

# Wirausaha Muda Sukses Cimahi

## *Cimahi's Successful Young Entrepreneur*



**Ir. Benny Pramono, IPM**

Pengawas Bibit Ternak Penyelia

Direktorat Pengolahan dan Pemasaran Hasil Peternakan

Direktorat Jenderal Peternakan dan Kesehatan Hewan

**R**ina Rosdianawati merupakan Sarjana Peternakan lulusan Fakultas Peternakan Universitas Padjadjaran tahun 2003. Wanita kelahiran padang ini, sejak kecil sampai dengan dewasa telah lama tinggal di Cimahi Jawa Barat, sehingga tidak aneh kalau logat gaya bicaranya lebih kental dengan bahasa Sunda. Umumnya wanita padang pandai berdagang, demikian pula halnya Rina beserta suami dan kedua putrinya mulai merintis usaha dengan berjualan roti. Gayung bersambut pada tahun 2014 Rina terpilih sebagai SMD-WP (Sarjana Membangun Desa Wirausaha Pendamping) yang saat ini namanya PUP (Pendamping Usaha Peternakan).

*Rina Rosdianawati is a Bachelor of Animal Husbandry who graduated from the Faculty of Animal Husbandry at Padjadjaran University in 2003. From childhood to adulthood, this Padang-born woman has lived in Cimahi, West Java, for a long time, so it is not surprising that her accent is thicker in Sundanese. Generally, she was good at trading, and so were Rina, her husband, and her two daughters, who started a business selling bread. In 2014, Rina was selected as an SMD-WP (Bachelor for Building Entrepreneurial Villages), which is currently called PUP (Livestock Business Assistant).*





Wanita kelahiran tahun 1979 merupakan sosok yang rajin, tekun, sabar dan menikmati setiap perannya dalam mendampingi kelompok peternak binaannya. Berbekal pengalaman dan kesabarannya berkoordinasi dengan pemerintah kota Cimahi dan stakeholder terkait, Rina dan keluarga memutuskan untuk mengontrak rumah agar akses pelayanan kepada kelompok peternak yang didampinginya lebih dekat. Lambat laun upayanya mulai membuahkan hasil, hal ini dapat dilihat dari pola pikir para peternak yang awalnya beternak hanya sebagai tabungan saja, telah berubah orientasinya ke arah produk olahan agar dapat meningkatkan hasil usaha peternakanya.

Dalam perjalanannya ada beberapa hal yang membuat Rina berhasil dalam mendampingi kelompok binaannya yaitu bagaimana menanamkan tekad pada dirinya, bahwa dalam bertugas jangan semata-mata hanya untuk mencari keuntungan pribadi, akan tetapi bagaimana memberikan pelayanan yang optimal kepada pemberdayaan masyarakat. Disamping itu Rina tidak menempatkan dirinya sebagai artis bagi kelompok, namun bagaimana potensi dan kreativitas kelompok peternak dapat tergali secara optimal.

Keberadaan Rina di tengah-tengah kelompok peternak banyak memberikan manfaat. Hal ini dibuktikan dengan usahanya untuk memperluas akses permodalan dan membangun jejaring

*The woman born in 1979 is a figure who is diligent, patient, and enjoys every role she plays in assisting the group of breeders she supports. Armed with her experience and patience in coordinating with the Cimahi city government and related stakeholders, Rina and her family decided to rent a house to provide closer access to services for the group of breeders she accompanied. Gradually, their efforts began to bear fruit; this can be seen from the mindset of breeders who initially raised livestock only for savings and changed their orientation towards processed products to increase the results of their livestock business.*

*In her journey, there were several things that made Rina successful in assisting her target group, namely how to instill determination in herself and that in her duties she should not only seek personal gain but rather how to provide optimal service for community empowerment. Apart from that, Rina does not position herself as an artist for the group but rather as an example of how the potential and creativity of the breeder group can be optimally explored.*

*Rina's presence in the midst of a group of breeders provides many benefits. Its initiatives to increase access to capital and create group networks through cooperation with the Cimahi*

kelompok melalui kerjasama dengan Pemerintah Kota Cimahi dan stakeholder terkait. Upayanya akhirnya membuahkan hasil dalam bentuk bantuan sarana peralatan pemerahan susu seperti milkcan, mesin semprot air untuk memandikan sapi perah, freezer/kulkas untuk menyimpan produk olahan susu yoghurt, kefir dan es krim.

Lebih lanjut bantuan dari perguruan tinggi berupa bimbingan teknis atau pelatihan cara membuat campuran pakan konsentrat sapi perah, pembuatan karamel susu, kerupuk susu, cistik susu sampai dengan membuat produk sabun dari susu. Karena usaha yang dilakukan oleh kelompok ini dikategorikan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM), sehingga dari bank Jabar mau memberi bantuan kredit pinjaman dengan bunga rendah.

Kelompok peternak sapi perah yang tergabung dalam binaan Rina beranggotakan sebanyak 80 peternak dengan populasi sebanyak 800 ekor, rata-rata kepemilikan per anggota 6-14 ekor dengan produksi susu rata-rata 15 liter/ekor/hari. Produksi susu dari kelompok sebagian besar dijual ke KPSBU Lembang dengan harga susu per/liter  $\pm$  Rp. 6.200,-, sedangkan kalau produksi susu kelompok dibeli oleh gerai gerai hasil olahan susu dengan harga  $\pm$  Rp. 7.200,-. Jadi ada selisih Rp. 1.000,- Produksi susu juga sebagian diolah untuk diversifikasi usaha kelompok yaitu pengolahan susu dalam bentuk produk minuman

*City Government and related stakeholders serve as evidence of this. His efforts finally bore fruit in the form of assistance with milking equipment such as milk cans, water spray machines for bathing dairy cows, freezers, and refrigerators for storing processed milk products such as yogurt, kefir, and ice cream.*

*Further assistance from universities takes the form of technical guidance or training on how to make dairy cow concentrate feed mixtures, milk caramel, milk crackers, milk sticks, and even soap products from milk. Because the businesses carried out by this group are categorized as Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs), West Java banks are willing to provide credit assistance with low-interest loans.*

*The group of dairy farmers under Rina's guidance consists of 80 farmers with a population of 800 heads; the average ownership per member is 6–14 heads, with an average milk production of 15 liters per cow per day. The majority of milk production from the group is sold to KPSBU Lembang at a milk price per liter of  $\pm$  Rp. 6,200, whereas if the group's milk production is purchased by a milk processing outlet at a price of  $\pm$  Rp. 7,200,-. So there is a difference of Rp. 1,000,- Milk production is also partly processed to diversify the group's business, namely processing milk in the form*





susu seperti susu pasteurisasi, yoghurt dan kefir serta makanan ringan seperti permen/karamel susu, kerupuk susu, cistik susu sampai dengan membuat produk bolu susu cipageran dan sabun susu dengan merek dagang “Chaimilksoap”.

Seiring perjalanan, usaha kelompok peternak sapi perah semakin berkembang dan puncaknya pada tahun 2022 Rina beserta kelompok binaan merealisasikan berdirinya gerai hasil olahan susu di Desa Cipageran. Dimana tujuannya untuk memudahkan proses pemasaran produk olahan susu dari kelompok. Untuk promosi produk, strategi yang di tempuh Rina melalui facebook, youtube, berbagai acara pameran.

Terbukti dengan adanya gerai olahan susu omset usaha kelompok terjadi peningkatan setiap tahunnya dan menjanjikan untuk terus dikembangkan skala usahanya. Omzet terus meningkat mulai tahun 2016 sebesar 36 juta rupiah sampai dengan 2022 menjadi Rp. 275 juta pertahun. Hal ini juga yang membuat Rina memperoleh penghargaan sebagai Wirausaha Muda.

Kedepannya tidak hanya gerai hasil olahan susu, tetapi pengelolaannya akan diarahkan menjadi kelembagaan berbadan hukum dalam bentuk wadah koperasi, yaitu kelompok peternak sapi perah binaan Rina akan dikembangkan menjadi unit inti sapi perah, unit pengolahan pakan hijauan, unit pengolahan pakan konsentrat dan unit simpan pinjam yang menunjang jalannya usaha peternakan sapi perah binaannya. (bp)

*of milk drink products such as pasteurized milk, yogurt, and kefir, as well as snacks such as milk candy or caramel, milk crackers, and milk sticks, and making cipageran milk sponge products and soap milk with the trademark “Chaimilksoap”.*

*As time goes by, the business of the dairy farmer group continues to develop, culminating in 2022, when Rina and the assisted group will realize the establishment of a dairy product outlet in Cipageran Village. The aim is to facilitate the marketing process of the group's dairy products. For product promotion, Rina's strategy is through Facebook, YouTube, and various exhibition events. It is proven that with the existence of a milk outlet, the group's business turnover increases every year, and it promises to continue to develop the scale of the business. Turnover continues to increase starting in 2016 by 36 million rupiahs until 2022, reaching Rp. 275 million per year. This also helped Rina receive an award as a young entrepreneur.*

*In the future, it will not only be a dairy product outlet, but its management will be directed towards becoming a legal entity in the form of a cooperative, namely the dairy farmer group under Rina's guidance, which will be developed into a core dairy cattle unit, forage processing unit, concentrate feed processing unit, and savings and loan unit. support the running of the dairy farming business under his supervision. (bp-tr-rmd)*