

## **PENERAPAN TEKNOLOGI PEMASARAN PRODUK KOPI MENGGUNAKAN MEDIA ONLINE PADA KUB TANI MANUNGGAL TEMANGGUNG**

**Sandi Supaya<sup>1)\*</sup>, Makmun Riyanto<sup>1)</sup>, Mardinawati<sup>2)</sup>, Ahmad Wafa Mansur<sup>2)</sup>**

<sup>1)</sup>Jurusan Administrasi Bisnis, Politeknik Negeri Semarang

<sup>2)</sup>Jurusan Akuntansi, Politeknik Negeri Semarang

Jl. Prof. H. Soedarto, SH Tembalang Semarang 50275

\*E-mail: [sandi552017@gmail.com](mailto:sandi552017@gmail.com)

### **Abstrak**

Anggota Kelompok Usaha Bersama (KUB) Tani Manunggal Desa Gesing adalah para pengrajin kopi bubuk jenis robusta, kopi yang diproduksi dari hasil perkebunan anggota kelompok. Desa Gesing merupakan desa penghasil kopi robusta terbesar di Kecamatan Kandangan. Permasalahan yang dihadapi dalam kegiatan ini adalah mitra belum memiliki peralatan sealer yang digunakan untuk mengemas produk kopi bubuk dan untuk merekatkan kemasan produk kopi digunakan setrikan baju. Permasalahan lain yang dihadapi mitra adalah pemasaran produk kopi yang masih dilakukan secara konvensional, konsumen langsung datang ke lokasi produksi, dijual kepada kenalan, dan tamu kunjungan yang datang dari luar daerah, mitra belum mempunyai ketrampilan dalam menyusun laporan penjualan dengan menggunakan komputer. Tujuan dari program pengabdian ini adalah untuk memperluas jangkauan pemasaran, meningkatkan ketrampilan anggota dalam mengelola pemasaran berbasis online, meningkatkan pendapatan anggota kelompok. Luaran dari program pengabdian ini adalah pengadaan sealer sebagai alat perekat kemasan produk kopi bubuk, didesain tempat display kopi, rancang bangun sistem pemasaran online, dokumen laporan penjualan, publikasi ilmiah pada jurnal/prosiding dari hasil seminar nasional serta publikasi ke media masa. Metode pendekatan yang akan digunakan adalah praktek menggunakan alat sealer, mendisplay produk, praktek implementasi pemasaran berbasis online, praktek menyusun laporan penjualan menggunakan Microsoft Excel, pendampingan usaha dan monitoring. Hasil yang dicapai dalam program ini adalah mutu pembungkus kopi bubuk meningkat, jangkauan pemasaran lebih luas, penjualan kopi rata-rata meningkat 10% per bulan, ketrampilan mendisplay produk kopi meningkat, mampu menyusun laporan penjualan dengan menggunakan aplikasi Microsoft Excel.

**Kata Kunci:** *kopi, robusta, gesing, pemasaran, penjualan*

### **PENDAHULUAN**

Desa Gesing merupakan daerah penghasil kopi terbesar di Kecamatan Kandangan. Hasil perkebunan kopi menjadi unggulan dari Desa Gesing. Kopi dari Desa Gesing adalah jenis kopi Robusta. Mitra dalam program ini adalah Kelompok Usaha Bersama (KUB) Tani Manunggal yang beralamat di Desa Gesing, Kecamatan Kandangan, Kabupaten Temanggung yang diketuai oleh Bapak Sarminto. Jumlah anggota KUB Tani Manunggal sebanyak 30 orang. KUB Tani Manunggal berdiri pada tahun 2013.

Sebelum dibentuk KUB, kopi yang dihasilkan oleh anggota hanya dijual kopi ose (kopi yang sudah bersih dari kulitnya) ke pasar atau tengkulak. Harga rata-rata kopi ose Rp.35.000. Pada tahun 2013 dibentuk KUB Tani Manunggal dengan tujuan meningkatkan nilai tambah jual kopi sehingga kopi ose dapat diproses lebih lanjut menjadi kopi bubuk. Harapannya pendapatan masyarakat anggota KUB Tani Manunggal dapat meningkat.

Dunia usaha sangat dipengaruhi oleh kelancaran dalam berproduksi dan pemasaran hasil produk. Kemajuan teknologi informasi dan komunikasi dapat berpengaruh terhadap system perdagangan yang diterapkan. Sistem Informasi berbasis internet sangat diperlukan untuk membantu memperluas jangkauan pemasaran dan meningkatkan omzet penjualan (<http://www.gramedia.com/membuat-sistem-informasi-penjualan-berbasis-web>). KUB Tani Manunggal selama ini hanya melakukan pemasaran secara langsung. Pemasaran kopi sudah sampai ke beberapa kota antara lain kota Temanggung, Kendal, Semarang, dan Jogjakarta. Pemasaran kopi tersebut dibawa oleh kenalan, teman atau tamu yang datang ke lokasi produksi.

KUB Tani Manunggal sudah memproduksi kopi bubuk sejak tahun 2013. Bahan baku kopi berasal dari perkebunan anggota KUB. Hasil kopi yang dijual berupa kopi bubuk dengan merek “**Gesing**”. Rata-rata setiap bulan telah menjual produk kopi sebanyak 40 kg kopi bubuk. Selain menjual kopi bubuk, tim juga menjual kopi ose, rata-rata 50 kg/bulan. Dibandingkan dengan luasnya lahan kopi, penjualan kopi bubuk masih sangat kecil, dikarenakan pemasaran masih konvensional. Hasil produk kopi bubuk yang sudah yang dipacking hanya diletakkan di atas meja ruangan KUB Tani Manunggal, sehingga bagi pengunjung yang datang kurang menarik untuk dilakukan pembelian. Seperti terlihat pada gambar 1. Proses packing dilakukan dengan bantuan setrika agar pembungkus dari aluminium foil bisa lebih rapat, seperti pada gambar 2. KUB belum memiliki alat sealer untuk membantu proses packing.

KUB Tani Manunggal mencatat data penjualan secara manual, hanya dicatat pada buku tulis, hasil catatan harus dilaporkan ke KUB dengan anggotanya. Melalui pencatatan manual tersebut pengelola merasa kesulitan untuk secara cepat mendapat laporan penjualan tiap bulan.



**Gambar 1.** Kopi ditata di atas meja



**Gambar 2.** Proses packing kopi dengan setrika

Dari uraian di atas permasalahan mitra adalah bahwa mitra belum memiliki peralatan sealer, untuk packing kopi bubuk. Pemasaran produk kopi hanya dilakukan secara langsung konsumen datang ke lokasi produksi, dijual kepada kenalan, dan tamu kunjungan yang datang dari luar daerah. Mitra belum mendisplay produk kopi bubuk dalam ke dalam etalase. Mitra belum mempunyai ketrampilan dalam menghitung dan menyusun laporan penjualan.

Tujuan dari program ini adalah untuk memperluas jangkauan pemasaran, meningkatkan ketrampilan anggota dalam mengelola pemasaran berbasis on line, meningkatkan pendapatan anggota kelompok. KUB Tani Manunggal. Selain dari pada

itu tujuan yang lain adalah untuk menambah ketrampilan dalam menyusun laporan keuangan berupa laporan harga pokok produksi dan laporan penjualan.

## **METODE PENELITIAN**

Tim terlebih dahulu mendesain model pemasaran kopi berbasis on line. Hasil model pemasaran tersebut kemudian oleh tim digunakan untuk melatih dan praktek bagi peserta. Peserta adalah pengelola Kelompok Tani Manunggal. Target dari peserta adalah sampai mampu mengupdate isi atau kontens yang berupa profil, foto produk serta informasi harga dan keterangan dari produk kopi Gesing. Praktek berikutnya adalah menggunakan panduan yang disiapkan oleh tim dalam implementasi pemasaran online.

Desain pemasaran on line disusun menggunakan aplikasi OS Commerce. Aplikasi tersebut merupakan program e-commerce yang digunakan untuk mengelola perbelanja online berbasis web. Bahasa program yang digunakan adalah PHP, dengan database MySQL. *MySQL* merupakan *software* RDBMS (atau *server database*) yang dapat mengelola *database* dengan sangat cepat, dapat menampung data dalam jumlah besar, dapat diakses oleh banyak *user (multi-user)*, dan dapat melakukan suatu proses secara sinkron atau berbarengan (*multi-threaded*). Budi (2011:21).

### **a. Praktek dan pelatihan bidang Manajemen**

Praktek menyusun Laporan Keuangan berupa laporan penjualan menggunakan Ms Excel. Sebelum menyusun laporan penjualan terlebih dahulu telah diperoleh harga pokok produksi, yang nantinya akan digunakan menentukan besarnya harga jual. Unsur dalam harga pokok produksi adalah semua biaya produksi harus diperhitungkan. Menurut Mulyadi; 2018, Biaya dikelompokkan menjadi biaya langsung dan tidak langsung. Melalui aplikasi Ms Excel, Pada sheet disiapkan formula sehingga dapat menghasilkan nilai harga jual, yang dipakai sebagai pedoman harga jual.

Aplikasi Ms. Excel dapat digunakan untuk menyusun laporan penjualan maupun laporan harga pokok produksi. Dalam buku yang berjudul Aplikasi Excel Dalam Pivot Table Bisnis Terapan (Arifin, 2006), bahwa dalam excel terdapat fasilitas form sebagai input data yang akan diolah. Jadi peserta mengumpulkan semua dokumen data penjualan yang selama ini dicata manual, kemudian diinputkan

dalam form pada aplikasi Microsoft Excel. Data diinputkan dan dibuat formula untuk menghasilkan laporan penjualan. Aplikasi Microsoft Excel menyediakan formula dan fitur pengolah angka, data yang cukup lengkap dan dapat dihandalkan, serta mudah dioperasikan (Wicaksono, 2014).

b. Pendampingan usaha

Tim program pengabdian masyarakat akan mendampingi mitra selama program berlangsung. Pendampingan dilakukan pada pemasaran online serta penyusunan laporan penjualan. Produk kopi bubuk yang telah dipacking menggunakan sealer dipasarkan secara langsung maupun melalui web pemasaran.

c. Monitoring

Monitoring dilakukan untuk mengetahui penambahan dan luasnya jangkauan pemasaran, besarnya peningkatan omzet penjualan produk kopi bubuk setelah adanya program pengabdian masyarakat.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Sebelum pelaksanaan kegiatan pelatihan, telah dilakukan koordinasi dengan mitra, dalam rangka membahas desain etalase, teknis, waktu kegiatan pengabdian masyarakat. Dari hasil koordinasi telah disepakati bahwa pelaksanaan kegiatan dimulai bulan Agustus 2020. Sehubungan dengan ada pandemi covid, maka penentuan waktu pelaksanaan kegiatan baru dapat dilaksanakan pada tanggal 31 Agustus 2020, menunggu daerahnya boleh menerima tamu dari luar daerahnya.

Tahap kegiatan awal dilakukan serah terima alat, yaitu pada tanggal 31 Agustus 2020, alat yang di hibahkan berupa satu buah sealer khusus aluminium foil dan satu buah etalase tempat display kopi seperti terdapat pada gambar 4-6. Melalui bantuan kedua buah alat tersebut, maka produk kopi bubuk dapat terbungkus lebih bagus, dan hasil produk kopi dapat di display ke dalam etalase dengan lebih menarik konsumen. Adapun proses packing terdapat pada gambar 8.

Setelah dilakukan kegiatan serah terima alat, dilanjutkan dengan kegiatan pelatihan mendesain web pemasaran dan mengisikan data, gambar yang akan dimuat dalam web tersebut. Peserta yang mengikuti pelatihan adalah yang akan dijadikan admin oleh KUB. Karena nantinya Admin yang bertanggung jawab tentang update data yang ada

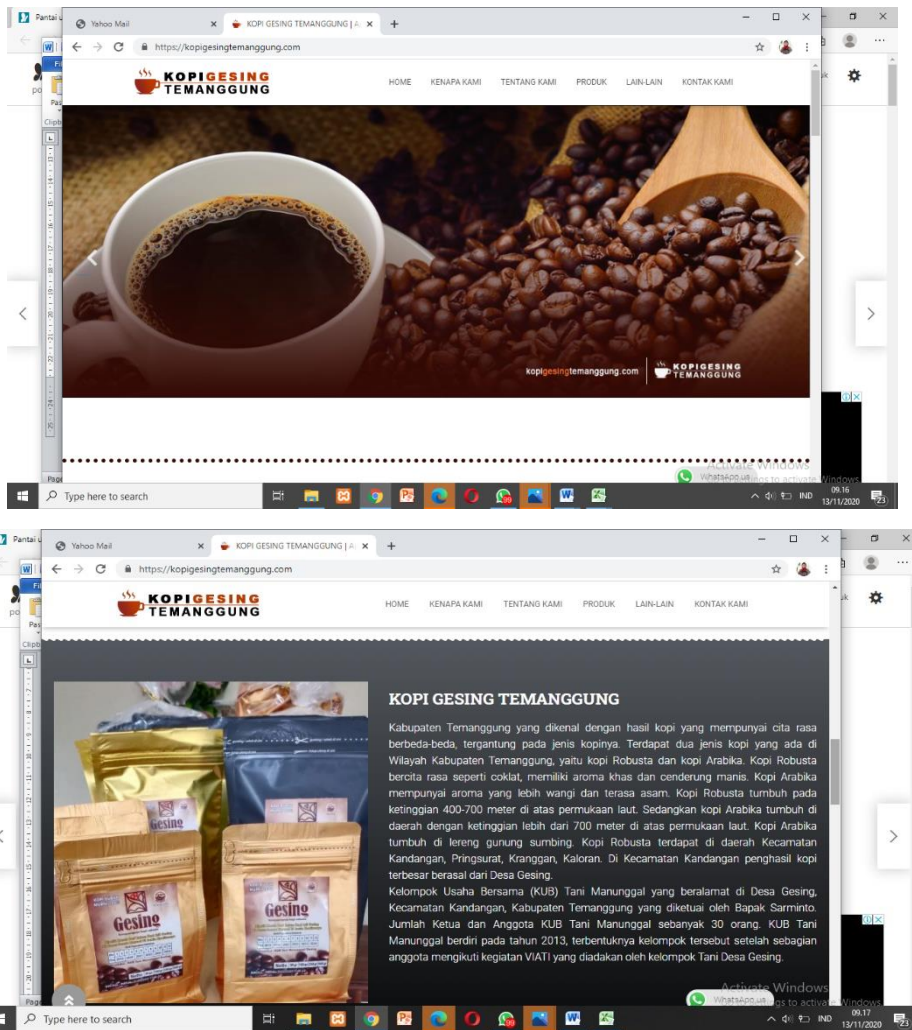
di dalamnya. Akhir dari kegiatan pelatihan dihasilkan alamat web sebagai berikut: <https://kopigesingtemanggung.com>. Tampilan web terdapat pada gambar 3 di bawah ini.

Pada pertemuan berikutnya di bulan September dilakukan pelatihan ceramah dan praktek penyusunan laporan HPP dan laporan penjualan. Selama ini kedua laporan hanya dicatat oleh anggota kelompok dalam buku secara manual. Sehingga untuk mendeteksi jumlah penjualan bulan tertentu, mengalami kesulitan, dikarenakan harus menjumlahkan catatan manual. Dalam pelatihan tim telah menyiapkan tabel input melalui aplikasi MS Excel, sehingga anggota KUB yang mengikuti pelatihan dapat langsung memasukan data biaya produksi untuk menghasilkan HPP, serta memasukan transaksi penjualan, sehingga akan dihasilkan laporan penjualan ke dalam tabel tersebut. Adapun contoh hasil laporan penjualan seperti terdapa pada tabel 1 di bawah ini.

**Tabel 1. Laporan Penjualan KUB Tani Manunggal**

LAPORAN PENJUALAN "KUB Tani Manunggal"							
LAPORAN PENJUALAN						HargaPokok Penjualan	
Reseler	Tanggal	Nama Barang	Jumlah	Harga	Total	HPP	Laba/Rugi kotor
A	01/08/2020	Kopi Robusta 100 grm	15	14.000	210.000	150.000	60.000
B	01/08/2020	Kopi Lanang 100 grm	10	20.000	200.000	160.000	40.000
C	01/08/2020	Kopi Robusta 100 grm	6	14.000	84.000	60.000	24.000
D	01/08/2020	Kopi Robusta 100 grm	5	14.000	70.000	50.000	20.000
E	01/08/2020	Kopi Robusta 100 grm	8	14.000	112.000	80.000	32.000
G	01/08/2020	Kopi Lanang 100 grm	10	20.000	200.000	160.000	40.000
H	01/08/2020	Kopi Lanang 100 grm	7	20.000	140.000	112.000	28.000
I	02/08/2020	Kopi Robusta 100 grm	15	14.000	210.000	150.000	60.000
J	02/08/2020	Kopi Lanang 100 grm	20	20.000	400.000	320.000	80.000
K	02/08/2020	Kopi Robusta 100 grm	30	14.000	420.000	300.000	120.000
L	02/08/2020	Kopi Lanang 100 grm	15	20.000	300.000	240.000	60.000
M	02/08/2020	Kopi Robusta 100 grm	20	14.000	280.000	200.000	80.000
N	02/08/2020	Kopi Robusta 100 grm	5	14.000	70.000	50.000	20.000
O	02/08/2020	Kopi Robusta 100 grm	20	14.000	280.000	200.000	80.000
P	03/08/2020	Kopi Lanang 100 grm	20	20.000	400.000	320.000	80.000
Q	03/08/2020	Kopi Lanang 100 grm	30	20.000	600.000	480.000	120.000
R	03/08/2020	Kopi Lanang 100 grm	15	20.000	300.000	240.000	60.000
S	03/08/2020	Kopi Robusta 100 grm	15	14.000	210.000	150.000	60.000
T	03/08/2020	Kopi Lanang 100 grm	20	20.000	400.000	320.000	80.000
							-
TOTAL					4.886.000	3.742.000	
LABA/RUGI KOTOR							1.144.000





Gambar 3. Tampilan Web Pemasaran



Gambar 6. Serah terima Alat sealer aluminium foil dan Etalase



**Gambar 7.** Foto bersama tim dengan peserta pelatihan



**Gambar 8.** Proses packing menggunakan sialer

## SIMPULAN

Dari kegiatan pendampingan pemasaran kepada KUB Tani Manunggal, maka dapat disimpulkan KUB Tani Manunggal sangat terbantu dengan adanya pendampingan pemasaran dan penyusunan laporan keuangan dari Politeknik Negeri Semarang. KUB Tani Manunggal sudah mampu mendisplay hasil produk kopi ke dalam etalase. KUB Tani Manunggal mampu menyusun desain pemasaran online pelatihan, dalam pelatihan telah membuat web pemasaran online, dengan alamat



<https://kopigesingtemanggung.com>. KUB Tani Manunggal mampu mengimplementasikan pemasaran online. KUB Tani Manunggal dapat menyusun laporan HPP dan laporan penjualan menggunakan MS Excel. Hasil kualitas pengemasan kopi menjadi lebih bagus, dengan menggunakan alat sealer khusus aluminium foil.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Arifin, Johar. 2015. Solusi Tuntas 505 Kasus Bisnis Terapan dengan MS Excel. Jakarta: PT Gramedia
- Helianthusonfri, Jefferly. 2012. Membangun Toko Online dengan Blogger. PT. Gramedia. Jakarta.
- Hidayat, Taufik. 2013. Membuat Aplikasi Excel Untuk UKM. Mediakita. Jakarta
- Mulyadi. 2018. Akutansi Biaya (Edisi 5). UPP STIM ZKPN Yogyakarta
- Raharjo, Budi. 2011. Belajar Otodidak Membuat Database Menggunakan MySQL. Bandung: Informatika Bandung.
- Wicaksono, Yudhy. 2014. Panduan Lengkap Mengelola Data Excel. Jakarta: PT Gramedia. <http://www.gramedia.com/membuat-sistem-informasi-penjualan-berbasis-web>