

Peningkatan Softskill Pelaku UMKM Meruya Selatan untuk Membangun Daya Saing dan Keberlanjutan Bisnis

Nia Kusuma Wardhani¹, Aslam Mei Nur Widigdo^{2*}

^{1,2}Universitas Mercu Buana, Jakarta, Indonesia

*e-mail korespondensi: aslam.mei@mercubuana.ac.id

Abstract

Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) play a strategic role in economic growth, yet they often face challenges in maintaining competitiveness and business sustainability. A lack of soft skills among MSMEs in the Meruya Selatan sub-district can hamper their business development. One key factor supporting MSME success is mastery of soft skills, such as business communication, leadership, and teamwork. MSMEs with strong soft skills are better able to build business networks, adapt to market changes, and increase customer loyalty. MSMEs with effective leadership facilitate productive team management, while creativity and innovation drive the creation of added value in products and services. Some challenges faced by MSMEs in the Meruya Selatan sub-district include inadequate business communication skills, leadership challenges, and a lack of effective teamwork management. Communication issues involving direct interaction with customers can impact relationships and consumer perceptions of the business. The Community Service Program (PKM) uses training methods in the form of lectures, simulations, and evaluations. The PKM aims to improve the soft skills of MSMEs in the Meruya Selatan sub-district. By improving these soft skills competencies, MSMEs can not only survive in a competitive market but also expand long-term growth opportunities.

Keywords: MSMEs; soft skills; competitiveness; business continuity

Abstrak

Pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran strategis dalam pertumbuhan ekonomi, namun mereka sering menghadapi tantangan dalam mempertahankan daya saing dan keberlangsungan bisnis. Kurangnya softskill pada pelaku UMKM di kelurahan Meruya Selatan dapat menghambat perkembangan bisnisnya. Salah satu faktor kunci yang mendukung keberhasilan UMKM adalah penguasaan soft skills, seperti komunikasi bisnis, kepemimpinan dan kerjasama tim. UMKM dengan soft skills yang baik lebih mampu membangun jaringan bisnis, beradaptasi dengan perubahan pasar, dan meningkatkan loyalitas pelanggan. Pelaku UMKM dengan kepemimpinan yang efektif membantu pengelolaan tim yang produktif, sedangkan kreatifitas dan inovasi mendorong penciptaan nilai tambah dalam produk dan layanan. Beberapa Permasalahan UMKM di Kelurahan Meruya Selatan adalah kemampuan komunikasi bisnis yang tidak memadai, kendala kepemimpinan dan kurang mampu mengelola kerjasama tim secara baik. Beberapa permasalahan komunikasi yang melibatkan interaksi langsung dengan pelanggan dapat mempengaruhi hubungan serta persepsi konsumen terhadap bisnis tersebut. Metode yang dipergunakan dalam PKM adalah pelatihan yang berbentuk ceramah dan praktek simulasi, serta evaluasi. PKM bertujuan untuk meningkatkan softskill para pelaku UMKM di kelurahan Meruya Selatan. Dengan peningkatan kompetensi softskill ini, UMKM tidak hanya dapat bertahan di pasar yang kompetitif, tetapi juga memperluas peluang pertumbuhan jangka panjang.

Kata Kunci: UMKM; softskill; daya saing; keberlanjutan bisnis

Accepted: 2025-07-02

Published: 2025-07-31

PENDAHULUAN

UMKM berperan penting dalam membangun perekonomian negara, sebagian besar UMKM memiliki skala usaha yang relatif kecil seperti kedai makanan, toko kecil, dan industri kreatif dengan jumlah karyawan yang terbatas. Keberadaan UMKM berkontribusi signifikan terhadap perekonomian lokal dengan membuka peluang kerja serta mendorong aktivitas ekonomi di masyarakat. Menurut Widigdo dan Nugroho (2024) UMKM yang jumlahnya jutaan dapat menjadi unit Tangguh dalam penggerak roda perekonomian Indonesia. Menurut Jayanti et al.. (2023) UMKM telah diakui dunia dan memiliki peran yang sangat vital dalam pembangunan ekonomi disuatu negara sedang berkembang dan maju. Di negara maju, kelompok usaha tersebut menyerap banyak tenaga kerja

dibandingkan dengan perusahaan besar. Di negara berkembang, UMKM memiliki peran penting dalam perspektif mencari kesempatan kerja dan sumber penghasilan bagi sekelompok orang, distribusi pendapatan dan pengurangan kemiskinan, serta membantu pembangunan ekonomi pedesaan.

Pada umumnya tantangan yang dihadapi UMKM adalah mempertahankan daya saing dan keberlangsungan bisnis. Menurut (Christiana et al., 2022) Persaingan pasar masih menjadi tantangan bagi UMKM, untuk bertahan dan terus mendominasi pasar. Oleh karena itu, UMKM memerlukan informasi yang tepat dan akurat untuk menyelesaikan berbagai permasalahan yang ada pada UMKM.

Salah satu faktor yang mempengaruhi daya saing UMKM adalah penguasaan *soft skill*. Menurut Huda et al (2022) di dalam Adwi et al. (2023) Kurangnya pemahaman yang dimiliki oleh pelaku usaha mikro berkaitan dengan pemahaman *soft skill* ini berakibat usaha yang dijalankan hanya akan jalan di tempat dan sulit berkembang menjadi usaha dengan skala yang lebih besar lagi. Kamaludin (2019) menyatakan modal usaha akan sia-sia jika dijalankan oleh pelaku usaha mikro yang tidak memiliki kemampuan mental yang didalamnya terdapat kemampuan *soft skill* yang handal karena dalam prosesnya kegiatan usaha akan bersinggungan langsung dengan konsumen. *Soft skill* merupakan jawaban atas kebutuhan konsumen akan pelayanan yang baik dan prima.

Keterampilan *soft skills* dan kepemimpinan yang baik dapat mendorong pemilik UMKM untuk mengintegrasikan prinsip-prinsip keberlanjutan dalam setiap aspek usahanya, mulai dari pengadaan bahan baku, proses produksi, hingga pemasaran produk. Permasalahan yang dihadapi UMKM di wilayah kelurahan Meruya Selatan adalah kurangnya softskill pada pelaku UMKM sehingga kurang memiliki daya saing dan berpotensi menghambat perkembangan bisnisnya. Selain itu minimnya pengalaman dalam berinteraksi dengan pelanggan, karyawan, serta pemangku kepentingan lainnya berpengaruh pada kurangnya kemampuan pelaku UMKM dalam membangun komunikasi bisnis yang baik.

Berdasarkan observasi beberapa permasalahan pelaku UMKM di Meruya Selatan terkait soft skill diantaranya adalah kurangnya kemampuan memimpin, rendahnya kemampuan komunikasi bisnis, kurangefektifnya dalam pengelolaan kerjasama tim. Terkait dengan kepemimpinan, masih banyak pelaku UMKM yang tidak dapat mendelegasikan tugas sehingga mengakibatkan pekerjaan yang menumpuk, kurangnya kemampuan mengelola waktu secara optimal, kurang siap mengelola kritik. Dalam komunikasi bisnis dengan konsumen, ditemukan kurang merespon keluhan pelanggan, kurangnya kemampuan menjalin komunikasi dengan pelanggan dan kurang menjaga loyalitas pelanggan. Beberapa permasalahan komunikasi tersebut melibatkan interaksi langsung dengan pelanggan dan dapat mempengaruhi hubungan serta persepsi konsumen terhadap bisnis tersebut. Terkait dengan pengelolaan kerjasama tim, masih banyak pelaku UMKM yang tidak bisa mengelola tim dengan baik dan mengelola waktu secara optimal.

Soft skill adalah kemampuan non-teknis yang berkaitan dengan cara seseorang berinteraksi, berkomunikasi, dan bekerja dengan orang lain. Soft skill mencerminkan kecerdasan emosional, kepribadian, serta kemampuan sosial yang berperan penting dalam lingkungan kerja dan kehidupan sehari-hari. Menurut Armstrong (2006) soft skill sering dikenal dengan istilah lain sebagai kompetensi perilaku yaitu jenis perilaku yang diperlukan untuk memberikan hasil dalam berbagai hal seperti kerja sama tim, komunikasi, kepemimpinan, dan pengambilan keputusan.

Komunikasi bisnis merupakan proses penyampaian informasi yang dilakukan oleh pelaku usaha kepada berbagai pihak yang terlibat dalam aktivitas bisnisnya. Pengertian lain dari komunikasi bisnis adalah komunikasi yang digunakan dalam dunia bisnis yang mencakup berbagai macam bentuk komunikasi, baik komunikasi verbal maupun komunikasi nonverbal untuk mencapai tujuan tertentu. Menurut Chandra et al. (2023) supaya tujuan bisnis dapat tercapai, untuk memengaruhi kinerja organisasi secara keseluruhan maka komunikasi bisnis harus dijalankan dengan baik dan benar.

Bagi UMKM, komunikasi yang jelas dan efektif sangat penting untuk memahami kebutuhan pelanggan, menyelesaikan tugas, serta menjalankan tanggung jawab dengan optimal. Komunikasi yang baik juga dapat menjamin kolaborasi yang produktif antar pemangku kepentingan dan membantu UMKM mengembangkan bisnisnya secara internal dan eksternal (Ferdiansyah et al., 2023).

Konteks Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dari hulu ke hilir mengacu pada hubungan dan interaksi antara berbagai tahapan produksi atau kegiatan usaha, mulai dari tahap penyediaan bahan baku, proses produksi bahan baku (hulu), manajemen persediaan, kemitraan, hingga tahap penjualan dan pemasaran produk akhir (hilir). Keterampilan softskill menjadi hal yang sangat penting karena dapat diimplementasikan pada setiap tahap proses bisnis dari hulu ke hilir.

Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian sebelumnya maka rumusan masalah yang dijadikan dasar kegiatan pengabdian masyarakat adalah:

1. Banyak pelaku UMKM yang tidak menjalankan komunikasi bisnis secara memadai, misalnya kesulitan dalam menyampaikan nilai produk kepada pelanggan, kurang merespon pertanyaan dan keluhan pelanggan,
2. Banyak pelaku UMKM yang mengalami permasalahan terkait kepemimpinan misalnya kurang siap mengelola kritik atau umpan balik negative sehingga berpotensi mengalami penurunan reputasi bisnis, kurang mampu mendelegasikan tugas sehingga pekerjaan menumpuk, kurang mampu mengelola waktu, kepemimpinan kurang efektif.
3. Banyak pelaku UMKM kurang mampu mengelola teamwork dengan baik.

Kurangnya keterampilan dan pengetahuan tentang softskill di kalangan pelaku UMKM di Kelurahan Meruya Selatan menjadikan UMKM kerap menghadapi permasalahan dalam pengembangan bisnis sehingga para pelaku UMKM perlu meningkatkan kompetensinya dalam softskill supaya mereka dapat membangun daya saing bisnis dan mempertahankan keberlangsungan bisnisnya (Sulaeman et al., 2024)

Tujuan Kegiatan

Tujuan dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat adalah :

1. Meningkatkan pengetahuan dan ketrampilan pelaku UMKM Meruya Selatan terkait komunikasi bisnis
2. Meningkatkan kemampuan kepemimpinan
3. Meningkatkan pengetahuan dan kemampuan mengelola team work.

Manfaat Kegiatan

Kegiatan PkM ini bermanfaat dalam peningkatan soft skill pelaku UMKM, khususnya terkait dengan pengetahuan dan kemampuan komunikasi bisnis, kepemimpinan dan pengelolaan kerjasama tim dalam rangka keberkelanjutan bisnis UMKM Meruya Selatan.

METODE

Sasaran kegiatan PkM adalah para UMKM yang berlokasi di Kelurahan Meruya Selatan Kecamatan Kembangan, Jakarta Barat. Pemilihan objek sasaran didasarkan pertimbangan UMKM yang berada di area pembinaan Universitas Mercu Buana dan membutuhkan bantuan pembinaan dan pelatihan.

Kegiatan dilakukan dengan beberapa metode dan tahapan meliputi

- Tahap pra-survey (dengan metode observasi dan wawancara),
- Tahap pelaksanaan pelatihan (metode presentasi, diskusi, simulasi dan tanya jawab),

Tahap pelaksanaan pelatihan dilakukan dengan melibatkan UMKM yang berada di wilayah kelurahan Meruya Selatan baik yang menjadi binaan secara langsung dari PKK Kelurahan Meruya Selatan. Pendampingan dilakukan sampai dengan penyelesaian laporan. Metode pelatihan dilakukan dengan pertimbangan bahwa metode ini bisa meningkatkan pengetahuan dan ketrampilan beberapa hal terkait dengan soft skill seperti komunikasi bisnis, kepemimpinan dan pengelolaan kerjasama tim.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1.1. Observasi dan Pelatihan

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) skema Kerjasama Dalam Negeri (KDN) dilakukan melalui kerjasama antara Universitas Mercu Buana dengan Kelurahan Meruya Selatan, Kecamatan Kembangan Jakarta Selatan. Kegiatan dilakukan melalui tiga tahapan, yaitu observasi, pelaksanaan pelatihan dan evaluasi. Kegiatan observasi dilaksanakan dalam kurun Januari hingga Februari 2025 dengan mengamati kegiatan dan operasionalisasi UMKM yang berlokasi di kelurahan Meruya Selatan, serta berdiskusi dengan beberapa pemangku kepentingan di Kelurahan Selatan. Berdasarkan observasi maka dapat diidentifikasi permasalahan terkait dengan kurangnya soft skill para pelaku UMKM, khususnya terkait dengan kepemimpinan, komunikasi bisnis dan pengelolaan team work.

Pelaksanaan pelatihan dilakukan pada tanggal 25 Februari 2025 di aula pertemuan Kelurahan Meruya Selatan, Kecamatan Kembangan, Jakarta Barat. Jumlah peserta pelatihan adalah 26 orang dengan profil peserta pelatihan sebagaimana disajikan pada Tabel 1. Pelaksanaan pelatihan dibuka oleh Sekretaris Lurah Bp. Tubagus Rafiudin yang sekaligus mewakili Lurah Meruya Selatan.

Tabel 1. Profil Peserta Pelatihan

| | | Frekuensi (orang) | Persen (%) |
|----------------------------|---------------------|-------------------|------------|
| Jenis Kelamin | Laki-laki | 0 | 0 |
| | Perempuan | 26 | 100 |
| | 31 - 40 | 8 | 30.8 |
| | 41 - 50 | 12 | 46.5 |
| | 51 - 60 | 6 | 23.1 |
| Latar Belakang Pendidikan | SLTP | 2 | 7.7 |
| | SLTA | 16 | 61.5 |
| | Diploma | 3 | 19.2 |
| | Sarjana | 5 | 3.7 |
| Kepemilikan usaha | Milik sendiri | 23 | 88.5 |
| | Usaha keluarga | 1 | 3.8 |
| | Usaha bersama | 2 | 7.7 |
| Lama usaha (th) | Kurang dari 5 | 16 | 61.5 |
| | 5 - 9 | 6 | 23.1 |
| | 10 - 15 | 3 | 11.5 |
| | Lebih dari 15 | 1 | 3.8 |
| Jumlah pegawai | Kurang dari 5 | 26 | 100 |
| Jenis usaha | Makanan | 19 | 73.1 |
| | wiraswsta | 1 | 3.8 |
| | Jenis usaha lainnya | 6 | 23.1 |
| Pendapatan (Rp... juta/bl) | Kurang dari 5 | 22 | 84.6 |
| | 5 - 9 | 3 | 11.5 |
| | 10 - 15 | 1 | 3.8 |
| Perolehan | Tidak | 19 | 73.1 |
| Pendanaan Usaha | Ada | 7 | 26.9 |

Berdasarkan data Tabel 3 terlihat bahwa semua peserta berdasar jenis kelamin adalah perempuan. Hal ini menunjukkan bahwa penggerak UMKM di kelurahan Meruya Selatan pada umumnya adalah perempuan. Dengan dominasi perempuan sebagai pengelola UMKM, menunjukkan bahwa peranan perempuan dalam meningkatkan pendapatan keluarga yang bisa dikatakan juga bahwa para istri ingin mendukung suami sebagai kepala keluarga.

Berdasarkan latar belakang pendidikan, maka didapatkan informasi mayoritas peserta berpendidikan SLTA, yaitu 61.5%. Berdasarkan status usaha milik sendiri adalah mayoritas dengan porsi 88.5%, lama usaha kurang 5 tahun (61.5%), 100% jumlah pegawai dibawah 5 orang, jenis usaha makanan (73.1%), pendapatan kurang dari Rp. 5 juta/bulan (84.6%). Ini merupakan gambaran umum profil dari UMKM peserta pelatihan.

Beberapa foto pelaksanaan kegiatan PkM adalah sebagaimana Gambar 1 dan 2.



Gambar 1. Pelaksanaan Pelatihan



Gambar 2. Penyerahan Penghargaan ke Kelurahan Meruya Selatan sebagai Mitra

1.2. Peningkatan Softskill untuk Keberlanjutan Bisnis UMKM

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini berjalan lancar dan tepat waktu sesuai yang direncanakan. Peserta terlihat antusias mengikuti acara kegiatan mulai dari awal hingga selesai dan pada sesi terakhir ada beberapa pertanyaan yang diajukan peserta terkait materi yang disampaikan. Kegiatan ini didukung dan difasilitasi dengan baik oleh Kelurahan Meruya Selatan.

Materi yang disampaikan sangat relevan dengan kebutuhan UMKM sehingga peserta fokus memperhatikan materi yang disampaikan dan menanyakan beberapa hal terkait kendala yang mereka alami sehari-hari sebagai studi kasus. Topik yang dibahas pada pelatihan adalah jenis softskill seperti kepemimpinan, komunikasi yang efektif, dan kerjasama tim. Materi disampaikan dengan tujuan meningkatkan soft skill para peserta dikaitkan dengan kesenjangan yang diperoleh berdasarkan hasil observasi.

Soft skill adalah kemampuan non-teknis yang berkaitan dengan cara seseorang berinteraksi, berkomunikasi, dan bekerja dengan orang lain. Soft skill mencerminkan kecerdasan emosional, kepribadian, serta kemampuan sosial yang berperan penting dalam lingkungan kerja dan kehidupan sehari-hari. Elfindri yang dikutip oleh Amzar Yulianto (2015:18) mengemukakan bahwa "Soft Skill merupakan keterampilan dan kecakapan hidup, baik untuk sendiri, berkelompok, atau bermasyarakat, serta dengan Sang Pencipta. Dengan mempunyai Soft Skill membuat keberadaan seseorang akan semakin terasa di tengah masyarakat.

Menurut Togo et al. (2022) atribut *Soft Skill* dimiliki oleh setiap orang dengan kadar yang berbeda-beda, dipengaruhi oleh kebiasaan berfikir, berkata, bertindak dan bersikap. Namun, atribut ini dapat berubah jika yang bersangkutan mau merubahnya dengan cara berlatih membiasakan diri dengan hal-hal yang baru. Hal ini relevan dengan pelatihan yang diberikan dalam peningkatan soft skill para UMKM Kelurahan Meruya Selatan dalam rangka keberlanjutan bisnis.

Kepemimpinan (*Leadership*) adalah kemampuan untuk mengarahkan, membimbing, dan memotivasi tim atau karyawan agar bekerja dengan efektif mencapai tujuan bisnis. Menurut Kartono (2016) dalam kepemimpinan terdapat hubungan antar manusia, yaitu hubungan mempengaruhi (dari pemimpin) dan hubungan kepatuhan dari para pengikut (bawahan). Beberapa karakter kepemimpinan yang baik meliputi :

- Berorientasi pada visi (*Visionary Leadership*)
- Kemampuan menyesuaikan thdp perubahan (*Adaptive Leadership*)
- Berbasis Inovasi (*Innovative Leadership*)
- Berorientasi pada Keberlanjutan (*Sustainable Leadership*)
- Mampu Memberdayakan Tim (*Empowering Leadership*)
- Berorientasi pada Pelanggan (*Customer-Centric Leadership*)
- Etis dan Bertanggung Jawab (*Ethical Leadership*)
- Kepemimpinan Kolaboratif (*Collaborative Leadership*)
- Tidak mudah menyerah (*Resilient Leadership*)

Dengan mengetahui pengertian dan karakter kepemimpinan yang baik, maka diharapkan dapat meningkatkan soft skill para pelaku UMKM wilayah Meruya Selatan, sehingga pengelolaan organisasi bisa lebih efektif dan bisa meningkatkan daya saing dalam rangka keberlanjutan. Menurut Artaningtyas et al. (2021) permasalahan UMKM yang harus diatasi diantaranya adalah manajemen waktu dan pengelolaan keuangan yang efisien. Hal ini juga terkait dengan pola kepemimpinan efektif yang dimiliki oleh pelaku UMKM.

Komunikasi yang efektif (*Effective Communication*) adalah keterampilan dalam menyampaikan ide, bernegosiasi, serta menjalin hubungan baik dengan pelanggan, mitra, dan karyawan. Menurut Sopiah (2008) dalam Chandra, et al. (2022) komunikasi merupakan sarana menyampaikan sebuah bentuk pertukaran informasi dari pengirim kepada penerima, baik dengan menggunakan informasi secara lisan, tertulis, maupun menggunakan alat komunikasi yang canggih.

Komunikasi yang efektif harus dimiliki oleh setiap pengusaha, termasuk UMKM, jika ingin bisnisnya tetap berkelanjutan. UMKM harus memiliki kemampuan komunikasi bisnis. Pengertian komunikasi bisnis secara umum adalah cara/proses penyampaian informasi yang dilakukan oleh pelaku usaha kepada berbagai pihak yang terlibat dalam aktivitas bisnisnya. Bagi UMKM, komunikasi yang jelas dan efektif sangat penting untuk memahami kebutuhan pelanggan, menyelesaikan tugas, serta menjalankan tanggung jawab dengan optimal. Komunikasi yang baik dapat menjamin kolaborasi yang produktif antar pemangku kepentingan dan membantu UMKM mengembangkan bisnisnya secara internal dan eksternal.

Ketrampilan komunikasi bisnis menjadi hal yang sangat penting karena dapat diimplementasikan kepada para stakeholder UMKM pada setiap tahap proses bisnis mulai dari tahap penyediaan bahan baku, proses produksi bahan baku (hulu), manajemen persediaan, kemitraan, hingga tahap penjualan dan pemasaran produk akhir (hilir) (Haryono et al., 2016).

Kerjasama Tim (*Teamwork*) adalah kemampuan untuk bekerja dalam kelompok, menghargai pendapat orang lain, dan berkontribusi secara aktif. UMKM harus memiliki kemampuan kerja sama tim. Beberapa indikator yang dapat dijadikan ukuran dalam menjalankan kerjasama tim yang baik meliputi:

- Kemampuan komunikasi yang baik dan efektif,
- Kemampuan berbagi tanggung jawab,
- Keterbukaan dan kepercayaan (*Openness & Trust*),
- Pemecahan masalah secara kolaboratif,
- Saling mendukung dan menghargai,
- Komitmen terhadap tujuan Bersama,
- Mampu mengelola konflik dengan bijak dan mencari solusi yang adil,
- Menjaga hubungan baik antar anggota tim meskipun terdapat perbedaan pendapat.

Indikator tersebut telah disampaikan kepada para peserta pelatihan. Dengan demikian diharapkan akan dapat menjadi bekal dalam mengelola UMKM, sehingga lebih efektif dan efisien dalam rangka keberlanjutan. Hasil penelitian menunjukkan adanya pengaruh kemampuan kerjasama dan komunikasi terhadap kinerja pelaku UMKM dengan arah positif Shima et al. (2023).

1.2. Evaluasi Pelaksanaan Pelatihan

Evaluasi peserta terhadap pelaksanaan pelatihan disajikan pada Tabel 2

Tabel 2. Evaluasi Pelaksanaan Pelatihan

| | | Frekuensi (orang) | Persen (%) |
|--|---------------|----------------------|------------|
| Kesesuaian pelatihan dengan kebutuhan usaha UMKM | Sangat Setuju | 10 | 38.5 |
| | Setuju | 16 | 61.5 |
| Kebermanfaatan materi bagi usaha UMKM | Sangat Setuju | 20 | 76.9 |
| | Setuju | 6 | 23.1 |
| Penyampaian materi mudah dipahami | Sangat Setuju | 11 | 42.3 |
| | Setuju | 15 | 57.7 |
| Waktu Penyampaian Materi sudah sesuai | Sangat Setuju | 12 | 46.2 |
| | Setuju | 14 | 53.8 |
| Kelengkapan fasilitas materi pelatihan | Sangat Setuju | 11 | 42.3 |
| | Setuju | 14 | 53.8 |
| | Tidak Setuju | 1 | 3.8 |
| Akses lokasi kegiatan mudah | Sangat setuju | 15 | 57.7 |
| | Setuju | 11 | 42.3 |
| Kenyamanan tempat pelaksanaan pelatihan | Sangat setuju | 13 | 50.0 |
| | Setuju | 13 | 50.0 |
| Ketersediaan Goody Bag bagi peserta | Sangat Setuju | 7 | 26.9 |
| | Setuju | 16 | 61.5 |
| | Netral | 2 | 7.7 |
| | Tidak Setuju | 1 | 3.8 |
| Secara keseluruhan Acara Pelatihan ini bagus | Sangat Setuju | 17 | 65.4 |
| | Setuju | 9 | 34.6 |

Berdasarkan tabel 2 terlihat bahwa mayoritas peserta pelatihan menyatakan setuju dan sangat setuju dengan pernyataan bahwa pelatihan sesuai dengan kebutuhan usaha UMKM, yaitu sebesar

100%. Terkait pernyataan manfaat materi bagi usaha UMKM, 76.9 % menyatakan sangat setuju dan 23.1% menyatakan setuju.

Secara keseluruhan 100% peserta menganggap acara pelatihan bagus dan bermanfaat. Dengan demikian diharapkan pengabdian kepada masyarakat berupa pelatihan peningkatan softskill diharapkan memotivasi para pengusaha UMKM untuk berbenah diri dalam rangka meningkatkan ketangguhan dan daya saing. Penelitian terdahulu menunjukkan bahwa pelaku UMKM yang memiliki soft skill yang baik mampu membangun relasi pelanggan yang kuat dan menciptakan nilai tambah pada produk Nawawi dan Zahra (2025).

Pada akhir sesi pelatihan, dilakukan sesi photo Bersama antara semua tim dosen pelaksana PKM (pengabdian kepada masyarakat) dengan semua peserta sebagaimana pada Gambar 3.



Gambar 3. Akhir Pelatihan Bersama Seluruh Peserta UMKM Kelurahan Meruya Selatan

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil dan pembahasan pada bab sebelumnya, maka kesimpulan yang dapat ditarik adalah sebagai berikut :

1. Kegiatan PkM bermanfaat bagi UMKM Meruya Selatan
2. Materi yang disampaikan sesuai dengan kebutuhan usaha UMKM Meruya Selatan

Karena keterbatasan waktu, maka pada saat pelatihan masih terdapat keterbatasan dalam simulasi, khususnya terkait praktek komunikasi bisnis dan manajemen waktu. Disamping itu pelatihan yang dilakukan, memiliki keterbatasan peserta jika dibandingkan dengan jumlah UMKM yang ada di kelurahan Meruya Selatan. Karena itu disarankan Kelurahan Meruya Selatan sebagai pembina UMKM perlu menindaklanjuti melakukan tambahan pelatihan yang lebih detil dan coaching dengan melibatkan lebih banyak UMKM yang tersebar Kelurahan Meruya Selatan.

DAFTAR PUSTAKA

- Adwi, Pratama, M. F., Mulyadi, D. Z., Paluala, K., & Efendi, K. (2023). Pelatihan Keterampilan Soft Skills Dan Kepemimpinan. *Communnity Development Journal*, 4(6), 13756–13762.
- Amzar Yulianto, Widarto. (2015). Pengaruh Keaktifan Siswa Berorganisasi Terhadap Peningkatan Soft Skills dan Prestasi Belajar Siswa. *Jurnal Pendidikan Vokasional Teknik Mesin UNY*. Vol 3. No 5. 2015.

- Armstrong, Michael. (2006). *A Handbook of Human Resource Management Practice* 10th ed. Kogan Page. London
- Artaningtyas, W. D., Widiyaningsih, I., & Sulistyarsa, H. B. (2021). *Seputar UMKM: Peran, Permasalahan dan Pengembangannya*.
- Christiana, I., Bahagia, R., Putri, L. P., & Sitorus, R. S. (2022). PERAN KOMUNIKASI BISNIS DALAM MEMBANTU PERKEMBANGAN UMKM. *Somasi*, 3(1).
- Ferdiansyah, M., Fajarini, N., Ramadhani, P., & Winata, R. A. (2023). PERAN KOMUNIKASI BISNIS DALAM MEMBANTU PERKEMBANGAN UMKM TAHU PAYAH. *Warta Dharmawangsa*, 17(3).
- Haryono, T., Handayani, R., Khoiriyah, S., & Sugiarti, R. (2016). AKSELERASI BISNIS KONVEKSI BATIK MELALUI MANAJEMEN INDUSTRI KREATIF DI SURAKARTA. *Cakra Wisata*, 17(1).
- Jayanti, S. E., Damanik, S. W. H., Hutauruk, R. P., Purba, R., Siahaan, R., Ketaren, A., & Damanik, A. Z. (2023). Peningkatan softskill pengusaha usaha mikro kecil menengah dan pengurus koperasi. *BERNAS: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(1), 585–591.
- Kamaludin. (2019). *Syntax Literate: Jurnal Ilmiah Indonesia*. 4(3), 110–123.
- Kartono, K. (2016). *Pemimpin dan Kepemimpinan: Apakah Kepemimpinan Abnormal itu?*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Nawawi, Z. M., & Zahra, A. A. (2025). Pengaruh Soft Skill dan Digital Skill Pemasaran terhadap Kinerja UMKM di Era Ekonomi Kreatif. *MENAWAN: Jurnal Riset Dan Publikasi Ilmu Ekonomi*, 3(3), 40–49. <https://doi.org/10.61132/menawan.v3i3.1384>
- Shima, P., Permatasari, N. I., & Aleng. (2023). Soft skills: Tinjauan Kemampuan Kerjasama dan Komunikasi dalam Mempengaruhi Kinerja Pelaku UMKM. *MASTER: Jurnal Manajemen Strategik Kewirausahaan*, 3(1), 111–120.
- Togo, M. G. J., Rumerung, J., & Lapod, M. (2022). Kajian Kompetensi Soft Skill Dalam Peningkatan Kinerja Pegawai Pada Sekretariat Daerah Provinsi Sulawesi Utara. *Jurnal MABP*, 4(3), 67–78.
- Widigdo, A. M. N., & Nugroho, R. E. (2024). Peningkatan Literasi Sertifikasi Halal untuk Keberlanjutan UMKM Meruya Selatan. *BERNAS: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 5(3), 1962–1971. <https://doi.org/10.31949/jb.v5i3.9105>