

PELATIHAN MANAJEMEN WIRAUSAHA TANI DAN MOTIVASI BAGI PETANI

Avianita Rachmawati^{1*}, Agnes Patrisia Jhonson Koten², Paulina Nenu Deo³,
Maria Lusitania Wolo⁴, Maria Fitriani Talia Goma⁵

¹Program Pascasarjana/Prodi Magister manajemen, Universitas Flores, Indonesia

^{2,3,4,5}Program studi manajemen, Universitas Flores, Indonesia

ibuavi@gmail.com

ABSTRAK

Abstrak: Desa Tendambonggi memiliki permasalahan mendasar seperti rendahnya produktivitas hasil produksi kopi, harga kopi tidak stabil, rendahnya pendapatan petani, dan banyaknya unit keuangan ilegal. Permasalahan berikutnya adalah minimnya pengetahuan petani mengenai manajemen pengelolaan kebun kopi, hal ini dilatar belakangi Sebagian besar pandangan petani belum menganggap kebunnya sebagai sumber usaha profesional. Maka dari itu, tim pengabdian masyarakat memandang urgent untuk mengadakan pelatihan dengan tujuan meningkatkan pengetahuan dan ketrampilan manajerial wirausaha kopi dan mengubah mindset entrepreneurship. Metode kegiatan diawali dan diakhiri dengan instrument pre test dan post test dengan total jumlah pertanyaan sebanyak 30 item. Teknik penyampaian dengan metode diskusi dan workshop. Kelompok sasaran kegiatan adalah perangkat desa, Badan Permusyawaratan Desa, dan para petani dengan jumlah mitra 32 orang, serta mahasiswa peserta KKN tematik Uniflor. Selama kegiatan, Peserta aktif berdiskusi dan melakukan praktik simulasi untuk memetakan permasalahan kebun dan potensi kebun serta simulasi pencatatan laporan keuangan. Kegiatan berlangsung efektif dan terjadi peningkatan pemahaman sebesar 80%, perubahan pandangan dan perolehan wawasan serta skill baru dari para peserta sasaran.

Kata Kunci: Manajemen Wirausaha Tani; Motivasi.

Abstract: Tendambonggi Village has fundamental problems such as low productivity of coffee production, unstable coffee prices, low income of farmers, and many illegal financial units. The next problem is the lack of knowledge of farmers regarding coffee farm management, this is due to the fact that most farmers do not consider their farms as a source of professional business. Therefore, the community service team considers it urgent to conduct training with the aim of increasing the knowledge and managerial skills of coffee entrepreneurs and changing the entrepreneurship mindset. The activity method begins and ends with a pre-test and post-test instrument with a total of 30 questions. The delivery technique used discussion and workshop methods. The target groups were village officials, the Village Consultative Body, and farmers with a total of 32 partners, as well as students participating in the Uniflor thematic KKN. During the activity, participants actively discussed and practiced simulations to map garden problems and garden potential as well as simulations of recording financial reports. The activity was effective and there was an 80% increase in understanding, a change in outlook and the acquisition of new insights and skills from the target participants.

Keywords: Farm Entrepreneur Management; Motivation.



Article History:

Received: 10-12-2024

Revised : 18-01-2025

Accepted: 21-01-2025

Online : 08-02-2025



This is an open access article under the
[CC-BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license

A. LATAR BELAKANG

Wilayah Provinsi NTT memiliki 3 pulau besar diantaranya yaitu Pulau Sumba, Pulau Timor dan Pulau Flores dan yang wilayah disatukan oleh laut sawu dan selat sumba dengan jumlah pulau 1.192 pulau besar dan kecil (Ringa, 2020). Ketiga pulau tersebut memiliki sumber daya alam yang melimpah terutama komoditi perkebunan dan komoditi pertanian. Salah satu komoditi perkebunan di NTT yang populer adalah kopi yang terdapat di Kabupaten Ende. Di kabupaten Ende terdapat salah satu desa di lereng gunung yang subur dan memiliki komoditi perkebunan kopi sebagai produk unggulan daerah yang memiliki potensi besar untuk menjadi produk premium. Pemanfaatan lahan pada desa tendambonggi sebagai pekarangan 18%, lahan perkebunan 67%, dan lahan tidur 15%, suhu udara antara 18 oC - 28 oC dan kelembaban 70-90%, memiliki 4 bulan basah dengan curah hujan 3000 mm/thn. Luas wilayah 115 km² yang dihuni sebanyak 107 KK. Sebagian besar mata pencaharian penduduknya adalah petani kopi. Dan faktanya Sebagian besar petani kopi memiliki wawasan sangat minim terkait dengan manajemen wirausaha tani serta ketrampilan manajerial usaha kopi. Selain kemampuan manajemen wirausaha, motivasi juga sebagai sumber kunci dalam mendorong petani kopi. Motivasi adalah dorongan yang menggerakkan seseorang melakukan sesuatu atau tidak melakukan sesuatu (Ariyanto & Sulistyorini, 2020). Motivasi berwirausaha kopi sangat diperlukan dan harus ada dalam setiap individu, yang akan memulai berwirausaha agar minat berwirausaha dapat terealisasi (Allifia & Dwiridotjahjono, 2019).

Berdasarkan pada penelitian terdahulu menurut Andayani & Marina (2023) bahwa seorang entrepreneur adalah seorang yang menciptakan bisnis baru dan mampu melihat jauh kedepan, selalu bersikap dan berbuat baik, confident, mempunyai ide pendapat dan model sendiri, selalu berorientasi pada tugas dan hasil, maju terus, semangat yang tinggi, pantang menyerah dan tidak mudah putus asa, siap menghadapi resiko, kreatif, unggul dalam persaingan dan mampu menjadi teladan dan inspirator bagi yang lain Kemampuan kewirausahaan adalah benang merah rangkaian pengetahuan untuk menjadin kekuatan dalam hadapi kesulitan. Seorang wirausaha kopi adalah seorang yang memiliki pengetahuan luas tentang lingkungan usahanya dan membuat keputusan terkait dengan lingkungan usahanya. (Hadi et al., 2021). Menurut hasil penelitian terdahulu seorang entrepreneur harus memiliki motivasi, karena motivasi berdampak pada minat berwirausaha kopi (Allifia & Dwiridotjahjono, 2019).

Manajemen dan entrepreneurship pada dasarnya memang 2 konsep yang berbeda. Namun tidak jarang dalam kehidupan sehari-hari tidak jarang seorang manajer menjadi seorang entrepreneur atau seorang entrepreneur yang usahanya telah berkembang besar akan menjadi seorang manajer yang mengatur usahanya. 3 Konsep tersebut yaitu manajemen, entrepreneurship dan motivasi dapat dikombinasikan untuk membekali para petani kopi agar

memiliki kemampuan mumpuni mengembangkan usaha kopi (Andayani & Marina, 2023). Pada penelitian terdahulu menurut (Pradiatiningtyas, 2017) bahwa pendidikan dan pelatihan manajemen enterpreneurship berdampak pada motivasi seorang untuk berwirausaha. Pengembangan usaha menjadi tanggung jawab setiap pengusaha atau entrepreneur dan membutuhkan visi, motivasi dan kreatifitas (Shalsabila1, 2023).

Desa Tendabonggi dihadapkan pada permasalahan utama yakni minimnya minat wirausaha kopi yang dimulai dengan berbagai permasalahan mendasar seperti rendahnya produktivitas hasil produksi kopi, harga kopi tidak stabil, rendahnya pendapatan usaha tani, dan banyaknya unit keuangan illegal yang meminjamkan modal tanpa badan hukum. Volume produksi tanaman kopi yang tidak stabil berimbas pada perekonomian masyarakat desa. Pada sisilain secara umum masyarakat Flores masih memegang teguh adat istiadatnya sehingga biaya sosial berkenaan dengan biaya kematian, pernikahan, komuni suci, dan sebagainya menjadikan masyarakat Tendabonggi dikategorikan sebagai masyarakat dengan pola kehidupan konsumtif. Keterbatasan pendapatan menjadikan masyarakat harus meminjam uang dengan cara menggadaikan kebunnya untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari, disisi lain keberadaan koperasi dan bumdes yang merupakan lembaga keuangan di desa belum berjalan maksimal, lemahnya manajemen koperasi sehingga kinerja koperasi dan kredit macet sangat tinggi sehingga lembaga ini tidak lagi dapat berjalan. Padahal lemahnya manajemen koperasi berdampak pada kinerja koperasi (Tumbel, 2021). Sebagian besar petani kopi di desa Tendabonggi masih memiliki pandangan bahwa kebun kopi miliknya bukanlah unit bisnisnya. Pengelolaan kebun hanya dilakukan sebagai pemenuhan kebutuhan cadangan. Kelembagaan Manajemen organisasi mitra masih sangat lemah sehingga organisasi rentan bubar. Dengan melihat permasalahan tersebut diatas maka tim penulis merasa perlu untuk berkontribusi mengentaskan permasalahan dengan memberikan pemberdayaan berupa pelatihan peningkatan manajemen usaha kopi dan motivasi bagi para petani kopi di Kabupaten Ende khususnya Desa Tendabonggi. Pada penelitian terdahulu mengatakan bahwa kompetensi wirausaha kopi mempengaruhi kinerja UMKM kopi. Variabel yang mempengaruhi kewirausahaan kopi adalah kemampuan konseptual ketrampilan dan karakter individu (Suryana & Burhanuddin, 2021). Menurut hasil penelitian terdahulu maka pelatihan manajemen berwirausaha dan motivasi petani diyakini menjadi solusi dalam mengatasi permasalahan di Desa Tendabonggi. Pemberdayaan kelompok wirausaha melalui program pelatihan dan pendampingan dapat menjadi strategi efektif untuk mengatasi berbagai tantangan tersebut. Studi-studi terdahulu menunjukkan bahwa program pemberdayaan yang melibatkan pelatihan keterampilan, manajemen keuangan, dan pengembangan kapasitas inovasi terbukti mampu meningkatkan kesejahteraan ekonomi masyarakat (Tahawa & Syahrir, 2024).

Penguatan eksistensi kelompok menjadi kunci keberhasilan peningkatan efisiensi dan kesejahteraan petani. Peningkatan kapasitas sumberdaya manusia, kelembagaan, suplai input, teknologi ataupun pasar merupakan faktor penting dalam pengelolaan usaha tani kopi. Lestari et al. (2019) mengemukakan bahwa pendidikan pembangunan, kredit produksi, kegiatan bersama (*group action*) oleh petani, perbaikan dan perluasan tanah pertanian, serta perencanaan nasional pembangunan sebagai faktor-faktor pelancar pembangunan pertanian. Dalam hal ini kelompok menjadi salah satu wadah peningkatan kapasitas mereka melalui pengembangan manajemen kelompok sebagai wahana belajar, kerjasama dan unit produksi (Kementrian Pertanian RI, 2016) (Lestari et al., 2019). Dengan lemahnya manajemen usaha tani kopi, lemahnya kelembagaan dan eksistensi kelompok serta tidak adanya laporan pembukuan keuangan, maka diperlukan kegiatan pelatihan manajemen wirausaha tani dan motivasi bagi petani kopi.

Penelitian terdahulu menunjukkan bahwa kompetensi kewirausahaan terbukti mempengaruhi kinerja usaha UMKM kopi di Indonesia. Secara umum yang mempengaruhi kompetensi wirausaha kopi adalah kemampuan konseptual, ketrampilan dan karakteristik individu (Suryana & Burhanuddin, 2021). Namun demikian kinerja para wirausaha pemula yang dimulai tanpa persiapan akan berpotensi 80% mengalami kegagalan di tahun pertama usahanya, sekitar 78% wirausaha kecil di Indonesia mengalami kegagalan. Dan kegagalan tersebut dipengaruhi oleh motivasi berwirausaha rendah yang berdampak pada komitmen berwirausaha yang rendah (Sahabuddin & Djufri, 2019).

Tujuan kegiatan pelatihan ini adalah (1) memberikan pengetahuan dan ketrampilan petani tentang aspek manajerial; (2) memberikan pencerahan motivasi tentang cara menanam kopi secara profesional; dan (3) memberikan keterampilan terkait penulisan pembukuan sederhana. Pada kenyatannya Petani berkepentingan dalam peningkatan produksi, dan pendapatan, serta keuntungan bagi usahatannya. Bagio & Athailah (2020) menyebutkan petani dalam melakukan usahatannya, berperan sebagai pemilik, tenaga kerja utama, juga sebagai pengelola (manajer). Menurut Ratnasari et al. (2017) aspek manajemen adalah kunci keberhasilan suatu usaha tani.

B. METODEPELAKSANAAN

Metode yang digunakan pada kegiatan pengabdian dan pemberdayaan masyarakat berupa sosialisasi mengenai manajemen wirausaha dan motivasi usaha kepada para petani kopi desa Tendabonggi. Sebelum memulai kegiatan, terlebih dahulu tim melakukan absensi, setelah itu arahan oleh kepala desa Tendabonggi sekaligus membuka kegiatan. Mitra kegiatan adalah petani desa tendabonggi. Jumlah total petani adalah 40 petani kopi. Semua petani kopi tersebut menanam berbagai jenis varian biji

kopi antara lain robusta, arabica, katura kuning dan katura merah. Metode pelaksanaan kegiatan pelatihan dibagi dalam tiga tahapan kegiatan antara lain pra pelaksanaan, kegiatan, monitoring dan evaluasi. Keberhasilan kegiatan diukur berdasarkan (1) tingkat partisipasi peserta dalam keseluruhan kegiatan; (2) perubahan perilaku yang meliputi pengetahuan, sikap dan keterampilan; dan (3) kesesuaian materi pelatihan dengan kebutuhan Mitra. Perubahan pengetahuan diukur dari pretest dan posttest. Sikap dilihat dari semangat mengikuti seluruh rangkaian kegiatan Keterampilan dilihat dari kemampuan pencatatan dan menghitung biaya dan pendapatan usaha tani kopi. Kesesuaian materi pelatihan diukur berdasarkan persepsi mitra terhadap masalah yang dihadapi dan solusi yang ditawarkan

1. Pra Pelaksanaan

Selanjutnya, pembagian kelompok oleh tim untuk dilakukan pre-test. Terdiri dari 5 kelompok dengan tiap kelompoknya terdapat 5-6 orang, dengan total 4 kelompok petani kopi dan 1 kelompok lainnya yaitu kelompok mahasiswa. Tujuan pre test adalah untuk mengetahui seberapa jauh pemahaman dalam pengaturan keuangan usaha kopi, dan manajemen usaha kopi sebelum kegiatan berlangsung. Dengan skoring pada pretest, dapat membantu supaya penyampaian berlangsung efektif sesuai pengetahuan pra pelatihan.

2. Kegiatan

Pemaparan terkait dengan penguatan dan pemahaman kepada para tani kopi dalam hal pengelolaan keuangan yang baik dan memberikan motivasi dalam meningkatkan usaha tani kopi dalam jangka panjang. Simulasi keuangan oleh tim mahasiswa Manajemen untuk mengukur seberapa besar total penghasilan petani jika keuangan dikelola dengan menyisipkan tabungan. Pelatihan dilaksanakan melalui pendekatan kelompok dengan teknik terpadu antara ceramah, diskusi, dan praktek aplikasi penyusunan pembukuan sederhana.

3. Monitoring dan Evaluasi

Akhirnya kegiatan ditutup dengan dilakukannya evaluasi dan post test sebanyak 15 pertanyaan. Posttest berguna mengkonfirmasi efektivitas pelatihan apakah berfungsi memberikan pengetahuan dan membuka perspektif mengenai pentingnya manajemen usaha kopi.

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

Persiapan kegiatan sosialisasi didahului dengan pemetaan problem yang dihadapi para petani kopi Desa Tendambonggi. Metode yang dilakukan dalam identifikasi masalah adalah dengan melakukan diskusi dan wawancara mendalam pada sejumlah petani di Desa Tendambonggi. Hasil kegiatan diskusi wawancara tersebut didapatkan sejumlah masalah petani antara lain minimnya ketrampilan berwirausaha dan kesulitan mengelola keuangan wirausaha kopi serta rendahnya komitmen berwirausaha.

Pelaksanaan kegiatan sosialisasi pendampingan mengenai manajemen wirausaha dan motivasi petani kopi di desa Tendambonggi. Kegiatan ini diawali dengan melakukan pre test bagi petani kopi untuk mengetahui, meningkatkan kualitas produk, memperluas pasar, dan mendapatkan keuntungan ekonomi yang lebih baik, serta mendorong inovasi dalam praktik pertanian mereka. Pelatihan teori diberikan kepada mitra kelompok tani oleh untuk memperkenalkan secara teori tentang manajemen wirausaha dan motivasi bagi petani kopi.

Berdasarkan jumlah kelompok tani yang ada di Desa Tendambonggi terdapat 2 kelompok yaitu kelompok Wolomere dan Kelompok Mboturongga, dengan total keseluruhan dari masing-masing kelompok yaitu 40 orang. Dari 2 kelompok tani tersebut hanya terdapat 23 petani kopi desa Tendambonggi yang ikut menghadiri kegiatan sosialisasi. Terdapat sebagian petani kopi yang tidak dapat mengikuti kegiatan sosialisasi karena terhalang oleh kesibukan bertani di kebun dan juga adanya kepentingan pribadi lainnya yang harus diutamakan. Pada kegiatan tersebut, dari 23 petani kopi yang hadir dibagi menjadi 4 kelompok yang terdiri dari 5-6 anggota. Setiap kelompok memiliki ketua kelompoknya masing-masing, dengan tugas dan tanggung jawab untuk menjelaskan hasil kegiatan pre-test dan post-test kepada anggota kelompok, serta memastikan bahwa semua informasi disampaikan dengan jelas dan tepat. Selain itu, ketua juga bertanggung jawab untuk menganalisis data yang diperoleh, memberikan umpan balik konstruktif, dan merancang langkah-langkah tindak lanjut. Berdasarkan hasil tersebut, guna meningkatkan pemahaman dan keterampilan anggota dalam praktik pertanian yang lebih baik, seperti terlihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Proses tanya jawab pre test

Adapun materi yang diberikandalam kegiatan sosialisasi manajemen wirausaha dan motivasi petani kopi, sebagai berikut:

1. Mengembangkan Peluang Usaha

Isi sosialisasi yang diberikan pada materi ini mengenai bagaimana cara mengembangkan peluang usaha yang baik. Pengembangan usaha menjadi tanggung jawab setiap pengusaha atau entrepreneur dan membutuhkan visi, motivasi dan kreatifitas. Pada umumnya pengusaha dapat menemukan peluang dalam pengembangan usahanya yang tidak dilihat oleh orang lain. Besar harapan jika setiap pengusaha bisa melakukan ini, usaha kecil bisa berubah menjadi perusahaan menengah bahkan perusahaan besar. Hal ini penting diketahui kelompok tani karena membangun karakteristik entrepreneurship merupakan sebuah terapan yang terdiri dari kemampuan menciptakan visi, target, tujuan, kreatif, inovatif, mampu melihat peluang, berorientasi pada laba, dan berani menanggung resiko, berjiwa kompetisi dan cepat tanggap (Marlina, 2021).

2. Strategi Peluang Usaha

Dalam materi ini, pemateri menjelaskan bagaimana para petani kopi mampu menganalisis peluang usaha. Peluang usaha adalah sebuah kesempatan yang dimiliki oleh semua orang yang mempunyai jiwa kreatifitas dalam dirinya untuk memulai sebuah usaha. Peluang merupakan trenpositif yang berada di lingkungan eksternal perusahaan dan apabila peluang tersebut di eksploitasi oleh perusahaan maka peluang usaha tersebut berpotensi untuk menghasilkan laba bagi perusahaan secara berkelanjutan (Rangkuty et al., 2022). Alasan utama analisis peluang usaha perlu dilakukan karena dengan adanya analisis tersebut maka petani kopi akan lebih mudah menjalankan bisnis dengan menghindari hal-hal yang bisa menyebabkan kerugian. Menurut Boseman dalam Wisnubrot (2013) analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*) adalah proses penarikan kekuatan, kelemahan, kesempatan dan ancaman dalam organisasi dan dunia bisnis dikenal sebagai penaksiran atau analisis SWOT (dalam Wijaya, 2021; Membangun, 2021). Analisis SWOT dijadikan pembantu dalam perumusan strategi setelah mengumpulkan semua data atau informasi yang berpengaruh terhadap pertanian kopi (Loa et al., 2024), seperti terlihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Analisis SWOT Strategi Mengembangkan Usaha Kopi

Kekuatan	Kelemahan
1. Punya kebun sendiri	1. Tidak fokus mengelola kopi
2. Mengelola sendiri.	2. Pemasaran tidak terarah
3. Punya benih sendiri	3. Tidak ada penanganan paham kopi
4. Jumlah panen kopi banyak	4. Sarpras dan tenaga kerja kurang
5. Memiliki mesin pemisah sendiri	
Peluang	Ancaman
1. Mensejahterakan	1. Harga tidak stabil.
2. Komoditi yang dilirik investor	2. Cuaca tidak stabil
3. Pembeli banyak	3. Gagal panen
4. Harga kopi cukup tinggi dan diminati dipasar	4. Hama atau penyakit
	5. Persaingan pasar

3. Menetapkan Tujuan Usaha Kopi

Setelah melakukan analisis SWOT mengenai strategi pengembangan usaha, selanjutnya petani kopi menetapkan tujuan usaha. Tujuan analisis peluang usaha dilakukan untuk mengetahui risiko dan keuntungan suatu peluang usaha (Purwati et al., 2023). Satu diantara beberapa metode yang digunakan dalam penentuan strategi bisnis dilakukan dalam analisis SWOT untuk mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan internal serta eksternal (Riadi et al., 2022). Beberapa poin penting dalam menetapkan tujuan usaha: (1) Melakukan perencanaan seperti: sumber daya yang diperlukan, modal dan keuntungan yang ingin diraih serta biaya operasional; (2) Menjalin kerjasama untuk menemukan pasar menjalin kerja sama dengan beberapa pihak, secara otomatis jaringan bisnis akan meluas. Dampak positif berikutnya adalah pasar yang bisa kamu raih dalam memasarkan produk juga menjadi lebih luas jangkauannya; dan (3) Mampu beradaptasi dengan kemauan dan kebutuhan pasar mengikuti permintaan kualitas kopi yang diinginkan pasar untuk mendapat keuntungan maksimum.

4. Motivasi Usaha dan *SUCCESS STORY* (Cerita Sukses)

Sharing cerita sukses dipaparkan pada para peserta pelatihan dengan tujuan untuk menggugah semangat berwirausaha dan mencontoh mentalitas, motivasi serta strategi-strategi lainnya yang berpotensi mempengaruhi kesuksesan mereka. Cerita sukses pertama adalah desa panggung lestari dengan memulai modal 37 juta di 2013 dengan usaha pengelolaan sampah dan saat ini sudah menjadi 4 unit usaha, memperkerjakan lebih dari 80 orang dengan revenue mendekati 4 milyar. Sukses story kedua adalah Desa Ponggok di Kabupaten Klaten awalnya meminta bantuan pada mahasiswa KKN untuk memetakan potensi dan Menyusun rencana bisnis dengan memanfaatkan potensi air. Desa Ponggok memiliki wisata air dan saat ini pendapatannya sudah mencapai 13 milyar dari 2002 sebagai desa miskin, hingga 2014 sudah tidak ada satupun warga desanya ter kategori miskin. Cerita sukses memberikan dampak dan pengaruh yang kuat dalam

meningkatkan motivasi dan semangat petani kopi. Diilustrasikan bahwa saat petani mendengar atau melihat pengalaman sukses dari petani lain, mereka terdorong untuk mengikuti langkah serupa, seperti memperbaiki teknik pertanian, dan berinovasi dalam usaha. Cerita sukses ini menjadi sumber inspirasi yang menciptakan perubahan positif, seperti peningkatan kualitas produk, keberanian mengambil risiko, dan penguatan rasa percaya diri dalam menghadapi tantangan pasar. Hasil akhirnya adalah pertumbuhan usaha petani yang lebih berkelanjutan dan produktif.

5. Motivasi Rahasia sebagai Pengusaha Kopi Sukses

Tingkat motivasi petani dilihat dari motivasi ekonomi termasuk kategori tinggi. Hal tersebut karena yang memotivasi petani dari segi ekonomi yaitu keinginan petani untuk menambah tabungan keluarga serta meningkatkan kesejahteraan keluarga (Pertanian, 2021). Motivasi diperlukan dalam mengembangkan pertanian, karena sangat penting bagi petani sebagai modal untuk tetap eksis dalam berusahatani. Pada saat mengalami kesulitan seperti saat ini, baik akibat merosotnya perekonomian maupun karena kondisi alam yang semakin tidak bersahabat, motivasi merupakan faktor perilaku petani yang masih menjadi penentu dalam kelangsungan berusahatani, hal ini karena dalam motivasi ada harapan dan kepuasan dalam memenuhi kebutuhan (Petani et al., 2023). Berikut dampak yang dapat dirasakan oleh petani kopi terkait dengan prinsip-prinsip kerja keras, pantang menyerah, dan mengembangkan ide: (1) kerja keras, kesuksesan sebuah bisnis tidak akan bisa didapatkan dengan cara yang instan. Kamu harus siap untuk kerja keras dan berkorban segalanya; (2) pantang menyerah, yang namanya menjalankan bisnis pasti ada naik turunnya, pasang surutnya hingga untung ruginya. Namun jangan jadikan hal tersebut sebuah halangan untuk kamu bisa meraih kesuksesan; (3) kembangkan ide, Modal awal dalam memulai bisnis tentu saja adanya sebuah ide. Dimana ide ini nantinya akan menjadi sebuah pondasi dalam membangun sebuah bisnis yang sukses; (4) *open minded*, dalam menjalankan sebuah bisnis kamu pasti akan menemukan banyak perubahan dan juga kondisi yang akan dihadapi, seperti tren pasar hingga hype yang seringkali berubah dengan pesatnya; dan (5) tekun dan berdoa, setiap yang kita lakukan pasti selalu ada izin dari Tuhan Yang Maha Esa.

Motivasi petani dalam berusaha tani dapat dilihat dari faktor internal dimana faktor tersebut berasal dari dalam diri petani dan faktor eksternal dimana faktor tersebut berasal dari lingkungan sekitar untuk mencapai tujuan yang sama (Nisa, 2015). Faktor internal yang mampu mempengaruhi petani diantaranya umur, pendidikan, pengalaman berusahatani, luas lahan garapan, jumlah tanggungan keluarga, lama menjadi anggota kelompok tani, pendapatan petani. Sedangkan faktor eksternal meliputi intensitas penyuluhan, ketepatan saluran penyuluhan, jumlah sumber informasi, keterjangkauan harga saprodi, serta ketersediaan saprodi (Pertanian, 2021).

6. Manajemen Keuangan

Pengelolaan keuangan merupakan kegiatan administrasi sebagai pencapaian tujuan di masa datang (Andayani & Marina, 2023). Pengelolaan keuangan yang baik bagi petani kopi bertujuan untuk mengutamakan kebutuhan yang penting, sehingga petani dapat meningkatkan keuntungan lebih maksimal. Beberapa hal penting yang perlu dipersiapkan petani dalam pengelolaan keuangan yang baik dan efisien yaitu, selalu siapkan anggaran keuangan, belajar untuk menabung, membuat catatan keuangan, membuat target capaian produksi kopi dan mulai berinvestasi untuk mengembangkan modal, seperti terlihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Hasil Post Test

Kelompok 1			
No	Pernyataan	Hasil post tes	
		Ya	Tidak
1	Apakah usaha kopi berpeluang untuk mencukupi kebutuhan rumah tangga?	6	0
2	Apakah petani tahu bagaimana membesarkan usaha kopi supaya menguntungkan?	6	0
3	Apakah petani memisahkan pengelolaan keuangan usaha kopi dengan pengeluaran rumah tangga?	6	0
4	Apakah petani menyisihkan pemasukan jual kopi untuk menabung?	6	0
Kelompok 2			
No	Pernyataan	Hasil post tes	
		Ya	Tidak
1	Apakah usaha kopi berpeluang untuk mencukupi kebutuhan rumah tangga?	5	0
2	Apakah petani tahu bagaimana membesarkan usaha kopi supaya menguntungkan?	5	0
3	Apakah petani memisahkan pengelolaan keuangan usaha kopi dengan pengeluaran rumah tangga?	5	0
4	Apakah petani menyisihkan pemasukan jual kopi untuk menabung?	5	0
Kelompok 3			
No	Pernyataan	Hasil post tes	
		Ya	Tidak
1	Apakah usaha kopi berpeluang untuk mencukupi kebutuhan rumah tangga?	6	0
2	Apakah petani tahu bagaimana membesarkan usaha kopi supaya menguntungkan?	6	0
3	Apakah petani memisahkan pengelolaan keuangan usaha kopi dengan pengeluaran rumah tangga?	6	0
4	Apakah petani menyisihkan pemasukan jual kopi untuk menabung?	6	0

Kelompok 4			
No	Pernyataan	Hasil post tes	
		Ya	Tidak
1	Apakah usaha kopi berpeluang untuk mencukupi kebutuhan rumah tangga?	6	0
2	Apakah petani tahu bagaimana membesarkan usaha kopi supaya menguntungkan?	6	0
3	Apakah petani memisahkan pengelolaan keuangan usaha kopi dengan pengeluaran rumah tangga?	6	0
4	Apakah petani menyisihkan pemasukan jual kopi untuk menabung?	6	0

Secara keseluruhan, kesimpulan hasil post-test dari setiap kelompok menunjukkan adanya perkembangan positif dan kesadaran tinggi di kalangan petani kopi dalam hal peluang usaha dan pengelolaan keuangan hal ini dapat dilihat pada Tabel 2. Hasil *posttest* yang menunjukkan bahwa para petani setuju terhadap pernyataan dan petani memiliki kesadaran akan pentingnya mengelola keuangan usaha kopi dan pengeluaran rumah tangga. Sedangkan pada awal *pretest*, para petani kopi di Desa Tendambonggi belum sepenuhnya menyadari bahwa usaha kopi mereka memiliki potensi besar untuk mencukupi kebutuhan rumah tangga. Dampaknya, petani seringkali tidak mengoptimalkan hasil panen dan pemasaran, yang mengakibatkan pendapatan yang tidak maksimal. Dengan keterampilan manajemen, petani kopi akan mampu membuat, mendokumentasikan, mengklasifikasikan, dan menyebarkan praktik pertanian yang mereka lakukan dalam organisasi petani. Selain itu, mereka juga akan dapat meningkatkan pengelolaan dan pemasaran kopi sesuai dengan tingkat otoritas dan kompetensi mereka dengan melibatkan sesama petani, pedagang, dan pemangku kepentingan dalam pengembangan dan diseminasi inovasi teknologi pertanian. Pengenalan keterampilan manajemen juga akan membantu petani dalam menghadapi tantangan yang dihadapi dalam pengembangan usaha tani kopi, seperti perubahan iklim dan fluktuasi harga pasar. Dengan demikian, pengenalan keterampilan manajemen dalam agrowisata kopi akan menjadi sumber daya yang berharga bagi petani dan masyarakat setempat dalam memperkuat pertanian berkelanjutan dan meningkatkan kesejahteraan ekonomi mereka (Wahyuni et al., 2023). Setelah melakukan pre test, post test sampai pada pemaparan materi. Kegiatan selanjutnya dilakukan simulasi pendapatan petani kopi oleh mahasiswa Program Studi Manajemen. Simulasi pendapatan terbagi kedalam dua bagian, yaitu dalam kondisi real dan kondisi ideal yang dihadapi petani. Berikut penjelasan mengenai simulasi pendapatan:

a. Kondisi Real

Luas lahan: 1 hektar (10.000 m²). Hasil panen per periode: 50 kg kopi.
 Harga jual per kg: Rp68.000. Dari perhitungan: Pendapatan per panen:
 50 kg × Rp68.000 = Rp3.400.000. Pendapatan per panen: Rp3.400.000.

Pendapatan bersih: Pendapatan kotor dikurangi biaya operasional:
 $\text{Rp}3.400.000$ (pendapatan kotor) – $\text{Rp}2.900.000$ (biaya operasional) =
 $\text{Rp}500.000$.

b. Kondisi Ideal

Dalam kondisi ideal, lahan seluas 10.000 m^2 dapat ditanami dengan lebih banyak pohon kopi, sehingga hasil dan pendapatan menjadi lebih besar. Jumlah pohon kopi: Diasumsikan setiap 2 m^2 bisa ditanami 1 pohon kopi. Maka, $10.000 \text{ m}^2 / 2 \text{ m}^2$ per pohon = 5.000 pohon kopi. Hasil panen dalam kondisi ideal: Setiap pohon menghasilkan 50 kg kopi. Maka, total hasil panen: 5.000 pohon $\times 50 \text{ kg} = 250 \text{ kg}$. Pendapatan kotor: 250 kg kopi $\times \text{Rp}68.000 = \text{Rp}17.000.000$. Pendapatan bersih: Pendapatan kotor dikurangi biaya operasional. $\text{Rp}17.000.000$ (pendapatan kotor) – $\text{Rp}2.900.000$ (biaya operasional) = $\text{Rp} 14.100.000$.

Tujuan utama budidaya tanaman kopi adalah untuk memperoleh keuntungan maksimum dari lahan yang diusahakan. Namun demikian, keberlanjutan usaha tani haruslah dijadikan sebagai pertimbangan penting, sejajar usaha untuk memperoleh keuntungan maksimum.

D. SIMPULAN DAN SARAN

Berdasar hasil perhitungan simulasi kondisi riil, hasil panen per tiap kali panen adalah 50 kg kopi, dengan total pendapatan sebesar $\text{Rp}3.400.000$ dan biaya operasional $\text{Rp}2.900.000$, sehingga pendapatan bersihnya $\text{Rp}500.000$ per tiap kali panen. Sedangkan, dalam kondisi ideal, Ketika dilakukan simulasi dengan mengoptimalkan pemanfaatan lahan produktif, dengan Teknik penanaman tepat, serta jam kerja petani ke kebun lebih rutin, maka terjadi peningkatan jumlah pohon kopi yang bisa diproduksi mencapai 5.000 pohon yang menghasilkan 250 kg kopi per tiap panen. Dengan penjualan 250 kg kopi/panen maka petani memperoleh pendapatan $\text{Rp}17.000.000$. Pendapatan bersih setelah dikurangi biaya operasional, menjadi $\text{Rp}14.100.000$ per panen.

Dengan perbandingan ini, terdapat selisih lonjakan pendapatan petani kopi desa Tendabonggi cukup dapat disimpulkan bahwa dengan pemanfaatan lahan yang lebih maksimal, hasil panen dan pendapatan bisa meningkat signifikan dalam kondisi ideal. Hasil simulasi membantu dalam proses pengambilan keputusan dengan memberikan gambaran yang lebih jelas tentang risiko dan peluang yang ada. Hasil simulasi juga memberikan kesimpulan bahwa dengan pemanfaatan lahan secara optimal, manajemen kebun ditangani secara professional, petani kopi lebih disiplin mengelola kebun kopinya, dan pencatatan manajemen keuangan yang tertib dan disiplin maka akan menghasilkan lonjakan volume produksi kopi yang berimbas pada peningkatan pendapatan petani kopi Desa Tendabonggi. Pada akhirnya kegiatan pelatihan dianggap efektif dan berhasil karena dapat meningkatkan pemahaman peserta sebesar 80% .

Saran yang dapat diberikan melalui kegiatan manajemen wirausaha tani dan motivasi bagi petani Desa tendambonggi adalah dengan manajemen pengelolaan kebun kopi yang tepat, professional, modern serta dibarengi dengan pencatatan jurnal keuangan yang tertib dan disiplin maka niscaya masyarakat Desa tendambonggi akan mencapai peningkatan kesejahteraan bagi petani kopi. Rekomendasi yang dapat diberikan tim pengabdian masyarakat adalah perlu lanjutan kegiatan pengabdian masyarakat melakukan pendampingan manajemen usaha rumahtangga kopi serta melakukan monitoring secara rutin untuk memastikan tiap petani kopi menerapkan apa yang telah disampaikan pada pelatihan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Tim penulis mengucapkan terima kasih kepada Lembaga Pengabdian Pada Masyarakat (LPPM) Universitas Flores dan kepada kementerian Pendidikan yang telah mendanai kegiatan pengabdian ini sehingga terlaksana dengan baik.

DAFTAR PUSTAKA

- Andayani, S. A., & Marina, I. (2023). *Pendampingan Pentingnya Manajemen Keuangan Bagi Kelompok Tani Petani Kopi Sugih Jaya Lemahsugih*. 4(1), 913–917.
- Ariyanto, A., & Sulistyorini, S. (2020). Konsep motivasi dasar dan aplikasi dalam lembaga pendidikan Islam. *AL-ASASIYYA: Journal Of Basic Education*, 4(2), 1. <https://doi.org/10.24269/ajbe.v4i2.2333>
- Aulia Shalsabila, R. R. W. K. W. (2023). *Strategi Pengembangan Usaha Menggunakan Analisis Swot Pada Umkm Iin Collection Di Cikarang Pusat*. 017501(2), 14–24.
- Christy M. Tumbel1, Altje L. Tumbel2, I. D. P. (2021). Penerapan Sistem Manajemen Mutu Dalam Meningkatkan Kinerja Operasional Koperasi Simpan Pinjam (Studi Pada Koperasi Glaistygil Manado). *Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi*, 16(3), 14–26.
- Dewi Mahrani Rangkuty, Suryani Sajar, Ahmad Yazid, & Tarisya Alfadhilla. (2022). Analisis Peluang Usaha Berdasarkan Karakteristik Sosial Ekonomi Masyarakat Kecamatan Kutalimbaru Kabupaten Deli Serdang. *Seminar Nasional Teknologi Dan Multidisiplin Ilmu (SEMNASTEKMU)*, 2(1), 100–108. <https://doi.org/10.51903/semnastekmu.v2i1.159>
- Isye Fera Allifia dan Jojok Dwiridotjahjono. (2019). *Pengaruh Motivasi Berwirausaha Dan Lingkungan Sosial Terhadap Minat Berwirausaha (Studi Kasus pada Dusun Beton Desa Tritunggal Kecamatan Babat Kabupaten Lamongan)*. 10(2), 139–154.
- Loa, D., Paseh, K., Bandung, K., Rohman, R. N., & Supriyoso, P. (2024). *Analisis SWOT Komoditi Kopi Pada Koprasi Produsen Lodra Mandiri Di*. 4(1), 822–826.
- Membangun, J. I. (2021). *Strategi Bisnis Dalam Mengembangkan Usaha Pada Kelompok Tani Kopi Buntis*. 20(1), 1–15.
- Mohamad Din Hadi, Moh. Ilyas Iskandar, & Muhamad. (2021). Upaya Pengembangan Manajemen Kewirausahaan dalam Meningkatkan Lulusan Sekolah Menengah Kjuruan. *Jurnal Pendidikan Islam Al-Affan*, 2(1), 122–130. <https://doi.org/10.69775/jpia.v2i1.20>
- Nanik Lestari, Mega Mayasari, Metta Santiputri, U. B. (2019). Adiwidya: Jurnal

- Pengabdian Masyarakat Universitas Slamet Riyadi. *Adiwidya*, 3(2), 1–10.
- Pertanian, J. E. (2021). 1 1*, 2. 5, 735–747.
- Petani, P. M., Teknologi, A., Dan, P., Penyuluhan, I., Petani, P., Kecamatan, P., & Majene, T. K. (2023). *Pengaruh motivasi petani, adopsi teknologi pertanian dan intensitas penyuluhan terhadap produktivitas petani pada kecamatan bangga timur kabupaten majene*. 4, 491–502.
- Pradiatiningtyas, D. (2017). Jurnal Khasanah Ilmu – Volume 8 No. 2 September 2017 – khasanah.bsi.ac.id. *Jurnal Khasanah Ilmu*, 8(2), 36–38.
- Purwati, S., Dyah, R. R., Setyowati, E., Maulida, S., & Rusma, H. (2023). *Analisa Peluang Dan Strategi Usaha Produk Baru (Studi Produk Mahasiswa)*. 1(3), 22–32.
- Ratnasari, D., Rauf, A., & Boekoesoe, Y. (2017). Analisis Hubungan Manajemen Usahatani Padi Sawah Dengan Tingkat Keberhasilan Gapoktan Serumpun (Studi Kasus Gapoktan Serumpun Kota Gorontalo). *Agrinesia*, 2(1), 74–82.
- Riadi, E., Alexandro, R., H, F. H., & Oktaria, M. (2022). *Analisis SWOT Dan Strategi Pemasaran Usaha Waralaba (Studi Kasus Pada Cokelat Klasik Palangka Raya)*. 3(1), 1–10.
- Ringa, M. B. (2020). Strategi Place Triangle Pembangunan Pariwisata Berkelanjutan Berbasis Masyarakat Di Kota Kupang Nusa Tenggara Timur. *Jurnal Inovasi Kebijakan*, 5(2), 9–25. <https://doi.org/10.37182/jik.v5i2.52>
- Sahabuddin, R., & Djufri, M. (2019). Analisis Kompetensi Kewirausahaan Pengusaha Warung Kopi Terhadap Kapabilitas Kinerja Usaha di Sulawesi Selatan. *Prosiding Seinar Nasional LP2M UNM - 2019 “Peran Penelitian Dalam Menunjang Percepatan Pembangunan Berkelanjutan Di Indonesia” LP2M UNM - 2019 “Peran Penelitian Dalam Menunjang Percepatan Pembangunan Berkelanjutan Di Indonesia,”* 3(5), 59–69.
- Suryana, A. T., & Burhanuddin, B. (2021). Pengaruh Kompetensi Kewirausahaan Terhadap Kinerja Usaha Umkm Kopi: Sebuah Tinjauan Teoritis Dan Empiris. *Jurnal AGRISEP: Kajian Masalah Sosial Ekonomi Pertanian Dan Agribisnis*, 20(01), 117–128. <https://doi.org/10.31186/jagrisep.20.01.117-128>
- Taufik Hidayat B Tahawa1, Nurawahyuni Syahrir2, A. G. (2024). *Pemberdayaan Kelompok Wirausaha Tenun Ronggeang Dalam Implementasi Manajemen Keuangan Wirusaha Berbasis Sdgs Dalam Upaya Menciptakan Usaha Mandiri Dan Mendorong Inovasi Dan Kreatifitas Usaha*. 11, 1716–1724.
- Wahyuni, L., Hambali, M., Rizal, M. S., Fibrianto, K., Bimo, I. A., & Rahman, K. (2023). Peningkatan Kompetensi Manajerial Petani Kopi untuk Pengembangan Wisata Agraris “Lodji” Bromo. *Jurnal Pengabdian UNDIKMA*, 4(4), 798. <https://doi.org/10.33394/jpu.v4i4.8938>