

PKM PENGEMBANGAN SDM PADA KELOMPOK USAHA TANI DI LANGOWAN SELATAN

Greis M. Sendow¹, Stanss.L.V.J.Lapian², Een Novritha Walewangko³

^{1,2,3} Universitas Sam Ratulangi

greis5sendow@gmail.com¹, lapianjoyce@unsrat.ac.id², eenwalewangko@unsrat.ac.id³

ABSTRAK

Mitra sasaran program ini kelompok tani cabe dan kelompok usaha tomat di Wilayah Kecamatan Langowan Selatan memiliki perbatasan sebelah utara dengan Kecamatan Tomposo, sebelah timur dengan Kecamatan Langowan Timur, sebelah selatan Kecamatan Langowan Selatan, dan sebelah barat Kabupaten Minahasa Selatan. Luas wilayah Kecamatan Langowan Selatan tercatat 43,07Km². Luas wilayah itu terbagi atas 10 Desa dan 35 Jaga/ Lingkungan dengan jumlah penduduk 8.306 jiwa. Aktivitas petani di Langowan Selatan, memiliki berbagai bentuk keanekaragaman perilaku dan karakter petani. Secara umum hasil usaha cabai dan hasil usaha tomat dijual dipasar masih dalam bentuk bahan mentah, namun dalam bentuk kreativitas inovasi produk yang dikembangkan kelompok tani masih belum optimal. Tujuan program ini yaitu pengembangan SDM, pengembangan usaha. Target Luaran program PKM adalah: peserta menyadari akan pentingnya mengelola usaha berdasarkan prinsip-prinsip inovatif dan kreativitas pengembangan usaha. Aspek produksi, perbaikan hasil usaha menambah value added dalam segi perbaikan kualitas hasil produksi dan mutu hasil produksi. Aspek pemasaran: analisa peluang pasar, persaingan dan promosi. Dihasilkan artikel ilmiah yang dapat diterbitkan di jurnal terakreditasi Pemahaman manajemen usaha bagi mitra. Peserta mampu menjalankan usaha serta mengembangkannya dengan strategi bisnis. Target khusus kegiatan ini menghasilkan pengelolaan usaha berdasarkan pengembangan sdm, prinsip-prinsip kewirausahaan dalam bentuk inovatif dan kreativitas, Metode pelaksanaan yang akan diterapkan pada program ini yaitu 1) Permasalahan mitra yang disepakati yaitu pelatihan kewirausahaan, strategi usaha 2) Metode pendekatan yang akan ditawarkan untuk mengatasi persoalan mitra yakni penyuluhan, pelatihan, pendampingan dan evaluasi; 3) Prosedur kerja untuk mendukung ke-3 aspek permasalahan, berturut-turut yaitu survey, penyuluhan, pelatihan, evaluasi, luaran, pelaporan. Hasil diharapkan akan perbaikan usaha dan peningkatan ekonomi.

Kata kunci: Pengembangan Sdm, Kewirausahaan, Ekonomi

PENDAHULUAN

Analisis Situasi

Wilayah Kecamatan Langowan Selatan memiliki perbatasan sebelah utara dengan Kecamatan Tomposo, sebelah timur dengan Kecamatan Langowan Timur, sebelah selatan Kecamatan Langowan Selatan, dan sebelah barat Kabupaten Minahasa. Luas wilayah Kecamatan Langowan Selatan tercatat 43,07Km². Luas wilayah itu terbagi atas 10 Desa dan 35 Jaga/ Lingkungan dengan jumlah penduduk 8.306 jiwa. dengan mata pencaharian utama sebagai petani padi, tomat, cabe, cengkeh, kacang merah, bawang merah. Aktivitas pengabdian ini dilakukan di desa Winebean dimana desa ini merupakan aktivitas pertanian sebagai penyangga bagi pemenuhan kebutuhan masyarakat, dan mengingat semakin terus bertambahnya kebutuhan akan pangan yang disebabkan oleh meningkatnya jumlah penduduk di desa Winebean. Hasil hasil pertanian seperti cabe dan tomat dilakukan masyarakat dengan sistem penjualan langsung dipasar tradisional. Sistem pengelolaan untuk pengembangan usaha tani belum secara optimal dilakukan dimana dalam konten hasil yang dilakukan masih bersifat bahan

mentah, belum ada inovatif kreativitas usaha yang dilakukan masyarakat dalam mengembangkan hasil-hasil pertanian. Kebutuhan konsumsi hasil pertanian tomat dan cabe setiap tahun meningkat. Tanaman tomat dan cabe merupakan salah satu bentuk tanaman potensial untuk dikembangkan. Tanaman tomat dan cabai mempunyai toleransi tinggi terhadap perubahan lingkungan, sehingga dapat ditanam pada dataran rendah sampai dataran tinggi serta dapat tumbuh dan berproduksi di musim hujan maupun kemarau. Peranan sektor pertanian dalam kegiatan perekonomian di Indonesia dapat dilihat dari kontribusinya terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia tahun 2023 yang cukup besar yaitu sekitar 5,04% (termasuk sektor perikanan) atau setara Rp 2.09 triliun (angka sangat sementara, BPS) dan menempati urutan ketiga setelah sektor industri pengolahan. Aktivitas usaha tani tomat dan cabe yang dilakukan oleh kelompok usaha tani dilangowan selaan yang dihasilkan dibawa kepasar untuk dijual. Cabai merupakan salah satu komoditi sayur-sayuran yang memiliki peran penting di pasaran. Produksi cabai total (cabai merah dan cabai rawit) di Indonesia tahun 2023 sebesar 3,11 juta ton. Dengan produksi yang cukup tinggi ini, Indonesia mempunyai potensi pasar yang bagus di perdagangan dunia. Sekarang ini banyak makanan dan minuman yang berbahan baku cabai, sehingga mempunyai nilai ekonomi yang tinggi ketika cabai sudah dilakukan pengolahan. Secara umum barang dagangan atau aktivitas usaha melalui penjualan sayur-sayuran, tomat, cabe belum optimal.

Kondisi kelompok usaha tani cabe dan tomat sering mengalami kendala dalam proses pengembangan tananaman, dimana petani sering menghadapi kekurangan pupuk, disamping harga jual sering mengalami fluktuasi.



Gambar 1. Lahan Cabe

Kenyataan yang ditemui tim pada saat situasi awal petani cabe dan tomat kurang inovatif dalam mengelola hasil usaha mereka, karena keterbatasan modal usaha. Beberapa hasil usaha tanaman tomat ketika dibawa harga sering dibiarkan dan tidak dipetik. Pengalaman masyarakat menunjukkan bagi usaha yang tidak berkembang mereka akan berganti usaha, atau sebaliknya pindah tempat, dan ada juga yang sudah enggan untuk mengeluti usaha tersebut dan memilih kerja harian. Kurangnya informasi menyebabkan akses terhadap program pemerintah, akses permodalan, teknik dan bimbingan, pasar menjadi hal yang sangat sulit bagi pengembangan UMKM. Model pengabdian ini bertujuan untuk memberikan bekal pemahaman mengenai pentingnya UMKM yang berguna untuk menumbuhkembangkan jiwa kewirausahaan MITRA, yang pada akhirnya dapat menjalankan dan mengembangkan usahanya dengan baik. Kelompok usaha tani dan tomat merupakan usaha mikro di bidang barang dan jasa. Perkembangan usaha ini dapat terlihat jelas di berbagai kota padat penduduk dan padat aktifitas, tidak terkecuali di daerah lokasi usaha mitra pengusul. Adapun analisis situasi kedua mitra pengusul adalah sebagai berikut.

Aspek produksi

Mitra I (kelompok usaha cabe). Aspek Produksi dan Penjualan: Kelompok tani Usaha cabe ini menjual cabe dengan cabe mentah dengan harga yang berbeda. berdasarkan hasil pengamatan dilapangan dan wawancara singkat dengan Bapak jemly mengungkapkan bahwa usaha tanaman cabe harganya akan meningkat disaat musim hujan dengan intensitas tinggi, karena hasil produksi dimusim penghujan kurang diakibatkan bunga dari cabe berjatuhan sehingga hanya sedikit yang dihasilkan atau diproduksi, disamping itu juga sering mengalami kekurangan pupuk.

Mitra II (kelompok usaha tani tomat) berdasarkan hasil wawancara singkat dengan Bapak Steven Manorek tanaman tomat dipanen dilakukan secara bertahap dengan interval waktu 1 minggu. Panen tomat biasanya dilakukan sebanyak 5-6 kali. Produksi tertinggi pada saat panen ketiga dan keempat. Usaha tomat yang ditanam kelompok usaha tani sering mengalami berbagai kendala, dimana rata-rata produksi hasil penjualan tomat sering mengalami penurunan, dan jika harga tomat menurun maka sering tidak lagi diambil buahnya oleh petani dibiarkan tanpa dipetik. Hal ini disebabkan karena cuaca yang tidak menentu dan hanya dijual dipasar tradisional belum ada pengembangan inovasi produk.

Aspek Manajemen Peluang Usaha

Aktivitas kegiatan bisnis yang dilakukan petani merupakan salah satu peluang usaha untuk dikembangkan antara lain seperti hasil tanaman tomat tidak hanya untuk dijual mentah namun kelompok usaha tanaman tomat ini bisa mengembangkan inovatif produk untuk dijadikan tomat pengolahan menjadi saus tomat, bisa dikembangkan juga menjadi dodol tomat. hasil ini akan menjadi peluang bagi kelompok usaha tomat tidak hanya bersandar pada bahan mentahnya namun bisa dikembangkan lagi sehingga dapat meningkatkan pendapatan masyarakat. Begitu juga dengan cabe peluang peningkatan produk dengan mengembangkan hasil cabe dapat dibuat suatu produk cabe kemasan. Jika dilihat sebenarnya ini merupakan potensi dan peluang untuk mengembangkan usahanya dengan beberapa bentuk penjualan makanan yang menjadi daya tarik pembeli dimana lokasi penjualannya didalam pasar dan begitu banyak pengunjung namun kenyataannya lokasi tempat usaha belum ada perubahan masih berbentuk sederhana. Hal ini menjadi potensi pengembangan usaha.

Kondisi Sumberdaya Yang Dihadapi Mitra

Kelompok Tani usaha tomat dan cabe langowan sudah dibentuk melalui system pemberdayaan desa. Perkembangana system manajemen usaha dan pengelolaan usaha yang dilakukan kelompok usaha sering mengalami berbagai permasalahan seperti hasil usaha, modal usaha karakteristik individu kelompok dan system pengembangan usaha masih mengalami berbagai kendala. Permasalahan karena terbatasnya sumber daya manusia yang dimiliki oleh petani tomat dan cabe sehingga dalam system pengolahan hanya terbatas pada penjualan bahan mentah. Belum ada produk inovatif dan kreatifitas yang dilakukan apabila harga tomat dan cabe menurun. Jika hasil panen mengalami penurunan sering petani hanya membiarkan tomat tersebut tidak dijual.

Permasalahan Yang Ditawarkan

Kelompok usaha tani tomat dalam menjalankan masih sering kurang terawat hasil tanaman tomatnya. Gambar 2 menunjukkan tanaman tomat yang sudah mulai matang



Gambar. 2 Hasil Tanaman Tomat

Hasil FGD wawancara dan diskusi menghasilkan permasalahan yang teridentifikasi adalah

1. Aspek SDM, kurangnya pelatihan bagi kelompok usaha dalam melakukan pengembangan usaha. Selama ini petani kurang mendapatkan pengetahuan dasar berhubungan dengan pengembangan usaha dan inovasi
2. Aspek pemasaran. sistem pemasaran masih bersifat tradisional. Kelompok usaha tani dan cabe tomat mengalami kekurangan pupuk disamping itu juga harganya tergantung musim sering mengalami fluktuasi harga.

Solusi Yang Ditawarkan

Metode penerapan dilakukan dengan cara pelatihan dan penyuluhan, serta praktek dan evaluasi pada Mitra I (kelompok usaha tani cabe) dan Mitra II (kelompok usaha tani tomat).

Berdasarkan permasalahan prioritas mitra kelompok usaha tani cabe dan kelompok usaha tani tomat maka diperlukan penyuluhan, pelatihan dan pendampingan akan aspek SDM, produksi, pemasaran dan keuangan pada kelompok usaha tani cabe dan tomat Sasaran penyuluhan dan pelatihan adalah 2 kelompok yang disepakati bersama yang masing-masing kelompok terdiri dari 3 orang (Tabel 1).

Tabel 1. Nama Usaha Pengrajin dan Pedagang Sosiru

No.	Nama Mitra 1 (Kelompok Usaha tomat)	Umur	No.	Nama Mitra 2 (Pedagang Cabe)	Umur
1.	Rio	38	1.	jemly	65
2.	Lexi	68	2.	jhony	54
3.	maxi	50	3.	Herry	40

Masalah krusial dihadapi disuatu daerah dimana jumlah pengangguran semakin tinggi akibat ketidakseimbangan tenaga kerja. Penyebab ketidakseimbangan adalah ketidakcocokan keinginan atau kebutuhan sehingga kurang memenuhi persyaratan seperti keterampilan, pendidikan, keahlian dan pengalaman kerja. kegiatan program

pengembangan sumber daya manusia di suatu wilayah diformalkan untuk mengurangi ketegangan sosial (Yusuf Enoch, 2020), Jiang *et al.* (2012) menunjukkan bahwa sistem SDM mempunyai hubungan sinergis diantara tiga komponen yaitu kebijakan SDM, kegiatan aditif, dan substitusi.

Adapun rencana-rencana prioritas guna penyelesaian masalah yang disepakati pengusul dengan mitra selama pelaksanaan program ini adalah:

1. Memperbaiki manajemen sistem usaha, seperti pembukuan usaha, catatan stok barang dagangan.
2. Meningkatkan promosi, baik secara verbal maupun nonverbal, melalui pemasangan spanduk maupun pamflet, dan kegiatan promosi lainnya serta secara bersamaan menambah modal kerja guna peningkatan kapasitas produksi.

Dalam rangka pengembangan usaha solusi ditawarkan melalui teknologi hasil pemanfaatan lahan. Teknologi sangat diperlukan guna memaksimalkan potensi lahan kering sehingga dapat meningkatkan pendapatan petani. Salah satu kunci utama pemanfaatan lahan kering adalah penyediaan sumber air selain air hujan. Berkaitan dengan upaya memberdayakan kelompok tani agar dapat meningkatkan pendapatan, diperlukan solusi yang sesuai dengan permasalahan setempat. Dalam hal ini potensi lahan kering yang diusahakan oleh petani kelompok mitra dapat dioptimalkan melalui budidaya cabai lahan kering. Dalam pengembangan sdm melalui pelatihan budidaya cabai pada kelompok tani mitra. Manfaat pelatihan budidaya cabai kepada kelompok mitra antara lain: meningkatnya pengetahuan dan ketrampilan petani kelompok mitra dalam budidaya cabai melalui diversifikasi produk usaha cabai dan oma. Teknologi pengolahan cabai yang dikembangkan haruslah teknologi yang mudah dipahami, sederhana dan murah biayanya sehingga mudah diterima dan diadopsi oleh mitra. Hasil pengolahan cabai merah yang dibuat meliputi pengolahan cabai merah dengan beberapa varian saos cabai merah murni, saos cabai merah rasa nanas, saos cabai merah rasa mangga, dan saos cabai merah rasa tomat, pasta cabai merah serta cabai merah kering, cabai merah bubuk dan abon cabai merah. Selain itu juga mitra diberikan pendidikan dan praktek tentang analisis usaha tani untuk usaha tani yang sudah/sedang mereka usahakan yang juga merupakan solusi bidang manajemen usaha.

Target Dan Luaran

Pelaksanaan program lpteks bagi Masyarakat ini diharapkan dapat menghasilkan luaran-luaran berupa: Target Luaran dari program PKM adalah:

1. Peserta menyadari akan pentingnya mengelola usaha berdasarkan prinsip-prinsip inovatif dan kreativitas pengembangan usaha.
2. Aspek Produksi: perbaikan hasil usaha menambah value added dalam segi perbaikan kualitas hasil produksi dan mutu hasil produksi.
3. Aspek Pemasaran: analisa peluang pasar, persaingan dan promosi. Peningkatan daya saing melalui peningkatan mutu, produktivitas dan efisiensi usaha dengan memperhatikan aspek keamanan pangan dan pelestarian lingkungan hidup.

4. Dihasilkan artikel ilmiah yang dapat diterbitkan di jurnal
5. Pemahaman manajemen usaha bagi mitra

METODE

Metode pelaksanaan berupa ceramah, pelatihan usaha dan penambahan modal kerja guna menyelesaikan beberapa masalah yang berkaitan dengan tempat usaha dan peralatan serta perbaikan manajemen usaha. Pengusul dan mitra telah bersepakat bahwa prioritas masalah yang akan diselesaikan adalah melakukan renovasi perbaikan manajemen usaha (sistem pembukuan usaha). Guna mengoperasionalkan metode tersebut di atas, maka diperlukan serangkaian prosedur kerja beserta kegiatan yang akan dilakukan bersama dengan mitra, yaitu

1. Persiapan
 - a) Mempersiapkan materi-materi yang akan digunakan sebagai bahan ceramah pengelolaan usaha
 - b) Peralatan pendukung
2. Pelaksanaan
 - a) Pelaksanaan ceramah dengan teknik dialogis, dimana mitra berperan aktif untuk melakukan simulasi materi. Dari kegiatan ini diharapkan akan ada luaran berbentuk perubahan perilaku dalam mengelola usaha
 - b) Bersama dengan mitra melaksanakan pembuatan catatan usaha (neraca usaha) dan beberapa format rekapitulasi kinerja usaha secara periodik (bulanan). Dari kegiatan ini dihasilkan neraca usaha dan format laporan evaluasi usaha.
 - c) Bersama dengan mitra melaksanakan pembuatan materi-materi promosi, Dari kegiatan ini dihasilkan spanduk, poster.
 - d) Penerapan IPTEKS ditempuh dengan cara pelatihan dan penyuluhan dengan metode latihan-latihan memecahkan masalah: strategi pemasaran, strategi diversifikasi usaha, dan strategi bersaing.
3. Evaluasi, Melakukan penilaian terhadap kinerja mitra yang sudah dicapai sehingga bisa dikenali hal-hal yang masih memerlukan perbaikan. Memberi masukan umpan balik kepada mitra atas hasil evaluasi

HASIL DAN PEMBAHASAN

Beberapa kegiatan yang sudah dilakukan berkaitan dengan pencapaian hasil atau luaran kegiatan PKM pada Kelompok Usaha Tani Di Langowan Selatan ;

Melakukan koordinasi dengan pengurus kelompok tani cabe dan Kelompok tani omatanggal 4 Mei 2025 sebagai persiapan untuk melakukan kegiatan **PKM** dalam bentuk penyuluhan Pelaksanaan ceramah dengan teknik dialogis, dimana mitra berperan aktif untuk melakukan simulasi usaha.

Melaksanakan kegiatan sosialisasi program **PKM** yang akan dilaksanakan sepanjang tahun 2025 pada kelompok usaha tani . Pada Tanggal 7 juli melakukan kunjungan dengan kelompok oma dan berdiskusi berkaitan dengan produksi hasil oma dan peluang usaha

Pada tahap pelaksanaan yakni tim melakukan kegiatan penyuluhan dengan metode ceramah dan Tanya jawab . Pada pelaksanaan kegiatan ini tim memberikan materi tentang strategi pemasaran yaitu Strategi promosi produk dengan biaya rendah menggunakan media sosial. Strategi pemasaran promosi Produk bagi kelompok usaha yang mudah dimengerti.

Kegiatan penyuluhan dilakukan pada tanggal 18 agustus 2025 dan dihadiri oleh seluruh anggota kelompok tani. Hasil penuluhan dan evaluasi dari im pelaksana, bulan agustus melakukan fokus grub dengan kelompok usaha tani dengan memberikan penuluhan maeri berkaitan dengan pengembangan SDM dan pengelolaan usaha produktif bagi kelompok usaha ani. Tim melakukan pemahaman dasar aspek kepada **kelompok usaha cabe** Aspek Produksi dan Penjualan: Kelompok tani Usaha cabe ini menjual cabe dengan cabe mentah dengan harga yang berbeda. berdasarkan hasil diskusi dengan Bapak lexi kolamban mengungkapkan bahwa usaha tanaman cabe harganya akan meningkat disaat musim hujan dengan intensitas tinggi, karena hasil produksi musim penghujan kurang diakibatkan bunga dari cabe berjatuhan sehingga hanya sedikit yang dihasilkan atau diproduksi, disamping itu juga sering mengalami kekurangan pupuk. Belum adana pelaihan pelaihan sdm dalam peningkatkan keerampilan dalam mengelola usaha. Dan mereka membuuhkan pelaihan ang berkaian dengan pengembangan usaha dan pengelolaan inovasi produk usaha

Berdasarkan hasil fokus grub dengan kelompok usaha tani tomat dengan Bapak Steven Manorek tanaman tomat dipanen dilakukan secara bertahap dengan interval waktu 1 minggu. Panen tomat biasanya dilakukan sebanyak 5-6 kali. Produksi tertinggi pada saat panen ketiga dan keempat. Usaha tomat yang ditanam kelompok usaha tani sering mengalami berbagai kendala, dimana rata-rata produksi hasil penjualan tomat sering mengalami penurunan, dan jika harga tomat menurun maka sering tidak lagi diambil buahnya oleh petani dibiarkan tanpa dipetik. Hal ini disebabkan karena cuaca yang tidak menentu dan hanya dijual dipasar tradisional belum ada pengembangan inovasi produk. Mereka membuuhkan pelaihan dan penuluhan dibidang peranian eruama dalam menangani hama dan juga pelaihan usaha dalam meningkatkan produksi pemasaran



Gambar 3. Pelaksanaan Pengabdian

KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian pada masyarakat melalui program pkm kelompok usaha pkm pengembangan sdm pada kelompok usaha tani di langowan selatan sudah berlangsung dengan baik dan lancar karena adanya kerjasama antara tim pelaksana dan kelompok mitra

Peningkatan pelatihan sdm dalam peningkatan keterampilan dan dibidang peranian dan banuan dalam pengelolaan usaha sera membuuhkan

Pendampingan Pelatihan pembuaan inovasi produk usaha

Pengembangan usaha melalui sinergias pemerinah denganpembenukan kelompok-kelompok usaha produktif bagi anak muda.

Kelompok tani perlu terusdilakukan pendampingan untuk membantu mereka menjalankan usaha agar jika menghadapi kendala dapat segera diatasi.

dibidang peranian eruama dalam menangani hama dan juga pelatihan usaha dalam meningkatkan produksi pemasaran

DAFTAR PUSTAKA

1. Soekartawi, 2006. Analisis Usahatani. Jakarta. UI-Press. 110 hal.
2. Suheimi, Dedy., Anna Fatchiya., & Sri Harijati. 2019. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Dinamika Kelompok Di Kabupaten Cirebon. *Penyuluhan*. 15(1): 97-110.
3. Manurung, 2024. ANALISIS KINERJA PERDAGANGAN CABAI MERAH Volume 14 Nomor 1 Tahun 2024. Penerbit Pusat Data dan Sistem Informasi Pertanian Kementerian Pertanian.
4. David, FR. (2011). *Strategic Management: Concepts and Cases*. Pearson Education, New Jersey.
5. Jiang, K., Lepak, D. P., Han, K., Hong, Y., Kim, A., & Winkler, A. 2012. Clarifying the construct of human resource systems: Relating human resource management to employee performance. *Human Resource Management Review*, 22: 73–85.
6. Jaelani, A; Mentari, D; Taka, JP (2013). Makalah Pasar Tradisional vs Pasar Modern. Fakultas Ekonomi Universitas Sultan Ageng Tirtayasa.
7. Widyanto Tri Adhi Santoso, 2024. BUKU AJAR PENGANTAR KEWIRAUSAHAAN. Penerbit: Universitas Katolik Soegijapranata.
8. Zimmerer, T.W., Scarborough, N.M., & Wilson, D. (2008). *Essentials of entrepreneurship and small business management* (5thed). New Jersey: Pearson Education, Inc.