



**PENGARUH PELATIHAN TERHADAP PENGEMBANGAN USAHA DI
KOPERASI UNIT DESA (KUD) “MAREM” DESA SERUT
KECAMATAN PANTI KABUPATEN JEMBER
TAHUN 2013**

SKRIPSI

Oleh

Bambang Susilo

NIM 070210201122

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN LUAR SEKOLAH
JURUSAN ILMU PENDIDIKAN
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS JEMBER**

2014



**PENGARUH PELATIHAN TERHADAP PENGEMBANGAN USAHA DI
KOPERASI UNIT DESA (KUD) “MAREM” DESA SERUT
KECAMATAN PANTI KABUPATEN JEMBER
TAHUN 2013**

SKRIPSI

diajukan guna melengkapi tugas akhir dan memenuhi salah satu syarat untuk
menyelesaikan Program Studi Pendidikan Luar Sekolah (S1)
dan mencapai gelar Sarjana Pendidikan

Oleh

Bambang Susilo

NIM 070210201122

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN LUAR SEKOLAH
JURUSAN ILMU PENDIDIKAN
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS JEMBER**

2014

PENGESAHAN

Skripsi berjudul “**PENGARUH PELATIHAN TERHADAP PENGEMBANGAN USAHA DI KOPERASI UNIT DESA (KUD) “MAREM” DESA SERUT KECAMATAN PANTI KABUPATEN JEMBER TAHUN 2013**” telah diuji dan disahkan oleh Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember pada :

Hari : Kamis
Tanggal : 22 Mei 2014
Tempat : Ruang 35A 213 Gedung 3 Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan

Tim Penguji:

Ketua,

Sekretaris,

Deditiani Tri Indrianti, S.Pd. M. Sc
NIP 19790517 200812 2 003

Dr. Nanik Yuliati, M.Pd
NIP 19610729 198802 2 001

Anggota I,

Anggota II,

Drs. H.A.T Hendrawijaya, S.H, M.Kes
NIP 19581212 198602 1 002

Niswatul Imsiyah, S. Pd, M.Pd
NIP 19721125 200812 2 001

Mengesahkan
Dekan Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan
Universitas Jember

Prof. Dr. Sunardi, M.Pd
NIP 19540501 198303 1 005

RINGKASAN

Pengaruh Pelatihan Terhadap Pengembangan Usaha Di Koperasi Unit Desa (KUD) “MAREM” Desa Serut Kecamatan Panti Kabupaten Jember Tahun 2013; Bambang Susilo, 070210201122; 2014: 46 halaman; Program Studi Pendidikan Luar Sekolah Fakultas Keguruan Ilmu Pendidikan Universitas Jember.

Koperasi sebagai lembaga keuangan berfungsi sebagai lembaga yang memberikan dana pinjaman untuk pengembangan usaha pedagang kecil. Usaha pedagang kecil dapat berkembang jika ditunjang dengan modal yang cukup. Salah satu ciri umum yang melekat pada pedagang kecil adalah permodalan yang masih lemah. Padahal modal merupakan faktor yang sangat penting dalam mendukung peningkatan volume penjualan pedagang kecil itu sendiri. Pada kalangan ekonomi lemah (pedagang kecil) ini biasanya terdapat masalah yaitu kekurangan modal, sehingga seringkali mengalami hambatan dan kesulitan dalam meningkatkan volume penjualannya.

KUD “MAREM” merupakan koperasi unit desa yang berlokasi di Desa Serut Kecamatan Panti Kabupaten Jember. Unit usaha yang ditumbuh kembangkan oleh KUD “MAREM” ada 4 (empat) yaitu unit pupuk, unit waserda, unit listrik dan unit simpan pinjam yang mana keempat unit usaha itu masih tetap berjalan sampai saat ini. Pelatihan pernah dilakukan tahun 2011-2013 oleh Kecamatan Panti bekerjasama dengan Dinas Perkoperasian Jember dan dari hasil pelatihan itu pendapatan pada KUD “MAREM” yaitu terjadi peningkatan secara signifikan.

Berdasarkan latar belakang di atas maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah adakah pengaruh pelatihan terhadap pengembangan usaha di KUD “MAREM” Kecamatan Panti Kabupaten Jember Tahun 2013. Tujuan yang ingin dicapai yaitu untuk mengetahui pengaruh pelatihan terhadap pengembangan usaha pada KUD “MAREM” Kecamatan Panti Kabupaten Jember Tahun 2013. Hasil penelitian diharapkan dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan usaha dan

pendapatan yang ada di KUD “MAREM” melalui adanya pelatihan. Responden penelitian adalah karyawan KUD “MAREM” yang berjumlah 15 orang. Penentuan responden penelitian menggunakan metode *purposive sampling*. Penelitian ini menggunakan data primer berupa jawaban dari angket penelitian yang diperoleh dari responden.

Hasil analisis koefisien determinasi diperoleh angka R_{square} sebesar 0,921 menunjukkan bahwa pengaruh pelatihan sebesar 92,1% terhadap peningkatan volume perkembangan usaha di KUD MAREM 2013 sangat besar, sehingga hipotesis yang menyatakan bahwa variabel pelatihan berpengaruh terhadap volume perkembangan usaha diterima. Berdasarkan penelitian yang dilakukan, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa pelatihan mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap volume perkembangan usaha di KUD MAREM tahun 2013. Hal ini bisa dilihat dari besarnya R^2 hitung (koefisien determinasi) dan juga bisa dilihat dari koefisien korelasi yang hubungannya yang sangat kuat.

Berdasarkan kesimpulan di atas, maka peneliti menyampaikan saran sebagai berikut: (1) bagi anggota, khususnya karyawan KUD MAREM hendaknya mengikuti pelatihan perkoperasian tidak hanya di Kabupaten Jember tapi dalam skala provinsi ataupun nasional sehingga wawasan yang diperoleh dari pelatihan tersebut semakin meningkatkan volume perkembangan usaha. (2) bagi KUD MAREM, adanya motivasi pada karyawan dengan turut serta aktif di berbagai pelatihan perkoperasian.

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSEMBAHAN	ii
HALAMAN MOTTO	iii
HALAMAN PERNYATAAN	iv
HALAMAN PENGAJUAN	v
HALAMAN PENGESAHAN	vi
RINGKASAN	vii
PRAKATA	ix
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
BAB 1. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	3
1.3 Tujuan	4
1.4 Manfaat	4
1.4.1 Bagi Penelitian	4
1.4.2 Bagi Penelitian bagi masyarakat.....	4
1.4.3 Bagi Perguruan Tinggi.....	4
1.4.4 Bagi Pendidikan Luar Sekolah	4
BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA	5
2.1 Pelatihan	5
2.1.1 Pengetahuan	6
2.1.2 Keterampilan.....	7

2.2 Pengembangan Usaha	8
2.2.1 Jumlah/Volume Penjualan Barang	14
2.3 Koperasi Unit Desa (KUD)	14
2.4 Pengaruh pelatihan terhadap pengembangan usaha di KUD “MAREM”	15
2.5 Hipotesis	16
BAB 3. METODE PENELITIAN	18
3.1 Jenis Penelitian	18
3.2 Tempat Dan Waktu Penelitian	19
3.3 Responden Penelitian	19
3.4 Rancangan penelitian	20
3.5 Definisi Operasional	22
3.6 Data dan Sumber Data	22
3.7 Pengumpulan Data	23
3.8 Pengolahan Data Dan Analisis Data	25
3.8.1 Pengolahan Data	25
3.8.2 Analisis Data.....	27
3.9 Uji Analisis	28
BAB 4. HASIL DAN PEMBAHASAN	30
4.1 Data Pelengkap	30
4.1.1 Gambaran Umum Lokasi.....	30
4.1.2 Struktur Organisasi KUD MAREM	31
4.1.3 Susunan Kepengurusan Koperasi	32
4.1.4 Gambaran Umum Responden.....	34
4.2 Data Utama	35
4.3 Analisis Data	36
4.4 Uji Validitas	39
4.5 Uji Reliabilitas	40

4.6 Pembahasan Hasil Penelitian	42
4.7 Kelebihan Dan Kelemahan Hasil Penelitian	43
BAB 5. PENUTUP	44
5.1 Kesimpulan	44
5.2 Saran	44
DAFTAR PUSTAKA	45
LAMPIRAN.....	48

BAB 1. PENDAHULUAN

Dalam bab ini akan diuraikan tentang: (1.1) Latar belakang, (1.2) Perumusan masalah, (1.3) Tujuan, dan (1.4) Manfaat penelitian

1.1 Latar Belakang

Menurut UU No.17 tahun 2013 tentang Perkoperasian, koperasi adalah badan hukum yang didirikan oleh orang perseorangan atau badan hukum koperasi, dengan pemisahan kekayaan para anggotanya sebagai modal untuk menjalankan usaha, yang memenuhi aspirasi dan kebutuhan bersama di bidang ekonomi, sosial, dan budaya sesuai dengan nilai dan prinsip koperasi. Koperasi merupakan suatu organisasi ekonomi yang menitik beratkan kegiatannya pada ekonomi kerakyatan yang mempunyai ciri-ciri demokratis, kebersamaan dan kekeluargaan. Dalam pelaksanaan kegiatan sehari-hari, koperasi berusaha mencapai kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya sesuai dengan UU No.17 tahun 2013. Dalam upaya pencapaian dua tujuan tersebut suatu koperasi yang baik memerlukan pemberdayaan sumber-sumber daya yang dimiliki oleh koperasi. Pemberdayaan tersebut meliputi bagaimana koperasi tersebut memanfaatkan sumber daya manusia yang dimiliki dan bagaimana pemanfaatan sumber daya lainnya, yaitu bidang usaha yang dikembangkan.

Menurut Nawawi (2001:21) sumber daya manusia adalah salah satu faktor produksi yang terpenting dalam suatu perusahaan, merekalah yang menentukan maju mundurnya suatu perusahaan, dengan memiliki tenaga kerja yang terampil serta motivasi tinggi, perusahaan telah mempunyai asset yang sangat mahal, yang sulit dinilai dengan uang. Oleh karena itu sebuah perusahaan perlu mengadakan

perencanaan dan pengelolaan karyawan yang baik terhadap yang sudah ada maupun untuk karyawan yang akan datang. Sedangkan menurut Malayu (2006:36) sumber daya manusia adalah manusia yang bekerja dilingkungan suatu organisasi (disebut juga personil, tenaga kerja, pekerja atau karyawan). Dari definisi tersebut sumber daya manusia adalah potensi manusiawi sebagai penggerak organisasi dalam mewujudkan eksistensinya

Koperasi sebagai lembaga non bank berfungsi sebagai lembaga yang memberikan dana pinjaman untuk pengembangan usaha pedagang kecil. Usaha pedagang kecil dapat berkembang jika ditunjang dengan modal yang cukup. Salah satu ciri umum yang melekat pada pedagang kecil adalah permodalan yang masih lemah. Padahal modal merupakan faktor yang sangat penting dalam mendukung peningkatan volume penjualan pedagang kecil itu sendiri. Pada kalangan ekonomi lemah (pedagang kecil) ini biasanya terdapat masalah yaitu kekurangan modal, sehingga seringkali mengalami hambatan dan kesulitan dalam meningkatkan volume penjualannya.

KUD "MAREM" merupakan koperasi unit desa yang berlokasi di Desa Serut Kecamatan Panti Kabupaten Jember. Unit usaha yang ditumbuh kembangkan oleh KUD "MAREM" ada 4 (empat) yaitu unit pupuk, unit waserda, unit listrik dan unit simpan pinjam yang mana keempat unit usaha itu masih tetap berjalan sampai saat ini.

Pendapatan KUD "MAREM" dari tahun 2011 hingga tahun 2013 yang terbesar adalah pupuk yaitu 240 jt pada tahun 2011, 277 jt pada tahun 2012, dan 280 juta pada tahun 2013, kemudian pendapatan dari tahun 2011 hingga tahun 2013 yang terkecil adalah waserda yaitu 25 jt pada tahun 2012, 24 jt pada tahun 2011 dan 27 jt pada tahun 2013 sedangkan total pendapatan KUD "MAREM" pada tahun 2011 sebesar 656 jt, tahun 2012 sebesar 700 jt dan tahun 2013 sebesar 708 jt berarti terjadi peningkatan setiap tahunnya. Jadi unit simpan pinjam di KUD "MAREM" tumbuh dan berkembang setiap tahunnya.

Sumber daya manusia pada KUD “MAREM” pada tahun 2011 hingga tahun 2013 yang terjadi peningkatan lulusan S1, sebaliknya penurunan pada lulusan SMP dan SMA maka sumber daya manusia di KUD “MAREM” terjadi peningkatan setiap tahunnya.

Pelatihan pernah dilakukan tahun 2011-2013 oleh Kecamatan Panti bekerjasama dengan Dinas Perkoperasian Jember dan dari hasil pelatihan itu pendapatan pada KUD “MAREM” yaitu terjadi peningkatan secara signifikan. Pelatihan yang pernah diikuti oleh karyawan KUD “MAREM” adalah pelatihan yang berbasis pada perkoperasian, diantaranya adalah pelatihan :

- Latihan dasar
- Latihan kepemimpinan
- Latihan auditing koperasi kredit
- Latihan manajemen keuangan
- Latihan manajemen umum
- Latihan perencanaan dalam koperasi kredit
- Latihan dalam silang pinjam antarprimer koperasi kredit
- Latihan penataan dana perlindungan bersama (asuransi untuk para anggota)
- Latihan kewirakoperasian (entrepreneurial cooperative)

Dari semua pelatihan yang dilaksanakan dan diikuti oleh karyawan KUD “MAREM” diharapkan dapat menambah wawasan dan bisa diterapkan di KUD.

Berdasarkan latar belakang di atas, peneliti ingin melakukan penelitian dengan judul **“Pengaruh Pelatihan Terhadap Pengembangan Usaha di KUD “MAREM” Kecamatan Panti Kabupaten Jember Tahun 2013”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka rumusan masalah yang dapat diambil dalam penelitian ini adakah pengaruh pelatihan terhadap pengembangan usaha di KUD “MAREM” Kecamatan Panti Kabupaten Jember Tahun 2013?

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan yang ingin dicapai yaitu : untuk mengetahui pengaruh pelatihan terhadap pengembangan usaha pada KUD “MAREM” Kecamatan Panti Kabupaten Jember Tahun 2013.

1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian memaparkan kegunaan hasil penelitian yang akan dicapai, baik untuk kepentingan ilmu, kebijakan pemerintah, maupun masyarakat luas sebagai berikut:

1.4.1. manfaat Penelitian bagi Peneliti

Manfaat penelitian bagi peneliti diharapkan menambah pengetahuan dan memperluas wawasan dalam bidang yang diteliti baik secara teoritis maupun aplikatif, terutama tentang SDM karyawan dan pelatihan di KUD “MAREM” di Kecamatan Panti pada khususnya, dan di Kabupaten Jember umumnya.

1.4.2. manfaat Penelitian bagi masyarakat

Manfaat penelitian bagi masyarakat, diharapkan dapat menjadi solusi peningkatan pengembangan usaha melalui peningkatan SDM dan pelatihan sehingga ekonomi rakyat lebih meningkat dan juga peningkatan ilmu pengetahuan dan teknologi dalam bidang keterampilan dan usaha.

1.4.3. manfaat Penelitian bagi Perguruan Tinggi

Sebagai dedikasi atas pengabdian selama menjalani studi perkuliahan perwujudan Tri Dharma Perguruan Tinggi khususnya dharma penelitian dan juga untuk menjalin hubungan antara perguruan tinggi dengan masyarakat;

1.4.4. manfaat Penelitian bagi Pendidikan Luar Sekolah

Manfaat penelitian bagi Pendidikan Luar Sekolah (PLS) ditinjau dari segi keilmuan diharapkan dapat mengembangkan kontribusi PLS di masyarakat.

BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA

Dalam bab ini akan diuraikan tentang: (2.1) Pelatihan, (2.2) Pengembangan Usaha, (2.3) Koperasi Unit Desa, (2.4) Pengaruh pelatihan terhadap pengembangan usaha di KUD “MAREM”, (2.5) Hipotesis

2.1. Pelatihan

Pelatihan berasal dari kata latih, dapat berubah atau berkembang menjadi melatih, latihan, dilatih, pelatih, dan pelatihan serta kepelatihan. Seperti halnya kata pendidikan berasal dari kata didik berubah atau berkembang menjadi mendidik, didikan, dididik, pendidik, pendidikan dan kependidikan. Begitu pula kata belajar berasal dari kata ajar, kemudian berubah atau berkembang menjadi belajar, mengajar, ajaran, diajar, pelajar, pelajaran, dan pembelajaran. Latihan mempunyai makna yang berbeda dengan pelatihan. Latihan adalah proses pengulangan perbuatan yang bersifat motorik yang pada umumnya disama artikan dengan berlatih. Sedangkan pelatihan mempunyai makna bukan hanya berlatih, tetapi bermakna ganda yaitu belajar yang bersifat kognitif atau penalaran dan berlatih yang bersifat motorik. Istilah pelatihan atau sering digunakan istilah training adalah suatu proses kegiatan yang sangat berkaitan dengan pembelajaran dan pendidikan. (<http://id.wikipedia.org/wiki/pelatihan> (Diakses 6 Januari 2014)). Beberapa rumusan tentang pengertian pelatihan dapat dipahami dari beberapa rumusan berikut ini.

Menurut Robinson (dalam Zein, 2011:12) training atau pelatihan adalah waktu pengajaran atau pemberian pengalaman kepada seseorang untuk pengembangan tingkah laku (pengetahuan, skill dan sikap) agar mencapai sesuatu

yang diinginkan. Selanjutnya dalam Zein (2011:12), Goad merumuskan *training* atau pelatihan adalah sebagai suatu proses untuk membantu orang lain dalam memperoleh skill dan pengetahuan. Sementara itu Suharto (dalam Zein, 2011 :12) memberikan penjelasan mengenai pelatihan atau latihan (*training*) adalah suatu proses belajar dan berlatih yang bertujuan untuk menumbuhkan keterampilan tertentu terhadap seseorang atau kelompok orang dan dilaksanakan dalam waktu yang relative singkat pada tempat tertentu.

Pelatihan atau *training* menurut Sikula (1976) adalah proses pendidikan jangka pendek yang menggunakan prosedur sistematis dan terorganisir sehingga tenaga kerja non manajerial mempelajari pengetahuan dan keterampilan teknis untuk tujuan tertentu, baik pelatihan maupun pengembangan merupakan proses pendidikan dengan prosedur sistematis dan terorganisir. Perbedaannya adalah waktu membutuhkan waktu yang relatif singkat, pesertanya adalah tenaga kerja non manajerial, dan materi yang diajarkan berkaitan dengan keterampilan teknis sedangkan pengembangan membutuhkan waktu yang lebih lama, pesertanya adalah tenaga kerja manajerial, dan materi yang diajarkan berkaitan dengan pengetahuan konseptual dan teoritis.

Menurut Marzuki (1992:4), "Pelatihan adalah pengajaran atau pemberian pengalaman kepada seseorang untuk mengembangkan tingkah laku (pengetahuan, skill, sikap) agar mencapai sesuatu yang diinginkan". "Pelatihan adalah saat kejadian pembelajaran yang dirancang sistematis dan relatif dalam lingkungan pekerjaan" (Dunnette, 1998).

Dari beberapa pengertian tersebut di atas dapat disimpulkan pelatihan adalah suatu kegiatan untuk mengembangkan pemahaman, pengetahuan dan keterampilan yang diberikan oleh instruktur baik secara indoor maupun outdoor secara prosedur, sedangkan yang menjadi objek adalah individu ataupun kelompok dengan hasil berupa perubahan atau perbaikan di tempat kerja.

2.1.1. Pengetahuan (*knowledge*)

Pengetahuan adalah berbagai gejala yang ditemui dan diperoleh manusia melalui pengamatan akal. Pengetahuan muncul ketika seseorang menggunakan akal budinya untuk mengenali benda atau kejadian tertentu yang belum pernah dilihat atau dirasakan sebelumnya. (<http://id.wikipedia.org/wiki/pengetahuan> diakses 6 Januari 2014).

Hamalik (2007:80) menambahkan, bahwa “pengetahuan merupakan pengingatan bahan-bahan yang telah dipelajari, mulai dari fakta sampai ke teori, yang menyangkut informasi yang bermanfaat, seperti: istilah umum, fakta-fakta khusus, metode dan prosedur, konsep dan prinsip.

Dapat disimpulkan dari penjelasan diatas bahwa pengetahuan adalah kemampuan untuk mengingat kembali berbagai informasi gejala atau fakta yang telah dilihat dan di dengar tanpa mengharapkan kemampuan untuk menggunakannya.

2.1.2. Keterampilan

Keterampilan adalah kecakapan untuk melaksanakan tugas, dimana keterampilan tidak hanya meliputi gerakan motorik, tetapi juga melibatkan fungsi mental yang bersifat kognitif, yaitu suatu tindakan mental dalam usaha memperoleh pengetahuan. Proses berpikir berhubungan dengan pola perilaku yang lain dan membutuhkan keterlibatan aktif pemikir. Pengertian ini mengindikasikan bahwa berpikir adalah upaya yang kompleks dan reflektif bahkan suatu pengalaman yang kreatif (Presseisen dalam Costa, 2003:46). Berpikir membuat seseorang dapat mengolah informasi yang diterima dan mengembangkannya sesuai dengan kemampuan yang dimiliki. Arifin (2003:72) menyatakan bahwa berpikir merupakan proses mental yang dapat menghasilkan pengetahuan. Berpikir juga merupakan kemampuan jiwa taraf tinggi yang dapat dicapai dan dimiliki oleh manusia. Adanya

kemampuan berpikir pada manusia merupakan pembeda yang khas antara manusia dengan binatang. Melalui berpikir, manusia dapat mencapai kemajuan yang luar biasa dan selalu berkembang dalam peradaban dan kebudayaan.

Dari definisi diatas dapat disimpulkan ketrampilan adalah kecakapan dalam hal peningkatan pendapatan dari hasil pelatihan. Sehingga karyawan KUD "MAREM" memiliki kemampuan dalam meningkatkan kembali usahanya dalam meningkatkan minat para konsumen. Selain diperoleh dari pelatihan yang diadakan oleh Dinas Koperasi Jember dan kecamatan Panti, karyawan juga di harapkan melanjutkan tingkat pendidikannya ke jenjang yang lebih tinggi yaitu S1 jurusan ekonomi sehingga ilmu yang diperoleh dari tempat pendidikan tersebut berguna dalam mengembangkan usaha di KUD "MAREM".

2.2. Pengembangan Usaha

Menurut Wikipedia (Ensiklopedia bebas) Pengembangan usaha adalah suatu bentuk usaha kepada usaha itu sendiri agar dapat berkembang menjadi lebih baik lagi dan agar mencapai pada satu titik atau puncak menuju kesuksesan. Pengembangan usaha di lakukan oleh usaha yang sudah mulai terproses dan terlihat ada kemungkinan untuk lebih maju lagi.

Menurut Werner dan DeSimone (2009:4) pengembangan usaha itu sendiri adalah terdiri dari sejumlah tugas dan proses yang pada umumnya bertujuan untuk mengembangkan dan mengimplementasikan peluang pertumbuhan. Tetapi pada kenyataanya untuk mengembangkan usaha yang pada awalnya dimulai dari nol besar atau baru memulai usaha sangatlah sulit. ([http. Wordpres.com/serial online](http://Wordpres.com/serial_online) (4 Agustus 2007)). Pengembangan Usaha adalah Tugas dan proses persiapan analitis tentang peluang pertumbuhan potensial, dukungan dan pemantauan pelaksanaan peluang prtumbuhan usaha, tetapi tidak termasuk keputusan strategi dan implementasi dari peluang pertumbuhan usaha. Pengembangan Usaha adalah istilah

yang sering mengacu pada pengaturan dan mengelola hubungan strategis dan aliansi dengan yang lain.

Menurut Machfoedz (2007), perkembangan usaha adalah perdagangan yang dilakukan oleh sekelompok orang yang terorganisasi untuk mendapatkan laba dengan memproduksi dan menjual barang atau jasa untuk memenuhi kebutuhan konsumen. Menurut Brown dan Petrello (1976), pengembangan Usaha adalah suatu lembaga yang menghasilkan barang dan jasa yang dibutuhkan masyarakat. apabila kebutuhan masyarakat meningkat, maka lembaga bisnis pun akan meningkat pula perkembangannya untuk memenuhi kebutuhan tersebut, sambil memperoleh laba. Menurut Hughes dan Kapoor (2001), Pengembangan usaha ialah suatu kegiatan usaha individu yang terorganisasi untuk menghasilkan dan menjual barang jasa guna mendapatkan keuntungan.

Menurut Hughes dan Kapoor (2001), unsur – unsur penting dalam mengembangkan usaha ada 2 yaitu:

1. Unsur yang berasal dari dalam (pihak internal) :
 - a. Adanya niat dari si pengusaha/wirusaha untuk mengembangkan usahanya menjadi lebih besar.
 - b. Mengetahui teknik memproduksi barang seperti berapa banyak barang yang harus diproduksi, cara apa yang harus digunakan untuk mengembangkan barang/produk , dan lain – lain.
 - c. Membuat anggaran yang bertujuan seberapa besar pemasukkan dan pengeluaran produk .

2. Unsur dari pihak luar (Pihak eksternal) :
 - a. Mengikuti perkembangan informasi dari luar usaha.
 - b. Mendapatkan dana tidak hanya mengandalkan dari dalam seperti meminjam dari luar.
 - c. Mengetahui kondisi lingkungan sekitar yang baik/konduif untuk usaha .

- d. Harga dan kualitas ialah unsur strategi yang paling umum ditemui. Strategi ini bisa digunakan untuk menghasilkan produk atau jasa berkualitas prima dan harga yang sesuai atau menghasilkan barang berbiaya rendah dan menjualnya dengan harga yang murah pula.
- e. Cakupan jajaran produk adalah suatu jajaran produk atau jasa yang bervariasi memungkinkan pelanggan untuk memenuhi kebutuhan mereka dalam satu tempat saja. Hal ini juga bisa mendorong perekonomian yang pada gilirannya akan memberi untung pada konsumen. Namun sebaliknya, sebuah jajaran produk yang sedikit memungkinkan Anda untuk menggali potensi produk tersebut dengan lebih dalam, mungkin termasuk banyak alternatif untuk jenis produk yang sama. Variasi produk yang sedikit juga bisa disandingkan dengan keahlian yang seksama. Sedangkan Kreativitas merupakan salah satu unsur penting yang perlu dijadikan sebagai salah satu karakter dalam mengelola bisnis. Kreativitas akan memberikan banyak kontribusi bagi pengembangan sebuah bisnis usaha. Usaha bisnis sangat perlu dikelola secara kreatif oleh pemiliknya dalam segala aspek, mulai dari ide dan produksi.

Cara pengembangan usaha menurut Hughes dan Kapoor (2001) yaitu :

1. Fokus pada satu produk atau jasa, lalu pasarkan, promosikan, jual , lakukan tindakan apapun untuk meningkatkan penjualan. Walaupun ada hasrat untuk melakukan bisnis dengan menjual multi produk atau multi jasa untuk memenuhi kebutuhan pasar, namun seringkali focus pada satu atau dua produk dan melakukannya dengan sangat baik akan mengurangi risiko dan lebih menguntungkan.
2. Kembangkan lini produk untuk melengkapi produk dan jasa yang sudah ada. Pada saat produk anda terbukti banyak pembelinya, jangan lalai untuk mengambil peluang dari produk yang relevant untuk mendiversifikasi lini

produk. Hal ini tidak saja akan memberikan variasi produk, tapi juga akan menarik bagi pembeli retail yang bertipe suka mengkonsumsi produk yang beragam namun masih satu lini.

3. Carilah Cara untuk meningkatkan penjualan kepada pelanggan yang sudah pernah mencoba produk anda. Akan lebih murah untuk melakukannya. Walaupun kamu tidak dapat mengembangkan lini produk, kamu dapat meningkatkan pendapatan dengan cara Volume Discount. Contoh : membeli satu dapat dua, kartu discount kunjungan. Teknik ini dapat juga di gunakan pada Home Based Business.
4. Mulailah untuk memperkerjakan seseorang, karyawan partimer, kontraktor independent, pegawai lepasan (*freelancer*) ataupun keluarga. Hal ini bukan saja akan meringankan casflow dengan cara menyesuaikan biaya dengan level pekerjaan yang ada, namun juga dapat menggunakan tenaga kerja yang berkompeten, yang mungkin kamu tidak sanggup memperkerjakan secara full time.
5. Membuat website untuk mengiklankan perusahaan secara online. Sekarang tidak perlu lagi membuka toko untuk menjaring pelanggan retail. Untuk pemasaran produk special: buku-buku langka dan barang-barang koleksi, Toko online akan membawa kamu untuk memperoleh jutaan pelanggan tanpa membayar sewa, utility dan koleksi-koleksi tak berharga. Pengembangan website sendiri dengan hanya Rp.300.000 per bulan tanpa pengetahuan teknis. Perusahaan yang membantu anda untuk mendaftarkan Domain Anda akan menyediakan Template Online, Hosting Website diserver menyediakan beberapa alamat email.
6. Join dengan pemilik bisnis lain untuk mempromosikan bisnis anda. Berpartner dengan pemilik bisnis yang masih related adalah salah satu tehnik marketing yang termurah dan termudah.
7. Mulai memasarkan ke pasar yang lain. Bila target pelanggan kamu adalah remaja, mulailah arahkan kepada mahasiswa. Kalau target market anda adalah ibu-ibu pekerja. Strategi yang lain adalah dengan menggunakan produk

berorientasi retail dan menjualnya secara wholesale. Contoh, Catering yang menjual makanan ringan misalnya menjual kue-kue kering dan basah, dan dapat menghubungi perusahaan kue local untuk menjual kepadanya secara wholesale. Walaupun harga yang ditetapkan lebih murah, namun akan memperoleh pendapatan yang lebih konsisten.

8. Carilah cara baru dan berbeda untuk memasarkan bisnis anda melalui Email Newsletter atau menjadi pembicara tamu atau pembicara di suatu instansi. Pada dasarnya memasarkan bisnis tidak perlu menggunakan media yang membutuhkan biaya mahal untuk memasang iklan, kita dapat menggunakan Teknologi Informasi yang mulai berkembang diantaranya seperti Blog, informasi melalui Face Book, dan lain-lain.
9. Kembangkan ke lokasi lain. Ini bisa dengan menyewa Virtual office di Pusat Bisnis atau Menyewa bersama pemilik UKM lainnya. Ada peluang untuk mendirikan kantor sementara, ketika anda membutuhkan suatu pengembangan tertentu. Seperti menyewa Temporary Office dan lain-lain.
10. Pertimbangkan untuk mengembangkan bisnis anda dengan jalan waralaba atau peluang bisnis.

Adapun tingkatan dalam pengembangan usaha menurut Nawawi (2007) yaitu:

1. Tingkat Produk.

Pada level produk pengembangan usaha berarti mengembangkan produk atau teknologi baru. Meskipun tingkat pengembangan dapat berbeda dari perusahaan ke perusahaan.

2. Tingkat Komersial.

Dalam contoh bentuk pengembangan usaha di tingkat komersial berarti prospeksi murni. Ini berarti berburu pelanggan baru di segmen pasar yang baru. Dengan demikian pekerjaan ini memerlukan individu secara psikologis yang kuat dan yang sangat didorong mampu menangani banyak masalah. Tingkat berikutnya dari pengembangan usaha komersial adalah saluran atau setup organisasi

penjualan. Saluran atau organisasi penjualan dapat terdiri dari mitra, agen seperti, distributor, pemegang lisensi, franchisee, atau cabang anda sendiri nasional atau internasional dan terakhir tingkat pengembangan usaha komersial adalah tingkat rantai nilai. Pada pengembangan rantai nilai tingkat usaha adalah tentang mengembangkan penawaran produk secara keseluruhan akan menemukan jenis pengembangan usaha/bisnis di perusahaan-perusahaan teknologi yang telah mengembangkan platform yang harus diintegrasikan atau dikombinasikan dengan teknologi lain atau platform untuk membentuk seluruh produk. Sebuah seluruh produk umumnya terdiri dari beberapa teknologi untuk membuatnya menjadi hidup. Sebuah teknologi pada umumnya tidak dikembangkan oleh satu perusahaan tapi bersumber dari orang lain yang bertujuan untuk menghemat waktu dalam proses usaha.

3. Tingkat Korporasi.

Bila organisasi harus memutuskan apakah akan membuat atau membeli kompetensi organisasi tertentu Kemudian memasuki bidang pengembangan bisnis perusahaan. Fokusnya adalah bukan pada produk maupun komersial tingkat tetapi pada korporasi tingkatan usaha.

4. Tingkat Keamanan Dalam Proses Penjualan Barang

Menjual produk dengan harga yang terjangkau dan memiliki kualitas yang baik. Pengembangan usaha yang terdiri dari aspek strategi , manajemen pemasaran, dan penjualan, seperti :

1. Aspek strategi

- a. Meneliti jenis usaha baru dengan penekanan pada mengidentifikasi kesenjangan (yang ada dan atau diharapkan) oleh konsumen.
- b. Menciptakan pasar baru.
- c. Menciptakan produk baru dengan karakteristik yang menarik konsumen.

2. Aspek manajemen pemasaran

- a. Menembus dan menguasai pangsa pasar .
- b. Mengolah situasi/peluang pasar yang ada dengan teliti.
- c. Memasarkan produk dengan jaringan yang luas seperti impor produk ke luar negeri.
- d. Membuat strategi pemasaran yang dapat membuat konsumen membeli produk kita, seperti memasang iklan, brosur, dan lain-lain.

3. Aspek penjualan

- a. Memberikan saran tentang perancangan dan menegakkan kebijakan penjualan dan proses tindak lanjut penjualan.
- b. Banyak volume produk yang akan dijual.

Dari pengertian di atas maka dapat disimpulkan perkembangan usaha adalah usaha dari suatu instansi atau perusahaan dalam hal ini koperasi dalam meningkatkan omset penghasilan.

2.2.1 Jumlah/Volume Penjualan Barang

Kegiatan penjualan merupakan suatu kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan dengan memasarkan pendukung baik berupa barang atau jasa. Kegiatan penjualan yang dilakukan oleh perusahaan bertujuan untuk mencapai volume penjualan yang diharapkan dan menguntungkan untuk mencapai laba maksimum dari perusahaan. Menurut Ranguti (2009:207) bahwa volume penjualan adalah pencapaian yang dinyatakan secara kuantitatif dari segi fisik atau volume atau unit suatu barang. Volume penjualan merupakan suatu yang menandakan naik turunnya suatu penjualan dan dapat dinyatakan dalam bentuk unit, rupiah, kilo, ton dan liter. Volume penjualan merupakan jumlah total yang dihasilkan dari kegiatan penjualan barang atau jasa. Semakin besar penjualan yang dihasilkan perusahaan, semakin besar kemungkinan laba yang dihasilkan perusahaan. Volume penjualan menurut Swatsha (2008:404) yaitu barang yang terjual dalam bentuk uang untuk jangka waktu tertentu

dan di dalamnya mempunyai strategi pelayanan yang baik guna menunjang pertumbuhan perusahaan.

Dari pengertian di atas dapat disimpulkan volume/jumlah penjualan adalah total penjualan yang dinilai dalam bentuk rupiah atau unit perusahaan dalam periode tertentu untuk mencapai laba yang maksimal sehingga dapat menunjang pertumbuhan perusahaan. Dalam hal ini KUD Marem mengembangkan usahanya baik dalam pelayanan barang atau jasa untuk kepentingan masyarakat dan juga meningkatkan pendapatan di KUD tersebut.

2.3. Koperasi Unit Desa (KUD)

Koperasi Unit Desa merupakan suatu Koperasi serba usaha yang beranggotakan penduduk desa dan berlokasi di daerah pedesaan, daerah kerjanya biasanya mencakup satu wilayah kecamatan. Menurut Widayanti (2005:25), “KUD adalah suatu organisasi ekonomi yang berwatak sosial dan merupakan wadah bagi pengembangan berbagai kegiatan ekonomi masyarakat pedesaan yang diselenggarakan oleh dan untuk masyarakat itu sendiri”. Jadi disini KUD menjadi wadah bagi pengembangan berbagai kegiatan ekonomi masyarakat pedesaan.

KUD adalah peleburan dari beberapa badan usaha unit desa yang merupakan suatu lembaga ekonomi yang berbentuk koperasi pada tahap-tahap permulaan pertumbuhannya dapat merupakan gabungan usaha bersama dari koperasi-koperasi pertanian/ koperasi-koperasi desa yang terdapat didalam wilayah unit desa (<http://saefudinekanantopls.blogspot.com/2011/06/peran-koperasi-unit-desa-kud-dalam.html> [serial online (27 oktober 2013)])

Berdasarkan beberapa definisi Koperasi Unit Desa diatas, dapat disimpulkan bahwa Koperasi Unit Desa adalah lembaga ekonomi yang berlokasi di desa yang melakukan kegiatan ekonomi melalui unit-unit usaha yang diadakannya dengan tujuan untuk memenuhi kebutuhan anggota serta untuk meningkatkan taraf hidup

anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya. Koperasi Unit Desa (KUD) dalam penelitian ini adalah KUD “MAREM”.

KUD “MAREM” merupakan koperasi unit desa yang berlokasi di Kecamatan Panti Kabupaten Jember. Jenis usaha yang ditumbuh kembangkan oleh KUD “MAREM” ada 4 (empat) yaitu unit pupuk, unit waserda, unit listrik dan unit simpan pinjam yang mana keempat unit usaha itu masih tetap berjalan sampai saat ini.

2.4. Pengaruh Pelatihan Terhadap Pengembangan Usaha Di KUD “MAREM”

Dalam menjalankan usaha, KUD “MAREM” berusaha agar usaha yang dijalankan dapat berkembang maka salah satu faktor untuk meningkatkan pengembangan usaha adalah dengan mengikuti pelatihan bagi karyawan. KUD sebagai Lembaga Usaha diharapkan dapat berkembang dengan pesat.

Dengan mengikuti pelatihan maka tingkat wawasan karyawan terhadap pengembangan usaha pada KUD “MAREM” semakin besar sehingga karyawan diminta agar meningkatkan taraf pendidikan terutama di bidang ekonomi dan dengan mengikuti pelatihan yang diselenggarakan oleh kecamatan dan dinas koperasi maka diharapkan wawasan karyawan semakin luas sehingga berdampak pada pengembangan usaha di KUD “MAREM”.

2.5. Hipotesis

Hipotesis berasal dari kata "hypo" dan "thesa". Hypo berarti dibawah sedangkan thesa berarti kebenaran. Penggabungan dua kata tersebut adalah hipotesis. Hipotesis masih memerlukan pengujian kebenaran. Karlenger (dalam Masyud, 2011:50) mendefinisikan hipotesis sebagai suatu penyampaian hubungan antara dua variabel atau lebih bersifat dugaan.

Sutrisno (1975:98), Menjelaskan bahwa Hipo berasal dari bahasa Yunani yang berarti di bawah, kurang, lemah. Thesa dalam bahasa Yunani mempunyai arti

teori, proporsi yang diajukan sebagai bukti. Jadi hipotesis adalah pernyataan yang masih lemah kebenarannya.

Winarno (1985), mengemukakan secara Etimologi, Hipotesis adalah sesuatu yang masih kurang dari Hypo, sebuah kesimpulan adalah pendapat (*thesa*). Dengan kata lain bahwa, hipotesa adalah sebuah kesimpulan.

Dari definisi diatas dapat disimpulkan bahwa hipotesis adalah suatu jawaban dugaan, anggapan besar kemungkinan untuk menjadi jawaban yang benar.

Adapun hipotesis dari penelitian ini adalah:

1. Hipotesis kerja (H_a) yaitu: "ada pengaruh pelatihan terhadap pengembangan usaha di KUD "MAREM Desa Serut Kecamatan Panti Kabupaten Jember Tahun 2013".
2. Hipotesis nihil (H_o) yaitu "tidak ada pengaruh pelatihan terhadap pengembangan usaha di KUD "MAREM" Desa Serut Kecamatan Panti Kabupaten Jember Tahun 2013".

Hipotesis penelitian dirumuskan sebagai berikut: hipotesis diterima jika ada hubungan antara pelatihan terhadap perkembangan usaha KUD "MAREM". Begitu pula sebaliknya hipotesis di tolak jika tidak ada hubungan antara pelatihan terhadap perkembangan usaha KUD "MAREM".

BAB 3. METODE PENELITIAN

Dalam bab ini akan diuraikan tentang: (3.1) Jenis, (3.2) Tempat dan Waktu Penelitian, (3.3) Penentuan Responden Penelitian, (3.4) Rancangan penelitian, (3.5) Definisi Operasional (3.6) Data dan Sumber Data, (3.7) Pengumpulan Data, (3.8) Pengolahan Data dan Analisis Data, (3.9) Uji Analisis.

3.1 Jenis Penelitian

Jenis penelitian dalam penelitian ini adalah penelitian kuantitatif, menurut Sugiono (2009:14) penelitian kuantitatif dapat diartikan sebagai metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivisme, digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu, teknik pengambilan sampel pada umumnya dilakukan secara random, pengumpulan data menggunakan instrumen penelitian, analisis data bersifat kuantitatif/statistik dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan.

Menurut Arikunto (2002:42) penelitian kuantitatif adalah suatu pendekatan penelitian yang secara primer menggunakan paradigma *postpositivist* dalam mengembangkan ilmu pengetahuan (seperti pemikiran tentang sebab akibat, reduksi kepada variabel, hipotesis, dan pertanyaan spesifik, menggunakan pengukuran dan observasi, serta pengujian teori), menggunakan strategi penelitian seperti eksperimen dan survei yang memerlukan data statistik. Sehingga dalam penelitian kuantitatif, sesuai dengan namanya banyak dituntut menggunakan angka, mulai dari pengumpulan data, penafsiran terhadap data tersebut, serta penampilan dari hasilnya.

Dari definisi di atas dapat disimpulkan Penelitian kuantitatif adalah penelitian ilmiah yang sistematis terhadap bagian-bagian dan fenomena serta hubungan-hubungannya. Penelitian kuantitatif sesuai dengan namanya banyak menggunakan angka maka data di mulai dari pengumpulan data, penafsiran serta penampilan dan hasil. Disertai tabel, grafik, bagan , gambar atau tampilan lain. Karena dalam penelitian ini menggunakan penyebaran data menggunakan angket sehingga dihasilkan data berupa angka, selanjutnya dikerjakan dengan menggunakan SPSS, dan ditampilkan grafik untuk mempermudah pembaca dalam memahami penelitian ini. Dari proses tersebut maka penelitian yang paling tepat menggunakan penelitian kuantitatif.

3.2 Tempat dan Waktu Penelitian

Tempat penelitian dilaksanakan di Desa Serut Kecamatan Panti Kabupaten Jember. Penelitian ini dilakukan dengan metode *purposive sampling*, yaitu suatu metode penentuan lokasi secara sengaja melalui berbagai pertimbangan, antara lain:

- a. Peneliti telah mengetahui kondisi KUD “MAREM”.
- b. Belum pernah ada penelitian dengan judul dan permasalahan yang sama dengan penelitian ini.
- c. Adanya kesediaan KUD “MAREM” untuk dijadikan tempat penelitian
- d. KUD “MAREM” di desa Serut Kecamatan Panti Kabupaten Jember merupakan salah satu bidang garapan Pendidikan Luar Sekolah (PLS).

Waktu penelitian ini berkisar 5 bulan. Dimulai dari bulan Januari - Mei 2014, dengan rincian 2 bulan persiapan penelitian, 2 bulan pengamatan di lapangan serta penilaian, 1 bulan pembuatan laporan.

3.3 Penentuan Responden Penelitian

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek atau subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya (Sugiono, 2009:90). Populasi adalah keseluruhan dari variabel yang menyangkut masalah yang diteliti (Nursalam, 2003:54). Dari pendapat di atas dapat disimpulkan bahwa populasi adalah jumlah keseluruhan dari obyek yang akan diteliti. Jadi Populasi dalam hal ini adalah seluruh karyawan KUD “MAREM” di Desa Serut Kecamatan Panti Kabupaten Jember yang berjumlah 15 orang. Maka yang menjadi responden dalam penelitian ini adalah semua karyawan di KUD “MAREM” Desa Serut Kecamatan Panti Kabupaten Jember.

3.4 Rancangan penelitian

Lincoln dan Guba (1985:226) mendefinisikan rancangan penelitian sebagai usaha merencanakan kemungkinan-kemungkinan tertentu secara luas tanpa menunjukkan secara pasti apa yang akan dikerjakan dalam hubungan dengan unsur masing-masing. Menurut Millan dalam Hadjar (1999:102) rencana penelitian adalah rencana dan struktur penyelidikan yang digunakan untuk memperoleh bukti-bukti empiris dalam menjawab pertanyaan penelitian.

Dari Definisi di atas dapat di tarik kesimpulan rancangan penelitian dibuat dengan tujuan agar pelaksanaan penelitian dapat dijalankan dengan baik , benar dan lancar.

Dalam penelitian langkah-langkah yang di gunakan ada empat tahap:

1. Persiapan

Tahap persiapan ini peneliti melakukan studi pustaka, memilih dan menentukan judul dan mengkonsultasikannya.

2. Perencanaan

Pada tahap perencanaan ini peneliti melakukan penyusunan rancangan penelitian dan mengkonsultasikannya.

3. Pelaksanaan

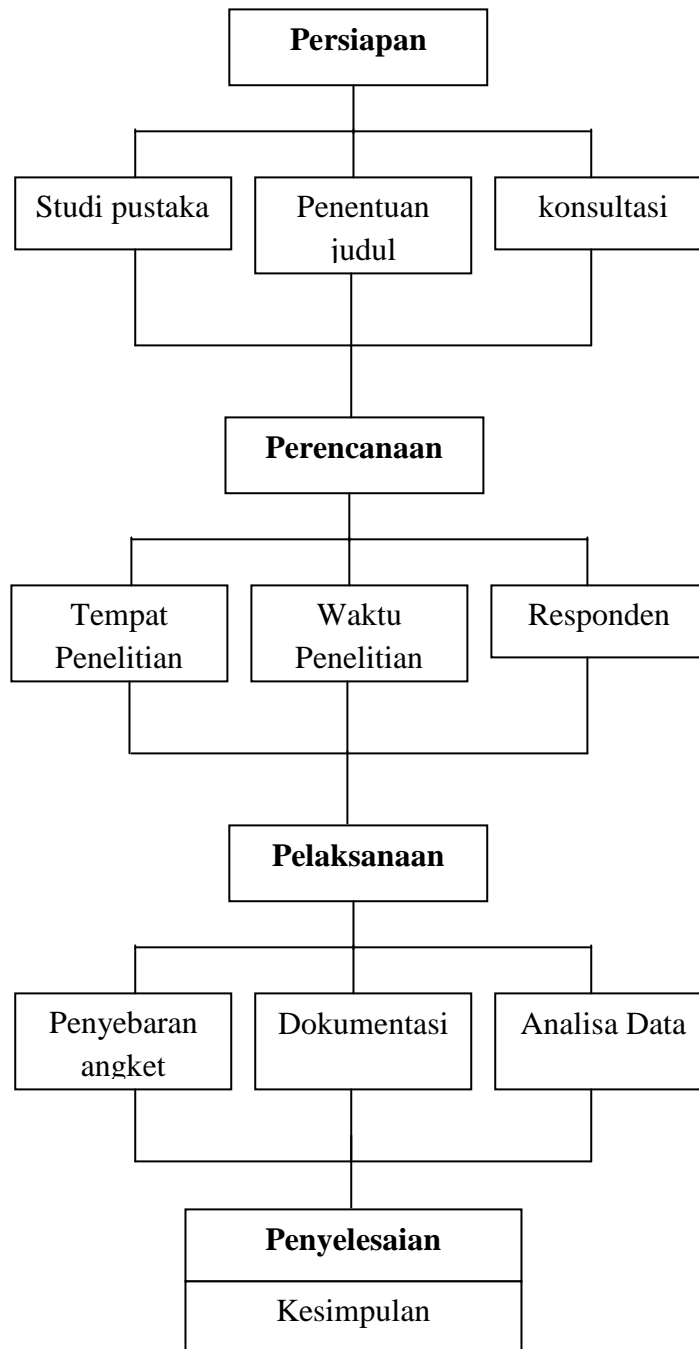
Tahap ketiga ini peneliti melakukan pengumpulan data dengan cara penyebaran angket, mengolah data serta mendiskripsikannya.

4. Penyelesaian

Kegiatan yang di lakukan pada tahap terakhir yaitu penulisan laporan hasil penelitian, revisi penelitian, penggandaan hasil penelitian.

Dari tahapan di atas dapat dilihat dalam bentuk kerangka berfikir berikut:

Berikut ini adalah bagan yang akan menjadi rancangan penelitian:



Gambar 3.1 Kerangka berfikir

3.5 Definisi Operasional

Definisi operasional diperlukan untuk menghindari salah tafsir antara peneliti dan pembaca, disamping untuk membantu pembaca dalam mengambil konsep atau permasalahan yang akan diteliti. Hal ini juga digunakan untuk memperoleh pengertian dan gambaran yang jelas serta untuk menghindari perbedaan persepsi terhadap pengertian judul penelitian ini.

Definisi operasional bukan berarti menjelaskan kata demi kata yang terdapat dalam judul secara harfiah, melainkan memberikan gambaran variabel-variabel yang akan diukur dan bagaimana cara pengukurannya serta indikator-indikator sebagai penjabar variabel.

Dalam penelitian ini definisi operasional bahwa yang dimaksud dengan pelatihan adalah suatu kegiatan untuk mengembangkan pemahaman, pengetahuan dan keterampilan yang diberikan oleh instruktur baik secara indor maupun outdoor secara prosedur di KUD “MAREM”. Selanjutnya yang dimaksud dengan pengembang usaha belajar adalah usaha dari suatu isntansi atau perusahaan dalam hal ini koperasi dalam meningkatkan omset penghasilan.

3.6 Data dan Sumber Data

Menurut Arikunto (2006:118), data adalah segala fakta dan angka yang dapat dijadikan bahan untuk menyusun suatu informasi. Sedangkan sumber data adalah subjek dari mana data di peroleh (Arikunto, 2006:129).

Data dalam penelitian ini meliputi data primer dan data sekunder. Data primer merupakan data yang diperoleh dari penyebaran angket kepada responden. Dalam penelitian ini yang menjadi responden adalah karyawan KUD “MAREM” yang berjumlah 15 orang. Data sekunder (pendukung) merupakan data yang diperoleh dari dokumentasi dan kepustakaan. Sumber data dalam penelitian ini didapatkan dari

responden, dokumentasi, dan kepustakaan. Sumber data dari responden yaitu karyawan KUD “MAREM”.

3.7 Pengumpulan Data

Pengumpulan data dilakukan dengan maksud untuk memperoleh bahan-bahan yang relevan dan akurat, dimana metode-metode yang digunakan memiliki ciri-ciri yang berbeda-beda.

Pengumpulan data dalam penelitian ini diperoleh dari:

a. Angket

Angket adalah teknik pengumpulan data dengan menyerahkan atau mengirimkan daftar pertanyaan untuk diisi sendiri oleh responden. (<http://id.wikipedia.org/wiki/angket> diakses 8 Januari 2014). Responden adalah orang yang memberikan tanggapan atau jawaban atas pertanyaan-pertanyaan yang diajukan. Penggunaan angket merupakan hal pokok pada penelitian survei untuk pengumpulan data.

Menurut Nazir (2003:56), angket adalah sebuah set pertanyaan yang secara logis berhubungan dengan masalah penelitian, dan tiap pertanyaan merupakan jawaban-jawaban yang mempunyai makna dalam menguji hipotesis. Daftar pertanyaan tersebut dibuat cukup terperinci dan lengkap. Menurut Arikunto (2006:85), kuesioner/angket adalah daftar pertanyaan yang diberikan kepada orang lain yang bersedia memberikan respon sesuai dengan permintaan pengguna.

Dari definisi diatas dapat disimpulkan bahwa angket adalah daftar pertanyaan yang disiapkan oleh peneliti dimana tiap pertanyaannya berkaitan dengan masalah penelitian. Angket tersebut pada akhirnya diberikan kepada responden untuk dimintakan jawaban.

Rencana peneliti akan membagikan angket sebanyak 2 kali yang dilaksanakan pada minggu ke 2 dan 3 bulan April 2014, dari data angket tersebut maka peneliti mendapatkan informasi tentang pelatihan dan pengembangan usaha dari responden sehingga memudahkan dalam pengolahan data. Alasan 2 kali penyebaran angket untuk membandingkan antara hasil penelitian 1 dan ke 2 sehingga di peroleh suatu kesimpulan. Peneliti merencanakan menyebarkan angket pada waktu pelaksanaan pelatihan sehingga di peroleh data yang valid.

b. Dokumentasi

Dokumentasi menurut kamus besar Bahasa Indonesia adalah sebagai sesuatu yang tertulis, tercetak atau terekam yang dapat dipakai sebagai bukti atau keterangan. Dalam hal ini dokumentasi itu sendiri adalah pengumpulan, pemilihan, pengolahan, dan penyimpanan informasi dalam bidang pengetahuan <http://id.wikitionary.org/wiki/dokumentasi> (4 Agustus 2007)). Menurut (Arikunto, 2006:158) bahwa dalam melaksanakan metode dokumentasi, peneliti menyelidiki benda-benda tertulis seperti buku, majalah, dokumen, peraturan-peraturan, notulen rapat, catatan harian, dan sebagainya.

Dari definisi diatas dapat ditarik kesimpulan dokumentasi adalah pengumpulan, pengolahan, dan penyimpanan informasi atau data dalam bidang pengetahuan. Data tersebut dapat berupa buku, majalah, dokumen, peraturan-peraturan, notulen rapat, catatan harian, dan sebagainya.

c. Observasi

Menurut Yusuf (dalam Soekidjo, 2005:132), observasi adalah merupakan pengamatan yang teliti dan sistematis tentang suatu objek. Sedangkan Sugiono (2009:41) menyatakan secara umum pengertian observasi adalah cara menghimpung bahan-bahan keterangan (data) yang dilakukan dengan mengadakan pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap fenomena-fenomena yang sedang dijadikan sasaran pengamatan.

Observasi adalah metode pengumpulan data melalui pengamatan langsung atau peninjauan secara cermat dan langsung di lapangan atau lokasi penelitian. Peneliti secara langsung mengamati karyawan sehingga di peroleh data yang nyata sesuai dengan angket.

d. Kepustakaan

Menurut Nazir (2003:42) kepustakaan adalah teknik pengumpulan data dengan mengadakan studi penelaahan terhadap buku-buku, literatur-literatur, catatan-catatan, dan laporan-laporan yang ada hubungannya dengan masalah yang dipecahkan.

Segala usaha yang dilakukan oleh peneliti untuk menghimpun informasi yang relevan dengan topik atau masalah yang akan atau sedang diteliti yaitu pelatihan dan SDM. Adapaun kepustakaan digunakan sebagai sumber memperoleh teori dalam menjelaskan arti dari sebagian pengertian tersebut.

3.8 Pengolahan Data dan Analisis Data

3.8.1 Pengolahan Data

Menurut Hasan (2006:24), pengolahan data adalah suatu proses dalam memperoleh data ringkasan atau angka ringkasan dengan menggunakan cara-cara atau rumus-rumus tertentu. Pengolahan data bertujuan mengubah data mentah dari hasil pengukuran menjadi data yang lebih halus sehingga memberikan arah untuk pengkajian lebih lanjut (Sudjana, 2001:128).

Teknik pengolahan data dalam penelitian ini menggunakan penghitungan komputasi program SPSS (*Statistical Product and Service Solution*) karena program

ini memiliki kemampuan analisis statistik cukup tinggi serta sistem manajemen data pada lingkungan grafis menggunakan menu-menu dekriptif .

Langkah-langkah pengolahan data:

1) Seleksi Data (Editing)

Pada tahap ini, mengumpulkan dan memeriksa data angket yang ada lalu diperiksa apakah data yang ada sesuai dengan jumlah sampel dan apakah cara pengisian sudah benar atau terdapat kekeliruan.

2) Pengelompokkan Data (Tabulating)

Pada tahap ini, jawaban-jawaban responden yang sama dikelompokkan dengan teknik linier berganda dan teratur lalu dihitung dan dijumlahkan, dalam bentuk tabel-tabel menggunakan software SPSS.

3) Analisis Data (Analiting)

Menganalisa data dalam bentuk tabel dan uraian.

Setelah dilaksanakan semua proses 1 sampai 4 maka untuk menentukan hipotesis penelitian digunakan :

Kriteria pengujian hipotesis :

- a. Jika harga ρ empiris \geq ρ kritik, hipotesis nihil (H_0) ditolak, berarti hubungan kedua variabel signifikan
- b. Jika Jika harga ρ empiris $<$ ρ kritik, hipotesis nihil (H_0) diterima, berarti hubungan kedua variabel non signifikan

Tabel 3.2 Kriteria pengujian hipotesis

Besarnya nilai r	Interpretasi
Angka 0,800-1,00	Tinggi
Angka 0,600-0,790	Cukup
Angka 0,400-0,590	Agak rendah
Angka 0,200-0,390	Rendah
Angka 0,000-0,190	Sangat rendah

Sumber Arikunto (2006:276)

Menurut pendapat diatas merupakan proses pengolahan data dengan memberikan tanda dengan angka bertujuan mengklarifikasi jawaban responden.

4) Scoring

Scoring adalah hasil pekerjaan menskor yang diperoleh dengan menjumlahkan angka atau bilangan bagi setiap soal pada angket yang dijawab benar oleh karyawan KUD “MAREM” (responden). Scoring bertujuan pemberian skor pada setiap jawaban responden yaitu :

- a. Responden yang menjawab pilihan SS diberi angka 3
- b. Responden yang menjawab pilihan S diberi angka 2
- c. Responden yang menjawab pilihan R diberi angka 1
- d. Responden yang menjawab pilihan TS dan STS diberi angka 0

3.8.2 Analisis Data

Menurut Patton (2002:103) menjelaskan bahwa analisis data adalah proses mengatur urutan data, mengorganisasikannya ke dalam suatu pola, kategori, dan satuan uraian dasar. Sedangkan menurut Taylor (1975:79), mendefinisikan analisis data sebagai proses yang merinci usaha secara formal untuk menemukan tema dan merumuskan hipotesis (ide) seperti yang disarankan dan sebagai usaha untuk memberikan bantuan dan tema pada hipotesis. Jika dikaji, pada dasarnya definisi pertama lebih menitikberatkan pengorganisasian data sedangkan yang ke dua lebih menekankan maksud dan tujuan analisis data.

Dari definisi tersebut dapat disimpulkan analisis data adalah proses mengorganisasikan dan mengurutkan data ke dalam pola, kategori dan satuan uraian dasar sehingga dapat ditemukan tema dan dapat dirumuskan hipotesis kerja seperti yang didasarkan oleh data.

Teknik analisa. data yang dipergunakan dalam penelitian ini adalah analisa univariat yaitu untuk mengetahui distribusi frekuensi dari sub variabel yang diteliti sehingga dapat diketahui gambaran dari setiap sub variabel. Skala pengukuran pengetahuan yang ada hubungannya dengan pelatihan dan pendidikan (pengetahuan,ketrampilan) berupa pertanyaan tertutup yang diberi nilai 0 dan 1. nilai 0 berarti jawaban salah (S) nilai 1 berarti jawaban benar (B). nilai tersebut didapat dari penjumlahan jawaban benar. Hasil pengukurannya berskala interval, tingkat pengetahuan baik (kelompok atas) adalah mereka yang skornya lebih besar dari mean, sedangkan tingkat pengetahuan kurang (kelompok bawah) adalah subjek yang skornya sama atau lebih kecil dari mean. Data tersebut di kerjakan menggunakan software SPSS.

3.9 Uji Analisis

Uji analisis pada penelitian ini adalah :

a. Uji Validitas

Uji validitas adalah suatu ukuran yang menunjukkan tingkat kevalidan atau kesahihan suatu instrumen (Arikunto, 2006:168). Uji validitas digunakan untuk mengetahui ketepatan menentukan indikator atau tolak ukur yang digunakan. Rumus :

$$Rho_{xy} = 1 - \frac{6 \sum D^2}{N(N^2 - 1)}$$

Keterangan :

Rho_{xy} : Koefisien korelasi

$6 - 1$: Bilangan konstan

D : Selisih perbedaan variabel X dan Y

N : Jumlah responden

Semua pengolahan unstrument dicari item-item yang benar-benar valid dan sesuai untuk diberikan pada responden, untuk item yang tidak valid akan diperbaiki.

Tabel 3.3 Uji Validitas

Valid	Tidak Valid
$r \text{ dihitung} > r \text{ ktitik}$	$r \text{ dihitung} < r \text{ kritik}$
$r \text{ kritik} = 0.648$	

(sumber Arikunto, 2006:168)

b. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas digunakan untuk mengetahui sejauh mana hasil penukuran relatif konsisten apabila dilakukan duakali atau lebih (Umar, 2003:176). Realibilitas menunjukkan ketepatan instrumen yang digunakan cukup percaya untuk dapat digunakan sebagai pengumpulan data karena instrumen tersebut sudah baik, makin kecil kesalahan maka makin kecil reliable alat pengukuran.

Adapun rumus yang digunakan adalah *Alpha* dengan harga kritik *Rho* > 10 adalah 0,648 dengan taraf kepercayaan 95 %

$$r_{11} = \left(\frac{k}{k-1} \right) \left(1 - \frac{\sum \sigma_b^2}{\sigma_t^2} \right)$$

Keterangan :

R_{11} : Reabilitas instrumen

k : banyaknya butiran instrumen

$\sum \sigma_b^2$: Jumlah varian butir

σ_t^2 : Varian Total

c. Uji Hipotesis

Dalam Penelitian untuk mencari signifikasi hubungan antara 2 variabel peneliti menggunakan tehnik korelasi tata jenjang untuk menguji hipotesis yang digunakan.

Rumus yang digunakan adalah :

$$Rho_{xy} = 1 - \frac{6 \sum D^2}{N(N^2 - 1)}$$

Keterangan :

Rho_{xy} : Koefisien korelasi

6-1 : Bilangan Konstan

D : Selisih perbedaan variabel X dan Y

N : Jumlah responden