



1 PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Menurut Robert dan John dalam Kamarubiani (2012), pelatihan adalah suatu proses dimana orang – orang mencapai kemampuan tertentu untuk membantu mencapai tujuan organisasi. Setiap organisasi memiliki tujuan masing – masing dalam pelaksanaan bisnisnya sehingga memiliki cara yang berbeda untuk mencapai apa yang diinginkan. Menurut Mangkunegara dalam Kamarubiani (2012) menjelaskan bahwa tahap – tahap pelatihan dan pengembangan ialah (1) mengidentifikasi kebutuhan pelatihan; (2) menetapkan tujuan dan sasaran; (3) menetapkan kriteria keberhasilan dengan alat ukurnya; (4) menetapkan metode pelatihan; (5) mengadakan percobaan dan revisi dan (6) mengimplementasi dan mengevaluasi.

Daerah Istimewa Yogyakarta merupakan wilayah yang memiliki peluang agribisnis terutama dibidang peternakan. Peternakan yang saat ini sedang diminati oleh masyarakat ialah peternakan ayam kampung Jawa Super. Pemeliharaan ayam kampung Jawa Super dinilai cukup mudah karena dalam memeliharanya dapat dilakukan di pengkarangan rumah dan dapat dilakukan dengan pola semi intensif maupun intensif (Kaleka dan Permana, 2015). Keadaan pemeliharaan tersebut tidak menutup kemungkinan masyarakat bernasib dalam memelihara ayam kampung Jawa Super sehingga banyak instansi ataupun perusahaan kecil dan menengah membuka peluang untuk kegiatan pelatihan ayam kampung Jawa Super, salah satunya ialah UD Jogja Indofarm. Berikut data peserta program pelatihan pemeliharaan ayam kampung Jawa Super didaerah Daerah Istimewa Yogyakarta yang dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1 Data pelatihan ayam kampung Jawa Super di Daerah Istimewa Yogyakarta

Perusahaan	Tahun	
	2017 (peserta)	2018 (peserta)
Bisnis UKM Sleman	180	240
UD Jogja Indofarm	140	180
Jogja Farm Group	160	208

Sumber : UD Jogja Indofarm 2019 dan Dinas Koperasi dan UKM Yogyakarta 2019

Berdasarkan Tabel 1 dinyatakan bahwa jumlah peserta dari tahun 2017 hingga 2018 untuk perusahaan Bisnis UKM Sleman sebanyak 180 peserta (2017) dan 240 peserta (2018), perusahaan UD Jogja Indofarm sebanyak 140 peserta (2017) dan 180 peserta (2018) serta perusahaan Jogja Farm Group memperoleh peserta sebanyak 160 peserta (2017) dan 208 peserta (2018).

Jadwal pelaksanaan kegiatan pelatihan untuk setiap perusahaan tidaklah sama. Selain itu setiap kegiatan pelaksanaan pada perusahaan tidak selalu mendapatkan jumlah peserta pelatihan yang sama dengan jadwal yang telah ditentukan setiap perusahaan. Jadwal pelaksanaan dapat dilihat pada Tabel 2.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.





Tabel 2 Jadwal Pelaksanaan pelatihan pada perusahaan jasa pelatihan di Daerah Istimewa Yogyakarta

Perusahaan	Jadwal pelaksanaan
Bisnis UKM Sleman	Bulan Februari, April, Juni, Agustus, Oktober dan Desember
Jogja Indofarm	Selasa, Rabu, Kamis Sabtu dan Minggu (Janji temu)
Jogja Farm Group	Senin, Selasa, Rabu, Kamis Sabtu dan Minggu (Janji temu)

Sumber : UD Jogja Indofarm 2019 dan Dinas Koperasi dan UKM Yogyakarta 2019

Berdasarkan Tabel 2 bahwa perusahaan yang sering mengadakan pertemuan untuk program pelatihan ialah Jogja Farm Group namun tidak setiap harinya selalu memiliki pelanggan. Jogja Farm Group biasanya melayani program pelatihan sebanyak 4 orang per minggunya. Bisnis UKM Sleman jadwal pelaksanaan pelatihan selama 2 bulan sekali dimana setiap bulan pelaksanaannya dilaksanakan 2 jadwal dengan setiap pertemuan diisi kuota 20 orang per jadwal pelaksanaan. UD Jogja Indofarm memiliki jadwal utama pada hari Selasa hingga Kamis namun tidak menutup kemungkinan hari Sabtu dan Minggu dapat melaksanakan kegiatan pelatihan namun perlu janji temu terlebih dahulu karena di pihak perusahaan dihari tersebut sudah ada kegiatan usaha diluar kegiatan pelatihan. Setiap bulannya UD Jogja Indofarm tetap selalu mempersiapkan peserta pelatihan, ada waktu dimana dihari Sabtu atau minggu jadwal pelatihan tidak terlaksana karena tidak ada peserta yang mendaftar.

Dilihat dari data jumlah peserta dan jadwal pelatihan dapat dibandingkan bahwa dengan jadwal pelaksanaan kegiatan bahwa UD Jogja Indofarm dinilai masih rendah dalam pelaksanaan kegiatan pelatihan. Rendahnya jumlah peserta dapat disebabkan oleh salah satu tahapan pelatihan dan pengembangan menurut Ungkunegara dalam Kamarubiani (2012) yaitu metode pelatihan.

Metode pelatihan berkaitan dengan tata pelaksanaan kegiatan pelatihan. UD Jogja Indofarm sudah membuat perencanaan pelatihan dengan adanya kunjungan kandang yang jarang dilakukan oleh perusahaan pesaingnya. Bukan hanya kunjungan kandang saja, adanya pendalaman materi mengenai pelatihan perikanan pun tersedia namun ternyata ada beberapa metode yang tidak dilakukan oleh perusahaan untuk menarik calon peserta.

Metode tersebut dapat dibandingkan dengan pesaing. Metode yang dilakukan pesaing untuk menarik pelanggan ialah dengan memberikan fasilitas pelayanan seperti antar jemput dan diskon pembayaran apabila pembayaran dilakukan 2 minggu sebelum jadwal pelatihan. Selain itu pendalaman materi seperti penyakit ayam dan analisis juga diterapkan pesaing yang bertujuan untuk menciptakan jiwa wirausaha sehingga setelah mengikuti pelatihan peserta dapat membuka peluang usaha secara mandiri.

Program pelatihan pada UD Jogja Indofarm memiliki perbedaan kegiatan di pesaing khususnya dengan adanya kunjungan lapang. Kunjungan lapang dilakukan di lokasi kandang mitra binaan milik perusahaan dimana telah dilakukan kerjasama terlebih dahulu kepada mitra binaan yang dinilai sukses dalam mencapai target produksinya. Pelayanan yang diberikan bagi peserta ialah memberikan pelayanan antar jemput ke lokasi kandang, biaya pelayanan tersebut ialah termasuk dalam biaya pendaftaran.

