

**OPTIMALISASI PENGEMBANGAN TALENTA KARYAWAN UNTUK
MENCIPTAKAN BISNIS ONLINE YANG BERKELANJUTAN PADA
UMKM RIZQUNA**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Sebagian Syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana
Manajemen (S.M.) Pada Prodi Manajemen



OLEH:

NOVI LAILATUL FAUZIYAH

NPM: 2212010349

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS (FEB)
UNIVERSITAS NUSANTARA PGRI KEDIRI

2026

Skripsi Oleh:

NOVI LAILATUL FAUZIYAH

NPM: 2212010349

Judul:

**OPTIMALISASI PENGEMBANGAN TALENTA KARYAWAN UNTUK
MENCIPTAKAN BISNIS ONLINE YANG BERKELANJUTAN PADA
UMKM RIZQUNA**

Telah disetujui untuk diajukan Kepada Panitia Ujian/Sidang Skripsi
Prodi Manajemen FEB UN PGRI Kediri

Tanggal: 23 Juni 2026

Dosen Pembimbing I



Dr. Ismayantika Dyah Puspasari, S.E, M.B.A.
NIDN. 0706108902

Dosen Pembimbing II



Restin Meilina, M.M.
NIDN. 0721058605

Skripsi Oleh:

NOVI LAILATUL FAUZIYAH

NPM: 2212010349

Judul:

**OPTIMALISASI PENGEMBANGAN TALENTA KARYAWAN UNTUK
MENCIPTAKAN BISNIS ONLINE YANG BERKELANJUTAN PADA
UMKM RIZQUNA**

Telah dipertahankan di depan Panitia Ujian/Sidang Skripsi

Prodi Manajemen FEB UN PGRI Kediri

Pada Tanggal: 17 Juli 2026

Dan Dinyatakan telah Memenuhi Persyaratan

Panitian Penguji:

1. Ketua : Dr. Ismayantika Dyah Puspasari, S.E., M.B.A.
2. Penguji I : Sigit Wisnu Setya Bhirawa, M.M., S.E.
3. Penguji II: Restin Meilina, M.M.



Mengetahui,
Dekan FEB
Dr. Amir Tohari, M.Si.
NIDN: 0715078102

PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini saya,

Nama : Novi Lailatul Fauziyah

Jenis Kelamin : Perempuan

Tempat/tgl. Lahir: Kediri, 10 November 2003

NPM : 2212010349

Fak/Jur./Prodi : FEB/ SI Manajemen

Menyatakan dengan sebenarnya, bahwa dalam Skripsi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi, dan sepanjang pengetahuan saya tidak terdapat karya tulis atau pendapat yang pernah diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara sengaja dan tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Kediri, 23 Juni 2026

Yang Menyatakan


Novi Lailatul Fauziyah
NPM: 2212010349

MOTTO

“Kemenangan yang seindah-indahnya dan sesukar-sukarnya ialah menundukkan diri sendiri.”

(R.A. Kartini)

“Tuhan membawamu sejauh ini bukan untuk mengalami kegagalan.”

(Penulis)

Kupersembahkan karya ini buat:

Karya ini saya persembahkan sebagai tanda sayang dan pembuktian saya untuk kedua orang tua saya

Bapak Chudori dan Ibu Suyati

Saya telah menyelesaikan pendidikan sampai jenjang sarjana, harapan kalian yang menjadi alasan saya untuk tidak menyerah. Serta seseorang yang telah memberikan tantangan dalam hidup saya.

ABSTRAK

Novi Lailatul Fauziyah Optimalisasi Pengembangan Talenta Karyawan untuk Menciptakan Bisnis Online yang Berkelanjutan pada UMKM Rizquna, Skripsi, Manajemen, FEB UN PGRI KEDIRI, 2026.

Kata kunci: Pengembangan Talenta, Keberlanjutan Bisnis, Bisnis *Online*, UMKM, Sumber Daya Manusia.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis optimalisasi pengembangan talenta karyawan dalam mendukung keberlanjutan bisnis *online* pada UMKM Rizquna. Pendekatan kualitatif deskriptif digunakan dengan teknik pengumpulan data berupa wawancara, observasi, dan dokumentasi terhadap lima informan yang terdiri dari pemilik usaha, tim administrasi, pemasaran, dan pengemasan. Keabsahan data diuji melalui triangulasi sumber. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengembangan talenta diterapkan melalui metode *on-the-job training* (pembelajaran langsung) berupa arahan harian terkait pelayanan konsumen, strategi promosi, dan standar pengemasan. Kendala utama yang dihadapi adalah terjadinya kesalahan saat volume pesanan overload serta hambatan adaptasi fitur *marketplace*. Kendala tersebut diatasi melalui pendampingan rutin pemilik usaha dan penyediaan fasilitas kerja yang memadai. Kesimpulannya, optimalisasi talenta karyawan secara nyata mampu meningkatkan efisiensi kerja, menekan komplain pelanggan, dan menjaga keberlanjutan bisnis *online* UMKM Rizquna.

KATA PENGANTAR

Puji Syukur saya panjatkan kehadiran Allah Tuhan Yang Maha Kuasa, karena hanya atas perkenaan-Nya penyusunan skripsi ini dapat diselesaikan. Skripsi ini ditulis guna memenuhi Sebagian syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Manajemen pada Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Nusantara PGRI Kediri. Pada kesempatan ini diucapkan terima kasih dan penghargaan yang setulusnya kepada:

1. Dr. Zainal Afandi M.Pd. selaku Rektor Universitas Nusantara PGRI Kediri.
2. Dr. Amin Tohari, M.Si. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Nusantara PGRI Kediri.
3. Restin Meilina, M.M. selaku Ketua Program Studi Manajemen serta selaku Dosen Pembimbing II yang telah memberikan pengarahan dan bimbingan dalam penyusunan skripsi ini.
4. Dr. Ismayantika Dyah Puspasari, S.E, M.B.A. selaku Dosen Pembimbing I yang telah memberikan bimbingan dan pengarahan.
5. *Owner* atau pemilik UMKM Toko Rizquna, yang telah bersedia menjadi sasaran objek penelitian skripsi ini.
6. Kedua orang tua penulis, serta keluarga besar yang senantiasa memberikan dukungan baik moril maupun materil dan juga doa yang begitu tulus.
7. Untuk teman ku, terima kasih sudah menemani masa perkuliahan dari awal semester sampai tahap akhir, yang tetap memberi dukungan, serta motivasi agar cepat selesai skripsi.
8. Kepada seseorang yang hadir dalam perjalanan penulis, terima kasih sudah memberikan saya pengalaman, memahami arti pendewasaan, tetap memberi semangat, dukungan, serta membantu saya dalam penyusunan skripsi ini.
9. Untuk diri saya sendiri, Novi Lailatul Fauziyah. Terima kasih sudah bertahan sejauh ini. Kini telah sampai, maka berbahagialah selalu dimanapun berada. Apresiasi sebesar-besarnya karena telah bertanggung jawab untuk menyelesaikan apa yang telah dimulai.

10. Dan semua pihak yang tidak bisa penulis sebut satu persatu disini, penulis ucapkan banyak terima kasih telah mendukung dan mendoakan yang terbaik.

Penulis sangat menyadari bahwa masih terdapat banyak kekurangan sehingga penulis membutuhkan kritik serta saran yang membangun untuk melengkapi kesempurnaan penelitian ini. Penulis berharap semoga penelitian ini memiliki banyak manfaat bagi kita semua, terkhusus dunia pendidikan.

Kediri, 23 Juni 2026



Novi Lailatul Fauziyah
NPM: 2212010349

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	Error! Bookmark not defined.
LEMBAR PERNYATAN	Error! Bookmark not defined.
MOTTO.....	v
ABSTRAK	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Fokus Penelitian	5
C. Rumusan Masalah	6
D. Tujuan Penelitian.....	6
E. Manfaat Penelitian	7
BAB II KAJIAN PUSTAKA	9
A. Kajian Penelitian Terdahulu	9
B. Definisi Operasional Konsep	15
C. Alur Berpikir Penelitian	18
BAB III METODE PENELITIAN.....	21
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	21
B. Tempat dan Waktu Penelitian.....	22
C. Data dan Sumber Data	27
D. Prosedur Pengumpulan Data	30
E. Teknik Analisis Data	32

F. Pengecekan Keabsahan Data.....	33
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	35
A. Deskripsi Data.....	35
B. Temuan Hasil Penelitian	39
C. Pembahasan Temuan Hasil Penelitian.....	62
BAB V PENUTUP.....	80
A. Simpulan	80
B. Implikasi Penelitian.....	81
C. Saran.....	81
DAFTAR PUSTAKA	82
LAMPIRAN-LAMPIRAN.....	85

DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1 Posisi Penelitian dan Celah Penelitian (Research Gap)	14
Tabel 3. 1 Jadwal Peneliti 6 Bulan (<i>Gantt Chart</i>).....	26
Tabel 3. 2 Explorasi Data, Sumber Data, dan Metode	29
Tabel 3. 3 Instrumen Penelitian.....	31
Tabel 4. 1 Karakteristik Informan Penelitian	38
Tabel 4. 2 Pengembangan Talenta Karyawan UMKM Rizquna	40
Tabel 4. 3 Peran Talenta Karyawan dalam Mendukung Strategi Bisnis Online UMKM Rizquna.....	45
Tabel 4. 4 Kendala Pengembangan Talenta Karyawan dalam Pelaksanaan Bisnis Online UMKM Rizquna	50
Tabel 4. 5 Pemetaan Strategi Aplikatif Pengembangan Talenta Karyawan pada UMKM Rizquna.....	56

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Perbandingan Penjualan UMKM Rizquna 2024-2025	4
Gambar 2. 1 Diagram Alur Penelitian.....	19
Gambar 3. 1 Lokasi UMKM Rizquna pada Google Maps.....	23
Gambar 3. 2 Tampak Depan UMKM Rizquna	23
Gambar 3. 3 Akun UMKM Rizquna pada Shopee.....	24
Gambar 3. 4 Akun Penjualan UMKM Rizquna di TikTok Shop	24
Gambar 3. 5 Akun UMKM Rizquna pada Lazada	25
Gambar 3. 6 Penjualan UMKM Rizquna Melalui Facebook Marketplace	25
Gambar 4. 1 Struktur Organisasi.....	37
Gambar 4. 2 Tampilan Profil TikTok Toko Rizquna sebagai Wujud Implementasi Keterampilan Karyawan dalam Pembuatan Konten Promosi Digital	65
Gambar 4. 3 Suasana Diskusi Santai dan Pembelajaran Kalaboratif Mengenai Fitur Digital Bersama Tim Pengelola	66
Gambar 4. 4 Fitur "Acara <i>Live</i> " pada Dasbor Shoope yang Dikelola oleh Karyawan sebagai Sarana Interaksi Langsung dengan Konsumen .	71
Gambar 4. 5 Aktivitas Karyawan Mengoperasikan Dasbor Shopee <i>Seller Center</i> yang Kerap Mengalami Pembaruan Sistem.....	74
Gambar 4. 6 Tumpukan Resi Pengiriman (<i>Shipping Label</i>) yang Menjadi Bagian dari Beban Kerja Administrasi Tim Operasional.....	75
Gambar 4. 7 Situasi Beban Kerja Tinggi dan Penumpukan Barang di Area Pengemasan (<i>Packing</i>) Saat Terjadi Lonjakan Pesanan	75

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Pedoman wawancara (instrumen penelitian).....	86
Lampiran 2 Permohonan Menjadi Informan.....	88
Lampiran 3 Lembar Persetujuan Menjadi Informan.....	89
Lampiran 4 Surat Ijin Penelitian	94
Lampiran 5 Surat Keterangan/Balasan Penelitian.....	99
Lampiran 6 Transkripsi Wawancara.....	100
Lampiran 7 Dokumentasi.....	112

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Penelitian

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran strategis dalam perekonomian nasional, baik sebagai penggerak kegiatan ekonomi maupun sebagai penyedia lapangan kerja bagi Masyarakat (Zulkarnaen, 2024). Keberadaan UMKM turut berkontribusi dalam meningkatkan pendapatan masyarakat serta mendorong pertumbuhan ekonomi di berbagai sektor (Morisson & Fikri, 2025). Di tengah perkembangan teknologi dan digitalisasi yang semakin pesat, UMKM dituntut untuk mampu beradaptasi dengan perubahan lingkungan bisnis yang dinamis dan kompetitif agar tetap bertahan. Pemanfaatan teknologi digital, khususnya dalam kegiatan pemasaran dan penjualan secara online, menjadi salah satu strategi penting bagi UMKM untuk memperluas jangkauan pasar serta meningkatkan daya saing usaha. Namun demikian, keberhasilan penerapan bisnis online tidak hanya ditentukan oleh penggunaan teknologi semata, tetapi juga oleh kesiapan sumber daya manusia yang menjalankan dan mengelola teknologi tersebut secara efektif (Iswandi & Kuswinarno, 2024).

Dalam era digital, sumber daya manusia (SDM) dipandang sebagai aset strategis yang berperan penting dalam menentukan keberhasilan dan keberlanjutan suatu usaha. Perubahan pola bisnis akibat digitalisasi menuntut karyawan untuk memiliki keterampilan baru yang relevan dengan kebutuhan pasar dan perkembangan teknologi (Harahap et al., 2025). Karyawan dituntut memiliki kemampuan komunikasi digital, pemahaman terhadap perilaku konsumen online, serta kemampuan beradaptasi dengan perubahan teknologi yang berlangsung cepat. Selain itu, SDM juga diharapkan mampu berpikir kreatif dan inovatif dalam menghadapi persaingan bisnis. Tanpa dukungan SDM yang kompeten dan terampil, strategi bisnis online yang diterapkan berpotensi tidak berjalan secara optimal, sehingga tujuan peningkatan kinerja usaha sulit untuk dicapai (Nurdiani et al., 2025).

Pertumbuhan ekonomi digital di Indonesia mengalami perkembangan yang sangat signifikan dan menjadi fondasi utama bagi ketahanan ekonomi nasional. Di tengah perkembangan ekonomi digital, para pelaku UMKM kini semakin menyadari pentingnya mengadopsi teknologi digital dalam bisnis mereka. Data (Damanik et al., 2024) menunjukkan bahwa sejumlah 33,86% UMKM yang sebelumnya hanya melakukan penjualan secara langsung, kini memilih untuk memperluas jangkauan mereka melalui *platform* online. Tercatat sekitar 61,02% UMKM menggunakan kombinasi saluran offline dan online untuk promosi sejak awal menjalankan usaha mereka. Dan sejumlah 5,12% UMKM hanya menggunakan *platform* digital sebagai metode utama untuk berjualan.

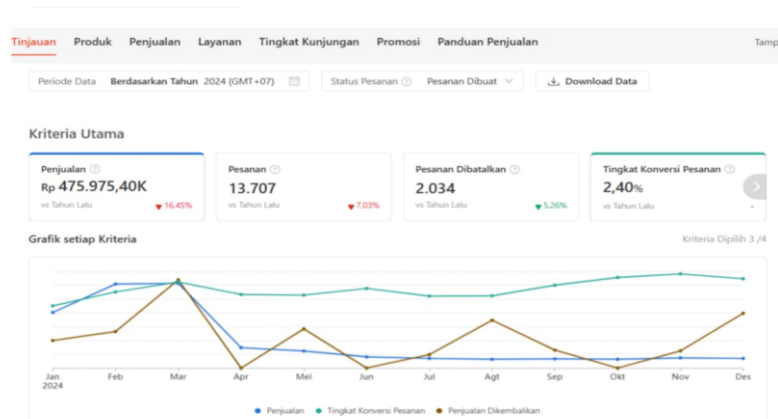
Aplikasi media sosial (56,30%) dan aplikasi *e-commerce* (47,64 persen) merupakan dua saluran online paling populer yang dipakai oleh UMKM untuk menjual produk mereka (Damanik et al., 2024). Dalam *e-commerce* Shopee (50%) menjadi *platform* digital yang paling banyak dimanfaatkan oleh responden UMKM untuk berjualan online dalam setahun terakhir, diikuti oleh Facebook *Marketplace* (33,86%) dan Instagram Shop (28,74%) yang menempati urutan kedua dan ketiga. Tiga alasan utama yang mendorong para pelaku UMKM untuk menerapkan digitalisasi dalam usaha mereka Adalah kemudahan dalam berjualan secara online (79,135%), jangkauan yang lebih luas (72,83%), dan potensi untuk pertumbuhan bisnis yang lebih cepat (69,69%)

Untuk menyesuaikan perkembangan teknologi digital, salah satu upaya yang dapat dilakukan oleh organisasi, termasuk UMKM adalah meningkatkan kualitas SDM melalui pengembangan talenta karyawan. Pengembangan talenta merupakan proses yang dilakukan secara sistematis untuk meningkatkan kompetensi, keterampilan, serta potensi karyawan agar mampu memberikan kontribusi maksimal bagi organisasi (Stafrezar, 2025). Melalui pengembangan talenta, karyawan diharapkan mampu bekerja secara lebih efektif, efisien, dan adaptif terhadap perubahan lingkungan bisnis. Dalam konteks UMKM, pengembangan talenta karyawan menjadi sangat penting karena keterbatasan jumlah tenaga kerja menuntut setiap karyawan untuk memiliki peran yang multifungsi. Oleh karena itu, pengembangan talenta karyawan sangat

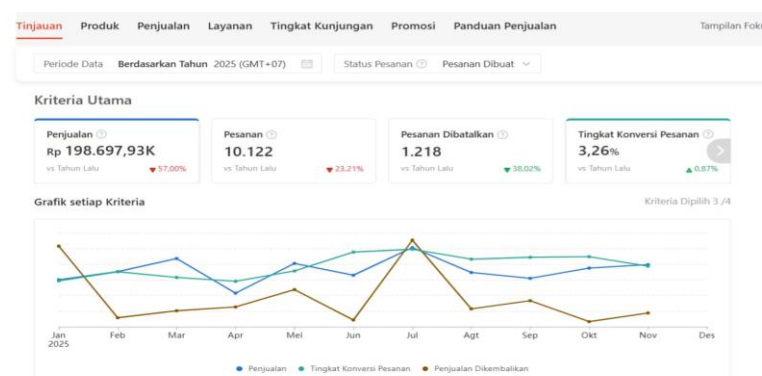
dibutuhkan untuk mendukung aktivitas bisnis online agar dapat berjalan secara optimal dan berkelanjutan (Anjanarko & Ernawati, 2024).

UMKM Rizquna merupakan salah satu pelaku usaha yang bergerak di bidang penjualan perlengkapan *baking* dan alat pendukung kegiatan pembuatan kue. Dalam menjalankan kegiatan usahanya, UMKM Rizquna telah memanfaatkan *platform* digital sebagai sarana pemasaran dan penjualan produk. Strategi bisnis online yang diterapkan meliputi penggunaan *marketplace* serta aktivitas *live selling* yang dilakukan secara rutin. Melalui *live selling*, UMKM Rizquna berupaya meningkatkan interaksi dengan konsumen sekaligus memperkenalkan produk secara lebih menarik. Penerapan strategi ini menunjukkan adanya upaya UMKM Rizquna dalam mengikuti perkembangan bisnis digital guna menjaga keberlangsungan usahanya di tengah persaingan yang semakin ketat.

Upaya bisnis online yang dilakukan UMKM Rizquna belum menunjukkan hasil yang optimal. Berdasarkan data penjualan internal UMKM Rizquna, diketahui bahwa pada tahun 2025 terjadi penurunan kinerja penjualan dibandingkan dengan tahun 2024. Penurunan ini terlihat dari total nilai penjualan dan jumlah pesanan yang mengalami penurunan meskipun strategi bisnis online, seperti pemanfaatan *marketplace* dan aktivitas *live selling*, tetap dijalankan. Kondisi tersebut menunjukkan adanya ketidaksesuaian antara upaya pemasaran digital yang dilakukan dengan hasil penjualan yang diperoleh. Fenomena ini mengindikasikan bahwa permasalahan yang dihadapi UMKM Rizquna tidak hanya berkaitan dengan intensitas pemasaran online, tetapi juga dengan efektivitas pengelolaan talenta karyawan dalam menjalankan strategi bisnis digital.



Sumber: Data Penjualan UMKM Rizquna 2024



Sumber: Data Penjualan UMKM Rizquna 2025

Gambar 1. 1 Perbandingan Penjualan UMKM Rizquna 2024-2025

Berdasarkan perbandingan data penjualan tahun 2024 dan 2025, terlihat adanya penurunan kinerja bisnis pada tahun 2025. Pada tahun 2024, total penjualan UMKM Rizquna mencapai Rp475.975.400 dengan jumlah pesanan sebanyak 13.707 transaksi. Sementara itu, pada tahun 2025 total penjualan menurun menjadi Rp198.697.930 dengan jumlah pesanan sebanyak 10.122 transaksi. Penurunan ini menunjukkan bahwa meskipun tingkat konversi pesanan pada tahun 2025 mengalami peningkatan, hal tersebut belum mampu mendorong peningkatan volume penjualan secara keseluruhan. Kondisi ini mengindikasikan bahwa efektivitas strategi bisnis online sangat dipengaruhi oleh peran dan kualitas talenta karyawan dalam mengelola proses penjualan digital, khususnya dalam aktivitas *live selling* dan interaksi dengan konsumen.

Berdasarkan kondisi tersebut, dapat disimpulkan bahwa terdapat kesenjangan antara harapan penerapan bisnis online yang mampu

meningkatkan kinerja penjualan dengan kenyataan yang terjadi di UMKM Rizquna. Kesenjangan ini menunjukkan bahwa strategi bisnis online yang diterapkan belum sepenuhnya didukung oleh pengelolaan sumber daya manusia yang optimal. Oleh karena itu, diperlukan kajian yang lebih mendalam mengenai bagaimana pengembangan talenta karyawan dapat dioptimalkan sebagai strategi pendukung bisnis online. Penelitian ini menjadi penting untuk memberikan rekomendasi strategi pengembangan talenta karyawan yang sesuai dengan kondisi dan kebutuhan UMKM Rizquna. Dengan adanya rekomendasi tersebut, diharapkan UMKM Rizquna mampu meningkatkan kinerja penjualan sekaligus menjaga keberlanjutan bisnis dalam jangka panjang. Penelitian ini menjadi penting untuk dilakukan karena penurunan kinerja penjualan yang berkelanjutan dapat berdampak pada keberlangsungan usaha UMKM Rizquna dalam jangka panjang. Tanpa adanya strategi pengembangan talenta karyawan yang tepat, UMKM berpotensi kehilangan daya saing di tengah persaingan bisnis online yang semakin ketat. Oleh karena itu, penelitian ini diharapkan mampu memberikan solusi strategis yang aplikatif bagi UMKM dalam mengelola talenta karyawan guna mendukung bisnis online yang berkelanjutan.

Beberapa penelitian sebelumnya menunjukkan bahwa pengembangan talenta karyawan dan penerapan digital marketing memiliki pengaruh terhadap kinerja dan keberlanjutan UMKM (Stafrezar, 2025). Penelitian terdahulu umumnya menekankan pada aspek strategi pemasaran digital atau penggunaan teknologi dalam meningkatkan penjualan. Namun, penelitian yang secara khusus mengkaji optimalisasi pengembangan talenta karyawan dalam mendukung bisnis online berkelanjutan pada UMKM masih terbatas. Oleh karena itu, penelitian ini dilakukan untuk mengisi celah tersebut dengan fokus pada kondisi empiris UMKM Rizquna.

B. Fokus Penelitian

Fokus penelitian ini diarahkan pada pengembangan talenta karyawan dalam mendukung terciptanya bisnis online yang berkelanjutan pada UMKM Rizquna. Penelitian ini berupaya menggali secara mendalam kondisi nyata

yang terjadi di lapangan terkait bagaimana karyawan mengelola dan menjalankan aktivitas bisnis online, khususnya melalui pemanfaatan *marketplace* dan kegiatan *live selling*. Fokus penelitian ditetapkan berdasarkan hasil studi pendahuluan yang menunjukkan adanya penurunan kinerja penjualan pada tahun 2025 meskipun strategi bisnis online telah diterapkan secara konsisten. Kondisi tersebut mengindikasikan perlunya kajian yang lebih mendalam mengenai peran talenta karyawan dalam menunjang keberhasilan dan keberlanjutan bisnis online UMKM.

C. Rumusan Masalah

Adapun rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana kondisi pengembangan talenta karyawan yang diterapkan di UMKM Rizquna dalam mendukung pelaksanaan bisnis online?
2. Bagaimana peran talenta karyawan dalam menjalankan strategi bisnis online, khususnya pada kegiatan *live selling* dan interaksi dengan konsumen?
3. Apa saja kendala yang dihadapi UMKM Rizquna dalam pengembangan talenta karyawan sehingga kinerja bisnis online belum berjalan secara optimal?
4. Bagaimana strategi optimalisasi pengembangan talenta karyawan yang dapat diterapkan untuk menciptakan bisnis online yang berkelanjutan pada UMKM Rizquna?

D. Tujuan Penelitian

Berdasarkan perumusan masalah di atas, maka tujuan penelitian adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengidentifikasi dan mendeskripsikan bentuk-bentuk pengembangan talenta karyawan yang telah diterapkan di UMKM Rizquna dalam menunjang pelaksanaan bisnis online.
2. Untuk menganalisis peran talenta karyawan dalam mendukung strategi bisnis online, khususnya pada kegiatan *live selling* dan interaksi dengan konsumen.

3. Untuk mengkaji berbagai kendala yang dihadapi UMKM Rizquna dalam mengembangkan talenta karyawan sehingga kinerja bisnis online belum berjalan secara optimal.
4. Untuk merumuskan rekomendasi strategi optimalisasi pengembangan talenta karyawan yang relevan dan aplikatif guna mendukung terciptanya bisnis online yang berkelanjutan pada UMKM Rizquna.

E. Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian disusun untuk menunjukkan pentingnya kajian yang dilakukan serta alasan kelayakan pemilihan masalah penelitian. Dengan mengkaji pengembangan talenta karyawan dalam mendukung bisnis online berkelanjutan pada UMKM, penelitian ini diharapkan mampu memberikan kontribusi yang bermakna bagi pengembangan ilmu pengetahuan dan praktik pengelolaan usaha.

1. Manfaat Teoritis

a. Manfaat bagi akademis

Secara teoritis, penelitian ini diharapkan dapat menambah khazanah ilmu pengetahuan di bidang manajemen, khususnya terkait manajemen talenta dan keberlanjutan bisnis pada UMKM berbasis digital. Hasil penelitian ini dapat menjadi referensi akademik dalam memahami keterkaitan antara pengembangan talenta karyawan dan keberhasilan bisnis online. Selain itu, penelitian ini diharapkan mampu memperkaya kajian empiris mengenai penerapan konsep business sustainability dalam konteks UMKM.

b. Manfaat bagi Peneliti Selanjutnya

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi sumber referensi dan bahan perbandingan bagi peneliti selanjutnya yang tertarik untuk mengkaji topik pengembangan talenta karyawan, bisnis online, dan keberlanjutan UMKM. Hasil penelitian ini dapat dijadikan dasar untuk pengembangan penelitian lanjutan dengan cakupan yang lebih luas atau pendekatan metodologis yang berbeda.

2. Manfaat Praktis

Secara praktis, hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan dan rekomendasi strategis bagi UMKM Rizquna dalam mengoptimalkan pengembangan talenta karyawan guna mendukung keberlanjutan bisnis online. Rekomendasi yang dihasilkan diharapkan dapat membantu UMKM dalam meningkatkan kinerja penjualan serta efektivitas pelaksanaan strategi bisnis digital. Selain itu, penelitian ini juga dapat menjadi bahan pertimbangan dan referensi bagi pelaku UMKM lain yang memiliki karakteristik serupa dalam mengelola talenta karyawan untuk menghadapi persaingan bisnis online.

DAFTAR PUSTAKA

- Arumsari, N. R., Lailiyah, N., & Rahayu, T. (2022). Peran Digital Marketing dalam Upaya Pengembangan UMKM Berbasis Teknologi di Kelurahan Plamongansari Semarang. *SEMAR (Jurnal Ilmu Pengetahuan, Teknologi, Dan Seni Bagi Masyarakat)*, 11(1), 92. <https://doi.org/10.20961/semar.v11i1.57610>
- Assyakurrohim, D., Ikhrum, D., Sirodj, R. A., & Afgani, M. W. (2022). Metode Studi Kasus dalam Penelitian Kualitatif. *Jurnal Pendidikan Sains Dan Komputer*, 3(01), 1–9. <https://doi.org/10.47709/jpsk.v3i01.1951>
- Ciptakan, D., & Kerja Baru, L. (n.d.). *Press Release INDEF Peran Platform Digital Terhadap Pengembangan UMKM di Indonesia: Dorong Omzet Naik*.
- Fachrina, R., & Nawawi, Z. M. (2022). *Pemanfaatan Digital Marketing (Shopee) Dalam Meningkatkan Penjualan Pada UMKM Di Marelau*.
- Idayati, F. M., Praskadinata, H. C. M., Dina, F. S., Abdurrohm, M., Tasriastuti, N. A. M., Freddy Triono, M., Efa Irdhayanti, Mp., Bisri, M., Nurdiah, M., Harapan, M. *Pengembangan Sumber Daya Manusia Yang Berkelanjutan (Strategi untuk Meningkatkan Keterampilan dan Kompetensi dalam Organisasi) Penerbit Cv. Eureka Media Aksara*.
- Firjatullah, B., & Ahmadi, A. (n.d.). *Peran Penting Pengembangan Karyawan Dalam Peningkatan Kinerja di Era Digital: Literature Review*. 3(2), 2025–2074.
- Harahap, L. M., Pasaribu, R., Rahma, Z., Chintia, A., & Manurung, L. (2025). *Perkembangan Ekonomi Digital dan Dampaknya Terhadap Ketenagakerjaan Di Indonesia*.
- Jurnal Pkm Manajemen Bisnis ; Rusilowati, U., Mukrodi, M., & Subarto, S. (2025). *Peran Manajemen Sumber Daya Manusia dalam Meningkatkan Motivasi pada UMKM di Kelurahan Bojong Sari Depok Jawa Barat*. 5(2). <https://doi.org/10.37481>

- Kamayanti, A. (2016). *Metodologi Konstruktif Riset Akuntansi Membumikan Religiositas*, ed. Aji Dedi Mulawarman (Jakarta Selatan: Rumah Peneleh Seri Media dan Literasi, 2016).
- Mahmud, M., Hidayah, A. N., Anomsari, A., Putra, F. I. F. S., & Darodjat, T. A. (2025). Dari Ladang ke Layar Kaca: Pemberdayaan Technopreneurship pada UMKM Erawadee dan Bee Farm Thailand Menuju Industri Digital. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Indonesia (JPKMI)*, 5(1), 111–122. <https://doi.org/10.55606/jpkmi.v5i1.7386>
- Morisson, B., & Fikri, A. H. S., (2025). *EBISNIS (Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Bisnis) Digitalisasi UMKM sebagai Strategi Meningkatkan Daya Saing di Era Ekonomi Digital*. 18(1). <https://journal.stekom.ac.id/index.php/Bisnis>
- Nasution. (2023). *Metode Penelitian Kualitatif; Tahun: 2023; Pengarang: Dr. Abdul Fattah Nasution, M.Pd; Penerbit: Harfa Creative; Ket: Kategori: TEKNIK LOGISTIK*.
- Nauli, H., Nauli, K., Sinaga, I. S., Nauli, M., & Sitompul, P. (2025). Tren Pengembangan Kompetensi Karyawan dalam Era Digital: Tinjauan Literatur Sistematis Trends In Employee Competency Development In The Digital Era: A Systematic Literature Review. *SIBATIK JOURNAL | VOLUME*, 4(6). <https://doi.org/10.54443/sibatik.v4i6.2828>
- Puspasari, I. D. (2024). Nandon dalam perspektif petani kopi (studi fenomologi transcendental manajemen keuangan) (Doctoral dissertation, Universitas Negeri Malang). <https://repository.um.ac.id/349772/>
- Iswandi, R. R. F., & Kuswinarno, M. (2024). Transformasi Pengembangan Sumber Daya Manusia di Era Digital. *Inisiatif: Jurnal Ekonomi, Akuntansi Dan Manajemen*, 4(1), 250–262. <https://doi.org/10.30640/inisiatif.v4i1.3525>
- Zahra, S. N. (2021). *Implementasi Digital Marketing Sebagai Strategi dalam Meningkatkan Pemasaran UMKM*. <http://proceeding.iainkudus.ac.id/index.php/NCOINS/index>

- Anjanarko, T., & Surabaya, U. (n.d.-b). *The Role of Talent Management in Enhancing the Competitiveness of Small and Medium Enterprises Peran Manajemen Talenta dalam Meningkatkan Daya Saing Usaha Kecil Menengah*.
- Stafrezar, B. (2025). "Implementasi Manajemen Talenta dalam Pengembangan SDM di Era Digital." In *Jurnal Manajemen dan Administrasi Bisnis (JUMASIS)* (Vol. 1, Number 2).
- Villany, E., & Nurhasanah, N. (2024). Systematic Review Strategi Pengembangan Talenta dalam Era Digital: Membangun Sumber Daya Manusia Unggul di Masa Depan. *R2J*, 6(5). <https://doi.org/10.38035/rj.v6i5>
- Rahmawati, I., Inayati, N., Utami, R., Studi Manajemen, P., Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis, P., Muhammadiyah Purwokerto Gedung UMP Tower R Fachruddin, U. A., & Ahmad Dahlan, J. K. (2026). Strategi Penguatan Resiliensi Bisnis Menuju Sustainability pada Pelaku Umkm di Banyumas. *JTEB) Jurnal Terapan Ekonomi dan Bisnis*, 6(1). <https://doi.org/10.2426/10.24269>