

Pelatihan Model Manajemen Rintisan “Coop Gallery and Café” Sinergitas UMKM dan Koperasi pada Wadah Koperasi Multi Pihak

^{1*} Bambang Agus Sumantri, ²Samari, ³Diah Ayu Septi Fauzi, ⁴Sigit Ratnanto, ⁵M. Anas, ⁶Nur Soliki, ⁷Risky Aswi Ramadhani, ⁸Badrus Zaman

^{1,2,3,4} Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Nusantara PGRI Kediri

⁵Magister Pendidikan Ekonomi Program Pascasarjana, Universitas Nusantara PGRI Kediri

⁶Peternakan Fakultas Ilmu Kesehatan dan Sains, Universitas Nusantara PGRI Kediri

⁷Teknik Informasi Fakultas Teknik, Universitas Nusantara PGRI Kediri

⁸Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Nusantara PGRI Kediri

E-mail: ^{1*}bambang.as@unpkediri.ac.id, ²samari@unpkediri.ac.id, ³septifauji@unpkediri.ac.id,
⁴sigitratnanto@unpkediri.ac.id, ⁵anas@unpkediri.ac.id, ⁶gatotkoco.80@gmail.com,
⁷riskyaswiramadhani@gmail.com, ⁸pak.badrus@gmail.com

*Corresponding Author

Abstrak— Tujuan adanya kolaboratif antara sesama UMKM dan sesama koperasi serta antara UMKM dan koperasi. Maka diperlukan konsep optimalisasi bisnis pada bentuk sinergitas satu wadah yaitu galeri produk dan café. Dewan Koperasi Indonesia Daerah (Dekopinda) Kabupaten Kediri dan Koperasi Pemasaran Usaha Bersama (KPUB) “Sapi Jaya” Kandangan Kabupaten Kediri merupakan induk dari beberapa koperasi diharapkan mampu menjadi perintis bisnis awal yang akan menggerakkan koperasi dibawah naungannya untuk menciptakan sistem “Coop Gallery and Café”. Pengabdian ini menformulasikan tahap awal Model Manajemen Cafe, Galeri, dan Inkubasi serta pola model hubungan koperasi dan anggota koperasi. Dan terciptanya proses pendidikan manajemen Pelatihan Model Edukasi Manajemen “Coop Gallery and Café”, sebagai rintisan koperasi multi pihak.

Kata Kunci— pelatihan, manajemen rintisan bisnis, galeri produk dan café, *Coop Gallery and Café*, koperasi multi pihak

Abstract— The aim is to create collaboration between fellow MSMEs and cooperatives as well as between MSMEs and cooperatives. So a business optimization concept is needed in the form of synergy in one place, namely a product gallery and café. The Regional Indonesian Cooperative Council (Dekopinda) Kediri Regency and the Joint Business Marketing Cooperative (KPUB) "Sapi Jaya" Kandangan Kediri Regency are the parents of several cooperatives which are expected to be able to become initial business pioneers that will move the cooperatives under their auspices to create a "Coop Gallery and Café" system. . This service formulates the initial stages of the Cafe, Gallery and Incubation Management Model as well as the relationship model for cooperatives and cooperative members. And the creation of a management education process for the "Coop Gallery and Café" Management Education Model Training, as a multi-party cooperative pilot.

Keywords— training; business startup management; product gallery and café; *Coop Gallery and Café*; multi-party cooperative.

1. PENDAHULUAN

Kondisi kabupaten akhir Januari 2024 terdapat kurang lebih 9.800 UMKM binaan. Dari jumlah itu, terdapat 60 UMKM kategori makanan dan minuman yang sudah lolos kurasi dan produknya siap ditampilkan di gerai area bandara. terdapat tiga gerai yang disiapkan bagi pemilik UMKM untuk menampilkan produknya. Tempat tersebut dibagi menjadi tiga klaster, yakni makanan minuman, kopi, serta craft [1]. Kondisi 2017 perkembangan bisnis kuliner berkontribusi 41 persen atau sebesar Rp. 410 triliun. Pertumbuhan industri kuliner di Indonesia menyerap tenaga kerja hingga 8,8 juta orang dan 5,5 juta pelaku industri kuliner [2].

Jumlah permintaan susu segar di Indonesia tergolong cukup tinggi namun penawarannya sangat rendah sehingga tidak dapat memenuhi permintaan konsumsi masyarakat. Konsumsi dan kebutuhan susu atau produk turunannya juga diperkirakan akan terus meningkat seiring dengan pertumbuhan penduduk, pertumbuhan ekonomi, perbaikan tingkat pendidikan, kesadaran gizi, dan perubahan gaya hidup (Pusat Data dan Sistem Informasi Pertanian, 2020) [3]. Berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik (BPS) tingkat konsumsi susu masyarakat Indonesia tahun 2019 masih berkisar di 16,23 kg/kapita/tahun dengan kebutuhan susu nasional mencapai 4,3 juta ton, sehingga produksi susu segar dalam negeri atau SSDN hanya mampu memenuhi 22% dari total keseluruhan kebutuhan atau permintaan susu segar nasional. Beberapa faktor yang menyebabkan rendahnya tingkat produksi susu nasional dalam memenuhi permintaan susu diantaranya karena skala peternak yang masih kecil, kemampuan produksi susu yang rendah, harga susu dipasaran yang tidak sesuai, dan biaya produksi yang relatif tinggi [4].

Oleh karena itu diperlukan konsep yang mampu mengoptimalkan potensi umkm di kabupaten Kediri, yaitu dengan “Coop Gallery and Café” adalah “Coop” merupakan kepanjangan cooperative/koperasi galeri dan kafe, dimana merupakan koperasi yang bercirikan bisnis galeri dan kafe.

Salah satu kondisi yang mendukung adanya “Coop Gallery and Café” adalah Peternak Sapi Perah skala kecil di Indonesia merupakan kategori agribisnis sapi. Agribisnis sapi dari hulu hingga hilir sapi perah termasuk dalam lingkungan bisnis yang sangat luas. Sapi perah memiliki tantangan dari bisnis hulu yang merupakan permulaan dan pangkal awal, yaitu:

pengadaan bibit, pembesaran, pakan hijau yang terbatas dan penggemukan. Sedangkan bisnis hilir memiliki peran dalam meningkatkan kualitas susu yang rendah dan nilai tambah susu yang rendah dari sapi perah. Berdasarkan tantangan bisnis bagi peternak sapi perah kecil di Indonesia dapat ditampilkan pada tabel 1 berikut:

Tabel 1. Tantangan Bisnis Peternak Kecil Sapi Perah

Bisnis Hulu Sapi Perah	Bisnis Hilir Sapi Perah
1. pengadaan bibit yang kurang berkualitas	1. kualitas susu yang rendah
2. sarana pembesaran yang terbatas	2. nilai tambah susu yang rendah
3. pakan hijau yang terbatas dan	3. pemasaran yang lemah
4. penggemukan yang tidak optimal	4. sarana produksi untuk mengolah susu yang sangat terbatas

Sumber: dirangkum dari berbagai rujukan (2024)

Tantangan Bisnis Peternak Kecil Sapi Perah maka diperlukan Koperasi Unit Desa (KUD) sebagai lembaga ekonomi yang dapat membantu petani dalam pengadaan sarana produksi pertanian, permodalan dan menjamin pemasaran produksi pertanian yang penyelenggaraannya berdasarkan sistem demokrasi dari masyarakat, oleh masyarakat dan untuk masyarakat. Pertama. alasan mengapa bisnis “*Coop Gallery and Café*”, didirikan:

- a. Harga susu sapi perah yang sangat murah.
- b. Kualitas susu sapi yang rendah.
- c. Pabrik susu mengurangi kuota penyerapan susu dari petenak kecil susu sapi.
- d. Pabrik susu mengimpor susu sapi perah yang besar

2. METODE

Kegiatan pengabdian ini dilakukan pada hari. Metode pelaksanaan kegiatan dilakukan dengan presentasi, *Small Group Discussion* (SGD) dilakukan pada 26 Januari 2024 dikantor Dewan Koperasi Indonesia Daerah (Dekopinda) Kabupaten Kediri dan 09 Februari 2024 dikantor Koperasi Pemasaran Usaha Bersama (KPUB) “Sapi Jaya” Kandangan Kabupaten Kediri, dilanjutkan dengan pemberian materi dalam bentuk PPT Pelatihan Model Edukasi Manajemen Materi dan metode, terdapat 3 materi utama sebagai berikut:

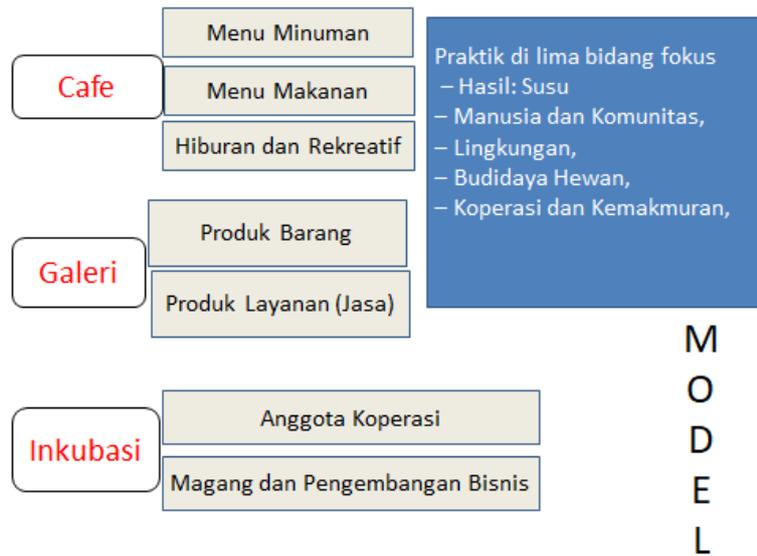
- a. Materi 1: tahapan usaha, dikategorikan 2 proses yaitu tahap pertama (awal) dan tahap kedua (bertumbuh). Kategori usaha pada makanan dan minuman, mengolah bahan baku utama susu sapi perah. Kondisi perkembangan bisnis kuliner berkontribusi hingga 30 persen untuk pendapatan sektor pariwisata dan ekonomi kreatif.
- b. Materi 2: kebutuhan manusia atas konsumsi makanan dan minuman (sehat, higienes, bergizi). Dan keinginan manusia senang pergi ke tempat-tempat (desain yang bagus, khas, rekreatif dan mencoba makanan atau minuman). Kebutuhan dan keinginan didasarkan pada potensi bahan baku STMJ dan UMKM di Kabupaten Kediri sebagai *support system* utama “Coop Gallery and Café”. Sebagaimana tampilan gambar 1 berikut:

Pesaing: Teknologi, Manajemen, Modal		Potensi
Bahan Baku	Lokasi	Kapasitas
Susu Sapi Perah	1. Koperasi Pemasaran Usaha Bersama (KPUB) Sapi Jaya Kandangan 2. KUD “Karya Bakti” Ngancar, 3. KUD “Kertajaya” Kandangan	Lebih dari 1.000 liter/hari
Telur Ayam Arab	Kec.: Wates, Ringinrejo, Kandat	Minimal 20 kg/hari
Madu	Kec.: Puncu, Mojo, Semen	2 ton/bulan
Jahe	Lereng Gunung Wilis (Kec.: Mojo, Tarokan, Grogol) Import dari China, Vietnam	Emprit 18-20 ribu, Gajah 22-23 ribu, Merah 35 ribu (1 kuintal/hari/dadakan) Maksimal 1,5 ton/hari (order 1-2 hari)
Bahan baku lain: 1. Duren 2. Kopi 3. Mangga Podang	Lereng Gunung Anjasmoro (Kec. : Puncu, Ngancar, Kandangan)	

Hasil Survei 31 Januari – 02 Februari 2024

Gambar 1: Ringkasan Hasil Survei Lapangan Potensi sebagai Bahan Awal Program Pelatihan

- c. “Coop Gallery and Café”: bisnis bidang makanan dan minuman. Produk Utama: “Coop Gallery and Café” adalah minuman Susu, Telur, Madu, Jahe (STMJ). Sebagaimana pada poin materi gambar 2 dan 3 berikut:



Gambar 2: Materi Slide PPT Pengabdian Model Manajemen Cafe, Galeri, dan Inkubasi

Daya tawar koperasi yang memiliki nilai kemanfaatan, yaitu: unit bisnis di support penuh oleh koperasi (pasokan susu, telur, madu, jahe) dan lainnya. Unit bisnis untuk tempat (lokasi kafe) difasilitasi oleh koperasi. Unit bisnis sarana dan prasarana dipenuhi koperasi. Selanjutnya pola hubungan peran koperasi dan peran anggota koperasi sebagaimana gambar 3 berikut:

Pola Hubungan

Peran Koperasi	Peran Anggota Koperasi
1. Menyediakan anggaran kegiatan pelatihan	1. Sebagai peserta kegiatan pelatihan.
2. Menyediakan unit usaha breeding.	2. Mengakses kredit dari koperasi. Diklasifikasikan dengan tenor tertentu (tiga pembagian: keuntungan koperasi, keuntungan peternak, penyusutan kandang).
3. Menyediakan pinjaman anggaran sarana penunjang ternak ayam petelur (pinjaman: bibit ayam, pakan, vaksin dan obat, serta kandang).	3. Menjual hasil peternakan (telur dan ayam afkir) kepada koperasi.
4. Membeli hasil peternakan dengan klasifikasi grade A, B, C (telur) dan ayam afkir (misalnya koperasi bermitra dengan penjual soto ayam).	4. Menyediakan lahan dan kandang.
5. Menyediakan tempat gallery dan café "STM"	5. Menjadi pengelola ternak.

Gambar 3: Materi Slide PPT Pengabdian Model Manajemen Cafe, Galeri, dan Inkubasi

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Peneliti pertama berkaitan dengan kapabilitas atau kemampuan yang terdiri dari kapabilitas dinamis, kapabilitas kreatif adaptasi, kinerja inovasi dan keunggulan bersaing koperasi [5-7].

Secara umum kondisi saat ini koperasi di Indonesia memiliki kapabilitas dinamis, kapabilitas kreatif adaptasi, kinerja inovasi dan keunggulan bersaing yang bernilai indeks rendah [5]. Kegiatan pengabdian terdiri dari dua waktu yaitu: 26 Januari 2024 dikantor Dewan Koperasi Indonesia Daerah (Dekopinda) Kabupaten Kediri 09 Februari 2024 dikantor Koperasi Pemasaran Usaha Bersama (KPUB) “Sapi Jaya” Kandangan Kabupaten Kediri tercantum pada gambar 4 berikut:



Foto kegiatan pengabdian 1



Foto kegiatan pengabdian 2

Gambar 4 : Foto Kegiatan Program Pelatihan

Penyampaian kegiatan pengabdian juga memasukkan materi sebagaimana tabel 1 berikut:

Tabel 2: Time Schuldule Tahun ke-1 Pelatihan Model Edukasi Manajemen “Coop Gallery and Café”

No	Kegiatan	Pelaksanaan Bulan ke:												Keterangan	
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12		
1.	Pengembangan Tim Pembuatan 8 Modul														SOP dan Tupoksi Tim
2.	Kajian Kelayakan “Coop Gallery and Café”.														Berbentuk Laporan Studi Kelayakan Bisnis
3.	Rekrutmen dan seleksi generasi milenial pengelola “Coop Gallery and Café”														<ul style="list-style-type: none"> • Syarat dan sistem seleksi • Panitia <i>Steering Committee</i> (SC) dan <i>Organizing Committee</i> (OC) rekrutmen dan seleksi.
4.	Pelatihan-pelatihan 8 Modul “Coop Gallery and Café”														<ul style="list-style-type: none"> • Panitia SC dan OC Pelatihan • Sistem: pembiayaan pelatihan, modul, sarana dan prasarana pendukung serta tim pelatih.
5	Operasional “Coop Gallery and Café”														SOP dan tupoksi Manajemen pengelola dan operasional.

“Coop Gallery and Café” memiliki visi yaitu “menjadi galeri dan kafe yang dikenal dan disukai oleh masyarakat luas di Indonesia”. Misi dari “Coop Gallery and Café” adalah “secara konsisten selalu membuat produk sesuai dengan Prosedur Operasi Standar atau Tata Cara Kerja Baku atau Standar Operasional Produk (SOP) yang ditetapkan, selalu

mengedepankan pelayanan yang sangat baik, ramah, dan profesional pada pelanggan, dan memberikan kualitas produk terbaik dengan menggunakan bahan- bahan yang berkualitas”.

Materi pengabdian ini diharapkan dapat memperkuat aspek manajemen SDM, yaitu: memiliki tanggung jawab dalam mengatur bagian yang bekerja dari mulai staf ataupun karyawan. Mengatur rekrutmen karyawan. Bertanggung jawab dalam membuat suasana antar karyawan agar bisa tetap harmonis agar performa setiap bagian bisa menjadi lebih maksimal. Dan pola penguatan pada pelatihan karyawan dan evaluasi kinerja sebagai berikut:

a. Pelatihan Karyawan

- Mengadakan sesi pelatihan untuk karyawan baru dan pelatihan berkelanjutan untuk pengembangan keterampilan.
- Pelatihan mencakup pelayanan pelanggan, penggunaan peralatan, dan pemahaman produk.

b. Evaluasi Kinerja

- Melakukan evaluasi kinerja karyawan secara berkala untuk mengukur pencapaian dan area yang memerlukan perbaikan.
- Memberikan umpan balik konstruktif dan merencanakan pengembangan kinerja karyawan.

Untuk melakukan pendampingan terhadap model koperasi multipihak menuju rintisan galeri dan kafe produk olahan susu sapi pada koperasi di Kabupaten Kediri, berikut adalah beberapa langkah yang dapat diambil:

- a. Analisis kebutuhan dan potensi: lakukan analisis menyeluruh tentang kebutuhan dan potensi lokal, termasuk permintaan pasar untuk produk susu olahan, preferensi konsumen, serta kebutuhan infrastruktur dan sumber daya manusia yang tersedia.
- b. Perencanaan strategis: bentuk tim perencana untuk mengembangkan strategi bisnis yang komprehensif. Hal ini meliputi pemilihan lokasi, perencanaan produk, manajemen rantai pasok, strategi pemasaran, dan sumber daya manusia.
- c. Pengembangan model bisnis: membantu koperasi dalam merancang model bisnis yang berkelanjutan dan inklusif. Ini dapat mencakup kerjasama dengan peternak lokal, penentuan harga yang kompetitif, dan strategi diferensiasi produk.
- d. Pelatihan dan pengembangan karyawan: sediakan pelatihan dan pengembangan bagi anggota koperasi, terutama dalam hal manajemen usaha, pengolahan susu, pemasaran, dan layanan pelanggan.

- e. Pengembangan infrastruktur: dukung koperasi dalam pengembangan infrastruktur yang dibutuhkan untuk operasi bisnis, termasuk fasilitas pengolahan susu, ruang galeri, dan kafe.
- f. Pemasaran dan promosi: membantu dalam merancang strategi pemasaran dan promosi yang efektif untuk meningkatkan kesadaran merek dan memperluas pangsa pasar. Ini bisa meliputi pemasaran online, promosi acara lokal, dan kerjasama dengan pemangku kepentingan lokal.
- g. Pemantauan dan evaluasi: menetapkan metrik kinerja dan melakukan pemantauan secara teratur untuk mengevaluasi kemajuan koperasi. Dari sini, melakukan penyesuaian yang diperlukan untuk memastikan kesuksesan jangka panjang.
- h. Kerjasama dengan pihak terkait: membangun kemitraan dengan lembaga pemerintah, organisasi non-pemerintah, dan sektor swasta lainnya untuk mendukung pertumbuhan dan keberlanjutan koperasi.
- i. Konsultasi hukum dan administrasi: memastikan koperasi memahami dan mematuhi semua regulasi dan persyaratan hukum terkait dengan operasi bisnis mereka. mendukung dalam administrasi yang tepat dan pengelolaan keuangan yang baik.
- j. Pengembangan jaringan: membantu koperasi dalam membangun jaringan dengan pemangku kepentingan lokal, termasuk peternak susu, distributor, dan komunitas konsumen.

Dengan mengimplementasikan langkah-langkah ini, diharapkan sinergitas-kolaboratif antara UMKM dan koperasi dapat meningkatkan daya saingnya, mengembangkan produk-produk unggulan, dan berkontribusi pada pembangunan ekonomi lokal. Konsep yang dikembangkan adalah Koperasi Multi Pihak (KMP)

- a. Pihak Pemasok: peternak dan petani yang tergabung dalam koperasi susu, koperasi telur, koperasi madu, koperasi jahe.
- b. Pihak Distributor: koperasi transportasi
- c. Pihak Penjualan: galeri produk dan outlet penjualan.
- d. Pihak Konsumen: keuntungan penggunaan produk atau layanan
- e. Pihak UMKM: data seberapa banyak yang telah membentuk koperasi.

Selanjutnya dapat dijelaskan bahwa bahan baku, modal, dan sarana prasarana disediakan koperasi yang dibutuhkan anggota koperasi. Komoditas produk dihasilkan oleh anggota koperasi, pengolahan lebih lanjut oleh koperasi (misalnya pengemasan, pengolahan bahan setengah jadi dari anggota). Didistribusikan dan pemasaran oleh koperasi.

4. KESIMPULAN

Kondisi sinergitas belum memiliki model dan program yang spesifik sehingga dibutuhkan konsep pengembangan dan pengkajian dari menformulasikan tahap awal Model Manajemen Cafe, Galeri, dan Inkubasi serta pola model hubungan koperasi dan anggota koperasi. Selanjutnya kolaboratif antara sesama UMKM dan sesama koperasi serta antara UMKM dan koperasi. Maka diperlukan konsep optimalisasi bisnis pada bentuk sinergitas satu wadah yaitu galeri produk dan café.

5. DAFTAR PUSTAKA

- [1] Pemkab Kediri minta gerai khusus bagi UMKM di bandara. Kamis, 4 Januari 2024 23:12 WIB <https://www.antaranews.com/berita/3900576/pemkab-kediri-minta-gerai-khusus-bagi-umkm-di-bandara>
- [2] *Industri Kuliner Jadi Penopang Terbesar Perekonomian Kreatif Indonesia*. (2019) <https://ugm.ac.id/id/berita/18389-industri-kuliner-jadi-penopang-terbesar-perekonomian-kreatif-indonesia/>. Diunduh 03 Maret 2024.
- [3] Kementan. (2020). Kementerian Pertanian. In *Statistik Pertanian Agricultural Statistics 2020*.
- [4] Zikri P, M. D., Suparno, O., & Bantacut, T. (2018). Analisis Alternatif Strategi Pengembangan Koperasi Produksi Susu. *Forum Agribisnis*, 8(2), 169–180. <https://doi.org/10.29244/fagb.8.2.169-180>
- [5] Sumantri, B. A., Suliyanto, & Darmawati, D. (2023a). *PENGUATAN KAPABILITAS KREATIF ADAPTASI* : (1st ed.). Unsoed Press.
- [6] Sumantri, B. A., Suliyanto, & Darmawati, D. (2023b). the Competitive Strategy of the Village Unit Cooperative: Capability and Innovation Performance Towards Competitive Advantage. *Corporate and Business Strategy Review*, 4(4 Special Issue), 206–217. <https://doi.org/10.22495/cbsrv4i4siart1>
- [7] Sumantri, B. A., Suliyanto, S., & Darmawati, D. (2023c). Village Unit Cooperatives on Dynamic Capability and Creative Capability Adaptation to Innovation Performance: The Role of Competitive Advantage. *Qubahan Academic Journal*, 3(4), 245–261. <https://doi.org/10.58429/qaj.v3n4a178>