

PELATIHAN PENINGKATAN SUMBER DAYA MANUSIA BAGI KELOMPOK USAHA BERSAMA (KUBE) DI DESA SEMPU KABUPATEN KEDIRI JAWA TIMUR

J.E. Sutanto^{1*}, Liya Dwi Ernawati²

^{1,2} Universitas Ciputra, Citra Land CBD Boulevard, Made, Kec. Sambikerep, Surabaya

*Penulis korespondensi; email: je.sutanto@ciputra.ac.id

Abstrak: Tujuan dilaksanakan program pelatihan bagi masyarakat khususnya warga Desa Sempu adalah ingin mempunyai kemampuan dan teknik menjual hasil pertaniannya. Kendala utama yang dihadapi petani adalah harga jatuh pada saat panen raya dan buah nanas merupakan salah satu hasil pertanian unggulan di Desa Sempu. Oleh karena itu adanya kepedulian para dosen Universitas Ciputra Surabaya, maka program pelatihan terkait peningkatan sumber daya manusia (SDM) perlu diadakan bagi masyarakat di Desa Sempu. Pelatihan peningkatan sumber daya manusia (SDM) adalah suatu rangkaian kegiatan kelompok yang dilaksanakan dalam interval waktu tertentu dan didesain untuk melahirkan perubahan sikap mental dan keahlian peserta, sehingga mereka mampu mengambil keputusan dan tanggung jawab. Pelatihan peningkatan sumber daya manusia (SDM) ini dilandaskan pada kenyataan bahwa setiap kelompok usaha bersama (KUBE) memerlukan pengetahuan, kompetensi, dan kebutuhan untuk berkembang supaya bisa melakukan pekerjaannya dengan baik. Kelompok usaha bersama (KUBE) adalah kelompok warga binaan sosial yang dibentuk oleh warga binaan sosial yang telah dibina untuk melakukan usaha ekonomi dalam semangat kebersamaan sebagai sarana untuk meningkatkan taraf kesejahteraan sosial. Hasil dari pelatihan tersebut diharapkan warga di Desa Sempu mempunyai kemampuan dan teknik menjual, sehingga penghasilan atau ekonomi warga menjadi lebih baik dan secara umum pertumbuhan ekonomi di Desa Sempu menjadi meningkat.

Kata kunci: Sumber daya manusia; nanas; pelatihan; ekonomi; kesejahteraan sosial.

Abstract: *The aim of the training program for the community, especially the citizens of Sempu Village, is to have the ability and techniques to sell their agricultural products. The main obstacle faced by farmers is that prices go down during the main harvest and pineapple is one of the leading agricultural products in Sempu Village. Therefore, because of the concern of Universitas Ciputra Surabaya Lecturers, the training program related to increasing human resources (HR) needs to be held for the community in Sempu Village. Human resource improvement training (HR) is a series of group activities that are carried out at certain time intervals and are designed to give birth to changes in the mental attitude and expertise of participants, so that they are able to make decisions and responsibilities. This human resource (HR) enhancement training is based on the fact that each joint venture group (KUBE) requires knowledge, competence, and the need to develop in order to do its job well. Joint venture group (KUBE) is a social fostered group formed by social fostered citizens who have been fostered to conduct economic business in a spirit of togetherness as a means to improve the level of social welfare. The results of the training are expected by the citizens in Sempu Village to have the ability and selling techniques, so that the income or economy of the citizens will be better and in general economic growth in Sempu Village will be increase.*

Keywords: *Human resources; pineapple; training; economy; social welfare.*

PENDAHULUAN

Salah satu desa penghasil nanas terbesar di wilayah Kabupaten Kediri adalah di Desa Sempu luasan lahan sekira 600 hektare, sehingga Desa Sempu mampu menghasilkan panen nanas

sejumlah 30 ribu buah setiap harinya dan sekaligus nanas merupakan sumber penghasilan utama para petani di desa tersebut. Permasalahan yang utama bagi masyarakat petani nanas yaitu ketika panen tiba, keluhan pertama para petani mengalami kesulitan memasarkan hasil panennya, sehingga

petani nanas selalu khawatir mengalami kerugian, keluhan kedua yang dihadapi petani adalah harga jatuh pada saat panen raya, sehingga berharap pemerintah membantu pemasaran hasil panen. Berdasarkan permasalahan tersebut dan sudah menjadi berita/informasi secara umum. Oleh karena itu Universitas Ciputra Surabaya, mempunyai kepedulian terhadap masyarakat di Desa Sempu, untuk melakukan pengabdian kepada masyarakat, melalui program pelatihan. Program pelatihan yang akan diberikan kepada kelompok usaha bersama (KUBE), yaitu pelatihan peningkatan sumber daya manusia (SDM). Model pelatihan tersebut yaitu keahlian merupakan jenis pelatihan yang sering dilakukan pada setiap komunitas usaha/bisnis. Program keahlian relatif sederhana seperti menilai kebutuhan atau kekurangan dan kemudian diidentifikasi melalui penilaian yang teliti. Pelatihan kreativitas atau *creativity training* yaitu pelatihan dengan memberikan peluang untuk mengeluarkan gagasan sebebaskan mungkin berdasarkan pada nilai rasional. Gagasan tersebut nantinya dapat dikembangkan untuk membangun usaha yang dirintis yang lebih baik. Itu adalah beberapa jenis pelatihan dan pengembangan SDM yang bisa dilakukan. Dengan melakukan pelatihan dan pengembangan secara berkala, peserta pelatihan dapat memastikan bahwa kualitasnya SDM yang dimiliki akan semakin baik. Dengan kualitas SDM yang semakin baik, kelompok usaha bersama dapat semakin maju dan berkembang. Contoh-contoh program pelatihan para petani bisa diterapkan secara berkala. Investasi, sumber daya manusia (SDM) menempati posisi yang strategis dalam mewujudkan suatu tujuan usaha. Untuk mencapai tujuan kelompok usaha bersama diperlukan kemampuan usaha dalam memanfaatkan sumber-sumber yang ada, sehingga mempunyai tingkat hasil dan daya guna yang tinggi (Wicaksono, 2016). Siagian (2002) menyebutkan istilah pengembangan (*development*) berbeda pengertiannya dengan pelatihan (*training*).

Menurut (Nassazi, 2013; Bhat, 2013, dan Hafeez, 2015), hasil pelatihan menunjukkan adanya hubungan positif yang signifikan antara pelatihan dengan peserta. Berbeda dengan penelitian tersebut, Hok, *et al.* (2014), menunjukkan bahwa pelatihan tidak berpengaruh nyata terhadap peningkatan SDM. Selain itu peningkatan SDM mempunyai pengaruh positif terhadap kinerja peserta (Kakui dan Gachungan, 2016; Ali, *et al.*, 2016; dan Nasution, *et al.*, 2018). Peningkatan status seorang peserta dalam suatu organisasi sesuai tujuan yang diinginkan.

METODE PELAKSANAAN

Pelaksanaan pelatihan diadakan di Desa Sempu, para peserta pelatihan yang telah rekomen-

dasi oleh Kepala Desa Sempu. Program pelatihan tersebut diawali dengan melakukan koordinasi antara Tim Universitas Ciputra Surabaya, aparat Desa Sempu, dan Dinas Pariwisata Kabupaten Kediri. Setelah itu dilanjutkan dengan sosialisasi, pelatihan terkait kebutuhan yaitu terkait masalah yang dihadapi oleh masyarakat disekitarnya. Luas wilayah Desa Sempu sekitar 260 ha (3,7 Km²), memiliki 3 Dusun yaitu Dusun Ringin Sari, Dusun Sempu dan Dusun Sumber Petung dengan jumlah penduduk sekitar 3531 jiwa, kata Eko Suroso Kepala Desa Sempu Kecamatan Ngancar Kabupaten Kediri.

Data yang di sampaikan oleh kepala Desa, bahwa petani di Desa Sempu luas lahan tanahnya 90%, adalah di tanami buah nanas, sedangkan kendala yang dihadapi masyarakat ingin belajar bagaimana teknik menjual hasil panen buah nanas tersebut, karena selama ini masyarakat tidak menikmati keuntungan yang berarti, sedangkan harga, dipasaran jauh lebih tinggi dibandingkan dengan harga jual yang dibeli oleh tengkulak, kedua banyaknya terjadi kondisi pasar yang terjadi yaitu hasil buah nanas di Desa Sempu, harganya murah dan rasanya manis, tetapi fakta yang terjadi justru harga nanas sedikit mahal dan nanasnya di dijual bukan nanas asli hasil panen dari Desa Sempu. Lebih jelasnya Wakil Kepala Dinas Pariwisata memberikan sambutan (Gambar 1)



Gambar 1. Sambutan, Wakil Kepala Dinas Pariwisata Kabupaten Kediri

Inti dari sambutan Wakil Kepala Dinas Pariwisata, yaitu diawali mengucapkan terima kasih atas kepedulian dari Universitas Ciputra Surabaya, yang telah memberikan pelatihan bagi masyarakat Desa Sempu, dalam upaya peningkatan sumber daya manusia (SDM) khususnya kelompok usaha bersama. Beberapa penjelasan seperti dijelaskan diatas buah nanas adalah salah satu hasil pertanian unggulan di Desa Sempu, namun disamping juga buah labu madu karena Desa Sempu juga terkenal dengan Kampung Anggrek jadi ibu-ibunya juga membudidayakan tanaman anggrek, UMKM

tidak ketinggalan seperti olahan aneka kripik, semua olahan di jual di daerah wisata seperti Kampung Labu Madu, Kampung India yang juga masih baru, semuanya untuk menambah pendapatan dan kesejahteraan keluarga, terang Eko dengan bangga.

Metode Yang Diterapkan Pada Kegiatan Pelatihan ini adalah:

- 1) Sosialisasi untuk memberikan pemahaman kepada masyarakat atas pentingnya menjaga kualitas hasil pertanian, sehingga teknik menanam, teknik merawat/mempupuk tanaman, dan bagaimana merencanakan pasca panen.
- 2) Diberikan penyuluhan dan demonstrasi mulai dari pemilihan bibit yang baik sampai dengan proses penanaman
- 3) Merencanakan pasca panen.
- 4) Bagaimana teknik menjual.



Gambar 2. Hasil Buah Nanas Pasca Panen



Gambar 3. Contoh Tempat Menjual Buah Nanas Milik Kelompok Usaha Bersama

HASIL DAN PEMBAHASAN

Nanas adalah salah satu produk buah-buahan unggulan di Kabupaten Kediri. Sentra komoditas ini terdapat di Kecamatan Ngancar didukung Kecamatan Plosoklaten, Wates, Puncu, Ringinrejo. Kendala Utama yang dihadapi petani adalah harga jatuh pada saat panen raya. Oleh karena itu dalam rangka peningkatan sumber daya manusia bagi Kelompok Usaha Bersama, sangatlah

menjadi harapan semua pihak, sehingga apa yang menjadi kendala utama bisa dapat memahami dan sekaligus bagaimana cara mengambil keputusan dalam melakukan rencana penjualan. Hari pertama, narasumber pertama Dr. J.E. Sutanto, M.M, telah memperkenalkan diri, dan pada kesempatan pertama ini bisa tatap mula, sehingga semua kendala langsung curhat kepada Dr. J.E. Sutanto, M.M (Gambar 4)



Gambar 4. Narasumber Dr. J.E. Sutanto, M.M, Dosen Universitas Ciputra Surabaya

Kemampuan dan Teknik Menjual

Menjual adalah suatu masalah perorangan yang sifatnya kreatif. Pekerjaan menjual, memerlukan kemampuan yang tak mungkin diganti dengan mesin.

- Melakukan transaksi dalam melakukan kegiatan bisnis.
- Berupaya dalam mengatasi segala macam rintangan saat menawarkan ke calon konsumen
- Harus dapat mengatasi pada saat ada persaingan dengan kompetitor.

Teori ini menerangkan dengan rinci mengenai tahapan-tahapan yang harus dilalui oleh seorang penjual didalam melakukan kegiatan penjualan. Setiantoro (2018), mengemukakan bahwa terdapat beberapa permasalahan yang timbul yang terkait dengan keinginan konsumen untuk keperluan transaksi

- *Attention* (perhatian) : memperhatikan penawaran.
- *Interest* (minat) : mempermudah mengambil keputusan
- *Action* (tindakan) : menyakinkan pembeli
- *Satisfaction* (kepuasan) : kualitas produk

Beberapa hal yang dapat mendukung penampilan saat menjual:

- Berusaha penampilan normatifnya.
- Bagaimana dengan cara berbusana yang serasi/ layak.
- Dapat ekspresi wajah.

Cara berpikir positif dalam melayani pembeli:

- Tidak mencari atau memanfaatkan kelemahan pembeli
- Tidak bersikap apriori terhadap pembeli
- Melayani pembeli secara santun

Bagaimana cara menata/display yang menarik bagi calon atau konsumen? Ternyata untuk menata/display perlu dipelajari, agar calon/konsumen tertarik, sehingga akan keinginan untuk membeli nanas lebih dimungkinkan (Gambar 5)



Gambar 5. Cara Menata/Display Yang Menarik
Sumber: Republica.co.id dan my.lovepik.com

Sikap penjual secara umum dimata konsumen:

- Budaya 3 S: Senyum, Salam, Sapa
- Kerapian dalam penataan barang/*display*
- Harga, kualitas produk, dan lain-lainnya sesuai kebutuhan
- Kenyamanan fasilitas: parkir, toilet, dan lain-lainnya
- Selalu berusaha mengadakan inovasi dalam pelayanan

Seberapa sering bagi penjual mengatakan yang tidak diperlukan bagi konsumen

- Bapak/ Ibu jika ingin belanja sesuai kebutuhan, lebih baik Bapak/Ibu belanja saja ditempat kami saja....
- Bapak/ Ibu jika sering belanja usahakan jangan beli tempat *stand* yang di sebelah itu ya.....
- Dan harga ditempat kami dan kualitas produk, jauh lebih baik dari di *stand* yang disebelah itu...
- Dan lain-lainnya

Kesimpulan: sebagai tenaga penjual, jika usaha kita ingin baik, janganlah menjelekkan usahanya orang lain, namun kita harus memperbaiki usaha kita sendiri, maka konsumen yang akan menilainya

Biasakan memberikan respon yang baik terhadap pelanggan?

- Tutur bahasa baik
- Sikap sopan santun

- Melayani dengan memuaskan
- Mendengarkan saran, pendapat dan kritikan pembeli
- Mendengar dan mencatat setiap pesanan pembeli
- Mengusahakan untuk memenuhi kebutuhan pembeli
- Bersikap konsisten dalam melayani pembeli

Bagaimana agar pelanggan kembali untuk membeli barang adalah sebagai berikut:

- Pernyataan terimakasih kepada setiap pelanggan
- Pemberian bonus kepada pelanggan yang membeli dalam jumlah besar
- Pemberian potongan harga
- Jika dimungkinkan pemberian hadiah pada waktu-waktu tertentu kepada pelanggan.

Beberapa indikator sukses yang menjadi kriteria keberhasilan penjual:

- Konsumen selalu mencari penjual karena merasa cocok.
- Konsumen bisa sering berkomunikasi
- Konsumen selalu berhubungan dengan penjual produk tersebut.
- Konsumen merasa senang bila dihubungi oleh penjual tersebut.
- Konsumen enggan membeli produk dari penjual lain sekalipun dari satu perusahaan yang sama.

Sesi penutupan pelatihan selama dua hari, kemudian diadakan foto bersama: Wakil Kepala Dinas Pariwisata, Kepala Desa Sempu, Peserta kelompok usaha bersama (KUBE) dan Narasumber dari Unoversitas Ciputra Surabaya (Gambar 6)



Gambar 6. Foto Bersama: Wakil Kepala Dinas Pariwisata, Kepala Desa, Kelompok Usaha Bersama (KUBE) dan Narasumber

SIMPULAN DAN REKOMENDASI

Setelah warga kelompok usaha bersama (KUBE), mendapat pelatihan, dengan adanya aktif bertanya, curhat, memberikan informasi kendala

utama yang terjadi, sampai akhir pelatihan tetap mempunyai semangat yang tinggi. Dan beberapa usulan dari peserta bahwa Universitas Ciputra Surabaya diharapkan tidak bosan-bosan untuk memberikan pelatihan dengan materi yang lain dan sekaligus membantu memberikan pendampingan.

Hasil dari pelatihan juga diharapkan menjadi peluang usaha menjadi lebih baik, mengingat potensi Desa Sempu mempunyai produk unggulan hasil pertanian yaitu buah nenas dengan rasa khas yang berbeda dengan hasil pertanian dari daerah lainnya di Jawa Timur. Oleh karena itu hasil dari pelatihan tersebut diatas secara tidak langsung, program kegiatan pelatihan ini turut membuka peluang usaha yang cukup menjanjikan dan kelompok usaha bersama (KUBE), akan semakin bertambah jumlahnya. Nanas merupakan komoditi yang terbukti memiliki peluang pasar yang cukup baik di dalam maupun di luar negeri (Astoko, E.P, 2019)

Kepada kelompok warga binaan sosial, agar terus tetap meningkatkan pengetahuan, ketrampilan dengan cara sering mengadakan pelatihan agar pengetahuan dan pengalaman SDM menjadi, sehingga usaha bersama (KUBE) tetap mempunyai semangat kebersamaan sebagai sarana untuk meningkatkan taraf kesejahteraan sosial. Perlunya diadakan pendampingan baik dari kalangan Akademisi maupun Bumdes dalam implementasi dari hasil pelatihan, sehingga kemampuan dan teknik menjual, bisa berjalan dengan baik, sedangkan kualitas layanan adalah suatu kemampuan usaha/bisnis untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan sesuai dengan yang diharapkan oleh pelanggan (Putri & Arry, 2016).

Beberapa karakteristik yang harus dimiliki bagi tenaga/seorang penjual yang baik:

- Mempunyai integritas: adalah orang yang teguh dalam berprinsip, konsisten dalam bertindak, bertanggung jawab, taat aturan hukum, ber-karakter kuat, pantang menyerah, jujur, berani mengakui kesalahan dan mengoreksinya.
- Mampu berkomunikasi: ketika dilakukan dengan menggunakan bahasa yang jelas dan dapat dipahami oleh orang lain.
- Penuh inisiatif: merupakan tindakan mula-mula yang orang lakukan ketika ingin melakukan sesuatu.
- Berpikir kreatif: berpikir dengan penuh imajinasi yang dapat membuah hasil pada diri sendiri dan orang lain.
- Penuh perhatian: mengambil waktu untuk memikirkan bagaimana perasaan orang lain
- Tidak mudah putus asa: tidak mudah menyerah dalam mencapai sesuatu meskipun gagal berkali-kali

- Menarik: menyenangkan (menggirangkan, menyenangkan hati, dan sebagainya).
- Sopan santun: berperilaku dan berbicara baik dan lemah lembut terhadap orang lain.
- Jujur: mengakukan atau berkata yang sebenarnya
- Disiplin: melakukan sesuatu hal dengan tepat waktu sesuai waktu yang telah ditentukan.
- Ketajaman daya ingat: mengingat kembali pengalaman yang telah berlalu
- Bijaksana: adalah satu sikap terpuji yang sebaiknya dimiliki oleh setiap orang.

UCAPAN TERIMA KASIH

Tim Pelaksana mengucapkan terima kasih kepada Dekan dan Ka. Prodi FMB, Universitas Ciputra Surabaya. Program pelaksanaan pelatihan peningkatan SDM, adalah salah satu kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat, di Desa Sempu, Kecamatan Ngancar, Kabupaten Kediri, Jawa Timur

DAFTAR PUSTAKA

- Ali, S., Shouka, F., dan Kamran, A. (2016). Impact of Training & Development on the Performance of the Employees of Silk Bank Limited-Karachi East Division Branches. *3rd International Conference on Economics and Management (ICEM 2016)*.
- Astoko, E. P. (2019). *Konsep Pengembangan Agribisnis Nanas (Ananas Comosus L. Merr.) Di Kabupaten Kediri Provinsi Jawa Timur. HABITAT*, 30 (3): 111-122.
- Bhat, Z. H. (2013). Impact of Training on Employee Performance: A Study of Retail Banking Sector In India. *Indian Journal of Applied Research*, 3(6): 292-293.
- Hafeez, U. (2015). Impact of Training on Employees Performance: Evidence from Pharmaceutical Companies in Karachi Pakistan. *Business Management and Strategy*, 6(1): 49-64.
- Hok, T. T., Hubeis, A. V. S., dan Kuswanto, S. (2014). Pengaruh Pelatihan dan Motivasi Terhadap Kinerja Karyawan-Kasus Perusahaan Distribusi Alat Berat. *Sosiohumaniora*, 16(2): 215-221.
- Kakui, I. M., dan Gachunga, H. (2016). Effects of Career Development on Employee Performance In The public sector: A Case of National Cereals and Produce Board. *The Strategic Journal of Business & Change Management*, 3(3):308-324.
- Nassazi, A. (2013). *Effects of Training on Employee Performance: Evidence from Uganda. Busi-*

- ness Economics and Tourism, International Business, University of Applied Sciences.
- Nasution, F., N., Mariatin, E., dan Zahreni, S. (2018). The Influence of Career Development and Organizational Culture on Employee Performance. *International Journal of Scientific Research and Management (IJSRM)*, 6(1): 57-65.
- Putri, N. M., & Arry, W. (2016). Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Pelanggan Indihome Pada Wilayah Antapani Kota Bandung. *E-Proceeding of Management*, 3(3): 3596-3603.
- Setiantoro, A., Putri, F. D., Novitarani, A., & Njatrijani, R. (2018). Urgensi Perlindungan Hukum Konsumen dan Penyelesaian Sengketa E-commerce di Era Masyarakat Ekonomi ASEAN. *Jurnal Rechts Vinding: Media Pembinaan Hukum Nasional*, 7(1): 1-17.
- Siagian, S. P. (2002). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Cetakan Ketujuh. Bumi Aksara, Jakarta
- Wicaksono, Y.S. (2016). Pengaruh Pelatihan dan Pengembangan Sumber Daya Manusia Dalam Rangka Meningkatkan Semangat Kerja dan Kinerja Karyawan. *Jurnal Bisnis dan Manajemen*, 3(1): 32-39.