

ANALISIS KUALITAS SUMBER DAYA MANUSIA SEBAGAI PENENTU KELAYAKAN DALAM PERENCANAAN UMKM (STUDI PADA TOKO BUKU BAIK DI KABUPATEN BONE)

Misnawati¹, Nurfadillah², Muh. Yusuf³, Hasni⁴

Institut Agama Islam Negeri Bone^{1,2,3,4}

misssw522@gmail.com¹, nurfadillah0707@gmail.com²,

muhyusufyusuf16170@gmail.com³, hasni.abdsalam@gmail.com⁴

Received: 10-06-2025

Revised: 20-06-2025

Approved: 02-07-2025

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kualitas sumber daya manusia (SDM) sebagai faktor penentu kelayakan perencanaan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM), dengan studi kasus pada Toko Buku Baik. Fokus utamanya adalah mengidentifikasi bagaimana aspek-aspek kualitas SDM secara spesifik memengaruhi prospek kelayakan dan keberlanjutan UMKM. Penelitian ini mengadopsi pendekatan kualitatif deskriptif untuk menggali pemahaman komprehensif. Data dikumpulkan melalui wawancara mendalam dengan pemilik usaha, studi literatur, dan eksplorasi sumber-sumber lain yang relevan untuk memastikan triangulasi data dan memperkuat validitas temuan. Studi ini menemukan bahwa kualitas SDM di Toko Buku Baik, khususnya kompetensi manajerial dan teknis pemilik, sangat memadai untuk operasional saat ini. Latar belakang pendidikan pemilik di Ekonomi Syariah secara signifikan berkontribusi pada pengelolaan keuangan yang terstruktur dan pemahaman prinsip bisnis berkelanjutan. Selain itu, pemilihan lokasi strategis di dalam Cafe Camar Laut terbukti menciptakan sinergi yang menguntungkan, memfasilitasi akses alami ke target pasar tanpa promosi intensif. Meskipun demikian, untuk mendukung pertumbuhan dan ekspansi berkelanjutan, penelitian mengidentifikasi kebutuhan krusial akan pengembangan kompetensi digital dan implementasi sistem manajemen yang lebih terstruktur. Secara keseluruhan, penelitian ini menegaskan bahwa kualitas SDM merupakan faktor determinan utama dalam kelayakan dan keberlanjutan UMKM.

Kata Kunci: Kualitas SDM, Kelayakan Usaha, UMKM

PENDAHULUAN

Setiap Organisasi memiliki orang di dalamnya, baik organisasi yang berskala kecil maupun besar, orang atau manusia merupakan unsur penting dalam menentukan apakah sebuah organisasi dapat beroperasi sesuai dengan efektif dan efisien untuk mencapai tujuan organisasi tersebut. Pada dasarnya, gagal atau suksesnya sebuah organisasi dalam mencapai tujuannya sangat tergantung pada manusia yang mengelola organisasi tersebut. Sumber Daya Manusia (SDM) adalah komponen penting yang harus dimiliki dalam upaya mencapai tujuan organisasi atau perusahaan (Amelia et al., 2022). Manusia atau Karyawan yang berada dalam suatu organisasi biasanya disebut dengan Sumber Daya Manusia atau SDM (Setiyati & Hikmawati, 2019).

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) memiliki peran strategis dalam perekonomian nasional. Pada dasarnya, keberadaan UMKM tidak lepas dari usaha pemilik usaha untuk memenuhi kebutuhan ekonomi dan meningkatkan taraf hidup (Hilmi et al., 2018). Kontribusi UMKM terhadap produk domestik bruto (PDB) dan

penyerapan tenaga kerja menunjukkan bahwa sektor ini merupakan tulang punggung ekonomi yang penting untuk dikembangkan secara berkelanjutan. Namun demikian, tingkat keberhasilan UMKM sangat dipengaruhi oleh berbagai faktor internal dan eksternal, di mana kualitas sumber daya manusia (SDM) menjadi salah satu faktor penentu yang krusial.

Perencanaan usaha yang matang merupakan fondasi awal bagi keberlangsungan UMKM. Dalam konteks ini, kelayakan suatu usaha tidak hanya ditentukan oleh aspek finansial dan teknis semata, tetapi juga sangat bergantung pada kualitas SDM yang akan mengelola dan mengoperasikan usaha tersebut. Kualitas SDM mencakup aspek pengetahuan, keterampilan, sikap kerja, dan kompetensi yang relevan dengan kebutuhan usaha.

Wirausaha atau seorang pengusaha selalu dilekatkan dengan inovasi dan kreatifitas (Hasni, 2018). Dalam konteks ekonomi, setiap usaha dituntut untuk terus berkembang dan berinovasi agar dapat mencapai tahap-tahap tertentu yang berkaitan dengan ekspansi dan perbaikan. Untuk mencapai kemajuan dalam bisnis, diperlukan pengaturan yang terukur dalam mengevaluasi pencapaian usaha. Dalam studi kelayakan bisnis, perspektif pasar dan pemasaran menjadi faktor penting, karena keduanya menentukan keberlangsungan atau kegagalan suatu organisasi dalam dunia bisnis. Pendekatan praktis dalam bisnis ditandai dengan pengaturan semua aktivitas yang bertujuan untuk merancang, menentukan biaya, serta mengembangkan produk yang tepat untuk memenuhi kebutuhan dan harapan konsumen saat ini (Maulina et al., 2025).

Usaha toko buku merupakan salah satu sektor yang masih memiliki relevansi tinggi di era digital saat ini, terutama di lingkungan pendidikan. Kebutuhan akan layanan ini terus meningkat seiring dengan bertambahnya jumlah mahasiswa dan aktivitas akademik yang memerlukan literatur dari sebuah buku. Oleh karena itu, analisis kelayakan usaha dari aspek keterampilan dan penguasaan sumber daya manusia memiliki peran yang sangat penting dalam penentuan suatu kelayakan dan perencanaan bisnis itu sendiri. Dalam hal ini pengembangan SDM sangat diperlukan karena memiliki aspek yang penting untuk meningkatkan produktivitas dan juga memiliki tujuan tertentu yang harus dicapai untuk memenuhi kemajuan pembangunan bangsa (Tufa, 2019).

Berbagai penelitian terdahulu menunjukkan bahwa kualitas sumber daya manusia (SDM) memiliki peran krusial dalam menentukan kelayakan perencanaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Penelitian oleh Nurliaka Damayanti (2024) menekankan pentingnya peran SDM sebagai salah satu penentu kelayakan bisnis (Damayanti et al., 2024). Selanjutnya, studi oleh M. Farid Ilham (2025) mengungkapkan bahwa UMKM berpotensi berkembang dan layak secara bisnis dapat dilihat dari aspek hukum, aspek pemasaran, aspek manajemen, dan aspek SDM (Ilham et al., 2025). Penelitian oleh Rahmawati Riantisari (2024) menunjukkan bahwa aspek sumber daya manusia merupakan salah satu indikator yang digunakan untuk menilai kelayakan suatu usaha untuk dapat dijalankan (Riantisari et al., 2024). Selain itu, penelitian oleh Amiratul Afifah (2025)

menyoroti bahwa ketersediaan SDM yang memadai sangat berperan untuk mendukung kegiatan produksi dan pemasaran, juga menekankan bahwa karyawan yang terlibat aktif memiliki peran penting dalam kelangsungan usaha (Amiratul Afifah, Ferlisa Sukmalika, Nurul Syuhada, 2025). Terakhir, studi oleh Muhammad Qamaruddin (2022) mengidentifikasi kelayakan usaha salah satunya berdasarkan aspek manajemen dan sumber daya manusia sangat penting karena mampu memfasilitasi pencapaian tujuan bisnis yang diwujudkan melalui kesiapan tenaga kerja dalam mengoperasikan bisnis (Qomaruddin et al., 2022).

Meskipun studi terdahulu telah menegaskan peran krusial SDM dalam UMKM, masih terdapat kesenjangan dalam pemahaman spesifik mengenai bagaimana kualitas SDM, terutama dalam konteks usaha mikro seperti toko buku, secara langsung memengaruhi kelayakan perencanaan dan keberlanjutan jangka panjang. Secara empiris, keterbatasan pengetahuan, keterampilan, dan kompetensi SDM seringkali diidentifikasi sebagai hambatan utama yang menyebabkan lemahnya daya saing dan rendahnya produktivitas UMKM. Di sisi lain, UMKM yang dikelola oleh SDM berkualitas unggul menunjukkan performa yang lebih baik dalam hal pertumbuhan, profitabilitas, dan keberlanjutan.

Namun, belum banyak penelitian yang secara komprehensif mengkaji dimensi-dimensi spesifik kualitas SDM, seperti kompetensi manajerial, teknis, interpersonal, serta pendidikan dan pelatihan, dan bagaimana aspek-aspek ini berinteraksi dalam menentukan kelayakan perencanaan di sektor UMKM yang unik seperti toko buku. Penelitian ini juga perlu mempertimbangkan faktor-faktor non-formal dan kemampuan adaptasi terhadap lingkungan bisnis yang dinamis. Kesenjangan ini menunjukkan bahwa mekanisme dan dimensi spesifik dampak kualitas SDM terhadap kelayakan usaha belum sepenuhnya dieksplorasi secara mendalam dalam konteks yang beragam, sehingga memerlukan studi lebih lanjut untuk memberikan pemahaman yang lebih kaya dan kontekstual.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis hubungan antara kualitas SDM dengan kelayakan perencanaan UMKM pada Toko Buku Baik. Secara spesifik, penelitian ini akan mengkaji bagaimana aspek kompetensi manajerial, kompetensi teknis, kompetensi interpersonal, serta pendidikan dan pelatihan dari pelaku UMKM memengaruhi prospek keberhasilan usaha.

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi teoretis dengan memperkaya literatur mengenai peran kualitas SDM dalam kelayakan perencanaan UMKM, khususnya dalam konteks usaha toko buku. Secara praktis, temuan ini dapat menjadi panduan bagi pelaku UMKM dalam mengidentifikasi dan mengembangkan kompetensi SDM yang relevan, serta menjadi dasar dalam perumusan kebijakan dan program pengembangan kapasitas SDM di sektor UMKM oleh pemerintah atau lembaga terkait untuk mencapai keberlanjutan usaha.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif. Pendekatan ini dipilih untuk memungkinkan peneliti menggali pemahaman mendalam mengenai

kualitas sumber daya manusia sebagai penentu kelayakan dalam perencanaan UMKM, melalui deskripsi dan uraian data yang komprehensif. Tujuannya adalah untuk memberikan gambaran yang kaya dan detail tentang fenomena yang diteliti. Penelitian ini dilakukan di Jl. Wahidin Sudirohusodo, Kabupaten Bone, Provinsi Sulawesi Selatan. Subjek utama penelitian ini adalah pemilik usaha Toko Buku Baik, yang menjadi fokus studi kasus untuk analisis mendalam. Jenis data yang digunakan meliputi data primer dan sekunder. Data primer dikumpulkan melalui wawancara mendalam yang terstruktur dengan pemilik usaha Toko Buku Baik. Wawancara ini dirancang untuk memperoleh informasi langsung mengenai kompetensi, pengalaman, dan strategi terkait kualitas SDM dan kelayakan UMKM. Data sekunder diperoleh melalui studi literatur, yang mencakup tinjauan dokumen, dan artikel ilmiah terkait SDM, UMKM, dan studi kelayakan. Selain itu, sumber-sumber lain yang dianggap relevan, seperti profil usaha dan lainnya. Kombinasi teknik pengumpulan data ini bertujuan untuk memperkaya informasi dan mencapai triangulasi guna meningkatkan validitas temuan.

Proses penelitian ini dirancang secara sistematis untuk memastikan kelengkapan dan kedalaman analisis. Alur penelitian dimulai dari identifikasi masalah hingga penarikan kesimpulan, yang dapat digambarkan sebagai berikut:

1. Identifikasi Masalah Penelitian: Tahap awal melibatkan pengenalan kesenjangan pemahaman mengenai hubungan antara kualitas SDM dan kelayakan perencanaan UMKM.
2. Perumusan Tujuan Penelitian: Berdasarkan masalah yang teridentifikasi, tujuan penelitian dirumuskan secara spesifik, yaitu untuk menganalisis hubungan kualitas SDM dengan kelayakan perencanaan UMKM pada studi kasus Toko Buku Baik.
3. Penentuan Metode Penelitian: Metode kualitatif deskriptif dipilih sebagai pendekatan penelitian untuk menggali pemahaman mendalam tentang fenomena yang diteliti.
4. Penentuan Lokasi dan Subjek Penelitian: Lokasi penelitian ditetapkan di Kabupaten Bone, dengan Toko Buku Baik sebagai objek studi, dan pemilik usaha sebagai subjek utama penelitian.
5. Pengumpulan Data: Data dikumpulkan melalui beberapa teknik: wawancara mendalam dengan pemilik usaha sebagai data primer, serta studi literatur dan eksplorasi sumber-sumber relevan lainnya sebagai data sekunder.
6. Analisis Data: Data kualitatif yang terkumpul kemudian diinterpretasikan dan disintesis untuk mengidentifikasi tema, pola, dan hubungan antar variabel yang relevan dengan kualitas SDM dan kelayakan UMKM.
7. Pembahasan Hasil: Temuan penelitian dibahas secara komprehensif, mengaitkannya dengan teori dan penelitian terdahulu yang relevan, serta menguraikan implikasi praktis dari hasil yang diperoleh.
8. Penarikan Kesimpulan: Tahap akhir adalah merumuskan jawaban atas tujuan penelitian dan menyajikan implikasi yang relevan bagi pengembangan UMKM di masa depan.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Profil Sumber Daya Manusia Toko Buku Baik

Toko Buku adalah sebuah tempat, dapat berupa bangunan atau ruang yang dalamnya menjual berbagai jenis buku yang tersusun rapi di rak buku dan alat-alat yang terkait dengan buku itu sendiri (Mariyana, 2017). Toko Buku Baik telah aktif beroperasi selama kurang lebih tujuh tahun di Kabupaten Bone, Provinsi Sulawesi Selatan. Lokasinya yang strategis di dalam Cafe Camar Laut memberikan keunggulan kompetitif. Awalnya, Toko Buku Baik menargetkan mahasiswa sebagai segmen pasar utama, namun seiring waktu terjadi pergeseran signifikan, di mana mayoritas pengunjung kini adalah kalangan menengah ke atas, didominasi oleh ibu rumah tangga berpendidikan, pegawai profesional, dan wanita karir. Pergeseran ini menunjukkan bahwa kebutuhan akan literatur berkualitas meluas melampaui kalangan akademisi.

Ibu Aisyah, pendiri Toko Buku Baik, memulai usahanya pada 31 Maret 2019, dengan pengalaman sebelumnya dalam bisnis daring sebagai penjual dan *dropshipper* pakaian muslimah. Pengalaman ini memberikan bekal berharga dalam mengelola usaha toko buku. Motivasi utama di balik pendirian toko ini memiliki dimensi sosial yang kuat, yaitu menciptakan usaha yang bermanfaat bagi masyarakat di bidang literasi, sebuah keputusan yang didasari kesadaran akan pentingnya akses terhadap buku dan pengetahuan.

Sumber Daya Manusia (SDM) merupakan aspek vital yang mempengaruhi kinerja dan keberlanjutan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) (Rohmania & Solikhah, 2024). Manajemen Sumber Daya Manusia (SDM) memegang peranan strategis dalam memastikan organisasi mampu bersaing di tengah dinamika pasar yang kompetitif (Sobari & Rony, 2025). Struktur sumber daya manusia di Toko Buku Baik terbilang memadai dan efektif. Usaha ini dikelola langsung oleh pemiliknya, Ibu Aisyah, yang memiliki latar belakang pendidikan S1 Ekonomi Syariah dan S2 Ekonomi dan Keuangan Syariah. Menariknya, Toko Buku Baik tidak secara khusus mempekerjakan karyawan langsung. Pelayanan yang berhubungan dengan sewa atau pembelian buku secara tidak langsung ditangani oleh karyawan paruh waktu Cafe Camar Laut, tempat toko buku ini berkolaborasi. Model operasional yang unik ini, yaitu kolaborasi dengan Cafe Camar Laut dan pemanfaatan karyawan tidak langsung, merupakan strategi SDM yang inovatif bagi UMKM. Pendekatan ini memungkinkan Toko Buku Baik untuk meminimalkan biaya SDM langsung dan secara efektif memanfaatkan lalu lintas pengunjung yang sudah ada dari kafe. Ini menunjukkan bagaimana keterbatasan sumber daya dapat mendorong solusi kreatif dalam bisnis skala kecil, sekaligus memanfaatkan sinergi lokasi untuk efisiensi operasional dan pemasaran.

Analisis Kompetensi Manajerial dan Teknis

Kompetensi adalah sejumlah pengalaman, pengetahuan, keterampilan dan sikap yang diperlukan selama hidup untuk keefektifan kinerja dalam tugas atau pekerjaan (Yasin, 2023). Dari sisi kewirausahaan penguasaan keterampilan manajerial merupakan elemen kunci dalam membangun keberlanjutan bisnis (Huda et al., 2025). Pemilik Toko Buku Baik dilihat dari kompetensi manajerial menunjukkan kemampuan manajerial yang baik dalam mengelola aspek keuangan

dan operasional. Hal ini terlihat dari kemampuannya dalam menyusun rencana bisnis jangka pendek dan menengah, mengelola arus kas dengan efektif, serta membangun jaringan dengan pemasok dan pelanggan.

Dari sisi kompetensi teknis (*hard skills*), Ibu Aisyah mengidentifikasi beberapa keterampilan esensial dalam menjalankan Toko Buku Baik dari perspektif ekonomi syariah. Ini meliputi yang pertama keterampilan penjualan (*selling*) dalam hal ini komunikasi merupakan salah satu pilar strategis dalam proses penjualan (Muhammad Faqih Adzkie, Erica Adriyanti, 2025). Kedua kemampuan membuat laporan keuangan untuk memantau kesehatan bisnis. Dan ketiga keterampilan negosiasi yang vital dalam berinteraksi dengan pemasok, pelanggan, dan mitra bisnis. Selain itu, keterampilan pemeliharaan dan pencatatan barang juga dianggap penting untuk menjaga kualitas produk dan mengelola inventori.

Selain *hard skills*, *soft skills* juga memainkan peran yang sangat penting. Keterampilan non-teknis yang dibutuhkan meliputi ketahanan mental dalam menghadapi tantangan bisnis, kesabaran dalam proses membangun bisnis, konsistensi untuk mempertahankan usaha jangka panjang, dan kecerdasan dalam mengambil keputusan yang tepat di setiap situasi. Analisis terhadap kompetensi teknis menunjukkan pemahaman memadai tentang industri buku dan pasar lokal, termasuk keahlian dalam seleksi produk, negosiasi, strategi penetapan harga, dan pemanfaatan media sosial untuk pemasaran.

Pengalaman pemilik dalam menjalankan usaha daring sebelumnya memberikan pelajaran berharga tentang perbedaan strategi pemasaran. Dalam usaha daring, diperlukan upaya yang lebih aktif dan agresif dalam mencari konsumen, sementara usaha luring memungkinkan interaksi langsung dan mendapatkan pelanggan baru secara lebih alami. Keputusan menempatkan Toko Buku Baik di dalam Cafe Camar Laut terbukti menjadi strategi yang sangat tepat. Lokasi strategis ini memberikan keunggulan kompetitif karena memanfaatkan aliran pengunjung kafe yang sudah ada, secara signifikan mengurangi kebutuhan akan promosi aktif dan biaya pemasaran yang tinggi. Penempatan strategis ini tidak hanya merupakan keuntungan fisik, tetapi juga strategi efisiensi pemasaran dan operasional yang secara langsung memengaruhi tingkat kompetensi pemasaran aktif yang dibutuhkan dari pemilik. Ini menunjukkan bagaimana faktor eksternal dapat mengurangi beban pada kompetensi internal tertentu, memungkinkan pemilik untuk mengalihkan fokus dan sumber daya ke area lain.

Analisis Kompetensi Pendidikan dan Pelatihan

Jenjang pendidikan mengacu pada proses pendidikan yang ditentukan oleh laju pertumbuhan siswa, tujuan yang akan dicapai, dan keterampilan yang dikembangkan (Ahmad Basri, Yohanes Susanto, 2020). Pelatihan keterampilan dapat didefinisikan sebagai proses yang sistematis dan terstruktur untuk mengembangkan dan meningkatkan kemampuan serta keahlian individu dalam menjalankan tugas-tugas tertentu dalam pekerjaan (Laia et al., 2024). Hasil wawancara menunjukkan bahwa sumber daya manusia di Toko Buku Baik sangat tinggi, yang terbukti dari latar belakang pendidikan pemilik yang memiliki jenjang S1 Ekonomi Syariah dan S2 Ekonomi dan Keuangan Syariah. Pendidikan formal ini

memberikan dasar pengetahuan yang kuat dalam mengelola aspek keuangan dan ekonomi bisnis. Selain pendidikan formal, pemilik juga memiliki berbagai pengalaman kerja dan usaha lainnya yang memperkaya pemahaman praktis tentang dunia bisnis dan kewirausahaan.

Komitmen pemilik terhadap pembelajaran berkelanjutan merupakan indikator kuat lain dari kualitas SDM. Pemilik secara aktif mencari informasi tentang tren pasar buku terbaru, mengikuti seminar kewirausahaan, dan belajar dari pengalaman usaha lain. Sikap proaktif ini menunjukkan pemahaman akan pentingnya mengikuti perkembangan zaman dan terus meningkatkan pengetahuan untuk kemajuan bisnis. Kombinasi antara pendidikan formal yang solid dan semangat belajar yang tinggi ini merupakan indikator yang lebih kuat dari "SDM berkualitas tinggi" dibandingkan salah satu faktor saja. Hal ini menunjukkan bahwa bagi UMKM, kemampuan beradaptasi dan pola pikir berkembang (*growth mindset*) sama pentingnya dengan pengetahuan dasar, memungkinkan pemilik untuk tetap relevan di pasar yang dinamis.

Analisis Kompetensi Interpersonal

Kualitas sumber daya manusia di Toko Buku Baik juga terlihat jelas dari kemampuan pemilik dalam membangun dan menjaga hubungan bisnis yang baik. Pemilik toko berhasil menjalin hubungan dengan berbagai pihak seperti penerbit, distributor, masyarakat sekitar, pebisnis lain, dan komunitas pecinta buku. Kemampuan ini menunjukkan pemahaman pemilik akan pentingnya membangun hubungan yang saling menguntungkan dalam menjalankan bisnis. Hubungan yang solid ini memberikan berbagai keuntungan: hubungan baik dengan penerbit dan distributor memungkinkan toko mendapatkan produk dengan harga lebih murah dan informasi buku terbaru lebih cepat, hubungan dengan masyarakat sekitar menciptakan pelanggan setia dan promosi dari mulut ke mulut yang efektif, dan hubungan dengan sesama pebisnis membuka peluang kerja sama dan rekomendasi bisnis.

Kemampuan interpersonal yang kuat ini berfungsi sebagai aset strategis bagi UMKM. Hal ini memungkinkan hubungan rantai pasok yang menguntungkan, penetrasi pasar organik melalui promosi dari mulut ke mulut, dan intelijen pasar yang mendalam. Ini menunjukkan bahwa untuk bisnis kecil, modal hubungan dapat secara signifikan mengimbangi keterbatasan anggaran pemasaran formal atau tim operasional yang besar. Pemilik Toko Buku Baik juga menunjukkan kemampuan interpersonal yang baik dalam berkomunikasi dengan pelanggan, mampu memahami kebutuhan setiap pelanggan dan memberikan saran buku yang tepat sesuai minat dan kebutuhan pembaca. Pelayanan personal ini menjadi nilai tambah yang membedakan toko buku fisik dari toko buku daring, berdampak positif terhadap loyalitas pelanggan dan reputasi toko.

Kesesuaian Kompetensi dengan Kebutuhan Usaha

Analisis menunjukkan bahwa kualitas sumber daya manusia di Toko Buku Baik secara umum telah sesuai dengan kebutuhan operasional usaha saat ini. Kompetensi yang dimiliki pemilik dalam aspek manajerial dan teknis mendukung kelancaran operasional harian. Aspek manajerial mencakup perencanaan operasional harian, pengelolaan inventori, koordinasi dengan pemasok dan

distributor, manajemen keuangan dasar, dan kemampuan pengambilan keputusan. Sementara itu, aspek teknis mencakup pengetahuan produk, kemampuan pelayanan pelanggan, dan pemahaman tren pasar buku.

Temuan ini sejalan dengan teori pengembangan UMKM yang menekankan pentingnya kesesuaian antara kompetensi SDM dengan tahap perkembangan usaha. Pada tahap awal, kompetensi dasar dalam operasional dan manajemen keuangan sudah memadai. Namun, untuk pertumbuhan dan ekspansi di masa depan, diperlukan kompetensi yang lebih spesifik dan canggih, seperti digitalisasi dan sistem manajemen terstruktur. Investasi dalam pengembangan SDM bukan hanya tentang peningkatan kemampuan teknis, tetapi juga tentang membangun kapasitas organisasi untuk menghadapi tantangan dan memanfaatkan peluang di masa depan. Bagian ini menyoroti adanya kesenjangan kompetensi yang dinamis: apa yang memadai untuk stabilitas operasional saat ini, tidak akan cukup untuk pertumbuhan dan ekspansi di masa depan. Ini menunjukkan bahwa kualitas SDM bukanlah kondisi statis, melainkan harus berkembang seiring dengan aspirasi strategis bisnis, menekankan perlunya perencanaan pengembangan SDM yang proaktif dan berorientasi ke depan.

Faktor Penentu Kelayakan Perencanaan UMKM

Kelayakan usaha merupakan suatu kegiatan untuk menilai sejauh mana manfaat (*benefit*) yang dapat diperoleh dalam melaksanakan suatu kegiatan usaha atau proyek (Putri Wahyuni Arnold et al., 2020). Hasil analisis wawancara menunjukkan bahwa penentu kelayakan perencanaan usaha tidak hanya bergantung pada kualitas sumber daya manusia dari segi teori atau pendidikan formal saja. Pengalaman praktis dan keahlian yang diperoleh melalui pembelajaran langsung di lapangan juga memiliki peran yang sangat penting. Hal ini membuktikan bahwa seseorang tanpa latar belakang pendidikan yang sesuai tetap dapat berhasil dalam menjalankan usaha jika memiliki pengalaman dan pemahaman yang baik tentang bisnis. Meskipun demikian, kualitas SDM tetap menjadi faktor utama yang menentukan kelayakan perencanaan usaha, namun pengaruhnya dapat berbeda-beda tergantung pada latar belakang dan pengalaman masing-masing pemilik usaha.

Latar belakang pendidikan pemilik usaha memberikan pengaruh yang berbeda terhadap aspek-aspek tertentu dalam menjalankan bisnis. Pemilik usaha dengan latar belakang pendidikan ekonomi dan keuangan memiliki keunggulan dalam hal pencatatan keuangan yang rapi dan sistematis, serta kemampuan yang lebih baik dalam mencari dan menarik investor.

Menurut Ibu Aisyah, terdapat beberapa faktor kunci yang menentukan kesuksesan dalam mewujudkan perencanaan bisnis. Pertama adalah sikap rajin dan tekun dalam menjalankan usaha, karena kesuksesan memerlukan kerja keras dan konsistensi. Kedua adalah memiliki pengetahuan yang cukup tentang bisnis yang dijalankan, baik melalui pendidikan formal maupun pembelajaran mandiri. Ketiga adalah memiliki koneksi atau jaringan dengan sesama pebisnis, karena hubungan bisnis yang baik dapat membuka peluang kerja sama dan dukungan. Terakhir, faktor spiritual, yaitu bertawakal kepada Allah, juga menjadi kunci penting karena memberikan ketenangan dan keyakinan dalam menghadapi

tantangan bisnis. Temuan ini, yang menunjukkan bahwa pengalaman praktis dan atribut pribadi (ketekunan, aspek spiritual) sama pentingnya, atau bahkan dapat mengkompensasi pendidikan formal, menyajikan kerangka kerja multidimensional untuk kompetensi UMKM. Ini menantang pandangan kualitas SDM yang semata-mata berbasis akademis atau kredensial, dan menyarankan pemahaman yang lebih holistik dan kontekstual tentang apa yang membuat UMKM layak dan berhasil.

Implikasi terhadap Strategi Pengembangan

Temuan penelitian menunjukkan bahwa meskipun kualitas sumber daya manusia saat ini mendukung operasional Toko Buku Baik, diperlukan strategi pengembangan yang sistematis untuk meningkatkan kelayakan perencanaan ekspansi usaha. Pengembangan kompetensi digital menjadi prioritas utama, mengingat pentingnya transformasi digital dalam industri ritel saat ini. Selain itu, perlu dilakukan investasi dalam pengembangan sistem manajemen yang lebih terstruktur dan pelatihan untuk meningkatkan profesionalisme.

Perluasan jaringan bisnis juga perlu diperluas, tidak hanya di tingkat lokal tetapi juga regional, untuk membuka peluang pasar yang lebih besar; meningkatkan efisiensi operasional, dan akurasi dalam pengambilan keputusan bisnis. Sumber daya manusia yang adaptif dan inovatif akan menjadi kunci keberhasilan dalam menghadapi perubahan ini. Oleh karena itu, investasi dalam pengembangan kompetensi digital dan kemampuan beradaptasi menjadi sangat krusial untuk keberlanjutan usaha. Identifikasi yang jelas mengenai "kompetensi digital" dan "sistem manajemen terstruktur" sebagai prioritas untuk pertumbuhan di masa depan, menunjukkan hubungan sebab-akibat langsung: kompetensi saat ini memungkinkan stabilitas, tetapi kompetensi baru yang spesifik ini adalah prasyarat untuk skalabilitas. Hal ini menggarisbawahi keharusan strategis pengembangan SDM yang terarah untuk evolusi bisnis.

KESIMPULAN

Berdasarkan tujuan penelitian untuk menganalisis hubungan antara kualitas SDM dengan kelayakan perencanaan UMKM pada Toko Buku Baik, serta mengkaji bagaimana aspek kompetensi manajerial, teknis, interpersonal, pendidikan, dan pelatihan memengaruhi prospek keberhasilan usaha, dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Kualitas SDM dan Operasional Usaha: Kualitas sumber daya manusia yang dimiliki oleh Toko Buku Baik, khususnya pemiliknya, telah memadai untuk mendukung operasional usaha saat ini. Ini mencakup kompetensi manajerial dan teknis yang sesuai dengan kebutuhan operasional harian.
2. Dampak Pendidikan dan Pengalaman: Latar belakang pendidikan pemilik dalam bidang Ekonomi Syariah secara signifikan berkontribusi pada kemampuan pengelolaan keuangan yang terstruktur dan pemahaman prinsip bisnis berkelanjutan. Pengalaman praktis dan keahlian yang diperoleh di lapangan juga terbukti sangat penting dalam menentukan kelayakan perencanaan usaha.
3. Peran Kompetensi Interpersonal: Kemampuan interpersonal pemilik dalam membangun dan menjaga hubungan baik dengan berbagai pihak (penerbit, distributor, pelanggan, komunitas) berperan krusial dalam mendukung

kelayakan usaha, menciptakan sinergi, dan memfasilitasi akses pasar yang efektif.

4. Faktor Penentu Kelayakan: Kelayakan perencanaan UMKM tidak hanya bergantung pada pendidikan formal, tetapi juga pada pengalaman praktis, ketekunan, pengetahuan bisnis, jaringan, dan faktor spiritual, yang secara kolektif membentuk kualitas SDM yang komprehensif.
5. Kebutuhan Pengembangan untuk Pertumbuhan Berkelanjutan: Meskipun kompetensi saat ini memadai untuk stabilitas, untuk mencapai pertumbuhan dan ekspansi berkelanjutan, diperlukan pengembangan kompetensi yang lebih canggih, terutama dalam hal digitalisasi dan implementasi sistem manajemen yang lebih terstruktur. Perluasan jaringan bisnis juga menjadi strategi krusial untuk masa depan.

Secara keseluruhan, penelitian ini menegaskan bahwa kualitas SDM merupakan faktor determinan utama dalam kelayakan perencanaan dan keberlanjutan UMKM, dan pengembangan SDM yang sistematis serta adaptif terhadap perubahan lingkungan bisnis adalah kunci untuk mencapai pertumbuhan jangka panjang.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad Basri, Yohanes Susanto, J. K. (2020). Pengaruh Pendidikan, Kompetensi, Pelatihan, dan Motivasi Terhadap Mutu Peserta Pelatihan pada UPT BLK UMKM Kabupaten Musi Rawas. *Jurnal Media Ekonomi (JURMEK)*, 25(1), 46–58.
- Amelia, A., Manurung, K. A., & Purnomo, D. B. (2022). Peranan Manajemen Sumber Daya Manusia dalam Organisasi. *Mimbar Kampus: Jurnal Pendidikan Dan Agama Islam*, 21(2), 128–138.
- Amiratul Afifah, Ferlisa Sukmalika, Nurul Syuhada, P. A. (2025). Analisis Studi Kelayakan Bisnis UMKM Raninsha Kitchen di Bengkalis ditinjau dari Aspek Pasar, Teknologi, Manajemen, SDM, dan Sosial Ekonomi. *Akademik Ekonomi Dan Manajemen*, 2(2).
- Damayanti, N., Widastuti, A. T., Paningal, B., Rosyadi, I., Julia, I., Sinatra, R. D., & Triesa, S. A. (2024). Analisis Kelayakan Bisnis pada Salon Laulina Beauty Corner Meliputi: Aspek Keuangan, Aspek Pasar dan Pemasaran, Aspek Sumber Daya Manusia, Aspek Hukum dan Aspek Lingkungan. *Journal of Economics Management Business and Accounting*, 3(2), 179–192.
- Hasni. (2018). *Urgensi Pendidikan Kewirausahaan dalam Menghasilkan Wirausahawan Muda dari Perguruan Tinggi*. 17(November), 653–664.
- Hilmi, R. Z., Hurriyati, R., & Lisnawati. (2018). *peran studi kelayakan bisnis dalam peningkatan UMKM*. 3(2), 91–102.
- Huda, A. N., Hamdani, U., Rahayu, W. P., & Winarno, A. (2025). Pengembangan Manajemen Skill pada Wirausaha Lokal: Studi Kasus UMKM Bu Umar Cake. *Jurnal Ekonomi, Bisnis, Dan Manajemen*, 4(2), 177–186.
- Ilham, F., Nazrah, M., Sari, G., & Afriyeni, P. (2025). *Analisis studi kelayakan bisnis umkm toko hilmias di kecamatan bengkalis: tinjauan dari aspek manajemen, aspek hukum, pasar dan pemasaran, dan aspek sumber daya manusia*. 2(2), 502–510.

- Laia, A., Lase, D., Waruwu, S., & Buulolo, N. A. (2024). Evaluasi Pelatihan Keterampilan di Kantor Dinas Perindustrian dan Koperasi, Usaha Kecil Menengah Kota Gunungsitoli. *Tuhenori: Jurnal Ilmiah Multidisiplin*, 2(1), 34–31.
- Mariyana, D. (2017). Pengaruh Strategi Diferensiasi Terhadap Loyalitas Pelanggan (Studi Kasus Toko Buku Zanafa) Metropolitan City Pekanbaru. *Journal of Social and Political Science Riau*, 53(9), 1689–1699.
- Maulina, T., Varisca, V. V., & Rahmadiyah, N. (2025). Analisis Kelayakan Usaha Ditinjau Dari Aspek Pemasaran (Studi Kasus Pada Usaha Print & Fotocopy Disekitar UIN Raden Fatah Palembang Kampus B) Business Feasibility Analysis Reviewed from Marketing Aspects (Case Study on Print & Photocopy Business around. 8412–8419.
- Muhammad Faqih Adzkie, Erica Adriyanti, A. N. (2025). Peran Komunikasi dalam Meningkatkan Kinerja Penjualan. *Edusola: Journal Education, Sociology and Law*, 1(1), 518–528.
- Putri Wahyuni Arnold, Pinondang Nainggolan, & Darwin Damanik. (2020). Analisis Kelayakan Usaha dan Strategi Pengembangan Industri Kecil Tempe di Kelurahan Setia Negara Kecamatan Siantar Sitalasari. *Jurnal Ekuilnomi*, 2(1), 29–39.
- Qomaruddin, M., Randhiati, R., & ... (2022). Analisis Kelayakan Bisnis Kuliner Khas Banjar Mie Bancir Agus Sasirangan. *J-ESA (Jurnal Ekonomi ...)*, 5, 85–95.
- Riantisari, R., Nurrokhmini, A., & Tamtama, N. N. (2024). Analisis Studi Kelayakan Bisnis Pada CV. Gema Nusa Klaten Jawa Tengah. *ECo-Fin*, 6(2), 249–257.
- Rohmania, A. S., & Solikhah, E. (2024). Pengaruh Aspek Keuangan dan Kompetensi Sumber Daya Manusia (SDM) Terhadap Kinerja UMKM di Jawa Tengah. *Jurnal Manajemen SDM*, 1(4), 23–34.
- Setiyati, R., & Hikmawati, E. (2019). Pentingnya Perencanaan Sdm Dalam Organisasi. *Pentingnya Perencanaan Sdm Dalam Organisasi Forum Ilmiah*, 16, 215.
- Sobari, M., & Rony, Z. T. (2025). Sistem Rekrutmen , Seleksi , Kompetensi Dan Pelatihan Dalam Manajemen Sumber Daya Manusia untuk Mencapai Keunggulan Kompetitif (Systemic Literature Review). 3(1), 10–20.
- Tufa, N. (2019). Pentingnya Pengembangan SDM Nun Tufa. *Iqtishodiyah : Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam*, 5(1).
- Yasin, H. (2023). Penguatan Karakteristik Dan Kompetensi Kewirausahaan Untuk Meningkatkan Kinerja Umkm. *Maneggio: Ilmiah Magister Manajemen*, 6, 210–221.