
PEMBERDAYAAN WIRUSAHA PEREMPUAN MELALUI STRATEGI PRESENTASI, KOLABORASI, DAN PENGEMBANGAN KAPABILITAS

Mochamad Chalid¹
Titit Tatasari²
Erika putri rahma diana³
Citra Anis Safitri⁴
Danish Afriyansyah Junanda⁵

Email : erikaadiana4@gmail.com titit.tatasari@stiemahardhika.ac.id
muhamdahalid@gmail.com citraanisafitri@gmail.com danishjunanda@gmail.com

ABSTRAK

Tujuan Penelitian untuk menganalisis pengaruh strategi presentasi dan pengembangan kapabilitas terhadap pemberdayaan wirausaha perempuan di sektor UMKM. Wirausaha perempuan menghadapi tantangan seperti keterbatasan akses terhadap pelatihan, pembiayaan, dan jaringan bisnis yang menghambat pengembangan usaha mereka. Penelitian menggunakan metode penelitian kualitatif dengan pendekatan studi kasus, menggunakan wawancara mendalam dengan 10 wirausaha perempuan di sektor UMKM. Hasil penelitian Strategi presentasi efektif meningkatkan kepercayaan diri dan kemampuan pemasaran, serta memperluas jaringan pasar. Pengembangan kapabilitas dalam manajemen dan kepemimpinan meningkatkan efisiensi operasional dan kinerja usaha. Kedua faktor tersebut saling mendukung dalam pemberdayaan ekonomi dan kesetaraan gender di dunia bisnis. Kesimpulannya adalah pemberdayaan wirausaha perempuan dapat tercapai dengan kombinasi strategi presentasi dan pengembangan kapabilitas yang berkelanjutan. Penting untuk memberikan pelatihan yang terfokus pada kedua aspek ini dan menciptakan kebijakan yang mendukung akses terhadap pembiayaan dan teknologi. Namun untuk lebih lanjut diperlukan pelatihan lebih lanjut dalam presentasi dan pengembangan kapabilitas, serta kebijakan yang memperkuat dukungan terhadap wirausaha perempuan, terutama dalam akses pembiayaan dan teknologi.

Kata kunci : *Pemberdayaan Wirausaha, Strategi Presentasi, Pengembangan Kapabilitas*

PENDAHULUAN

Peran perempuan dalam berwirausaha khususnya di sektor Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) semakin signifikan dalam menunjang perekonomian khususnya di negara berkembang seperti Indonesia. Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan UKM, sektor UMKM menyumbang sekitar 60% terhadap produk domestik bruto (PDB) Indonesia dan menyediakan lebih dari 90% lapangan kerja nasional. Perempuan memiliki peran besar dalam kontribusi tersebut, namun masih menghadapi berbagai tantangan yang menghambat potensi mereka untuk tumbuh optimal dalam dunia usaha (Kementerian Koperasi dan UKM, 2023).

Salah satu permasalahan utamanya adalah perempuan pengusaha seringkali memiliki akses terbatas terhadap sumber daya penting, seperti pelatihan usaha,

permodalan, dan jaringan profesional yang dapat mendukung keberlanjutan usaha mereka. Penelitian Sari dan Siregar (2021) menunjukkan bahwa perempuan di sektor UMKM umumnya memiliki rasa percaya diri yang lebih rendah dibandingkan laki-laki dalam mengembangkan usaha dan mempresentasikan produk atau jasanya kepada konsumen dan mitra usaha. Hal ini berdampak pada kesulitan mereka dalam menarik investor dan mendapatkan pelanggan baru. Selain itu, terbatasnya akses terhadap pelatihan formal terkait keterampilan presentasi membuat perempuan pengusaha kurang mampu tampil menonjol di tengah persaingan yang semakin kompetitif.

Penelitian sebelumnya juga menunjukkan bahwa pengusaha perempuan seringkali menghadapi tantangan dalam mengembangkan kemampuan bisnisnya. Hambatan-hambatan ini mencakup minimnya akses terhadap pelatihan manajemen keuangan, pemasaran digital, dan manajemen sumber daya manusia—semuanya merupakan keterampilan penting untuk kesuksesan bisnis. Menurut (Harahap & Nugroho 2020), keterbatasan tersebut seringkali dipengaruhi oleh kurangnya dukungan dari lingkungan sekitar, baik dari keluarga maupun dunia usaha, sehingga menyulitkan mereka dalam mengakses informasi dan pengalaman yang dibutuhkan untuk berkembang.

Rendahnya tingkat keterampilan manajerial dan teknis di kalangan pengusaha perempuan berdampak signifikan terhadap kinerja usaha mereka. Misalnya saja penelitian yang dilakukan oleh (Dewi & Putra 2022) mengungkapkan bahwa perempuan pengusaha dengan kemampuan manajemen yang rendah seringkali mengalami kesulitan dalam mengelola keuangan dan menjaga kelancaran operasional usaha, yang pada akhirnya menyulitkan mereka untuk bersaing dengan pengusaha lain yang lebih berpengalaman. Hambatan-hambatan tersebut menunjukkan adanya kesenjangan kemampuan yang perlu segera diatasi melalui program pelatihan dan pengembangan yang tepat.

Untuk mengatasi kendala tersebut, salah satu strategi yang disarankan adalah dengan memberikan pelatihan dengan fokus pada dua aspek utama: presentasi strategi dan pengembangan kapabilitas bisnis. Berdasarkan penelitian (Fitriani dan Handayani 2020), pelatihan yang berfokus pada presentasi strategi dapat membantu meningkatkan kepercayaan diri pengusaha perempuan dalam menyampaikan ide bisnisnya. Melalui pelatihan yang tepat, mereka dapat belajar bagaimana mengkomunikasikan nilai suatu produk atau layanan dengan lebih efektif, yang pada akhirnya akan membantu menarik minat konsumen, mitra bisnis, dan investor.

Selain itu, pengembangan kemampuan bisnis juga menjadi langkah penting yang tidak bisa diabaikan. Pelatihan di bidang manajemen bisnis, pemasaran digital dan manajemen keuangan akan sangat bermanfaat bagi perempuan pengusaha dalam meningkatkan profesionalisme dan daya saing mereka di pasar. (Santoso dan Lestari 2023) menemukan bahwa pelatihan semacam ini terbukti efektif dalam meningkatkan kemampuan manajerial dan keterampilan teknis perempuan pengusaha, sehingga mereka dapat mengelola usahanya dengan lebih efisien dan berkelanjutan. Faktanya, penelitian yang dilakukan (Amelia dan Gunawan 2021) menunjukkan bahwa peningkatan kemampuan tersebut erat kaitannya dengan peningkatan pendapatan dan ketahanan usaha dalam perekonomian.

TINJAUAN PUSTAKA

1. Pengertian Strategi Presentasi dan Pentingnya pada Pengusaha Perempuan : Strategi presentasi mencakup berbagai teknik dan metode yang digunakan seseorang untuk menyampaikan informasi secara jelas dan efektif kepada audiens. Dalam konteks

wirausaha perempuan, strategi presentasi berperan penting dalam menciptakan kesan pertama yang baik, menarik perhatian audiens, dan meningkatkan rasa percaya diri perempuan saat memperkenalkan usahanya (**Mulyani & Ramadhan, 2021**). Keberhasilan dalam sebuah presentasi dapat mempengaruhi bagaimana suatu produk atau jasa dipersepsikan oleh audiens, bahkan dapat menjadi faktor penentu keputusan pembelian konsumen dan minat investor. Menurut (**Wulandari & Suharto 2022**), keterampilan presentasi yang efektif tidak hanya penting ketika berinteraksi dengan calon pelanggan, tetapi juga sangat relevan dalam membangun hubungan bisnis atau memperoleh pendanaan. Presentasi yang efektif mampu menonjolkan keunggulan produk dan jasa yang ditawarkan serta menggambarkan potensi bisnis yang besar, yang pada akhirnya memperkuat posisi wirausaha perempuan di pasar yang sangat kompetitif. Hal ini menunjukkan bahwa kemampuan menyampaikan ide bisnis secara terstruktur dan menarik dapat membuka lebih banyak peluang bagi perempuan di sektor UMKM.

2. Dampak Strategi Presentasi Terhadap Kepercayaan Diri dan Profesionalisme Strategi presentasi sangat mempengaruhi tingkat kepercayaan diri perempuan pengusaha. Penelitian yang dilakukan (**Fitri & Mahendra 2023**) menunjukkan bahwa pelatihan khusus presentasi strategi dapat meningkatkan rasa percaya diri perempuan saat mendemonstrasikan usahanya. Hasil penelitian ini mengungkapkan bahwa peningkatan rasa percaya diri memungkinkan pengusaha perempuan tampil lebih profesional dan tampil lebih profesional di hadapan calon konsumen dan investor. Selain itu, keterampilan mengatur bahasa tubuh, menjaga kontak mata yang efektif, dan memilih gaya komunikasi yang tepat juga berperan besar dalam menciptakan kesan positif saat presentasi.
3. Pengembangan Keterampilan Komunikasi dalam Menyampaikan Pesan Bisnis Menguasai presentasi strategis yang efektif memungkinkan pengusaha perempuan mengkomunikasikan manfaat produk atau layanan mereka dengan lebih baik. Penelitian (**Arifah & Suryana 2022**) menunjukkan bahwa kemampuan menyusun struktur bisnis pesantren yang jelas dan menarik sangat penting dalam meningkatkan penjualan dan memperluas jangkauan pasar. Mereka menjelaskan, ketika pengusaha perempuan dapat mengkomunikasikan nilai dan manfaat produknya dengan baik, maka hal ini dapat meningkatkan kepercayaan konsumen dan meningkatkan peluang untuk membangun hubungan jangka panjang dengan pelanggan. Seiring berjalannya waktu, kemampuan presentasi yang baik akan menjadi modal berharga bagi perempuan pengusaha untuk tetap relevan dan kompetitif di pasar yang terus berubah.
4. Pengembangan Kemampuan Manajerial dan Pengelolaan Keuangan Mengembangkan kemampuan manajerial merupakan aspek yang sangat penting dalam dunia kewirausahaan. Penelitian (**Ningsih & Wahyuni 2023**) mengungkapkan bahwa keterampilan manajerial yang baik memungkinkan perempuan pengusaha mengelola sumber daya dengan lebih efisien, yang pada akhirnya akan meningkatkan produktivitas dan efektivitas usaha. Mereka juga menekankan bahwa pengelolaan keuangan seperti pengelolaan arus kas dan penyusunan anggaran sangat penting untuk menjaga stabilitas bisnis dan menjamin kelangsungan bisnis di tengah pertumbuhan ekonomi. Lebih lanjut (**Amelia & Saputra 2022**) menjelaskan bahwa wirausaha perempuan yang mengembangkan keterampilan manajerialnya akan lebih mudah beradaptasi dengan perubahan pasar dan tantangan baru. Mereka akan lebih sigap dalam mengidentifikasi peluang dan potensi risiko sehingga dapat mengambil keputusan strategis yang dapat mengurangi kerugian atau memaksimalkan keuntungan.

5. Pengembangan Kemampuan dalam Pemasaran dan Teknologi Digital Pemasaran dan teknologi digital semakin penting dalam dunia bisnis saat ini, khususnya bagi sektor UMKM. Penelitian Sari dan Lestari (2021) menekankan bahwa penguasaan strategi pemasaran digital memungkinkan pengusaha perempuan memasarkan produknya ke khalayak yang lebih luas. Melalui platform seperti media sosial, website, atau e-commerce, wirausaha perempuan dapat menjangkau potensi konsumen tanpa terkendala oleh jarak geografis. Sari dan Lestari juga mencatat bahwa dengan menguasai pemasaran digital, pengusaha perempuan dapat membangun kesadaran merek dan meningkatkan loyalitas pelanggan, yang berdampak langsung pada peningkatan penjualan dan pertumbuhan bisnis. Penelitian lain yang dilakukan **(Yuliana dan Widodo 2023)** menunjukkan bahwa pengusaha perempuan yang mengembangkan keterampilan teknologi lebih mampu beradaptasi terhadap tren bisnis yang terus berkembang dan memanfaatkan teknologi untuk mendukung operasional bisnisnya. Hal ini tidak hanya membantu memperkuat merek, namun juga membantu mereka meningkatkan efisiensi operasional, seperti manajemen stok dan layanan pelanggan.
6. Konsep Pemberdayaan dan Implikasinya Bagi Perempuan Pengusaha Pemberdayaan dalam konteks kewirausahaan perempuan mencakup peningkatan kapasitas mereka dalam mengambil keputusan yang mempengaruhi kehidupan pribadi dan bisnis mereka. Menurut **(Putri dan Suryanto 2022)**, pemberdayaan perempuan di UMKM tidak hanya terkait pada aspek ekonomi, tetapi juga mencakup dimensi sosial, seperti meningkatkan rasa percaya diri, kemandirian, dan kemampuan berkontribusi kepada masyarakat. Pemberdayaan perempuan mempunyai dampak yang lebih luas karena dapat meningkatkan kesejahteraan keluarga dan menjadikan mereka sebagai agen perubahan dalam masyarakat.
7. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pemberdayaan Perempuan dalam Kewirausahaan Menurut **(Penelitian Rizky dan Dewi 2020)** menunjukkan bahwa beberapa faktor seperti pendidikan, akses pelatihan, dukungan keluarga dan lingkungan sosial berperan penting dalam pemberdayaan perempuan. Mereka menyatakan bahwa perempuan yang menerima pelatihan cenderung memiliki tingkat pemberdayaan yang lebih tinggi karena mereka memiliki keterampilan yang dibutuhkan untuk mengelola usaha dengan lebih efektif. Selain itu, dukungan keluarga dan lingkungan sekitar memberikan dorongan psikologis yang signifikan, yang pada akhirnya mendorong perempuan pengusaha untuk terus berkembang dan mengatasi berbagai kendala.
8. Dampak Pemberdayaan terhadap Kinerja dan Keberlanjutan Bisnis **(Yuliana dan Widodo 2023)** juga mengungkapkan bahwa pemberdayaan perempuan dalam kewirausahaan berdampak signifikan terhadap kinerja dan keinginan bisnis mereka. Perempuan yang merasa berdaya cenderung memiliki rasa tanggung jawab yang lebih tinggi dalam mengelola usahanya, berkomitmen untuk terus mengembangkan diri, dan berupaya meningkatkan usaha yang dijalankannya. Oleh karena itu, pemberdayaan perempuan tidak hanya bermanfaat bagi dirinya secara pribadi, namun juga berdampak lebih luas terhadap perekonomian keluarga dan masyarakat.
9. Hubungan Pemaparan Strategi, Pengembangan Kapabilitas, dan Pemberdayaan Perempuan Pengusaha Penelitian sebelumnya menunjukkan bahwa terdapat hubungan yang kuat antara presentasi strategi, pengembangan kemampuan, dan pemberdayaan perempuan dalam kewirausahaan. **(Hidayat dan Mardiyah 2023)** menjelaskan kombinasi pemaparan strategi yang efektif dan penguasaan kapabilitas

dalam pengelolaan usaha dapat memperkuat posisi perempuan di sektor UMKM. Mereka menekankan bahwa perempuan yang mampu menyampaikan ide bisnisnya dengan percaya diri dan profesional, serta memiliki kemampuan manajerial yang solid, memiliki peluang lebih besar untuk berhasil mencapai pemberdayaan baik secara ekonomi maupun sosial.

Penelitian ini akan memperluas analisis hubungan antara presentasi strategi (X1) dan pengembangan kapabilitas (X2) dengan pemberdayaan perempuan pengusaha (Y) di sektor UMKM. Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi pedoman bagi lembaga dan organisasi pemerintah yang mendukung UMKM untuk merancang program pelatihan yang lebih efektif, sekaligus menciptakan peluang inisiatif pemberdayaan yang lebih inklusif dan berkelanjutan bagi perempuan pengusaha.

METODE PENELITIAN

Populasi Dan Sampel

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif yang bertujuan untuk memahami lebih dalam tentang pemberdayaan perempuan pengusaha, khususnya melalui pemaparan strategi dan pengembangan kapabilitas di sektor UMKM. Pendekatan ini dipilih karena penelitian ini fokus menggali pengalaman dan persepsi perempuan pengusaha secara mendalam, bukan sekadar mengukur hubungan antar variabel. Populasi yang menjadi objek penelitian adalah perempuan yang menjalankan usaha di bidang UMKM di beberapa wilayah perkotaan di Indonesia.

Tingkat Partisipasi Angkatan Kerja Perempuan Indonesia dari kurun waktu 2018 sampai 2023, bisa dilihat dari tabel berikut ini :

Tabel 1. Tingkat Partisipasi Angkatan Kerja Menurut Jenis Kelamin (Persen)

Jenis Kelamin	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Laki-Laki	82,80	83,25	82,41	82,27	83,87	84,26
Perempuan	51,80	51,81	53,13	53,34	53,41	54,52

Sumber : Badan Pusat Statistik

Peneliti fokus pada pengalaman mereka dalam mengelola bisnis dan dampak program pelatihan atau inisiatif terkait presentasi strategi dan pengembangan kemampuan. Sampel penelitian ini dipilih dengan menggunakan teknik purposive sampling yang artinya pemilihan responden didasarkan pada kriteria tertentu yang sesuai dengan tujuan penelitian. Kriteria ini mencakup perempuan yang memiliki atau menjalankan usaha di sektor UMKM, seperti usaha di sektor makanan dan minuman, kerajinan tangan dan sektor lainnya. Responden juga harus pernah mengikuti program pelatihan atau lokakarya yang berfokus pada pengembangan kemampuan dan/atau presentasi keterampilan dalam konteks bisnis, dan telah mengelola bisnisnya setidaknya selama satu tahun. Dari populasi yang ada, peneliti akan memilih sekitar 5-10 responden untuk diwawancarai secara mendalam. Tujuan pemilihan sampel dalam jumlah terbatas adalah untuk memperoleh data yang lebih mendalam dan fokus pada kualitas informasi yang diperoleh, bukan hanya kuantitasnya saja.

Data akan dikumpulkan dengan menggunakan dua teknik utama, yaitu wawancara mendalam dan observasi partisipan. Wawancara mendalam akan digunakan untuk menggali lebih jauh pengalaman, persepsi dan tantangan yang dihadapi perempuan

pengusaha. Wawancara ini bersifat semi terstruktur, dengan panduan pertanyaan yang telah disiapkan namun memberikan kebebasan kepada responden untuk menyampaikan cerita. Wawancara ini akan fokus pada pengalaman responden mengikuti program pelatihan atau pemberdayaan terkait pengembangan kapabilitas dan presentasi, serta perubahan yang mereka rasakan dalam mengelola usahanya pasca pelatihan. Selain itu, wawancara juga akan menguji pengaruh pengembangan kemampuan terhadap kepercayaan diri, pengambilan keputusan bisnis, dan pencapaian tujuan mereka. Selain wawancara, observasi partisipatif juga akan dilakukan untuk mengamati langsung bagaimana pemaparan strategi dan kapabilitas pengembangan diimplementasikan dalam kehidupan nyata. Peneliti akan berpartisipasi dalam aktivitas sehari-hari para pengusaha perempuan dan pelatihan yang mereka ikuti, dengan tujuan untuk lebih memahami bagaimana mereka berinteraksi dengan pelanggan, menerapkan strategi pemasaran, dan menggunakan keterampilan presentasi dalam aktivitas promosi atau pertemuan bisnis. Pendekatan observasi partisipatif ini memungkinkan peneliti tidak hanya mengamati, namun juga berinteraksi dengan perempuan pengusaha dan berkolaborasi dalam kegiatan tertentu, untuk mendapatkan pemahaman lebih dalam mengenai pengalaman dan tantangan yang mereka hadapi.

Teknik Pengumpulan Data

Penelitian ini akan menggali lebih jauh pengaruh penyajian strategi dan pengembangan kapabilitas terhadap pemberdayaan perempuan pengusaha sektor UMKM dengan menggunakan berbagai metode pengumpulan data yang lebih mendalam, selain wawancara mendalam dan observasi partisipatif. Salah satu metode yang akan digunakan adalah dokumentasi, yang bertujuan untuk mengumpulkan informasi sekunder mengenai kegiatan pemberdayaan wirausaha perempuan, program pelatihan, serta hasil terkait kemampuan pengembangan dan pemaparan strategi. Hal ini dapat berupa laporan pelatihan yang diselenggarakan oleh lembaga pemberdayaan UMKM atau instansi terkait, materi pelatihan yang digunakan dalam program pemberdayaan, serta laporan yang menunjukkan dampak program terhadap kinerja atau keberhasilan wirausaha perempuan. Dokumentasi ini diperoleh atas izin penyelenggara pelatihan atau akses langsung dari peserta, kemudian dianalisis untuk melengkapi data yang diperoleh dari wawancara dan observasi. Teknik lain yang digunakan adalah Focus Group Discussion (FGD) yang memberikan kesempatan untuk menggali pandangan lebih luas dari pengusaha perempuan mengenai pengalaman dan persepsi mereka terhadap pemberdayaan yang mereka terima. FGD ini akan melibatkan sekelompok perempuan pengusaha yang pernah mengikuti program pelatihan atau pemberdayaan yang fokus pada pengembangan kemampuan dan pemaparan strategi.

Tujuan dari FGD adalah untuk memahami bersama tantangan dan peluang yang mereka hadapi dalam menerapkan pengetahuan dan keterampilan yang diperoleh dari pelatihan dan membandingkan pengalaman antar peserta untuk mengidentifikasi pola atau perbedaan pandangan mereka tentang pemberdayaan dan dampaknya terhadap usaha mereka. Selain itu, peneliti juga akan melakukan observasi langsung terhadap kegiatan usaha sehari-hari yang dilakukan oleh perempuan pengusaha untuk melihat bagaimana mereka mengimplementasikan keterampilan dan pengetahuan yang diperoleh dari pelatihan tersebut. Pengamatan ini mencakup pemantauan cara mereka menjelaskan produk mereka, penggunaan strategi pemasaran berbasis presentasi, dan interaksi mereka dengan pelanggan dan pemasok. Peneliti akan mengunjungi tempat usaha yang dijalankan oleh perempuan tersebut, berperan sebagai pengamat yang tidak mengganggu kegiatan usaha namun tetap memperoleh data yang relevan. Proses pengumpulan data akan dilakukan secara bertahap, dimulai dengan wawancara mendalam untuk mendapatkan wawasan tentang pengalaman perempuan pengusaha setelah mengikuti pelatihan. Setelah itu peneliti akan melakukan observasi partisipatif dan mengumpulkan dokumentasi terkait program pemberdayaan yang telah dilaksanakan. Terakhir, FGD akan dilakukan dengan

sekelompok perempuan pengusaha untuk menggali lebih dalam pengaruh strategi, presentasi dan pengembangan kemampuan terhadap pemberdayaan mereka.

Pengukuran Variabel

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif untuk mengukur variabel-variabel yang diteliti dengan cara mengamati secara mendalam fenomena-fenomena yang terjadi. Variabel Variabel Sedangkan variabel Y (Pemberdayaan Perempuan Pengusaha) diukur dengan indikator seperti perkembangan usaha, kemandirian ekonomi, peningkatan status dan pengaruh sosial di masyarakat, serta kemampuan menjaga keseimbangan antara kehidupan pribadi dan karir. Pengukuran dilakukan melalui wawancara mendalam, observasi langsung, dokumentasi, dan Focus Group Discussion (FGD), untuk menggali pengalaman dan pandangan perempuan pengusaha mengenai strategi implementasi, pemaparan kapabilitas dan pengembangan serta dampaknya terhadap pemberdayaan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil

Berdasarkan hasil pengumpulan data yang dilakukan melalui wawancara mendalam, observasi langsung, dokumentasi, dan focus group Discussion (FGD), dapat disimpulkan bahwa kedua variabel independen yaitu presentasi strategi dan pengembangan kapabilitas mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap kinerja perusahaan. pemberdayaan perempuan pengusaha di sektor UMKM. Dampak positif yang ditemukan terkait dengan aspek ekonomi, sosial, serta peningkatan kemandirian pribadi para perempuan pengusaha yang terlibat dalam penelitian ini.

Strategi Presentasi Strategi presentasi yang efektif terbukti memberikan dampak besar dalam membantu perempuan pengusaha memperkenalkan produk atau layanannya kepada berbagai khalayak, termasuk pelanggan, mitra bisnis, dan investor. Berdasarkan wawancara dengan responden, ditemukan bahwa banyak pengusaha perempuan yang merasa lebih percaya diri setelah mempelajari teknik presentasi yang baik, seperti penggunaan bahasa yang jelas, menarik, dan penguasaan media visual pendukung (seperti slide, infografis, atau video). Seperti yang diungkapkan oleh Muthia dkk. (2020), “Komunikasi visual dan verbal dalam presentasi mempunyai pengaruh besar terhadap persepsi audiens terhadap kredibilitas dan daya tarik bisnis.” Hal ini menunjukkan bahwa wirausaha perempuan yang menerapkan strategi presentasi dengan baik dapat menarik perhatian calon konsumen dan memperluas jangkauan pasarnya. Salah satu contoh dari penelitian ini adalah banyak pengusaha perempuan yang mulai menggunakan media sosial, seperti Instagram dan Facebook, untuk mempromosikan produknya melalui gambar dan video. Hal ini tidak hanya memperluas jangkauan audiens mereka, namun juga meningkatkan keterlibatan dengan pelanggan. Seperti yang dikatakan salah satu responden, “Saya menggunakan media sosial untuk menunjukkan bagaimana produk saya dibuat, dan hal itu membuat pelanggan merasa lebih terhubung dengan produk saya dan pada akhirnya lebih percaya diri untuk membeli.” Presentasi strategi implementasi ini dapat dianggap sebagai alat penting dalam mengatasi tantangan pemasaran dan memperkenalkan produk ke

pasar yang lebih luas. Lebih lanjut, hasil Focus Group Discussion (FGD) menunjukkan bahwa wirausaha perempuan yang mampu menyesuaikan strategi presentasinya dengan audiens yang lebih spesifik, seperti pelanggan milenial yang aktif di platform digital, mengalami peningkatan penjualan dan loyalitas pelanggan yang signifikan. Temuan ini juga sejalan dengan penelitian sebelumnya yang menyatakan bahwa penyesuaian penyajian dengan karakteristik audiens mempengaruhi efektivitas pesan yang disampaikan (Hutagalung & Parapat, 2023). Hal ini menandakan bahwa presentasi strategis yang baik sangat penting dalam memperkuat merek dan membangun kepercayaan pelanggan terhadap produk atau jasa yang ditawarkan oleh pengusaha perempuan.

Pengembangan Kemampuan Pelatihan pengembangan kapabilitas yang diikuti oleh pengusaha perempuan dalam penelitian ini terbukti memberikan dampak besar terhadap kemampuan mereka dalam mengelola dan mengembangkan usahanya. Selama pelatihan, mereka memperoleh keterampilan baru yang berguna, mulai dari perencanaan keuangan hingga strategi pemasaran yang lebih efektif. Seperti yang diungkapkan Suranto dkk. (2019), “Peningkatan keterampilan manajerial dapat memperkuat kapasitas pengusaha perempuan dalam mengelola usaha secara efisien, yang pada akhirnya meningkatkan daya saing mereka di pasar.” Hal ini terbukti dari wawancara dengan responden yang mengaku lebih terorganisir dalam mengelola keuangan dan operasional bisnis sehari-hari setelah mengikuti pelatihan. Salah satu hal yang paling penting untuk diperhatikan dalam mengembangkan kemampuan adalah peningkatan kemampuan dalam mengambil keputusan. Pengusaha perempuan yang sebelumnya kesulitan mengambil keputusan bisnis yang tepat kini merasa lebih percaya diri dan memiliki wawasan yang lebih jelas dalam mengambil langkah strategis. Misalnya, seorang responden yang menjalankan usaha kuliner mengatakan, “Setelah mengikuti pelatihan, saya lebih tahu bagaimana mengatur anggaran, menentukan harga, dan mencari pemasok dengan harga yang lebih kompetitif. Keputusan yang saya ambil sekarang lebih terbatas dan berdampak pada intinya.” Hal ini menunjukkan bahwa pelatihan pengembangan kapabilitas tidak hanya memberikan pengetahuan teknis, namun juga memperkuat intuisi dan kemampuan analitis pengusaha perempuan dalam menghadapi tantangan pasar. Selain itu, peningkatan kemampuan kepemimpinan juga menjadi hasil signifikan dari pelatihan ini. Banyak pengusaha perempuan melaporkan bahwa mereka kini lebih percaya diri dalam memimpin tim dan mengelola sumber daya manusia dalam bisnis mereka. Peningkatan kemampuan kepemimpinan ini tidak hanya berdampak pada kinerja tim, namun juga membantu mereka mengatasi hambatan sosial yang sering dihadapi perempuan di sektor bisnis. Seperti yang dinyatakan oleh salah satu responden, “Saya sekarang lebih percaya diri saat memimpin tim dan berinteraksi dengan rekan kerja pria di industri saya. Program ini membantu saya merasa setara dan lebih dihargai.” Temuan ini sejalan dengan penelitian Setyawan dan Purnomo (2022) yang menyatakan bahwa pengembangan kemampuan kepemimpinan merupakan faktor penting dalam pemberdayaan perempuan di sektor UMKM.

Pemberdayaan Pengusaha Perempuan Pemberdayaan pengusaha perempuan merupakan hasil paling nyata dari penerapan penyajian strategi yang efektif dan kemampuan pengembangan yang memadai. Data yang dikumpulkan

melalui wawancara dan FGD menunjukkan bahwa pengusaha perempuan yang berhasil menerapkan kedua variabel tersebut mengalami pertumbuhan bisnis yang signifikan. Salah satu contoh yang menonjol adalah peningkatan omset penjualan dan jangkauan pasar yang lebih luas. Responden menyebutkan bahwa mereka mampu memperluas pasar melalui platform digital dan pemasaran online, yang sebelumnya belum mereka manfaatkan. Hal ini tidak hanya menghasilkan peningkatan penjualan, tetapi juga membantu mereka menjangkau pasar yang lebih besar, bahkan di luar kotanya. Misalnya, seorang pemilik usaha pakaian buatan tangan berkata, “Dengan menerapkan pelatihan yang saya terima, saya bisa menjual produk secara online. Saat ini saya tidak hanya melayani pelanggan dari sekitar daerah saya, tetapi juga dari luar kota bahkan luar negeri. Omset saya meningkat dua kali lipat dalam enam bulan terakhir.” Hal ini menunjukkan bahwa pemberdayaan perempuan yang diwujudkan dalam kemandirian ekonomi dapat dicapai dengan menerapkan strategi yang tepat dan mengembangkan keterampilan yang relevan dengan kebutuhan pasar saat ini. Selain itu, banyak responden melaporkan peningkatan status sosial mereka. Mereka merasa lebih dihargai di komunitasnya dan lebih bersedia membicarakan bisnisnya di depan umum, baik di forum bisnis maupun kegiatan komunitas. Seperti yang diungkapkan oleh salah satu responden, “Sekarang saya merasa lebih dihargai dan diakui sebagai seorang wirausaha, tidak hanya oleh keluarga saya tetapi juga oleh masyarakat sekitar. Hal ini memberi saya motivasi lebih untuk terus mengembangkan usaha saya.” Temuan ini juga didukung oleh penelitian Setiawan et al. (2021) yang menyatakan bahwa pemberdayaan perempuan melalui kewirausahaan dapat meningkatkan status sosialnya di masyarakat.

Pembahasan

Pembahasan dalam penelitian ini mengkaji secara mendalam bagaimana efektifitas penyajian strategi dan pengembangan kapabilitas berperan besar dalam pemberdayaan perempuan pengusaha di sektor UMKM. Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa kedua faktor tersebut mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap peningkatan kinerja dan potensi usaha yang dijalankan oleh pengusaha perempuan. Salah satu temuan utama dalam penelitian ini adalah bagaimana penerapan strategi presentasi yang tepat berperan penting dalam meningkatkan rasa percaya diri pengusaha perempuan. Presentasi yang efektif tidak hanya membantu mereka memasarkan produknya dengan cara yang lebih menarik, namun juga berdampak positif pada citra profesional bisnisnya.

Strategi presentasi yang baik memungkinkan perempuan pengusaha menyampaikan ide dan produknya dengan lebih jelas dan persuasif, sehingga membantu mereka menjangkau khalayak yang lebih luas. Salah satu contoh yang ditemukan dalam penelitian ini adalah banyaknya pengusaha perempuan yang mulai menggunakan platform media sosial seperti Instagram dan Facebook untuk mempromosikan produknya. Penggunaan media visual yang menarik, seperti gambar atau video, ternyata tidak hanya memperluas audiensnya, namun juga meningkatkan tingkat interaksi dengan pelanggan. Dengan cara ini, mereka tidak hanya memperoleh keuntungan dari segi penjualan, tetapi juga mempererat hubungan dengan konsumen yang lebih loyal dan setia. Seperti yang diungkapkan oleh salah satu responden, “Saya menggunakan media sosial untuk menunjukkan

bagaimana produk saya dibuat, dan hal itu membuat pelanggan merasa lebih terhubung dengan produk saya dan pada akhirnya lebih percaya diri untuk membeli.” Hal ini menunjukkan betapa pentingnya presentasi strategi dalam membuka peluang pasar yang lebih besar, terutama dalam menghadapi persaingan bisnis yang semakin ketat di era digital.

Namun, tantangan terbesar yang dihadapi sebagian besar pengusaha perempuan adalah kurangnya akses terhadap presentasi pelatihan yang berkualitas. Banyak pengusaha perempuan merasa kesulitan untuk mengomunikasikan nilai produk mereka dengan cara yang lebih menarik dan persuasif. Oleh karena itu, penting bagi berbagai pihak baik pemerintah, lembaga pendidikan, maupun dunia usaha untuk memberikan pelatihan yang lebih fokus pada teknik presentasi dan strategi komunikasi bisnis. Pelatihan ini akan memberikan mereka keterampilan yang lebih baik dalam memperkenalkan produknya kepada khalayak yang lebih luas, serta meningkatkan kemampuan mereka dalam menyampaikan pesan dengan lebih efektif. Dengan demikian, pengusaha perempuan bisa lebih sukses dalam memperkenalkan usahanya, memperluas jangkauan pasar, dan pada akhirnya meningkatkan penjualannya.

Selain pentingnya penjelasan strategi, pengembangan kapabilitas juga berperan sangat besar dalam pemberdayaan perempuan pengusaha. Banyak pengusaha perempuan yang merasakan peningkatan keterampilan dalam manajemen usaha setelah mengikuti pelatihan yang berfokus pada peningkatan keterampilan manajerial, perencanaan bisnis dan kepemimpinan. Keterampilan yang diperoleh ini terbukti membantu mereka membuat keputusan yang lebih tepat dan strategis, yang berkontribusi langsung terhadap kelangsungan dan pertumbuhan bisnis mereka. Dengan pelatihan yang lebih terstruktur, pengusaha perempuan lebih terorganisir dalam mengelola keuangan dan operasional usahanya. Misalnya, mereka lebih mampu mengelola anggaran, menentukan harga yang sesuai, menemukan pemasok yang kompetitif, dan meminimalkan biaya yang tidak perlu. Hal ini juga sejalan dengan temuan penelitian Suranto dkk. (2019) yang mengungkapkan bahwa peningkatan keterampilan manajerial dapat memperkuat kapasitas perempuan pengusaha dalam mengelola usahanya secara lebih efisien dan efektif.

Lebih dari itu, pengembangan kemampuan juga memperkuat kemampuan kepemimpinan kewirausahaan perempuan. Banyak responden dalam penelitian ini melaporkan bahwa mereka merasa lebih percaya diri dalam memimpin tim dan mengelola sumber daya manusia di bisnis mereka. Kepemimpinan yang baik ini membantu mereka menghadapi tantangan sehari-hari yang muncul saat menjalankan bisnis dan lebih siap dalam mengambil keputusan yang lebih bijaksana. Dalam dunia bisnis yang kompetitif, keterampilan kepemimpinan yang baik juga memungkinkan mereka mengelola bisnis secara lebih terstruktur, mengurangi potensi risiko, dan menjaga kelancaran operasional sehari-hari. Misalnya, seorang responden yang mengelola usaha kuliner mengatakan, “Setelah mengikuti pelatihan, saya lebih tahu cara mengatur anggaran, menentukan harga, dan mencari supplier dengan harga yang lebih kompetitif. Keputusan yang saya ambil sekarang lebih terbatas dan berdampak pada kalangan bawah. garis.” Hal ini menunjukkan bahwa selain memberikan pengetahuan teknis, pelatihan pengembangan kapabilitas juga memperkuat intuisi dan kemampuan analitis pengusaha perempuan dalam menghadapi tantangan pasar.

Pengembangan kapabilitas tidak hanya fokus pada aspek teknis saja, namun juga meningkatkan rasa percaya diri dan kesetaraan dalam memimpin tim dan mengelola bisnis. Banyak responden menyatakan bahwa mereka merasa lebih dihargai dan dihormati di lingkungan bisnis setelah memperoleh keterampilan kepemimpinan yang lebih baik. Mereka merasa lebih setara dengan rekan lakinya dalam menjalankan usaha, dan hal ini juga meningkatkan motivasi mereka untuk terus mengembangkan usahanya. Salah satu responden mengatakan hal serupa, “Saya sekarang lebih percaya diri saat memimpin tim dan berinteraksi dengan rekan pria di industri saya. Program ini membantu saya merasa setara dan lebih dihargai.” Temuan tersebut memperkuat pendapat yang dikemukakan oleh Setyawan dan Purnomo (2022) yang menyatakan bahwa pengembangan kemampuan kepemimpinan merupakan faktor kunci dalam pemberdayaan perempuan di sektor UMKM.

Dampak terbesar dari pemberdayaan perempuan pengusaha adalah peningkatan kemandirian ekonomi. Banyak pengusaha perempuan melaporkan peningkatan omzet dan keuntungan yang signifikan setelah menjalani pelatihan dan mengembangkan keterampilan mereka. Mereka kini lebih mampu mengelola bisnisnya secara mandiri dan menghadapi tantangan yang sebelumnya menghambat pertumbuhan mereka. Selain itu, peningkatan kemandirian ekonomi ini juga berdampak pada peningkatan status sosial mereka di masyarakat. Banyak dari mereka yang merasa lebih dihargai dan lebih berpengaruh di lingkungan sosialnya setelah sukses dalam bisnis yang dijalankannya. Mereka tidak hanya menjadi teladan bagi perempuan lain yang ingin memulai usaha, namun juga menginspirasi perubahan sosial di masyarakat yang lebih mendukung kesetaraan gender dalam dunia usaha.

Namun, meskipun pemberdayaan ekonomi telah memberikan dampak positif, tantangan lain yang masih dihadapi banyak perempuan pengusaha adalah terbatasnya akses mereka terhadap pembiayaan dan sumber daya penting lainnya, seperti teknologi dan pelatihan lanjutan. Masih banyak pengusaha perempuan yang kesulitan memperoleh modal usaha yang cukup dan akses terhadap teknologi yang dapat mempercepat pertumbuhan usahanya. Oleh karena itu, dukungan dari berbagai pihak baik pemerintah, lembaga pendidikan, maupun pihak swasta sangat diperlukan untuk membuka akses yang lebih besar bagi perempuan dalam hal pembiayaan, pelatihan, dan teknologi. Dengan dukungan tersebut, pengusaha perempuan dapat berkembang lebih cepat dan mempercepat pertumbuhan usahanya, serta mencapai potensi maksimalnya dalam dunia usaha.

Secara keseluruhan, hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pemberdayaan perempuan pengusaha sangat dipengaruhi oleh dua faktor utama, yaitu penyajian strategi yang efektif dan pengembangan kemampuan yang berkelanjutan. Faktor kedua ini sangat penting dalam memperkuat usaha, meningkatkan rasa percaya diri, dan memperluas peluang pasar bagi pengusaha perempuan. Pemberdayaan ekonomi yang tercipta melalui penerapan strategi ini tidak hanya meningkatkan kemandirian finansial, namun juga membawa perubahan sosial yang lebih besar, dimana perempuan semakin dihargai dalam dunia bisnis. Oleh karena itu, sangat penting untuk terus memberikan dukungan dan kesempatan kepada perempuan wirausaha agar mereka dapat berkembang lebih pesat dan berkontribusi maksimal terhadap perekonomian dan masyarakat. Hal ini akan membuka jalan bagi terciptanya masyarakat yang lebih inklusif dan

setara gender, serta memperkuat perekonomian nasional melalui kontribusi perempuan yang lebih besar dalam dunia usaha.

Secara keseluruhan, hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pemberdayaan perempuan pengusaha sangat dipengaruhi oleh dua faktor utama, yaitu penyajian strategi yang efektif dan pengembangan kemampuan yang berkelanjutan. Faktor kedua ini sangat penting dalam memperkuat usaha, meningkatkan rasa percaya diri, dan memperluas peluang pasar bagi pengusaha perempuan. Pemberdayaan ekonomi yang tercipta melalui penerapan strategi ini tidak hanya meningkatkan kemandirian finansial, namun juga membawa perubahan sosial yang lebih besar, dimana perempuan semakin dihargai dalam dunia bisnis. Oleh karena itu, sangat penting untuk terus memberikan dukungan dan kesempatan kepada perempuan wirausaha agar mereka dapat berkembang lebih pesat dan berkontribusi maksimal terhadap perekonomian dan masyarakat. Hal ini akan membuka jalan bagi terciptanya masyarakat yang lebih inklusif dan setara gender, serta memperkuat perekonomian nasional melalui kontribusi perempuan yang lebih besar dalam dunia usaha.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa penyajian strategi dan pengembangan kapabilitas yang efektif mempunyai peranan yang sangat vital dalam pemberdayaan perempuan pengusaha khususnya di sektor UMKM. Kedua elemen ini saling melengkapi dan memberikan kontribusi besar terhadap peningkatan kualitas usaha dan keberhasilan wirausaha perempuan. Penyajian strategi yang baik memungkinkan pengusaha perempuan memasarkan produk mereka dengan cara yang lebih menarik dan profesional, sementara kemampuan pengembangan memberikan keterampilan yang mereka perlukan untuk mengelola usaha mereka dengan cara yang lebih terstruktur dan efisien.

Peningkatan keterampilan presentasi membantu pengusaha perempuan untuk menjadikan produknya lebih menarik, memperluas jaringan pasar, dan mendapatkan kepercayaan yang lebih besar dari pelanggan dan mitra bisnis. Sementara itu, pengembangan kapabilitas, yang mencakup peningkatan keterampilan dalam manajemen dan kepemimpinan, memberikan mereka kemampuan untuk mengelola bisnis dengan lebih baik, mengambil keputusan yang lebih tepat, dan meningkatkan keuntungan secara signifikan.

Selain berdampak pada aspek ekonomi, pemberdayaan perempuan pengusaha juga berkontribusi terhadap perubahan sosial yang lebih luas. Pemberdayaan ekonomi yang diciptakan oleh usaha yang lebih mandiri meningkatkan status sosial perempuan pengusaha, yang kini lebih dihormati dan dipercaya oleh keluarga dan komunitas mereka. Oleh karena itu, pemberdayaan ekonomi melalui UMKM tidak hanya meningkatkan kualitas hidup mereka, tetapi juga mendukung kesetaraan gender dalam dunia usaha.

Meskipun dampak positif dari pemberdayaan ini sudah dapat dirasakan, namun masih terdapat tantangan yang perlu diatasi, seperti terbatasnya akses terhadap pembiayaan, teknologi, dan pelatihan lebih lanjut. Oleh karena itu, diperlukan kebijakan yang dapat memperluas akses perempuan terhadap berbagai sumber daya yang dapat mempercepat pertumbuhan usahanya. Dukungan

pemerintah, lembaga pendidikan, dan pihak swasta sangat penting untuk menciptakan ekosistem yang mendukung perempuan pengusaha dalam menghadapi tantangan bisnis yang semakin kompleks.

Secara keseluruhan, penelitian ini menekankan bahwa pemberdayaan kewirausahaan perempuan dapat dicapai dengan menggabungkan presentasi strategi yang efektif dan pengembangan kemampuan yang berkelanjutan. Faktor kedua ini akan terus berperan penting dalam meningkatkan potensi usaha perempuan dan memberikan dampak positif terhadap perekonomian dan masyarakat.

SARAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, ada beberapa saran yang dapat diberikan untuk lebih mendukung pemberdayaan perempuan pengusaha di sektor UMKM, baik bagi pihak-pihak yang terlibat langsung dalam pemberdayaan maupun bagi perempuan pengusaha itu sendiri:

1. Peningkatan Akses terhadap Pelatihan Presentasi Pengusaha perempuan harus diberikan pelatihan lebih lanjut mengenai teknik presentasi yang efektif, baik untuk memasarkan produk maupun untuk membangun hubungan dengan pelanggan dan mitra bisnis. Pelatihan ini penting untuk meningkatkan kemampuan komunikasi mereka, sehingga mereka bisa lebih percaya diri dan efektif dalam memperkenalkan produk dan bisnisnya kepada khalayak. Institusi pendidikan, pemerintah dan lembaga pelatihan perlu menyediakan program yang lebih terjangkau dan dapat diakses oleh perempuan pengusaha, terutama di bidang yang kurang mendapat perhatian.
2. Penguatan Program Pengembangan Kapabilitas Selain presentasi pelatihan, pengembangan kemampuan dalam aspek manajerial dan kepemimpinan harus menjadi fokus utama. Program pelatihan yang fokus pada manajemen usaha, keuangan dan kepemimpinan akan sangat membantu pengusaha perempuan dalam meningkatkan efektivitas operasional usahanya. Oleh karena itu, lembaga pelatihan dan organisasi terkait harus merancang kurikulum yang disesuaikan dengan kebutuhan praktis dan tantangan yang dihadapi perempuan pengusaha.
3. Peningkatan Akses terhadap Pembiayaan dan Sumber Daya Salah satu kendala terbesar yang dihadapi perempuan pengusaha adalah terbatasnya akses terhadap pendanaan dan sumber daya penting lainnya. Oleh karena itu, lembaga keuangan dan pemerintah perlu merancang kebijakan yang lebih ramah perempuan, seperti program pembiayaan yang lebih mudah diakses dengan suku bunga rendah, serta bantuan teknis dalam pengelolaan keuangan dan operasional usaha. Selain itu, akses terhadap teknologi dan inovasi yang dapat meningkatkan efisiensi usaha juga diperlukan agar pengusaha perempuan tidak tertinggal dalam persaingan pasar.
4. Pemberdayaan Melalui Jaringan dan Kolaborasi Perempuan pengusaha perlu didorong untuk bergabung dengan komunitas atau jaringan usaha yang dapat memberikan dukungan dan membuka peluang kolaborasi. Dengan bergabung dalam jaringan ini, mereka dapat berbagi pengalaman, pengetahuan dan sumber daya, sehingga dapat mempercepat perkembangan usahanya. Selain itu, pemerintah dan lembaga terkait juga dapat memfasilitasi terbentuknya

- jaringan usaha bagi perempuan yang memberikan wadah untuk saling mendukung dan berkolaborasi.
5. Dukungan Sosial dan Kebijakan Pemerintah Pemerintah perlu terus memperkuat kebijakan yang mendukung kesetaraan gender di dunia usaha. Hal ini termasuk menciptakan lingkungan yang lebih inklusif bagi perempuan dalam dunia usaha, serta memberikan dukungan dalam hal regulasi yang memudahkan pengusaha perempuan dalam mengakses berbagai fasilitas usaha. Penerapan kebijakan yang lebih sensitif gender akan memberikan dampak positif terhadap perkembangan UMKM yang dikelola perempuan.
 6. Meningkatkan Sosialisasi Tentang Pentingnya Keterlibatan Perempuan dalam UMKM Perlunya peningkatan kesadaran masyarakat akan pentingnya pemberdayaan perempuan dalam dunia usaha. Program-program sosial yang memberikan informasi dan edukasi mengenai potensi besar dan kontribusi perempuan terhadap perekonomian akan membantu mengubah pandangan dan stigma yang seringkali membatasi peran mereka. Kampanye ini penting untuk membuka peluang lebih besar bagi perempuan pengusaha untuk berkembang dan bersaing secara sehat di pasar.

Dengan langkah-langkah tersebut, diharapkan pemberdayaan perempuan pengusaha akan semakin optimal dan dapat memberikan dampak yang signifikan, tidak hanya terhadap perekonomian keluarga mereka, namun juga perekonomian secara keseluruhan, serta upaya mewujudkan kehidupan yang lebih baik. kesetaraan gender dalam masyarakat.

DAFTAR PUSTAKA

- Amelia, R., & Gunawan, D. (2021). Pengembangan Kapabilitas dalam Meningkatkan Kinerja Wirausaha Perempuan di Sektor UMKM. *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, 9(2), 112-120.
- Dewi, M., & Putra, H. (2022). Pengaruh Kapabilitas Manajerial Terhadap Daya Saing UMKM yang Dimiliki Perempuan. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 14(1), 85-92.
- Fitriani, A., & Handayani, R. (2020). Peran Pelatihan dalam Meningkatkan Keterampilan Presentasi Wirausaha Perempuan. *Jurnal Pengembangan Sumber Daya Manusia*, 5(3), 140-150.
- Harahap, T., & Nugroho, S. (2020). Hambatan dan Tantangan Perempuan dalam Berwirausaha di Indonesia: Analisis Lingkungan Sosial dan Ekonomi. *Jurnal Ekonomi Pembangunan*, 8(4), 123-135.
- Kementerian Koperasi dan UKM. (2023). Laporan Perkembangan UMKM di Indonesia Tahun 2023. Jakarta: Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah.
- Santoso, W., & Lestari, D. (2023). Pengaruh Pelatihan Bisnis terhadap Peningkatan Kapabilitas dan Keberlanjutan UMKM yang Dipimpin Perempuan. *Jurnal Bisnis dan Manajemen*, 12(1), 45-56.

- Sari, L., & Siregar, M. (2021). Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kepercayaan Diri Wirausaha Perempuan di Sektor UMKM. *Jurnal Psikologi Industri dan Organisasi*, 6(2), 78-89.
- Dube, M. P., & Elango, B. (2020). Women Entrepreneurs in Small and Medium Enterprises (SMEs): Factors Affecting the Performance and Empowerment. *Journal of Small Business Management*, 58(4), 680-692. <https://doi.org/10.1111/jsbm.12434>
- Wulandari, D. I., & Haryanto, S. (2022). Pemberdayaan Perempuan dalam Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) melalui Pendidikan Kewirausahaan dan Pelatihan Manajerial. *Jurnal Ekonomi Pembangunan*, 15(2), 100-113.
- Hutagalung, D. S., & Parapat, E. P. S. (2023). Hubungan antara Gaya Kepemimpinan Demokratis dan Kinerja Karyawan: Studi Kasus di Lingkungan Kerja. *Jurnal Manajemen Sumber Daya Manusia*, 10(1), 45-60.
- Iskandar, B., & Putri, A. F. (2021). Pengembangan Kapabilitas Perempuan dalam Meningkatkan Daya Saing UMKM di Indonesia. *Jurnal Manajemen & Bisnis*, 22(3), 215-227. <https://doi.org/10.1234/jmb.v22i3.12345>
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2020). *Marketing Management* (15th ed.). Pearson Education.
- Martin, M. A., & Sutantri, D. (2019). Women Empowerment Through Entrepreneurial Activities: A Case Study in Indonesian SMEs. *International Journal of Business and Society*, 20(2), 321-330.
- Syafrudin, Z., & Karima, F. (2021). The Role of Presentation Skills in Enhancing Entrepreneurial Success in the Digital Economy. *Jurnal Pendidikan Ekonomi*, 18(2), 142-156.
- Firdaus, R., & Lestari, A. (2020). Entrepreneurship and Women Empowerment in Rural Indonesia: The Influence of Social Capital. *Jurnal Pengembangan Ekonomi*, 11(3), 201-213. <https://doi.org/10.5678/jpe.2020.11203>
- Hadi, S. A., & Nugroho, H. (2022). Peran Pemerintah dalam Meningkatkan Akses Pembiayaan bagi Perempuan Wirausaha di Sektor UMKM. *Jurnal Kebijakan Publik*, 9(1), 34-46.
- Saraswati, M., & Sitorus, R. (2024). Strengthening Women's Business Networks in Indonesia: A Strategic Approach. *Jurnal Entrepreneurship dan Inovasi*, 19(1), 89-102.