

PELATIHAN USAHA MINUMAN KOPI SUSU REGAL UNTUK MENINGKATKAN JIWA KEWIRAUSAHAAN SANTRI PPSQ ASY-SYADZILI

Widi Dwi Ernawati¹⁾, Dyah Metha Nurftriasih²⁾, Rika Wijayanti³⁾, Rosy Aprieza
Puspita Zandra⁴⁾, Fathimatus Zahro Fazda Oktavia⁵⁾,
^{1,2,3,4,5)}Jurusan Akuntansi, Politeknik Negeri Malang
⁵⁾email: fathimatuszfoktavia@polinema.ac.id

Abstract

PPSQ Asy-Syadzili as one of the big boarding schools with a total of more than 1,000 students has extraordinary resources if used properly. So far, many resources have not been utilized optimally or are still managed by outsiders. Therefore, this service activity aims to help students take advantage of the internal and external resources and market share of the cottage and make it a place for direct learning how to be a polite and successful entrepreneurship. The concrete steps to be taken are to encourage students to have an entrepreneurial spirit. The business idea taken is a food and beverage business which is the basic needs of the students themselves. Because the activity was carried out during the pandemic, the training was carried out online by uploading tutorial videos on YouTube. The evaluation results after the training showed that participants had a high level of satisfaction, great benefits and the ability of participants to continue the results of the training in starting a business and teaching these skills to other residents. Participants give suggestions so that they can get other training in the future.

Keywords: beverage, entrepreneurship

1. PENDAHULUAN

Pondok Pesantren Salaf Al-Quran (PPSQ) Asy Syadzili berlokasi di Kecamatan Pakis, Kabupaten Malang. PPSQ Asy Syadzili merupakan salah satu lembaga pendidikan formal yang diharapkan dapat mencetak generasi Islami, berakhlak mulia, cerdas, terampil dan berjiwa entrepreneur. Berdasarkan Undang-undang No. 18 Tahun 2019 tentang Pesantren, tujuan diselenggarakannya pesantren adalah: a) membentuk individu yang unggul di berbagai bidang yang memahami dan mengamalkan nilai ajaran agamanya dan/ atau menjadi ahli ilmu agama yang beriman, bertakwa, berakhlak mulia, berilmu, mandiri, tolong-menolong, seimbang, dan moderat; b) membentuk pemahaman agama dan keberagamaan yang moderat dan cinta tanah air serta membentuk perilaku yang mendorong terciptanya kerukunan hidupberagama; dan c) meningkatkan kualitashidup masyarakat yang berdaya dalam memenuhi kebutuhan pendidikan warga negara dan kesejahteraan sosial masyarakat(UU No. 18, 2019). Hal ini berlaku pula bagi para santri di PPSQ Asy Syadzili yang

memiliki tujuan utama bahwa lulusannya nanti adalah seorang ahli ilmu agama yang sekaligus mampu berdikari dalam upaya peningkatan kualitas hidup masyarakat.

Dahulu pondok pesantren hanya mempelajari ilmu agama saja, di mana para santri tidak diajarkan untuk terlalu Hubuddunya (keduniawian), akan tetapi dengan perkembangan zaman pondok pesantren sudah memasuki babak baru di mana pendidikan tidak hanya fokus pada ilmu agama akan tetapi ilmu umum pun mulai diterapkan, seperti aspek pendidikan, aspek sosial, dan aspek ekonomi. Dengan demikian pondok pesantren memungkinkan untuk berperan sebagai agen pembangunan dalam memecahkan masalah ekonomi masyarakat pedesaan. Selain itu, setelah keluar dari pondok pesantren santri memiliki keterampilan untuk mendirikan usaha sendiri tanpa harus melamar pekerjaan kemana-mana bahkan mampu membuka lapangan pekerjaan bagi orang lain.

Beberapa pondok pesantren di Indonesia mulai bertransformasi menjadikan pesantrennya agar mampu menjadikan santri hidup mandiri dengan berwirausaha.

Mengubah kurikulum pesantren yang dulunya hanya berfokus pada mengaji saat ini ditambah dengan adanya kurikulum berwirausaha. Diantaranya beberapa Pondok Pesantren yang sudah mengembangkan kewirausahaan diantaranya, Pondok Pesantren Al-Ittifaq Bandung dengan wirausahanya. Santri binaan yang ikut dalam program *entrepreneurship* mulai bekerja dari pagisampai sekitar jam 11.00 sedangkan waktu lainnya digunakan untuk belajar. Para santri bekerja dalam dua kelompok, yaitu kelola pertanian dan kelola peternakan. Santri yang bertugas di bagian pertanian diisi sekitar 10-20 orang. Sedangkan kelompok pertanian terdiri dari sekitar 4-5 orang. Secara rutin mereka dirotasi agar memiliki keterampilan mengelola berbagai produk. Sedangkan beberapa santri perempuan, mereka khusus menangani pengemasan, garmen dan kerajinan. Selain itu, di Yogyakarta ada beberapa pondok pesantren yang mulai mengajarkan para santri tentang berwirausaha seperti di Pondok Pesantren MAFAZA. Di sana para santri diajarkan untuk membuat roti dan juga ternak. Kemudian Pondok Pesantren Al-Mumtaz di Gunungkidul yang memiliki basis tahfidz juga menjadi basis *entrepreneur* yang mengedepankan kemandirian dan kesejahteraan santri.

Hasil peninjauan dan diskusi di awal yang dilakukan oleh tim pelaksana Pengabdian pada Masyarakat (PPM) merujuk pada satu permasalahan utama PPSQ Asy Syadzili, yaitu perlu adanya tambahan pengetahuan di bidang kewirausahaan, khususnya kegiatan wirausaha yang memungkinkan untuk dilakukan di lingkungan pondok. Pondok Pesantren Asy Syadzili terdiri dari 2 (dua) bagian, yaitu pondok putra dan pondok putri. Masing-masing pondok tersebut terdapat kantin untuk memenuhi kebutuhan makan dan minum para santri sehari-hari. Selain itu, PPSQ Asy Syadzili juga mendirikan sekolah SMP (Sekolah Menengah Pertama) dan SMA (Sekolah Menengah Atas), baik untuk putra dan putri. Pihak pondok berharap bahwa para santri dapat mengakomodir kebutuhan makan dan minum untuk kantin di pondok dan di sekolah secara mandiri. Sehingga hal ini bisa menjadi wadah bagi para santri untuk belajar berwirausaha dengan pangsa pasar utama adalah para santri itu sendiri.

Hal ini menjadikan motivasi diadakannya program Pengabdian pada Masyarakat di PPSQ Asy Syadzili. Tim pelaksana PPM yang memiliki latar belakang pendidikan di bidang Akuntansi melakukan pelatihan kewirausahaan di bidang minuman. Ide bisnis ini diambil mengingat usaha minuman yang saat ini banyak digemari masyarakat luas. Melalui pelatihan kewirausahaan ini, tim pelaksana PPM akan memberikan banyak dorongan dan menjelaskan langkah-langkah memulai usaha minuman.

2. KAJIAN LITERATUR

2.1 Pengertian Kewirausahaan

Menurut Saban Echdar (2013) kewirausahaan adalah sebuah proses untuk menciptakan nilai melalui pengenalan peluang bisnis, manajemen risiko yang tepat, keterampilan komunikasi dan manajemen sumber daya supaya terlaksana dengan baik. Kewirausahaan juga dikatakan sebagai suatu sikap, jiwa dan kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru, yang sangat bernilai dan berguna baik bagi dirinya sendiri maupun bagi orang lain. Kewirausahaan ini merupakan sikap mental dan jiwa yang selalu aktif atau kreatif, berdaya, pencipta, berkarya, sersahaja dan berusaha dalam rangka meningkatkan pendapatan atas kegiatan usahanya (Purwana dan Wibowo, 2017).

Wirausaha yang sukses pada umumnya adalah memiliki kompetensi, seperti ilmu pengetahuan, keterampilan, kualitas individu (sikap, motivasi, nilai, dan tingkah laku) yang diperlukan untuk melaksanakan pekerjaan (Basrowi, 2014).

2.2 Jiwa Kewirausahaan

Suatu usaha dapat terwujud karena adanya jiwa kewirausahaan yang melatarbelakangi. Jika kewirausahaan merupakan kepribadian yang memiliki tindakan kreatif, gemar berusaha, pantang menyerah, percaya diri, memiliki kontrol diri yang baik, mampu mengelola risiko, pandai menangkap peluang, penuh inisiatif, memiliki motivasi yang kuat, pandangan luas, dan sangat menghargai waktu (Kuratko, 2003).

Dalam menjalankan kegiatan usaha dibutuhkan jiwa kewirausahaan sebagai nyawa dalam berwirausaha. Jiwa kewirausahaan tersebut ditunjukkan melalui sifat, karakter, dan watak pelaku usaha yang pantang menyerah mewujudkan gagasan inovatif ke dunia nyata (Hartanti, 2008). Faktor-faktor yang mempengaruhi jiwa kewirausahaan seseorang adalah keyakinan optimisme, disiplin, komitmen, berinisiatif, motivasi, memiliki jiwa

J-ABDIMAS

kepemimpinan, suka tantangan, bertanggung jawab, dan memiliki jiwa sosial (Nasution, 2007).

2.3 Peluang Usaha Minuman Kekinian

Minuman kekinian menjadi salah satu ide bisnis yang banyak dilirik oleh masyarakat. Hal ini dikarenakan menjalankan usaha minuman kekinian dengan model kecil bukannya sesuatu yang mustahil. Fenomena ini juga ditunjang dengan kondisi geografis Indonesia yang menyebabkan Indonesia memiliki iklim tropis dengan rata-rata cuaca panas setiap harinya. Sehingga minuman segar akan menjadi primadona bagi kehidupan masyarakat sehari-hari.

Selanjutnya kalangan anak muda juga sangat gemar dengan aneka makanan dan minuman yang unik dan beragam variasi rasa. Menurut Jukri (2020) hal utama yang perlu disiapkan oleh calon pengusaha minuman kekinian adalah jenis minuman kekinian apa yang akan dijual, persiapan modal untuk menyetok bahan, membeli peralatan, menentukan kemasan yang menarik, dan mencari lapak jualan kaki lima yang strategis.

2.4 Jenis Minuman Kekinian

Tren kuliner, khususnya minuman seolah tak ada hentinya. Ada saja varian baru yang hadir tiap waktu. Perubahan yang dibuat bukan hanya pada rasa, melainkan juga tambahan bahan pelengkap dan *topping* yang kemudian disempurnakan dengan kemasan berkonsep menarik. Dengan rasa dan tampilan yang menggugah selera, tak heran minuman-minuman kekinian itu selalu menarik untuk dicicipi. Terlebih saat cuaca tengah panas, sensasi mengonsumsi minuman dingin terasa melegakan tenggorokan. Dalam beberapa tahun ke belakang, variasi produk minuman kekinian yang bermunculan di pasar sangatlah beragam. Berikut 5 (lima) minuman kekinian berdasarkan berita yang diambil dari www.kompas.com (2020):

1. Bubble Tea.
2. Thai Tea.
3. Cheese Tea.
4. Kopi Susu Regal
5. Kopi Susu Gula Aren.

Kemudian dari situs www.anekawisata.com juga membahas beberapa minuman kekinian selain di atas, diantaranya:

ISSN: 2407-4357 E-ISSN: 2807-9353

1. Dalgona Coffee.
2. Alpukat Kocok.
3. Cappuciono Cincau.
4. Smoothie Mangga.
5. Matcha Ice Blended.
6. Milkshake.

2.5 Aspek Pemasaran

Bagi pengusaha pemula, disarankan untuk tidak menetapkan harga jual yang terlalu tinggi. Pada titik awal ini, fokus utamanya adalah mengenalkan produk pada masyarakat. Selain itu, karena pangsa pasarnya adalah internal pondok, yaitu santri atau staf pekerja, maka sebaiknya tidak mengambil keuntungan terlalu besar. Harga ditetapkan untuk setiap gelas maksimal Rp 1.000. Tingkat penjualan produk sangat dipengaruhi oleh cita rasa kopi yang dibuat mengingat usaha ini bisa menjadi usaha monopoli atau satu-satunya yang ada di dalam lingkungan pondok.

Selain itu, santri juga bisa mengembang usaha ini ke luar pondok. Santri dapat memanfaatkan cara pemasaran yang sederhana yaitu menggunakan media sosial dan koneksi teman sekolah. Media sosial saat ini telah memberikan kemudahan untuk pemasaran, misalnya: *Facebook, Instagram, WhatsApp*, dan lain-lain. Tentunya penggunaan *handphone* untuk kepentingan usaha ini tetap berada di bawah pemantauan pengurus yayasan. Penting untuk selalu memperbarui informasi di media sosial dan mencantumkan pendapat/ testimoni dari konsumen yang puas dengan produk yang sudah dibelinya. Konsumen minuman ini adalah hampir semua orang dengan rentang usia yang beragam. Perlu diperhatikan bahwa tingkat persaingan sangat ketat karena banyaknya pelaku bisnis yang sama. Karena usaha ini mudah dijalankan, banyak orang membuka usaha serupa. Kunci sukses bersaing adalah inovasi produk, keunikan yang tidak dimiliki oleh produk lain, harga yang terjangkau dan pemasaran secara *online* melalui media sosial.

3. METODE

Program kegiatan PKM ini dilaksanakan pada bulan Juli 2020 dengan peserta pelatihan 15 santri putra. Pelaksanaan kegiatan PKM ini dilakukan pada saat adanya pandemi Covid-19 sedang berlangsung. Hal ini menyebabkan adanya beberapa perubahan terkait tempat pelaksanaan PPM. Sebelumnya pelaksanaan PPM direncanakan akan diadakan di pondok

J-ABDIMAS

dan bertemu secara langsung dengan para santri dan staf pondok. Akan tetapi setelah adanya pandemi, pihak PPSQ Asy Syadzili memberikan larangan untuk datang ke pondok demi upaya menjaga kesehatan semua pihak. Pada akhirnya kegiatan PPM dilakukan secara daring dengan tim pelaksana PPM membuat sebuah video tutorial yang nantinya dapat dilihat oleh para santri di pondok bersama-sama.

Dalam melakukan kegiatan Pengabdian pada Masyarakat di yayasan Al Husna, berikut adalah urutan metodel yang dilakukan:

1. Survei lapangan untuk mengamati situasi, kondisi, dan kebutuhan pelatihan di PPSQ Asy Syadzili.
2. Melakukan koordinasi dengan ketuadan pengurus pondok terkait kebutuhan pelatihan dan peserta pelatihan yang sesuai.
3. Tim Pengabdian pada Masyarakat menyusun proposal PPM yang telah disesuaikan dengan kebutuhan pondok.
4. Sosialisasi program pengabdian masyarakat kepada ketua yayasan, pengurus, dan para santri PPSQ Asy Syadzili sesuai dengan proposal yang telah disusun sebelumnya.
5. Menentukan jadwal pelaksanaan kegiatan pengabdian.
6. Memberikan paket lengkap peralatan dan bahan untuk membuat minuman Kopi Susu Regal kepada 15 santri peserta pelatihan melalui pengurus pondok.
7. Membuat video pelatihan sebagai media penyampaian materi pelatihan.
8. Mengunggah video pelatihan di YouTube, sehingga peserta pelatihan dapat mengulang beberapa kali praktik.
9. Peserta pelatihan mempraktikkan langkah-langkah pembuatan Kopi Susu Regal dengan menggunakan alat dan bahan yang telah dikirimkan oleh tim pelaksana PPM sebelumnya didampingi oleh pengurus pondok.
10. Peserta pelatihan mengisi Kuesioner Kepuasan Mitra PPM secara *online* melalui *Google Forms* yang disebarluaskan melalui nomor Whatsapp pengurus pondok.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Pelaksanaan Kegiatan

Kegiatan diawali dengan melakukan survei lapangan untuk mengamati situasi di PPSQ Asy Syadzili. Dari survei ini diperoleh informasi

ISSN: 2407-4357 E-ISSN: 2807-9353

bahwa para santri pondok membutuhkan pelatihan yang bersifat praktis untuk bisa diaplikasikan dalam usaha yang mudah dikerjakan, tidak membutuhkan modal besar dan bisa dikerjakan dari pondok karena para santri ini masih berstatus sebagai pelajar yang memiliki kewajiban utama yaitu menuntut ilmu di sekolah. Selanjutnya, dilakukan koordinasi dengan ketua yayasan dan para pengurus pondok. Selain itu, dilakukan juga sosialisasi program pengabdian masyarakat pada para pengurus dan perwakilan santri PPSQ Asy Syadzili. Setelah niat ini disambut baik oleh pihak pondok, maka paket lengkap peralatan dan bahan untuk membuat Kopi Susu Regal dikirimkan kepada 15 orang santri peserta pelatihan. Paket diserahkan kepada pengurus pondok. Para peserta yang dipilih oleh yayasan adalah 15 orang santri pria. Untuk kemudahan komunikasi antara pemateri PPM dan seluruh peserta, maka tim pelaksana PPM berhubungan secara aktif dengan pengurus pondok melalui *Whatsapp*. Hal ini dikarenakan para santri tidak diperbolehkan menggunakan *handphone* di lingkungan pondok.

Karena masa pandemi yang tidak memperbolehkan adanya masyarakat yang berkumpul, maka pelatihan tentang pembuatan minuman kekinian Kopi Susu Regal dilakukan secara online melalui video yang dipublikasikan di YouTube. Video pelatihan diunggah dengan alamat website [Pelatihan Usaha Minuman Kekinian untuk Meningkatkan Jiwa Kewirausahaan Santri PPSQ Asy Syadzili - YouTube](#).

Sejak diunggah tanggal 24 Juli 2020 hingga tanggal 24 September 2021, video ini sudah disaksikan sebanyak 425 kali. Kelebihan menggunakan video ini adalah para peserta pelatihan bisa mengulang beberapa kali jika ada yang kurang dipahami. Selain itu, mereka memiliki kebebasan untuk memilih waktu luang yang tepat untuk praktik membuat Kopi Susu Regal ini. Para peserta memiliki waktu selama satu minggu untuk menonton video dan praktik membuat Kopi Susu Regal sejak menerima paket lengkap alat dan bahan.

Berikut merupakan alat dan bahan serta langkah-langkah pembuatan Kopi Susu Regal yang didemokan oleh tim pelaksana PPM Alat:

1. Kompor 1 buah.
2. Gelas saji 1 buah.
3. Panci 1 buah.
4. Sendok 1 buah.
5. Mangkok 2 buah.
6. Sedotan plastik 1 buah.
7. Gelas takar 1 buah.
8. Pengaduk makanan 1 buah.

Bahan:

Larutan Gula

1. Gula aren / gula semut/ gula merah 8

J-ABDIMAS

sendok makan.

- Air matang 80 ml.

Ekstrak Kopi

- Kopi instan (misalnya Nescafe) 1 sendok makan atau Kopi bubuk (misalnya kopi Torabika) 2 sendok makan.
- Air panas 50 ml jika menggunakan Nescafe atau air panas 100 ml jika menggunakan Torabika.

Bahan Lainnya:

- Susu cair/ UHT (disarankan menggunakan susu Coconut Milk merk Frisian Flag atau Full Cream merk Diamond) 100 ml.
- Marie Regal 2/ 3 keping.
- Es batu secukupnya.

Cara Pembuatan:

- Membuat larutan gula → campurkan 8 sendok makan gula aren + 80 ml air matang, kemudian didihkan air gula. Setelah mendidih, matikan kompor, dan sisihkan. Apabila menggunakan gula merah yang keras, harap digerus atau ditumbuh terlebih dahulu.
- Membuat ekstrak kopi → campurkan 1 sendok makan kopi instan + 50 ml air panas atau 2 sendok makan kopi bubuk + 100 ml air panas. Kemudian sisihkan. Apabila menggunakan kopi bubuk, saring larutan ekstrak kopi terlebih dahulu. Kemudian sisihkan.
- Siapkan gelas saji dengan takaran 345 ml.
- Tuangkan 40 ml larutan gula ke dalam gelas saji.
- Tambahkan dengan es batu secukupnya.
- Tuangkan 100 ml susu cari secara perlahan dengan aliran susu menempel pada gelas.
- Tuangkan 50 ml larutan ekstrak kopi.
- Remukkan 2/ 3 keping Marie Regal, kemudian masukkan ke dalam gelas saji.

4.2 Evaluasi Hasil Kegiatan

Setelah selesai mengikuti pelatihan, para peserta diminta untuk menyajikan minuman Kopi Susu Regal yang telah dibuat. Minuman tersebut disajikan kepada para pengasuh PPSQ Asy Syadzili. Para pengasuh pondok tersebut mewakili tim PPM untuk memberikan evaluasi terhadap hasil praktik para santri yang tidak bisa dilakukan secara langsung oleh tim PPM karena kendala pandemi Covid-19. Para pengasuh memberikan penilaian terhadap Kopi Susu Regal berupa pernyataan Enak, Kurang Enak, dan Tidak Enak. Selain itu, pengasuh para santri juga memberikan saran perbaikan

ISSN: 2407-4357 E-ISSN: 2807-9353

untuk rasa minuman peserta pelatihan. Selain itu peserta mengisi kuesioner kepuasan mitra menggunakan *Google Forms*. Link ini disebarluaskan secara *online* melalui nomor *WhatsApp* pengurus pondok yang menjadi jembatan antara tim pelaksana PPM dengan peserta pelatihan. Sebanyak

15 peserta memberikan respon dengan mengisi kuesioner. Berdasarkan hasil kuesioner, kepuasan terbesar peserta terdapat pada aspek alat/perengkapan yang disediakan. Tidak ada satupun peserta yang menjawab tidak puas pada semua aspek. Hasil kepuasan para mitra ditampilkan dalam tabel

berikut:

Tabel 1. Kepuasan Peserta Pelatihan

Pertanyaan	Sangat Puas	Puas	Cukup Puas	Tidak Puas	Total
Bagaimana kepuasan peserta terhadap kegiatan pengabdian dari aspek:					
Metode atau cara penyampaian materi.	5	9	1	0	15
Materi yang diberikan.	5	10	0	0	15
Pelaksanaan kegiatan PPM.	8	7	1	0	15
Alat dan bahan.	10	5	0	0	15

Terkait manfaat pelatihan, 10 orang peserta menjawab bahwa pelatihan sangat bermanfaat dan 4 orang peserta menyatakan bermanfaat, sebagaimana ditunjukkan dalam tabel dan grafik berikut:

Tabel 2. Kebermanfaatan Kegiatan

Pertanyaan	Sangat Manfaat	Manfaat	Cukup Manfaat	Tidak Manfaat	Total
Bagaimana pendapat peserta mengenai kebermanfaatan kegiatan pengabdian yang telah dilaksanakan?	10	4	1	0	15

Untuk menggali jawaban lebih detail tentang bagaimana peserta melanjutkan dan memanfaatkan materi dalam pelatihan, maka pertanyaan ini dimasukkan dalam kuesioner. Terdapat beragam jawaban dari para peserta, namun tema utama jawaban adalah ketrampilan tersebut akan digunakan untuk membuka usaha kecil dan akan mengajarkan pada santri-santri yang lain. Hal ini menunjukkan bahwa pelatihan sudah mencapai

sasaran yang diharapkan yaitu peningkatan ketrampilan yang bisadigunakan untuk meningkatkan keterampilan dan minat santri berwirausaha. Para peserta memberikan saran-saran yang sangat baik. Mereka menyarankan untuk memberikan pelatihan lagi dengan materi atau ketrampilan yang lebih bervariasi atau berbeda dan tidak hanya sekali ini saja.

Berikut ini merupakan beberapa gambar dokumentasi dari pelaksanaan kegiatan PPM di PPSQ Asy Syadzili:



Gambar 1. Tampilan Video YouTube Materi PPM



Gambar 2. Proses Pembuatan Kopi Susu Regal



Gambar 3. Hasil Jadi Kopi Susu Regal

5. SIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil pelaksanaan kegiatan PPM yang dilaksanakan di PPSQ Asy-Syadzili Kecamatan Pakis Kabupaten Malang, dapat disimpulkan bahwa beberapa hal mengenai sebagai berikut:

1. Santri PPSQ Asy-Syadzili sangat membutuhkan tambahan pengetahuan di bidang kewirausahaan sebagai tambahan keterampilan yang ditonjolkan dari lulusan pondok.
2. Pelaksanaan kegiatan di tengah kondisi pandemi tidak menghalangi tim PPM untuk tetap melakukan kegiatan secara daring dengan mengunggah video di YouTube. Pelatihan *online* ini memberikan fleksibilitas waktu pada para peserta untuk menentukan sendiri waktu yang luang untuk praktik membuat Kopi Susu Regal setelah melihat video tutorial.
3. Respon dari para peserta sangat menggembirakan, hal ini bisa dilihat dari hasil survei *online* yang dilakukan setelah pelatihan. Hampir seluruh pesertamenyatakan sangat puas dan puas, tidak ada satupun yang menyatakan tidak puas. Darisisi kemanfaatan, hampir seluruh peserta menyatakan bahwa pelatihan sangat bermanfaat dan bermnfaat, tidak ada yang menyatakan tidak bermanfaat. Selain itu, seluruh peserta menyatakan bahwa ketrampilan yang diperoleh dari pelatihan bisa dilanjutkan dalam bentuk usaha menjual minuman kekinian atau mengajarkan ketrampilan tersebut pada santri yang lain. Peserta jugamemberikan saran agar mereka bisa memperoleh kesempatan untuk mendapatkan pelatihan lain.

Pelaksanaan PPM di PPSQ Asy-Syadzili yang telah dilakukan masih memiliki beberapa kekurangan. Berikut merupakan beberapa saran yang dapat dilakukan untuk menyempurnakan pelaksanaan PPM selanjutnya:

1. Apabila kondisi pandemi Covid-19 telah lebih baik, maka kegiatan PPM sebaiknya dilakukan secara luring dan lebih mengutamakan komunikasi secara langsung (tatap muka) antara tim PPM dengan santri peserta pelatihan.
2. Kegiatan PPM berikutnya dapat dilakukan kembali pada PPSQ Asy Syadzili dengan tema pelatihan berbeda agar para santri mendapatkan pengetahuan wirausaha secara holistik.

6. DAFTAR REFERENSI

- Basrowi. (2014). Kewirausahaan untuk Perguruan Tinggi. Bogor: Chalia Indonesia.
- Echdar, Saban. (2013). Manajemen Entrepreneurship. Yogyakarta: CV Andi Offset.
- Hartanti. (2008). Manajemen Pengembangan Kewirausahaan (Entrepreneurship) Siswa SMK 4 Yogyakarta. Universitas Negeri

Yogyakarta.

- Jukri. (2020). Manisnya Peluang Usaha Minuman Kekinian Modal Kecil.
<https://bisnisukm.com/peluang-usaha-minuman-kekinian-modal-kecil.html>.
Diakses pada 24 September 2021 pukul 11.49 WIB.
- Kompas. (2020). Ini Deretan Minuman Kekinian yang Wajib Kamu Coba.
<https://biz.kompas.com/read/2020/11/19/095409828/ini-deretan-minuman-kekinian-yang-wajib-kamu-coba>. Diakses pada 24 September 2021 pukul 9.45 WIB.
- Kuratko, D., F. (2003). Entrepreneurship Education: Emerging Trends and Challenger for the 21st Century. Coleman Foundation White Paper Series for the US Association of Small Business and Entrepreneurship.
- Nasution, Arman Hakim. (2007). Entrepreneurship Membangun Spirit Teknopreneurship. Yogyakarta: CV Andi Offset.
- Purwana, Dedi dan Wibowo, Agus. (2017). Pendidikan Kewirausahaan di Perguruan Tinggi. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Wisata, Aneka. (2020). 10 Minuman Kekinian Paling Enak Untuk Dijual yang Mudah Dibuat Beserta Resep Praktis Cara Membuatnya
<https://www.anekawisata.com/minuman-kekinian.html>. Diakses pada 24 September 2021 pukul 10.11 WIB.