



---

## Pelatihan Peningkatan Kapasitas Sumber Daya Manusia Dalam Negosiasi Binsis UMKM di Lingkungan Provinsi Papua Selatan

**Adi Maulana Rachman**

Universitas Musamus Merauke

**Okto Irianto**

Universitas Musamus Merauke

**Elly Noer**

Universitas Musamus Merauke

**Wa Ode Suriani**

Universitas Musamus Merauke

*Korespondensi penulis: [adi.maulana@unmus.ac.id](mailto:adi.maulana@unmus.ac.id)*

**Abstract.** *Increasing human resource capacity in business negotiations is one of the strategic efforts to empower the Papuan people. This article is the result of implementing business negotiation training designed by the South Papua Provincial Government, Small and Medium Enterprises Cooperatives, Industry and Trade Service for involving academics from Musamus University the indigenous Papuan community in South Papua Province. The aim of the activity is to improve business negotiation skills to support the sustainability of small and medium enterprises (SMEs) managed by local communities. Training methods include participatory approaches, simulations, and case studies on business negotiations. The results of the training showed an increase in participants' understanding of effective negotiation techniques, business planning, and strategies for dealing with market dynamics.*

**Keywords:** indigenous Papuan people, business negotiations, capacity development, economic empowerment

**Abstrak.** Peningkatan kapasitas sumber daya manusia dalam negosiasi bisnis merupakan salah satu upaya strategis dalam memberdayakan masyarakat Papua. Artikel ini merupakan hasil pelaksanaan pelatihan negosiasi bisnis yang dirancang oleh Pemerintah Provinsi Papua Selatan Dinas Koperasi Usaha Kecil Menengah Perindustrian dan Perdagangan dengan melibatkan akademisi dari Universitas Musamus untuk masyarakat asli Papua di Provinsi Papua Selatan. Tujuan kegiatan adalah meningkatkan keterampilan negosiasi bisnis untuk mendukung keberlanjutan usaha kecil dan menengah (UKM) yang dikelola oleh masyarakat lokal. Metode pelatihan meliputi pendekatan partisipatif, simulasi, dan studi kasus tentang negosiasi bisnis. Hasil pelatihan menunjukkan peningkatan pemahaman peserta dalam teknik negosiasi yang efektif, perencanaan bisnis, dan strategi menghadapi dinamika pasar.

**Kata Kunci:** masyarakat asli Papua, negosiasi bisnis, pengembangan kapasitas, pemberdayaan ekonomi

### PENDAHULUAN

Papua merupakan salah satu wilayah di Indonesia yang memiliki kekayaan budaya, sumber daya alam, dan potensi ekonomi yang besar. Namun, masyarakat asli Papua masih menghadapi berbagai tantangan dalam memanfaatkan potensi tersebut, terutama dalam bidang ekonomi. Salah satu tantangan utama adalah kurangnya keterampilan dalam negosiasi bisnis, yang sering kali menjadi hambatan dalam menjalin kemitraan, mengakses pasar yang lebih luas, dan meningkatkan nilai tambah produk lokal. Keterampilan negosiasi yang baik diperlukan untuk menciptakan hubungan bisnis yang saling menguntungkan dan memperkuat posisi tawar masyarakat Papua di pasar. Oleh karena itu, pelatihan ini dirancang untuk membantu masyarakat asli Papua meningkatkan

pemahaman dan kemampuan mereka dalam negosiasi bisnis, sehingga dapat mendukung pengembangan usaha kecil dan menengah (UKM) yang berdaya saing dan berkelanjutan. Pelatihan negosiasi bisnis bagi masyarakat asli Papua merupakan langkah strategis dalam mendukung pemberdayaan ekonomi lokal. Papua memiliki potensi sumber daya alam dan budaya yang melimpah, namun seringkali masyarakatnya menghadapi keterbatasan dalam mengelola potensi tersebut untuk keuntungan ekonomi yang optimal. Salah satu keterampilan penting yang perlu dikembangkan adalah kemampuan bernegosiasi dalam konteks bisnis, baik dengan mitra lokal maupun global. Melalui pelatihan ini, peserta dibekali dengan pengetahuan tentang teknik komunikasi efektif, strategi win-win solution, dan pengelolaan hubungan bisnis yang profesional. Program ini dirancang dengan pendekatan berbasis partisipasi, yang memungkinkan peserta memahami konsep negosiasi secara praktis melalui simulasi dan studi kasus berbasis usaha lokal, seperti pengelolaan kerajinan tradisional dan hasil pertanian khas Papua. Hasil pelatihan diharapkan dapat memperkuat posisi tawar masyarakat asli Papua, meningkatkan keberlanjutan usaha mereka, dan mendorong kemandirian ekonomi di tengah persaingan pasar yang semakin kompleks.

Pemerintah Provinsi Papua Selatan berperan penting dalam mendukung pelatihan negosiasi bisnis bagi pelaku usaha kecil dan menengah (UKM) guna meningkatkan daya saing mereka di pasar. Peran ini diwujudkan melalui penyelenggaraan program pelatihan yang fokus pada pengembangan keterampilan negosiasi, seperti strategi menghadapi pembeli, penentuan harga, serta teknik komunikasi yang efektif dalam menjalin kerja sama dengan mitra bisnis. Pemerintah juga dapat bekerja sama dengan lembaga pelatihan, perguruan tinggi, dan organisasi bisnis untuk memberikan materi yang relevan dan praktis bagi pelaku UKM. Selain itu, dukungan berupa pendampingan langsung dan simulasi negosiasi diberikan agar pelaku UKM dapat mengaplikasikan keterampilan ini dalam situasi nyata. Langkah ini tidak hanya membantu UKM meningkatkan kemampuan mereka untuk mendapatkan kesepakatan yang lebih menguntungkan, tetapi juga memperkuat posisi mereka dalam bersaing di pasar lokal, nasional, maupun internasional. Provinsi Papua Selatan memiliki potensi sumber daya alam dan budaya yang kaya, namun tantangan pemberdayaan ekonomi masyarakat asli masih signifikan. Salah satu tantangan utama adalah keterbatasan keterampilan dalam bidang negosiasi bisnis, yang esensial dalam menghadapi persaingan pasar. Artikel ini bertujuan untuk mendokumentasikan proses pelatihan negosiasi bisnis yang dirancang untuk mendukung pengembangan usaha masyarakat asli Papua.

### **Metode Kegiatan**

Metode yang dilakukan dalam kegiatan ini adalah pelatihan atau workshop, dan simulasi langsung. Kegiatan pelatihan ini merupakan pendekatan pendidikan yang dilakukan baik dapat berupa kegiatan formal maupun informal. Target luaran dari pemilik usaha UMKM yang dibina oleh Pemerintah Provinsi Papua Selatan. Dinas Koperasi Usaha Kecil Menengah Perindustrian dan Perdagangan Provinsi Papua Selatan Tahapan kegiatan yang dilakukan dalam kegiatan ini meliputi kegiatan persiapan, pelaksanaan, dan evaluasi.

Tahapan persiapan dilakukan dengan mempersiapkan materi, dan berbagai administrasi berkaitan dengan penyelenggaraan pelatihan. Pelaksanaan dilakukan dengan pemberian materi termasuk pelatihan komunikasi dan negosiasi Tahap evaluasi dilakukan dengan melakukan uji pada peserta, mengenai kemampuan mereka dalam menerima materi negosiasi bisnis.

## **Hasil dan Pembahasan**

Tahap Pelaksanaan lokasi dan waktu Pelatihan dilakukan di Hotel Megaria kota/kabupaten Merauke Provinsi Papua selatan selama 2 hari tanggal 19-20 November 2024. Peserta Pelatihan diikuti oleh 50 peserta dari berbagai pemilik UMKM binaan Dinas Koperasi Usaha Kecil Menengah Perindustrian dan Perdagangan di lingkungan Provinsi Papua Selatan.

### **1. Materi**

- a. Dasar-dasar negosiasi: konsep win-win solution;
- b. Teknik komunikasi efektif dalam negosiasi;
- c. Studi kasus berbasis usaha lokal (contoh: produk kerajinan dan makanan khas Papua).



Gambar 1. Pembukaan oleh Kepala Dinas Koperasi Usaha Kecil Menengah Perindustrian dan Perdagangan Provinsi Papua Selatan Hari 1 (satu)



Gambar 3. Pembukaan oleh perwakilan Dinas Koperasi Usaha Kecil Menengah Perindustrian dan Perdagangan Provinsi Papua Selatan Hari ke 2 (dua)



Gambar 2. Pemaparan Materi Negosiasi Bisnis Hari ke 1 (satu)



Gambar 4. Pemaparan Materi Negosiasi Bisnis Hari ke 2 (dua)

Pelatihan negosiasi bisnis bagi masyarakat asli Papua memberikan dampak positif dalam meningkatkan pemahaman dan keterampilan peserta. Berdasarkan hasil evaluasi, peserta menunjukkan peningkatan kemampuan dalam memahami konsep dasar negosiasi, seperti strategi win-win solution dan teknik komunikasi yang efektif. Simulasi dan studi kasus berbasis produk lokal, seperti kerajinan khas Papua dan hasil pertanian tradisional, membantu peserta mengaplikasikan teori ke dalam praktik nyata. Selain itu, pelatihan ini juga membangun kepercayaan diri peserta dalam berinteraksi dengan mitra bisnis, baik lokal maupun luar daerah. Namun, terdapat beberapa tantangan yang diidentifikasi selama program berlangsung, termasuk keterbatasan literasi digital dan akses terhadap informasi pasar. Untuk mengatasi hal ini, diperlukan pendampingan lanjutan guna memastikan peserta dapat mengimplementasikan keterampilan negosiasi dalam aktivitas bisnis mereka secara berkelanjutan. Pelatihan ini menjadi langkah awal yang signifikan dalam mendukung pemberdayaan ekonomi masyarakat asli Papua melalui peningkatan kapasitas sumber daya manusia. Studi kasus menunjukkan bahwa peserta mampu menyusun rencana bisnis sederhana dan menerapkan strategi negosiasi dalam simulasi. Tantangan yang dihadapi mencakup keterbatasan literasi digital dan kebutuhan pendampingan lanjutan.



Gambar 5. praktik negosiasi Bisnis Hari ke 2 (dua) perwakilan klompok 1



Gambar 5. praktik negosiasi Bisnis Hari ke 2 (dua) perwakilan klompok 2

#### Evaluasi dan Pendampingan

Evaluasi kemampuan peserta melalui simulasi negosiasi.

Pendampingan pasca-pelatihan untuk membantu peserta mengaplikasikan ilmu dalam usaha mereka.

Setelah pelatihan, peserta menunjukkan:

Peningkatan pengetahuan tentang strategi negosiasi.

Peningkatan kepercayaan diri dalam berinteraksi dengan mitra bisnis.

Pemahaman tentang pentingnya perencanaan dan analisis pasar sebelum negosiasi.

#### Kesimpulan dan Rekomendasi

Pelaksanaan pelatihan negosiasi bisnis yang dirancang oleh Pemerintah Provinsi Papua Selatan Dinas Koperasi Usaha Kecil Menengah Perindustrian dan Perdagangan dengan melibatkan akademisi dari Universitas Musamus untuk masyarakat asli Papua di Provinsi

Papua Selatan. Tujuan kegiatan adalah meningkatkan keterampilan negosiasi bisnis untuk mendukung keberlanjutan usaha kecil dan menengah (UKM) yang dikelola oleh masyarakat lokal dan kegiatan pelatihan ini merupakan buktinya adanya pemerintah ditengah masyarakat khususnya pelaku usaha UMKM.

Pelatihan ini berhasil meningkatkan keterampilan dasar negosiasi bisnis masyarakat asli Papua. Ke depan, perlu adanya program lanjutan yang fokus pada pendampingan jangka panjang dan pengembangan akses pasar. Dukungan dari pemerintah daerah dan mitra swasta sangat diperlukan untuk menciptakan ekosistem bisnis yang inklusif.

### **Daftar Pustaka**

- Adiatma, Tini, Adi Maulana Rachman, Elly Noer, Okto Irianto, and Henie Poerwandar Asmaningrum. "Pelatihan Aplikasi Mendeley Reference Manager pada Mahasiswa untuk Meningkatkan Kemampuan Sitasi Karya Tulis Ilmiah." *KRESNA: Jurnal Riset dan Pengabdian Masyarakat* 4, no. 1 (2024): 88-94.
- Irianto, Okto, Henie Poerwandar Asmaningrum, Adi Maulana Rachman, and Tini Adiatma. "Pemberdayaan dan Pendampingan Digitalisasi Kampung Berbasis Website Sebagai Upaya Meningkatkan Potensi Kampung." *JILPI: Jurnal Ilmiah Pengabdian dan Inovasi* 2, no. 2 (2023): 499-508.
- Irianto, Okto, Adi Maulana Rachman, Henie Poerwandar Asmaningrum, and Tini Adiatma. "SOSIALISASI LITERASI DIGITAL PADA SISWA SMA ENTERPRENEURSHIP CHEVALIER ANASAI." *Prosiding SNAPP: Sosial Humaniora, Pertanian, Kesehatan dan Teknologi* 2, no. 1 (2023): 468-474.
- Masdiana et al., "Pemberdayaan Masyarakat Ditinjau Dari Berbagai Aspek," *Penerbit Tahta Media*, Aug. 2023, [Online]. Available: <https://tahtamedia.co.id/index.php/issj/article/view/378>
- Noer, Elly, Okto Irianto, Tini Adiatma, Jacobus Rico Kuntag, Dodhy Hyronimus Ama Longgy, Adi Maulana Rachman, and Ni Luh Putu Nita Yulianti. "Edukasi Adaptasi Perilaku Kerja Generasi Z pada Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis." *Jurnal Akademik Pengabdian Masyarakat* 2, no. 3 (2024): 25-35.
- Pristiyanto, Pristiyanto, Dwi Ekasari Harmadji, Vicka Pramudya Putra, Awa Awa, Heryenzus Heryenzus, Deswati Supra, Adi Marjani Patappa et al. *Manajemen Koperasi dan UMKM: Era Society 5.0*. CV. Gita Lentera, 2024.
- Rachman, Adi Maulana. "Pengaruh Pertumbuhan Asset dan Operating Leverage terhadap Debt to Equity Ratio pada Perusahaan Sektor Industri yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia." *Bulletin of Community Engagement* 4, no. 2 (2024): 360-367.
- Rachman, Adi Maulana. "Pengaruh Pengeluaran Pemerintah di Sektor Pendidikan, Kesehatan dan Belanja Modal terhadap Indeks Pembangunan Manusia dan Kemiskinan di Indonesia." *Bulletin of Community Engagement* 4, no. 1 (2024): 277-288.