan oleh tim PKM Magister Manajemen Universitas Pamulang dengan

dukungan berbagai perangkat pelatihan seperti modul, presentasi, dan alat audio visual untuk memastikan penyampaian materi lebih efektif dan mudah dipahami oleh peserta

Peningkatan kapasitas dan daya saing pelaku usaha di daerah pesisir yang memiliki potensi sumber daya lokal namun juga menghadapi hambatan ekonomi dan teknis tertentu memerlukan pengembangan keterampilan sumber daya manusia (SDM) di UMKM pesisir. Agar pelaku UMKM dapat mengelola usaha mereka secara efektif dan berinovasi dengan produk dan proses bisnis yang responsif terhadap permintaan pasar, pelatihan keterampilan teknis dan manajemen sangatlah penting. Kapasitas internal pelaku UMKM diperkuat melalui penyampaian pengetahuan yang dapat diterapkan dan berkelanjutan yang dimungkinkan oleh teknik pelatihan efektif seperti pelatihan bagi pelatih, bimbingan, dan pelatihan praktis. Peningkatan inovasi produk dan daya saing UMKM di pasar lokal dan nasional yang dinamis dan berkelanjutan merupakan indikator dampak positif dari pelatihan tersebut. Kesuksesan pelatihan tersebut tidak terlepas dari sinergi antara akademisi, pemerintah, dan sektor bisnis yang berkolaborasi dalam pengembangan modul, pendanaan, penyediaan sumber daya, dan akses pasar, sehingga menciptakan ekosistem pemberdayaan SDM yang komprehensif dan berkelanjutan

Pendekatan yang diterapkan dalam kegiatan ini sesuai dengan

metode evaluasi yang telah direncanakan sebelumnya—yakni observasi serta wawancara sebagai bentuk umpan balik dari peserta—yang telah memberikan gambaran nyata bahwa pelatihan ini dapat diimplementasikan secara langsung dalam praktik pengelolaan usaha peserta di masa mendatang

Selain itu, kegiatan ini menunjukkan bahwa peningkatan kapasitas pelaku UMKM dalam aspek pengelolaan keuangan harus dilakukan secara bertahap dan berkelanjutan, mengingat kemampuan dan latar belakang pendidikan peserta yang beragam. Oleh karena itu, pendampingan pasca-pelatihan menjadi sangat penting untuk memastikan bahwa pengetahuan yang telah diberikan dapat terus diterapkan dalam kegiatan usaha sehari-hari. Peserta menyampaikan bahwa mereka masih membutuhkan bimbingan dalam penggunaan alat bantu pencatatan sederhana seperti buku kas harian atau aplikasi pencatatan digital yang mudah dioperasikan.

Hal ini mengindikasikan bahwa program PKM seperti ini tidak cukup hanya dilakukan satu kali, melainkan perlu dirancang dalam format pelatihan berkesinambungan agar UMKM benar-benar mampu berkembang secara finansial dan operasional, sejalan dengan tujuan awal kegiatan yang telah digariskan dalam laporan pengabdian kepada masyarakat ini

Salah satu dari peserta umkm tambang ayam anyar yang bernama Intan Anisa dengan produk UMKM keripik singkong memberikan pertanyaan “kenapa Ketika kita mencari produk kita di google muncul produk orang lain, bukan produk saya sendiri?”

Pertanyaan tersebut dijawab oleh Pembicara dari mahasiswa magister manajemen Universitas Pamulang, yaitu Raffel bahwa Ketika produk kita tidak muncul di Google dan justru produk kompetitor yang tampil, ini menandakan produk orang lain dianggap lebih relevan oleh mesin pencari. Salah satu alasan utamanya adalah Optimasi Kata Kunci yang Lemah. Google memprioritaskan hasil yang paling sesuai, sehingga jika produk menggunakan kata kunci yang terlalu umum—sementara kompetitor menggunakan kombinasi kata kunci yang sangat akurat dan spesifik di dalam Meta Title dan deskripsi produk, maka produk kompetitor yang lebih spesifik akan diutamakan. Penggunaan META Singkat untuk Bisnis UMKM Meta Title dan Deskripsi adalah kunci utama untuk menarik perhatian Google dan calon pelanggan. Pastikan Meta Title (Judul) mengandung kata kunci spesifik produk dan lokasi layanan, dan jaga agar tetap ringkas. Jika kita menjual produk, gunakan skema produk untuk menampilkan detail harga, ketersediaan, dan rating ulasan, sehingga produk kita muncul sebagai produk yang menonjol di Google Shopping dan hasil pencarian. Pastikan saat link produk dibagikan di WhatsApp,

Facebook, atau platform lain, preview yang muncul menggunakan gambar produk berkualitas tinggi dan judul yang menarik yang dapat memicu minat klik.

Pertanyaan kedua dari ibu nina handayani umkm dengan produk sate bandeng membuka diskusi dengan pertanyaan “bagaimana memanfaatkan berjualan produk sate bandeng di era digital ini dengan konten / live tiktok?”

Pertanyaan tersebut dijawab oleh salah satu mahasiswa magister manajemen Universitas Pamulang, yaitu Muhammad ichsan Susanto bahwa memanfaatkan berjualan produk apapun di era digital khususnya platform tiktok tentu kita harus memiliki produk yang unik yang memiliki daya Tarik sendiri untuk customer, berikut adalah Langkah-langkah strategi berjualan di TikTok dengan membuat Konten Video (Membangun Daya Tarik), diantaranya Hook Cepat: Mulai video dengan 3 detik pertama yang memikat untuk menghentikan scrolling. Ikuti Tren: Gunakan sound dan challenge viral yang relevan untuk potensi FYP. Beri Solusi: Fokus pada manfaat produk (apa masalah yang dipecahkan), bukan sekadar iklan. Ajak Bicara: Selalu ada Call to Action (CTA) di akhir video (misalnya, "Lihat Live malam ini!"). TikTok Live (Menghasilkan Penjualan) dengan Promo Terbatas dan juga menCiptakan urgensi dengan flash sale atau diskon yang hanya berlaku saat Live. Melakukan Interaksi dengan menyapa penonton dan jawab pertanyaan real-time untuk membangun kepercayaan dan meningkatkan

jangkauan Live Tunjukkan Produk dengan meLakukan demo langsung dan ulangi ajakan "Klik Keranjang Kuning, serta Konsisten dengan penJadwalan Live secara rutin agar audiens tahu kapan harus kembali.

Pertanyaan ketiga dari bapak furqon dengan pertanyaan “bagaimana cara kita menghitung hpp?”

Pertanyaan tersebut dijawab oleh salah satu dosen pendamping magister manajemen Universitas Pamulang, yaitu bapak Dr. Surya Budiman, SE, MBA bahwa kita sebagai UMKM harus bekerja dan menjalaninya dengan gembira karena ini sangat berpengaruh dalam mengelola bisnis dan keuangan, berikut cara Menghitung Harga Pokok Penjualan (HPP) adalah langkah fundamental bagi UMKM untuk mengetahui biaya langsung yang dikeluarkan untuk barang yang benar-benar terjual dalam suatu periode, yang kemudian digunakan untuk menentukan laba kotor. Proses perhitungan HPP dilakukan melalui tiga langkah utama, dimulai dengan menghitung Pembelian Bersih. Langkah pertama adalah menentukan Pembelian Bersih, yaitu total biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh stok barang setelah mempertimbangkan semua biaya dan pengurangan. Nilai ini didapatkan dari penjumlahan Total Pembelian dengan Ongkos Angkut Pembelian, kemudian hasilnya dikurangi dengan total Retur Pembelian dan Potongan Pembelian yang diterima. Setelah Pembelian Bersih diketahui, langkah kedua adalah menghitung Barang Siap Dijual. Barang

Siap Dijual merupakan total nilai barang yang tersedia untuk dijual selama periode akuntansi. Nilai ini diperoleh dengan menjumlahkan Persediaan Awal Barang Dagang yaitu stok yang tersisa dari periode sebelumnya dengan Pembelian Bersih yang sudah dihitung pada langkah pertama. Langkah terakhir adalah menghitung Harga Pokok Penjualan (HPP) itu sendiri. HPP didapatkan dengan mengurangi Persediaan Akhir Barang Dagang dari total Barang Siap Dijual. Persediaan Akhir adalah nilai barang yang masih tersisa atau belum terjual pada akhir periode akuntansi, yang biasanya didapatkan melalui perhitungan inventarisasi fisik. Hasil akhir dari perhitungan ini, HPP, kemudian menjadi basis bagi UMKM untuk menetapkan harga jual yang menguntungkan dan menghitung margin laba kotor bisnis.

Dampak Kegiatan

Melalui pelaksanaan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini, diharapkan UMKM di wilayah Anyer mampu melakukan transformasi digital secara berkelanjutan sehingga dapat meningkatkan daya saing usaha di tengah perkembangan teknologi dan perubahan perilaku konsumen. Kegiatan PKM ini diharapkan tidak hanya menjadi sarana peningkatan pengetahuan jangka pendek, tetapi juga menjadi titik awal bagi pelaku UMKM untuk terus mengembangkan kompetensi dalam pengelolaan pemasaran digital, terutama dalam memanfaatkan media sosial sebagai platform utama promosi dan penjualan.

Pelatihan optimalisasi pengelolaan SDM di era digital memberikan dampak positif bagi UMKM pesisir. Peserta pelatihan mengalami peningkatan pemahaman mengenai pentingnya pengelolaan SDM yang terstruktur dan berbasis teknologi. Pelatihan juga mendorong pemanfaatan teknologi digital sederhana, seperti penggunaan aplikasi pesan instan untuk koordinasi kerja, pencatatan kehadiran digital, serta penggunaan media sosial untuk komunikasi internal dan eksternal. Selain itu, terjadi peningkatan motivasi kerja dan kesadaran akan pentingnya peningkatan kompetensi SDM secara berkelanjutan.

Secara keseluruhan, besar harapan bahwa kegiatan PKM ini dapat menjadi fondasi awal terbentuknya UMKM yang lebih kreatif, inovatif, dan kompetitif dengan dukungan pemasaran digital yang efektif, sehingga mampu meningkatkan kesejahteraan masyarakat di wilayah Anyer secara luas dan berkelanjutan.

Kesimpulan dan Saran

Kesimpulan

Kegiatan PKM berhasil meningkatkan pemahaman dan keterampilan pelaku UMKM dalam memanfaatkan pemasaran digital. Intervensi ini menjadi langkah awal bagi UMKM di Anyer untuk melakukan transformasi digital secara berkelanjutan.

Pelatihan optimalisasi pengelolaan SDM di era digital pada UMKM pesisir

terbukti mampu meningkatkan pengetahuan, keterampilan, dan pola pikir pelaku UMKM dalam mengelola SDM secara lebih profesional dan adaptif. Pelatihan ini berkontribusi terhadap peningkatan efektivitas kerja dan daya saing UMKM pesisir.

Melalui rangkaian pelatihan, pendampingan, dan praktik langsung, peserta memperoleh pemahaman mendalam mengenai pentingnya digital marketing sebagai strategi utama dalam menghadapi persaingan usaha yang semakin kompetitif. Pelaku UMKM mulai menyadari nilai strategis media sosial dalam membangun identitas merek, menarik perhatian konsumen, serta memperluas jangkauan produk hingga menjangkau wisatawan yang berkunjung ke kawasan Anyer.

Saran

Saran agar pengembangan keterampilan SDM Diperlukan dukungan berkelanjutan berupa pelatihan lanjutan dan peningkatan infrastruktur digital khususnya akses internet untuk wilayah pesisir.

UMKM juga disarankan memanfaatkan teknologi secara konsisten untuk memperkuat jaringan pemasaran dan pengelolaan usaha agar mampu menghadapi persaingan pasar yang semakin digital.

1. Penyediaan Fasilitas dan Alat Produksi yang Memadai.

Dukungan penyediaan alat dan fasilitas produksi yang modern dan sesuai kebutuhan sangat diperlukan

agar UMKM dapat meningkatkan efisiensi dan kualitas produk. Kerja sama dengan pemerintah dan sektor swasta untuk menyediakan akses peralatan dan ruang produksi yang memadai akan mempercepat proses transformasi produk berbasis limbah.

2. Penguatan Akses Pasar dan Pemasaran Digital.

Pelatihan pemasaran digital perlu dikembangkan agar pelaku UMKM mampu memanfaatkan platform online dan media sosial untuk memperluas jangkauan pasar. Dukungan pemasaran yang berkelanjutan, termasuk pelaksanaan pameran dan penyediaan jaringan distribusi, dapat meningkatkan penjualan dan keberlanjutan usaha.

3. Peningkatan Kesadaran Lingkungan dan Tanggung Jawab Sosial.

Pembinaan kesadaran akan pentingnya pengelolaan limbah secara ramah lingkungan harus terus dilakukan sebagai bagian integral dari pelatihan. Hal ini bukan hanya mendukung kelestarian lingkungan pesisir, tetapi juga meningkatkan citra produk dan penerimaan konsumen yang makin peduli pada produk berkelanjutan.

4. Kolaborasi Multi Pihak yang Berkelanjutan.

Pengembangan keterampilan SDM harus dilaksanakan dalam ekosistem kolaboratif yang melibatkan akademisi, pemerintah, lembaga

swadaya masyarakat, dan sektor swasta. Sinergi ini memperkuat pendanaan, penyediaan materi pelatihan, bantuan teknis, dan akses

pasar hingga menciptakan keberlanjutan program pengembangan UMKM pesisir.

Daftar Pustaka

- Hasibuan, M. S. P. (2019). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Sedarmayanti. (2020). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Bandung: Refika Aditama.
- Sugiyono. (2021). *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta.
- Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia. (2022). *Pengembangan UMKM di Era Digital*. Jakarta: KemenKopUKM.
- Rachmawati, I. K. (2018). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Yogyakarta: Andi.
- Ulrich, D., Younger, J., Brockbank, W., & Ulrich, M. (2017). *HR Competencies: Mastery at the Intersection of People and Business*. Alexandria, VA: Society for Human Resource Management.
- Prasetyo, B., & Trisyanti, U. (2019). Revolusi industri 4.0 dan tantangan perubahan sosial. *Jurnal Ilmiah Teknologi dan Informasi*, 5(2), 22–28.
- Sutrisno, E. (2019). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Kencana.
- Tambunan, T. (2020). *UMKM di Indonesia: Perkembangan, Kendala, dan Tantangan*. Jakarta: Ghalia Indonesia.