

Kumawula, Vol. 4, No.2, Agustus 2021, Hal 328 – 333

DOI: <https://doi.org/10.24198/kumawula.v4i2.34415>

ISSN 2620-844X (online)

Tersedia online di <http://jurnal.unpad.ac.id/kumawula/index>

PELATIHAN *ENTREPRENEURSHIP* BAGI PETERNAK MILENIAL KOPERASI KPSP SETIA KAWAN NONGKOJAJAR UNTUK MENGEMBANGKAN BISNIS SUSU ORGANIK

Sri Nathasya Br Sitepu^{1*}, Monika Teguh², Wiwiek³

¹Universitas Ciputra Surabaya

²Universitas Ciputra Surabaya

³Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya

*Korespondensi: nathasya.sitepu@ciputra.ac.id

ABSTRACT

Implementation of entrepreneurship training for millennial breeders of the KPSP Setia Kawan Nongkojajar Cooperative to develop an organic milk business. Entrepreneurship training participants are members of the KPSP Setia Kawan Cooperative with an age range of 18-30 years (millennial breeders). KPSP Setia Kawan Cooperative has developed a new business unit in the form of organic milk which will be managed by millennial breeders. The problems faced by millennial farmers when they want to develop an organic milk business include: 1) lack of understanding of the concept of entrepreneurship to manage the organic milk business, 2) the inability of millennial breeders to make business analysis (mind map and SWOT analysis) of organic milk business, 3) millennial breeders have not used business analysis (mind map and SWOT) on organic milk business. The purpose of the entrepreneurship training activity is to provide entrepreneurship knowledge and business analysis skills to millennial breeders so that they are able to develop organic milk business units. The training/training method is applied to entrepreneurship training activities by lecturers as presenters. The results of the entrepreneurship training include: 1) Increasing the understanding of millennial farmers on the concept of entrepreneurship so that they are able to manage the organic milk business, 2) Millennial farmers are able to compile a business analysis in the form of a mind map and SWOT analysis of the organic milk business, 3) Millennial breeders use mind maps and SWOT analysis as a basis for making decisions on the organic milk business that is run.

ABSTRAK

Pelaksanaan pelatihan *entrepreneurship* bagi peternak milenial Koperasi KPSP Setia Kawan Nongkojajar untuk mengembangkan bisnis susu organik. Peserta pelatihan *entrepreneurship* merupakan anggota Koperasi KPSP Setia Kawan dengan kisaran usia 18-30 tahun (peternak milenial). Koperasi KPSP Setia Kawan mengembangkan unit bisnis baru berupa susu organik yang akan dikelola oleh peternak milenial. Permasalahan yang dihadapi peternak milenial ketika ingin mengembangkan bisnis susu organik diantaranya: 1) kurangnya pemahaman konsep *entrepreneurship* untuk mengelola bisnis susu organik, 2) ketidakmampuan peternak milenial membuat analisis bisnis (*mind map* dan analisis SWOT) bisnis susu organik, 3) peternak milenial belum menggunakan analisis bisnis (*mind map* dan SWOT) pada bisnis susu organik. Tujuan kegiatan pelatihan *entrepreneurship* untuk memberikan pengetahuan *entrepreneurship* dan kemampuan analisis bisnis kepada peternak milenial sehingga mampu mengembangkan unit bisnis susu organik. Metode *training*/pelatihan diterapkan pada kegiatan pelatihan *entrepreneurship* oleh dosen sebagai pematari. Hasil pelatihan *entrepreneurship* diantaranya: 1) Meningkatkan pemahaman peternak milenial pada konsep *entrepreneurship* sehingga mampu mengelola bisnis susu organik, 2) peternak milenial mampu menyusun analisis bisnis berbentuk *mind map* dan analisis SWOT dari bisnis susu organik, 3) Peternak milenial menggunakan *mind map* dan analisis SWOT sebagai dasar pengambilan keputusan pada bisnis susu organik yang dijalankan.

Kata Kunci: *Entrepreneurship*, Koperasi, Bisnis, Susu Organik

PENDAHULUAN

Koperasi KPSP Setia Kawan Nongkojajar berada di Kecamatan Tuter, Kabupaten Pasuruan Provinsi Jawa Timur. Koperasi ini berdiri pada tahun 1911 pada awalnya didirikan oleh orang Belanda. Koperasi KPSP Setia Kawan memiliki unit bisnis utama berupa susu sapi perah dan beberapa unit bisnis pendukung lainnya berupa: pakan ternak, minimarket, kafe susu dan unit bisnis simpan pinjam. Jumlah anggota koperasi setia kawan pada tahun 2021 sebanyak 10.570 orang dan jumlah pengurus koperasi sebanyak 281 orang. Kapasitas produksi pada tahun 2021 sekitar 18,9 juta liter susu sapi segar setiap hari.

Koperasi KPSP Setia Kawan Nongkojajar memiliki anggota dengan rentang usia 18-60 tahun. Koperasi KPSP Setia Kawan Nongkojajar mengembangkan unit bisnis baru yaitu bisnis susu organik. Program pengembangan susu organik ini dikelola oleh peternak milenial.

Pelatihan *entrepreneurship* bagi peternak milenial Koperasi KPSP Setia Kawan Nongkojajar dilaksanakan pada bulan Maret tahun 2021. Koperasi KPSP Setia Kawan Nongkojajar bekerjasama dengan Universitas Ciputra Surabaya untuk mengadakan pelatihan *entrepreneurship* bagi peternak milenial. Peserta pelatihan *entrepreneurship* merupakan perwakilan peternak dengan kinerja terbaik dari masing-masing kelompok peternak. Peserta yang sudah mengikuti pelatihan *entrepreneurship* nantinya akan bertugas mendampingi dan mengarahkan peternak milenial pada masing-masing kelompok untuk mengembangkan bisnis susu organik.

Permasalahan dalam pengembangan bisnis susu organik diantaranya: 1) kurangnya pemahaman terhadap konsep *entrepreneurship* untuk mengelola bisnis susu organik, 2) ketidakmampuan peternak milenial membuat analisis bisnis (*mind map* dan analisis SWOT) (Istiqomah dan Andriyanto, 2018; Lestari, 2016). 3) peternak milenial belum menggunakan analisis bisnis (*mind map* dan SWOT) sebagai dasar pengambilan keputusan pada bisnis susu organik. Pelatihan

entrepreneurship diharapkan mampu meningkatkan kapasitas peternak milenial untuk mengembangkan bisnis susu organik. Sementara itu unit bisnis peternakan susu *non* organik tetap dikembangkan oleh orang tua peternak milenial. Khusus unit bisnis susu organik dikembangkan oleh peternak milenial. Bisnis susu organik akan menjadi sumber pendapatan bagi peternak milenial sekaligus menambah pendapatan keluarga peternak secara keseluruhan.

Solusi dalam mengembangkan bisnis susu organik melalui peningkatan *skill* pada peternak milenial khususnya di bidang *entrepreneurship*. Pengetahuan peternak milenial diukur berdasarkan kemampuan peternak menyusun analisis bisnis. *Output* dari peternak milenial selama mengikuti pelatihan *entrepreneurship* berupa: *mind map* dan analisis SWOT dari bisnis susu organik. Peternak milenial diharapkan mampu menyusun analisis bisnis sesuai dengan karakteristik kelompok peternak setiap daerah. Peternak milenial akan menerapkan hasil analisis bisnis (*mind map* dan analisis SWOT) pada masing-masing peternakan.

Tujuan pelatihan *entrepreneurship* agar peternak milenial memperoleh pengetahuan di bidang *entrepreneurship*, meningkatkan kemampuan analisis bisnis dan praktek langsung untuk menggunakan hasil analisis pada bisnis susu organik. Luaran atau *output* pelatihan berupa *mind map* dan analisis SWOT. Peternak milenial menggunakan *mind map* dan SWOT bisnis susu organik untuk dijadikan panduan menjalankan dan mengembangkan bisnis susu organik. Ketika peternak milenial sudah memahami konsep *entrepreneurship* dalam mengelola bisnis susu organik secara otomatis memudahkan Koperasi KPSP Setia Kawan Nongkojajar dalam pengembangan unit bisnis susu organik. Koperasi KPSP Setia Kawan dapat memberikan anak sapi yang nantinya akan dikembangkan oleh peternak milenial sebagai bisnis susu organik.

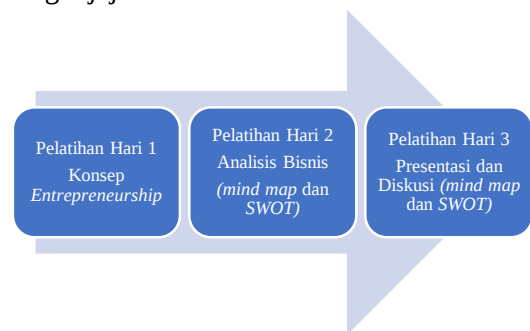
METODE

Pelatihan *entrepreneurship* bagi peternak milenial Koperasi KPSP Setia Kawan Nongkojajar untuk mengembangkan bisnis susu organik dilaksanakan di Unit Pelatihan Teknis (UPT) Pelatihan Pertanian Lawang Malang. Jadwal pelaksanaan pelatihan *entrepreneurship* pada 29-31 Maret 2021. Peserta yang mengikuti pelatihan *entrepreneurship* merupakan peternak milenial dengan rentang usia 18-30 tahun yang merupakan generasi ketiga pada Koperasi KPSP Setia Kawan Nongkojajar. Jumlah peserta pelatihan *entrepreneurship* sebanyak 50 orang. Latar belakang pendidikan peserta sangat bervariasi dari lulusan Sekolah Menengah Pertama (SMP) dan Sekolah Menengah Atas (SMA). Pelaksanaan pelatihan *entrepreneurship* menggunakan protokoler kesehatan di mana peserta wajib tes Covid-19 sebelum mengikuti pelatihan, menjaga jarak, cuci tangan dan menggunakan masker medis selama mengikuti pelatihan.

Metode *training*/pelatihan diterapkan oleh dosen Universitas Ciputra Surabaya pada pelatihan *entrepreneurship*. Melalui pelatihan diharapkan peserta dapat lebih memahami materi yang diberikan (Agustina, Suprianto, & Rosalin, 2019). Materi pelatihan yang diberikan berupa: konsep *entrepreneurship*, analisis bisnis (*mind map* dan analisis *Strengths, Weaknesses, Opportunities, dan Threats* analisis (SWOT)). Pelatihan dilakukan dengan tiga tahap pada tiga hari yang berbeda.

Hari pertama peternak mendapat materi *entrepreneurship*. *Entrepreneurship* penting untuk membentuk kemandirian serta daya saing (Setiono, 2018). Pelatihan hari kedua menyusun analisis *mind map* dan SWOT yang sesuai dengan kondisi setiap kelompok peternak sapi. Penyusunan *mind map* dan SWOT dikerjakan secara berkelompok berdasarkan kecamatan tempat tinggal dari peternak milenial. Hari ketiga setiap kelompok presentasi dari *mind map* dan SWOT yang telah disusun selama pelatihan *entrepreneurship*. Peternak milenial berkesempatan presentasi dan mendapatkan masukan (perbaikan) pada *mind map* dan SWOT dari dosen Universitas Ciputra

Surabaya, pengurus Koperasi KPSP Setia Kawan Nongkojajar dan masukan dari sesama peserta pelatihan *entrepreneurship*. Metode pelatihan *entrepreneurship* terdiri dari tahapan pemahan konsep, analisis bisnis dan kesempatan presentasi dan diskusi (Sitepu dan Utami, 2019). Gambar 1 merupakan proses tahapan pelaksanaan kegiatan pelatihan *entrepreneurship* yang diikuti oleh peternak milenial di Koperasi KPSP Setia Kawan Nongkojajar.



Sumber: diolah penulis, 2021

Gambar 1. Tahapan Pelatihan *Entrepreneurship*

HASIL DAN PEMBAHASAN

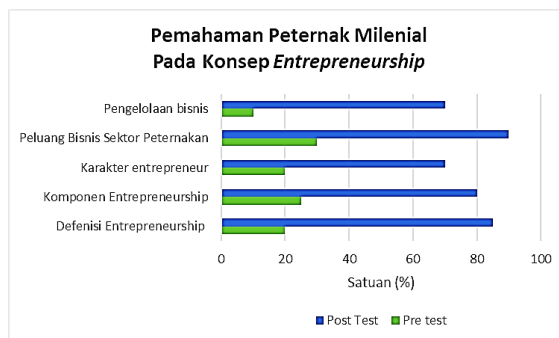
Entrepreneurship merupakan suatu inovasi serta kreativitas untuk menggunakan setiap kesempatan untuk menciptakan perubahan yang memberikan nilai positif terhadap diri sendiri (individu) maupun orang sekitarnya hingga memberikan manfaat kepada lembaga/organisasi (Margahana, 2020; Sitepu, 2021; Wibowo, Rusyidi, & Irfan, 2020). Konsep *entrepreneurship* diberikan kepada seluruh peternak milenial. Selama proses pelatihan instruktur mempersiapkan materi pembelajaran, video dan media simulasi bisnis yang dapat digunakan untuk mempermudah peserta dalam memahami konsep *entrepreneurship*. Gambar 2 merupakan kegiatan pemahaman konsep *entrepreneurship* di mana peserta diberi kesempatan untuk bertanya ataupun *sharing* kondisi bisnis susu organik di peternakan. Peserta tampak konsentrasi mengikuti sesi pemahaman konsep *entrepreneurship*.



Sumber: dokumentasi penulis, 2021

Gambar 2. Pelatihan Konsep Entrepreneurship

Pemahaman konsep *entrepreneurship* dari peternak milenial selanjutnya diukur dengan membandingkan hasil kuisioner *pre-test* dengan hasil kuisioner *post-test*. Tujuan dari membandingkan hasil ini untuk menilai sejauh mana pengetahuan peserta terhadap materi pelatihan yang akan dijelaskan (Thoyib, dan Effendi, 2018). Pada tahap awal (sebelum pelatihan) seluruh peternak milenial sudah mengisi kuisioner *pre-test* untuk mengukur pemahaman peserta terhadap konsep *entrepreneurship*. Pada hari ketiga peternak milenial yang telah mengikuti pelatihan *entrepreneurship* mengisi kuisioner *post-test*. Gambar 3 menunjukkan hasil *pre-test* dan *post-test* peternak milenial selama mengikuti pelatihan *entrepreneurship*.



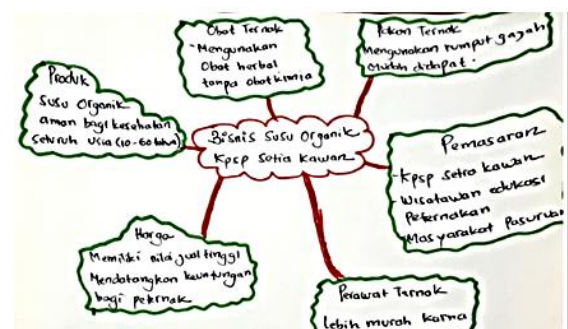
Sumber: diolah penulis, 2021

Gambar 3. Hasil Pre-test dan Post-test

Hasil *pre-test* peternak milenial menunjukkan persentase pemahaman konsep *entrepreneurship* yang sangat rendah (10%-30%) sebelum mengikuti pelatihan. Setelah peserta mengikuti pelatihan *entrepreneurship* pemahaman konsep peternak milenial mengalami peningkatan. Hasil *post-test* menunjukkan persentase pemahaman peternak

milenial terhadap konsep *entrepreneurship* mengalami peningkatan yang tinggi di mana persentase pengetahuan meningkat sebesar 70%-90%. Pelatihan *entrepreneurship* bagi peternak milenial Koperasi KPSP Setia Kawan Nongkojajar berhasil meningkatkan pemahaman konsep *entrepreneurship* untuk mengelola bisnis susu organik.

Pada tahapan kedua peternak milenial berhasil menyusun analisis bisnis (*mind map* dan SWOT). *Mind mapping* merupakan teknik mencatat yang kreatif dan efektif di mana setiap pikiran yang akan dipetakan dalam bentuk visual dengan menggunakan seluruh keterampilan dan potensi otak baik dalam menyimpan maupun menarik informasi dalam ingatan (Lestari, 2016). Peternak menyusun *mind map* berisi beberapa komponen yang berhubungan dengan bisnis susu organik diantaranya: kualitas produk (susu organik), obat ternak (sapi perah), pakan ternak (sapi perah), harga susu organik, perawatan sapi perah dan pemasaran produk susu organik. Peternak mampu menganalisis komponen yang memiliki hubungan dengan bisnis susu organik. Komponen ini berasal dari internal maupun eksternal peternak milenial. *Mind map* bisnis susu organik dapat dilihat pada gambar 4.



Sumber: dokumentasi penulis, 2021

Gambar 4. Mind Map Bisnis Susu Organik

Luaran pelatihan *entrepreneurship* adalah analisis SWOT yang merupakan suatu bentuk analisis situasi dengan cara melakukan identifikasi berbagai faktor diantaranya: kekuatan (*strength*), kelemahan (*weaknesses*), kesempatan (*opportunities*) serta ancaman (*threat*) yang ada pada lingkungan untuk merumuskan strategi organisasi (Istiqomah dan

Andriyanto, 2018). Analisis SWOT merupakan alat analisis yang bisa digunakan oleh perusahaan, pelaku usaha (*entrepreneur*) untuk mengevaluasi faktor-faktor yang ada pada internal dan eksternal dari perusahaan/bisnis (Syaiful dan Elihami, 2020).

Peternak milenial menyusun analisis SWOT bisnis susu organik yang sederhana pada tabel 1. Peternak milenial menemukan *strengths* (kekuatan) dari internal dan eksternal yang lebih banyak dibandingkan *weaknesses* (kelemahan). Sementara jumlah komponen *opportunities* (peluang) lebih besar dibandingkan jumlah *threats* (ancaman). Luaran atau *output* berupa analisis SWOT dari peternak milenial selama pelatihan *entrepreneurship* menjelaskan bahwa bisnis susu organik layak dikembangkan.

Tabel 1. Analisis SWOT Bisnis Susu Sapi Organik.

No	Keterangan			
	<i>Strengths</i> (kekuatan)	<i>Weaknesses</i> (kelemahan)	<i>Opportunities</i> (peluang)	<i>Threats</i> (ancaman)
1	Lahan hijau yang luas	Modal besar membeli anak sapi	Permintaan susu sapi organik yang besar	Ketekunan Peternak milenial merawat sapi organik.
2	Koperasi sebagai penampung susu sapi organik	Belum memiliki pemahaman konsep <i>entrepreneurship</i>	Terdapat 1000 peternak milenial	Kualitas susu sapi organik yang rendah.
3	Mitra Arla Denmark dan fakultas peternakan UB	-	Peningkatan pendapatan yang besar kepada peternak.	Kematian sapi organik.
4	Mitra bisnis Universitas Ciputra	-	Ketersediaan lokasi pelatihan dari UPT Pertanian.	-
5	Pinjaman produksi dengan bunga rendah dari PT Pelindo III.	-	-	-

Tahap ketiga peternak milenial melakukan presentasi analisis bisnis (*mind map* dan analisis SWOT) susu organik yang disusun secara berkelompok selama pelatihan *entrepreneurship*. Peternak milenial mendapat banyak masukan dan perbaikan untuk analisis bisnis yang disusun. Pada sesi ini peserta sangat antusias dalam memperbaiki analisis bisnis (*mind map* dan SWOT) sehingga menjadi lebih lengkap yang selanjutnya dapat dijadikan sebagai panduan untuk eksekusi bisnis susu organik.

Tahapan pelatihan *entrepreneurship* bagi peternak milenial berhasil dilaksanakan dari tahap pertama, kedua dan tahap ketiga tahapan (konsep *entrepreneurship*, analisis bisnis (*mind map* dan SWOT) dan presentasi dan diskusi (*mind map* dan SWOT)). Peternak milenial setelah mengikuti pelatihan *entrepreneurship* sudah mulai menggunakan analisis bisnis (*mind map* dan SWOT) sebagai dasar pengambilan keputusan pada bisnis susu organik. Peternak milenial selanjutnya berperan sebagai mentor dan pendamping bagi peternak milenial lainnya yang tidak mengikuti pelatihan.

SIMPULAN

Peternak milenial selama mengikuti pelatihan *entrepreneurship* mendapatkan manfaat diantaranya: 1) Meningkatkan pemahaman konsep *entrepreneurship*, 2) peternak milenial mampu menyusun analisis bisnis berbentuk *mind map* dan analisis SWOT dari bisnis susu organik, 3) peternak milenial menggunakan *mind map* dan analisis SWOT sebagai dasar pengambilan keputusan pada bisnis susu organik.

UCAPAN TERIMA KASIH

Pelatihan *entrepreneurship* merupakan kolaborasi Universitas Ciputra Surabaya dengan Koperasi KPSP Setia Kawan Nongkojajar. Izinkan saya mengucapkan terima kasih kepada pihak-pihak yang sudah membantu keberhasilan kegiatan ini diantaranya:

1. Rektor Universitas Ciputra Surabaya
2. LPPM Universitas Ciputra Surabaya

3. Dekan Universitas Ciputra Surabaya
4. Ketua Progam Studi *International Business Management* Universitas Ciputra Surabaya
5. Dosen Universitas Ciputra Surabaya yang terlibat dalam kegiatan PKM.
6. Ketua dan pengurus Koperasi KPSP Setia Kawan Nongkojajar.
7. Anggota (Petrnak milenial) Koperasi KPSP Setia Kawan Nongkojajar.
8. *Author* Sri Nathasya Br Sitepu.

DAFTAR PUSTAKA

- Agustina, R., Suprianto, D., & Rosalin, S. (2019). PELATIHAN INTERNET DAN PROGRAM MICROSOFT OFFICE UNTUK MEMBANTU_____ ADMINISTRASI DI KELURAHAN MERJOSARI KECAMATAN LOWOKWARU KOTA MALANG. *Kumawula: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(2), 129–144. <https://doi.org/10.24198/kumawula.v1i3.23473>
- Istiqomah, I., & Andriyanto, I. (2018). Analisis SWOT dalam Pengembangan Bisnis (Studi pada Sentra Jenang di Desa Kaliputu Kudus). *BISNIS: Jurnal Bisnis Dan Manajemen Islam*, 5(2), 363-382.
- Lestari, S. (2016). Peningkatan Hasil Belajar Kompetensi Dasar Mengklasifikasikan Jenis Bisnis Ritel melalui Model Discovery Learning dengan Media Mind Mapping. *JPBM (Jurnal Pendidikan Bisnis dan Manajemen)*, 2(3), 184-196.
- Margahana, H. (2020). Urgensi Pendidikan Entrepreneurship Dalam Membentuk Karakter Entrepreneur Mahasiswa. *Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Bisnis*, 17(2), 176-183.
- Setiono, B. A. (2018). Strategi Peningkatan Daya Saing Melalui Pendidikan Entrepreneurship Dalam Rangka Menghadapi AEC. *Jurnal Aplikasi Pelayaran dan Kepelabuhanan*, 6(1), 63-69.
- Sitepu, S. N. B. (2021). Pendidikan_____ Entrepreneurship bagi Pengelola Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) Mugibangkit. *Abdimas: Jurnal Pengabdian Masyarakat Universitas Merdeka Malang*, 6(2), 260-270.
- Sitepu, S. N. B., & Utami, C. W. (2019)._____ Pemberdayaan Perempuan Dalam Pengelolaan Usaha Mikro Melalui Program Entrepreneurship Sebagai Pengerak Ekonomi Desa.
- Syaiful, F. F., & Elihami, E. (2020). Penerapan Analisis SWOT Terhadap Strategi Pemasaran Usaha Minuman Kamsia Boba Milik Abdullah di Tengah Pandemi Covid-19 Di Kabupaten Bangkalan. *Jurnal Edukasi Nonformal*, 1(2), 343-359.
- Thoyib, E., & Effendi, R. Y. (2018). Analisis Perilaku Pengetahuan Dalam Ingatan Melalui Jawaban Pre-Test, Post-Test Dan Kuisioner Monitoring I-Ii Peserta Pelatihan Vokasional Rencana Usaha Dan Manajemen Keuangan Kelompok Swadaya Masyarakat (KSM) Binaan Business Development Center (BDC) SRIW. *Jemasi: Jurnal Ekonomi Manajemen dan Akuntansi*, 14(2), 137-151.
- Wibowo, H., Rusyidi, B., & Irfan, M. (2020). Workshop Appreciative Inquiry dan Pelatihan Kewirausahaan untuk Membangun Etos Wirausaha Islam Pelaku UMKM Desa Cibodas Kabupaten Bandung. *Kumawula: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*. <https://doi.org/10.24198/kumawula.v3i2.26491>