

Meningkatkan Pengetahuan dan Keterampilan untuk Memperbaiki Kinerja UMKM Pengepul Buah Durian di Blok Sinapeul Desa Ujungberung Kecamatan Sindangwangi Kabupaten Majalengka Jawa Barat

M. Yani Syafei¹, Umi Narimawati², Eman Suherman³, Candra Permadi⁴

¹Dosen Program Doktor Ilmu Manajemen UNIKOM, Bandung, Indonesia

²Dosen Program Doktor Ilmu Manajemen UNIKOM, Bandung, Indonesia

³Mahasiswa Program Doktor Ilmu Manajemen UNIKOM, Bandung, Indonesia

⁴Mahasiswa Program Doktor Ilmu Manajemen UNIKOM, Bandung, Indonesia

*e-mail korespondensi: eman.75423010@mahasiswa.unikom.ac.id

Abstract

This community service program aims to enhance the knowledge and skills of micro, small, and medium enterprises (MSMEs) dealing with durian in Sinapeul Village, Sindangwangi Subdistrict, Majalengka Regency. The program encompasses training in financial and operational management, post-harvest handling, and marketing strategies using social media. Results demonstrate significant improvements in participants' understanding of financial management, operational efficiency, and marketing strategies. About 75% of participants implemented more efficient operational strategies, 70% grasped proper post-harvest handling techniques that reduced product damage by 20%, and 85% actively utilized social media for promotion, increasing market demand by up to 20%. The program also encouraged product diversification, such as durian-based pancakes and dodol. Findings suggest that targeted approaches through training and mentoring effectively improve MSMEs' competitiveness in local and regional markets. Recommendations include further training, optimization of digital technology, and collaboration with local governments and universities to ensure program sustainability.

Keywords: Knowledge improvement; skills; MSME performance

Abstrak

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan meningkatkan pengetahuan dan keterampilan pelaku UMKM pengepul durian di Desa Sinapeul, Kecamatan Sindangwangi, Kabupaten Majalengka. Program ini melibatkan pelatihan manajemen keuangan dan operasional, penanganan pasca-panen, serta pendampingan strategi pemasaran berbasis media sosial. Hasil menunjukkan peningkatan signifikan dalam pemahaman peserta terhadap konsep manajemen keuangan, operasional, dan strategi pemasaran. Sebanyak 75% peserta dapat menerapkan manajemen operasional yang lebih efisien, 70% memahami teknik penanganan pasca-panen yang mengurangi kerusakan produk hingga 20%, dan 85% peserta aktif memanfaatkan media sosial untuk promosi, meningkatkan permintaan pasar hingga 20%. Program ini juga mendorong diversifikasi produk berbasis durian seperti pancake dan dodol. Kesimpulan menunjukkan bahwa pendekatan terarah melalui pelatihan dan pendampingan mampu meningkatkan daya saing UMKM di pasar lokal dan regional. Rekomendasi diberikan untuk mendukung keberlanjutan program, termasuk pelatihan lanjutan, optimalisasi teknologi digital, dan kolaborasi dengan pemerintah daerah serta perguruan tinggi.

Kata Kunci: Peningkatan Pengetahuan; Keterampilan; Kinerja UMKM

Accepted: 2024-07-24

Published: 2025-02-01

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peranan strategis dalam perekonomian Indonesia. Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan UKM (2023), UMKM menyumbang lebih dari 60% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) nasional dan menyediakan lebih dari 97% lapangan kerja. Namun, meskipun kontribusinya signifikan, kinerja UMKM di Indonesia masih menghadapi berbagai tantangan, baik dari sisi internal maupun eksternal.

Kinerja UMKM di Indonesia cenderung bervariasi, tergantung pada sektor, lokasi geografis, dan skala usahanya. Banyak UMKM di sektor manufaktur, perdagangan, dan jasa yang menunjukkan

potensi besar untuk berkembang. Namun, laporan dari Bank Indonesia (2022) mengungkapkan bahwa mayoritas UMKM masih berada pada tahap pengembangan awal dengan daya saing yang rendah di tingkat nasional maupun internasional. Salah satu indikatornya adalah rendahnya tingkat ekspor produk UMKM yang hanya berkisar 14,3% dari total ekspor nasional.

Faktor yang dapat yang memengaruhi kinerja UMKM diantaranya adalah adaptasi terhadap teknologi dan inovasi. Dalam studi yang dilakukan oleh Purwanti et al. (2021), hanya sekitar 23% UMKM di Indonesia yang telah mengadopsi teknologi digital secara penuh dalam operasional mereka. Padahal, digitalisasi memiliki peran penting dalam memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan efisiensi usaha. Hal ini menunjukkan bahwa banyak UMKM belum mampu memanfaatkan potensi teknologi secara optimal untuk meningkatkan kinerjanya.

Pelaku UMKM di Indonesia menghadapi berbagai kendala yang menghambat peningkatan kinerja mereka. Kendala utama meliputi akses terhadap modal, persaingan yang ketat, kurangnya dukungan infrastruktur, dan keterbatasan pengetahuan serta keterampilan. Berdasarkan survei Otoritas Jasa Keuangan (OJK, 2022), sekitar 42% UMKM menghadapi kesulitan dalam mendapatkan akses pendanaan, terutama dari lembaga keuangan formal. Hal ini disebabkan oleh keterbatasan jaminan, rekam jejak kredit, dan kurangnya literasi keuangan. Selain itu, globalisasi telah membuka pasar yang lebih luas, tetapi juga meningkatkan persaingan, baik dari dalam negeri maupun luar negeri. Banyak UMKM kesulitan bersaing karena keterbatasan sumber daya, harga yang kurang kompetitif, dan kualitas produk yang belum konsisten. Di beberapa wilayah, khususnya daerah terpencil, pelaku UMKM menghadapi kendala infrastruktur seperti keterbatasan akses jalan, transportasi, dan konektivitas internet. Hal ini membatasi kemampuan mereka untuk menjangkau pasar yang lebih luas.

Salah satu kendala utama adalah kurangnya pengetahuan dan keterampilan dalam mengelola usaha. Banyak pelaku UMKM belum memiliki pemahaman yang memadai tentang manajemen keuangan, pemasaran, strategi bisnis, dan teknologi digital (Suryani & Santoso, 2023). Pengetahuan dan keterampilan merupakan faktor krusial yang menentukan keberhasilan UMKM. Namun, banyak pelaku UMKM yang belum memiliki akses terhadap pelatihan atau pendidikan yang relevan. Studi oleh Wijaya et al. (2022) menunjukkan bahwa 68% pelaku UMKM di Indonesia belum pernah mengikuti pelatihan formal terkait pengembangan usaha. Hal ini menyebabkan mereka kesulitan dalam menghadapi dinamika pasar dan perubahan teknologi. Keterbatasan pengetahuan sering kali terlihat pada aspek manajemen keuangan. Sebagai contoh, banyak pelaku UMKM yang tidak memiliki sistem pencatatan keuangan yang baik, sehingga sulit untuk mengukur profitabilitas usaha mereka. Selain itu, dalam aspek pemasaran, keterampilan dalam memanfaatkan media sosial dan platform e-commerce masih rendah. Menurut survei APJII (2023), hanya sekitar 37% UMKM yang aktif menggunakan media sosial sebagai alat pemasaran utama.

Untuk mengatasi berbagai kendala tersebut, diperlukan upaya yang terarah dan berkelanjutan. Salah satu fokus utama adalah peningkatan pengetahuan dan keterampilan pelaku UMKM. Beberapa langkah yang dapat dilakukan meliputi penyediaan pelatihan dan pendidikan, pendampingan bisnis, pemanfaatan teknologi digital, kolaborasi dengan perguruan tinggi, dan penguatan jaringan serta kemitraan. Pelatihan dan pendidikan menjadi salah satu cara efektif untuk meningkatkan kapasitas pelaku UMKM. Program-program pelatihan dapat mencakup berbagai topik, seperti manajemen keuangan, pemasaran digital, strategi bisnis, dan penggunaan teknologi informasi. Sebagai contoh, program "Digitalisasi UMKM" yang diselenggarakan oleh Kementerian Komunikasi dan Informatika (2023) berhasil meningkatkan pendapatan pelaku UMKM hingga 30% melalui pelatihan e-commerce. Selain pelatihan, pendampingan secara langsung oleh mentor atau konsultan bisnis juga penting. Pendampingan ini memungkinkan pelaku UMKM untuk mendapatkan solusi atas permasalahan spesifik yang mereka hadapi. Dalam studi kasus oleh Handayani et al. (2023), UMKM yang

mendapatkan pendampingan bisnis selama enam bulan mampu meningkatkan efisiensi operasional hingga 25%.

Teknologi digital dapat menjadi katalisator dalam meningkatkan kinerja UMKM. Pemerintah dan lembaga terkait perlu mendorong adopsi teknologi dengan menyediakan akses terhadap platform digital, pelatihan penggunaan software, dan insentif bagi UMKM yang berinovasi. Menurut Rahman & Putri (2024), digitalisasi mampu meningkatkan efisiensi operasional UMKM hingga 40% dan memperluas jangkauan pasar secara signifikan. Perguruan tinggi dapat berperan sebagai mitra strategis dalam meningkatkan pengetahuan dan keterampilan pelaku UMKM. Melalui program pengabdian kepada masyarakat, Universitas Komputer Indonesia (UNIKOM) dapat memberikan pelatihan, konsultasi, dan penelitian yang relevan dengan kebutuhan UMKM. Pelaku UMKM juga perlu didorong untuk membangun jaringan dan kemitraan dengan berbagai pihak, termasuk pemerintah, swasta, dan komunitas lokal. Kemitraan ini dapat membantu mereka mendapatkan akses pasar yang lebih luas, sumber daya, dan dukungan lainnya.

Kabupaten Majalengka merupakan salah satu daerah di Jawa Barat yang memiliki potensi besar dalam sektor pertanian dan perkebunan, termasuk durian sebagai salah satu komoditas unggulannya. Durian Majalengka dikenal memiliki cita rasa khas dan kualitas tinggi, sehingga menjadi daya tarik tersendiri bagi konsumen lokal maupun luar daerah. Hal ini membuka peluang bagi usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) yang bergerak sebagai pengepul durian. Pengepul durian memiliki peran penting dalam rantai pasok, yaitu sebagai penghubung antara petani dengan pasar tradisional, pedagang besar, dan bahkan potensi ekspor. Namun, UMKM pengepul durian di Majalengka menghadapi berbagai tantangan yang cukup kompleks.

Salah satu tantangan utama adalah ketergantungan pada musim panen, mengingat produksi durian berlangsung musiman dan hanya terjadi beberapa bulan dalam setahun. Kondisi ini menyebabkan fluktuasi pendapatan yang signifikan, sehingga banyak pengepul kesulitan menjaga kelangsungan usaha di luar musim panen. Selain itu, masalah logistik juga menjadi kendala, terutama terkait infrastruktur transportasi yang belum optimal. Durian, sebagai buah yang mudah rusak, membutuhkan penanganan dan distribusi yang cepat agar kualitasnya tetap terjaga. Di sisi lain, keterbatasan modal dan rendahnya pemanfaatan teknologi juga menjadi hambatan bagi para pengepul dalam meningkatkan kapasitas dan efisiensi usahanya. Persaingan yang ketat antarsesama pengepul semakin memperberat situasi, seringkali memaksa mereka menurunkan harga beli dari petani demi mempertahankan pasar.

Meskipun demikian, peluang pengembangan UMKM pengepul durian di Majalengka masih terbuka lebar. Permintaan durian Majalengka terus meningkat, baik dari pasar lokal maupun kota besar seperti Bandung dan Jakarta. Bahkan, peluang ekspor ke negara-negara tetangga seperti Malaysia dan Singapura mulai muncul. Selain itu, pengepul dapat mengembangkan produk turunan, seperti pancake durian, dodol durian, atau es krim durian, untuk meningkatkan nilai tambah dan memperluas pasar. Dukungan dari pemerintah daerah, berupa pelatihan, bantuan permodalan, dan fasilitasi pemasaran, juga memberikan angin segar bagi pelaku UMKM ini. Dengan pengelolaan yang lebih baik serta adopsi teknologi dalam pengelolaan usaha, UMKM pengepul durian di Majalengka memiliki potensi untuk tumbuh lebih besar dan berkontribusi signifikan terhadap perekonomian daerah.

Dengan memahami tantangan dan kendala yang dihadapi oleh pelaku UMKM, serta mengambil langkah-langkah strategis untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan mereka, diharapkan kinerja UMKM di Indonesia khususnya pelaku UMKM Pengepul Buah Durian di Desa Sinapeul Kecamatan Sindangwangi Kabupaten Majalengka dapat semakin baik. Hal ini tidak hanya akan berdampak pada peningkatan pendapatan pelaku UMKM, tetapi juga kontribusi mereka baik terhadap perekonomian daerah maupun nasional secara keseluruhan.

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini bertujuan untuk:

1. Meningkatkan Pengetahuan Pelaku UMKM Pengepul Durian tentang Manajemen Keuangan dan Operasional.
2. Meningkatkan Kemampuan Pelaku UMKM dalam Mengatasi Tantangan Musiman dan Logistik.
3. Mengembangkan Keterampilan Pemasaran dan Pengelolaan Produk Durian.

METODE

Berdasarkan permasalahan yang diuraikan diatas, dan sebagai solusi dari permasalahan tersebut, maka metode pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang akan dilakukan sebagaimana disajikan pada tabel di bawah ini :

Tabel 1. Metode Pelaksanaan dan Sasaran Kegiatan PKM

Solusi	Metode Pelaksanaan	Sasaran
Pelatihan tentang pengelolaan keuangan dan operasinal usaha	1. Ceramah 2. Forum Group Diskusi	Pelaku UMKM Pengepul Buah Durian Blok Sinapeul Desa Ujungberung Kecamatan Sindangwangi
Pelatihan Penanganan pasca-panen	1. Ceramah 2. Forum Group Diskusi	Pelaku UMKM Pengepul Buah Durian Blok Sinapeul Desa Ujungberung Kecamatan Sindangwangi
Pendampingan dalam meningkatkan strategi pemasaran, terutama promosi melalui media sosial.	1. Bimbingan dan konsultasi 2. Forum Group Diskusi	Pelaku UMKM Pengepul Buah Durian Blok Sinapeul Desa Ujungberung Kecamatan Sindangwangi



Gambar 1 Diskusi Perencanaan Pelatihan

HASIL DAN PEMBAHASAN

Sasaran Pengabdian ini pelaku UMKM Pengepul Buah Durian di Blok Sinapeul Desa Ujungberung Kecamatan Sindangwangi Kabupaten Majalengka, yang berjumlah 25 orang.



Gambar 2. Kegiatan Pelatihan Pelaku UMKM Pengepul Buah Durian



Gambar 3. Saresehan Setelah Pelaksanaan Pelatihan Sekaligus Evaluasi

Setelah dilaksanakan kegiatan pengabdian, hasil yang diperoleh adalah sebagaimana dijabarkan dalam table berikut:

Tabel 2. Hasil Pengabdian Kepada Masyarakat

Kegiatan	Target (Indikator Kegiatan)	Hasil Kegiatan (Indikator Capaian)
Pelatihan tentang pengelolaan keuangan dan operasional usaha	1. 75% peserta memahami konsep manajemen keuangan. 2. 70% peserta memahami konsep manajemen operasional.	1. 80% peserta dapat membuat pencatatan keuangan sederhana sebagai bukti pemahaman manajemen keuangan. 2. 75% peserta mampu mengidentifikasi dan menerapkan strategi operasional yang lebih efisien berdasarkan catatan kinerja usaha mereka.
Pelatihan penanganan pasca-panen	70% peserta memahami teknik penanganan pasca-panen durian untuk menjaga kualitas produk.	75% peserta berhasil mengurangi kerusakan produk hingga 20% selama distribusi, berdasarkan laporan evaluasi kegiatan pasca-panen.
Pendampingan dalam meningkatkan strategi pemasaran	1. 80% peserta memahami cara membuat kemasan menarik dan melakukan promosi melalui media sosial.	1. 85% peserta berhasil menggunakan media sosial untuk promosi secara aktif, yang terlihat dari peningkatan engagement.

- | | |
|--|---|
| 2. 70% peserta memahami konsep diversifikasi produk berbasis durian. | 2. 75% peserta mulai mengembangkan produk turunan seperti pancake durian dan mencatat kenaikan permintaan pasar sebesar 15-20%. |
|--|---|

Berdasarkan hasil kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan, dapat disimpulkan bahwa pelatihan dan pendampingan yang diberikan kepada pelaku UMKM pengepul durian di Blok Sinapeul, Desa Ujungberung Kecamatan Sindangwangi, Kabupaten Majalengka, menunjukkan hasil yang signifikan dalam meningkatkan pengetahuan dan keterampilan mereka. Pada kegiatan pelatihan pengelolaan keuangan dan operasional usaha, sebanyak 75% peserta berhasil memahami konsep dasar manajemen keuangan, sementara 70% peserta mampu memahami manajemen operasional. Hasil ini dibuktikan dengan 80% peserta dapat membuat pencatatan keuangan sederhana untuk mengelola pemasukan dan pengeluaran, serta 75% peserta mampu mengidentifikasi dan menerapkan strategi operasional yang lebih efisien guna meningkatkan produktivitas usaha mereka.

Pada pelatihan penanganan pasca-panen, 70% peserta memahami teknik yang tepat untuk menjaga kualitas produk durian selama proses distribusi. Hasilnya, 75% peserta berhasil mengurangi kerusakan produk hingga 20%, yang menunjukkan adanya peningkatan dalam efisiensi pengelolaan pasca-panen. Hal ini sangat penting untuk menjaga daya saing produk di pasar.

Sementara itu, pada pendampingan strategi pemasaran, 80% peserta berhasil memahami pentingnya membuat kemasan menarik dan memanfaatkan media sosial untuk promosi. Sebanyak 85% peserta mulai aktif menggunakan media sosial untuk meningkatkan keterlibatan konsumen, dan 75% lainnya mulai mengembangkan produk turunan berbasis durian, seperti pancake dan dodol durian, yang mencatat kenaikan permintaan pasar hingga 15-20%. Secara keseluruhan, kegiatan ini menunjukkan bahwa pelatihan dan pendampingan yang terarah mampu meningkatkan pengetahuan, keterampilan, serta daya saing pelaku UMKM dalam menghadapi tantangan pasar.

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan kegiatan pengabdian kepada masyarakat, dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. **Peningkatan Pengetahuan dan Keterampilan**
Kegiatan pelatihan yang diberikan berhasil meningkatkan pengetahuan pelaku UMKM pengepul durian di Blok Sinapeul, Desa Ujungberung Kecamatan Sindangwangi, Kabupaten Majalengka, dalam bidang manajemen keuangan dan operasional. Sebanyak 80% peserta mampu membuat pencatatan keuangan sederhana, sementara 75% peserta berhasil mengidentifikasi dan menerapkan strategi operasional yang lebih efisien, menunjukkan bahwa pelatihan ini efektif dalam membekali pelaku UMKM dengan keterampilan dasar pengelolaan usaha.
2. **Efisiensi Pasca-Panen**
Pelatihan penanganan pasca-panen juga memberikan hasil yang positif, di mana 70% peserta memahami teknik yang benar dalam menjaga kualitas produk durian, dan 75% dari mereka mampu mengurangi tingkat kerusakan produk hingga 20% selama distribusi. Hal ini berkontribusi terhadap peningkatan efisiensi usaha serta menjaga kualitas produk di pasar.
3. **Peningkatan Daya Saing Melalui Pemasaran**
Pendampingan dalam strategi pemasaran menunjukkan keberhasilan signifikan, dengan 85% peserta mulai aktif menggunakan media sosial untuk promosi, meningkatkan keterlibatan

konsumen. Selain itu, 75% peserta mulai mengembangkan produk turunan seperti pancake dan dodol durian, yang mencatat peningkatan permintaan pasar sebesar 15-20%.

Secara keseluruhan, kegiatan ini berhasil meningkatkan kapasitas pelaku UMKM dalam manajemen usaha, pengelolaan pasca-panen, dan pemasaran, sehingga mendukung keberlanjutan dan daya saing usaha mereka di pasar lokal maupun regional.

Rekomendasi

1. Bagi Pelaku UMKM Pengepul Buah Durian

Pelaku UMKM pengepul buah durian di Desa Sinapeul disarankan untuk terus meningkatkan kapasitas manajemen keuangan dan operasional melalui pelatihan lanjutan, terutama yang berfokus pada pengelolaan modal kerja dan perencanaan keuangan yang lebih kompleks. Selain itu, pemanfaatan teknologi digital, seperti media sosial dan platform e-commerce, perlu dioptimalkan untuk memperluas jangkauan pasar. Pelaku UMKM juga diharapkan lebih inovatif dalam diversifikasi produk turunan berbasis durian untuk menambah nilai tambah dan menarik lebih banyak konsumen. Kualitas produk harus tetap dijaga melalui teknik penanganan pasca-panen yang telah dipelajari guna meningkatkan kepercayaan pasar.

2. Bagi Universitas Komputer Indonesia (UNIKOM)

Universitas Komputer Indonesia diharapkan untuk terus mengembangkan program pengabdian kepada masyarakat dengan melibatkan dosen dan mahasiswa dalam pendampingan intensif bagi pelaku UMKM. Program yang lebih berkelanjutan, seperti pembentukan inkubator bisnis atau pusat konsultasi UMKM, dapat menjadi solusi untuk memastikan keberlanjutan pelatihan dan pendampingan. Selain itu, kolaborasi dengan berbagai pihak, seperti pemerintah daerah dan sektor swasta, perlu diperkuat untuk memberikan pelaku UMKM akses terhadap sumber daya yang lebih luas, termasuk pelatihan berbasis teknologi digital.

3. Bagi Pemerintah Daerah Kabupaten Majalengka

Pemerintah Daerah Kabupaten Majalengka disarankan untuk meningkatkan dukungan terhadap pelaku UMKM pengepul durian melalui penyediaan akses modal yang lebih mudah dan terjangkau, seperti program kredit usaha rakyat (KUR). Pemerintah juga perlu memperbaiki infrastruktur, khususnya akses transportasi, untuk mendukung distribusi hasil panen. Selain itu, program pelatihan dan pendampingan yang bersinergi dengan perguruan tinggi dan lembaga swasta perlu diperluas, termasuk dalam hal pemasaran berbasis digital dan diversifikasi produk turunan. Pemerintah dapat memfasilitasi pelaku UMKM untuk memasuki pasar ekspor, mengingat potensi durian Majalengka yang tinggi di pasar internasional.

DAFTAR PUSTAKA

- APJII. (2023). Laporan Penetrasi dan Perilaku Pengguna Internet Indonesia 2023. Jakarta: APJII.
- Bank Indonesia. (2022). Kajian UMKM dan Digitalisasi. Jakarta: Bank Indonesia.
- Handayani, D., Siregar, B., & Hidayat, R. (2023). "Pendampingan UMKM: Studi Kasus di Jawa Tengah." *Jurnal Manajemen dan Bisnis*, 20(2), 145-160.
- Kementerian Komunikasi dan Informatika. (2023). Laporan Program Digitalisasi UMKM. Jakarta: Kominfo.
- Kementerian Koperasi dan UKM. (2023). Statistik UMKM Indonesia 2023. Jakarta: Kemenkop UKM.
- Otoritas Jasa Keuangan. (2022). Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan 2022. Jakarta: OJK.
- Purwanti, A., Nugroho, W., & Yuliani, T. (2021). "Adopsi Teknologi Digital pada UMKM: Tantangan dan Peluang." *Jurnal Teknologi dan Inovasi*, 15(1), 75-89.
- Rahman, F., & Putri, N. (2024). "Efek Digitalisasi terhadap Kinerja UMKM di Era Pandemi." *Jurnal Ekonomi Digital*, 12(1), 89-102.

-
- Suryani, T., & Santoso, D. (2023). "Tantangan UMKM dalam Era Digital: Studi Literatur." *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 25(3), 321-335.
- Wijaya, R., Adi, S., & Fitria, N. (2022). "Peran Pendidikan dalam Meningkatkan Kapasitas Pelaku UMKM." *Jurnal Pendidikan dan Pengembangan Sumber Daya Manusia*, 18(2), 201-215.