

PENDAMPINGAN PEMASARAN PADA PENGRAJIN KOPI DESA GESING KECAMATAN KANDANGAN TEMANGGUNG

Oleh:

Sandi Supaya, Umar Farouk, Makmun Riyanto

Jurusan Administrasi Bisnis

Politeknik Negeri Semarang

Email: sandi552017@gmail.com

Abstract

Partners in the Community Service Program are the Gesing Village Coffee Craftsmen Group, Kandangan District, Temanggung Regency. This coffee craftsmen have produced ground coffee, where the coffee produced comes from plantation products from craftsmen. Gesing Village is the largest coffee producing area in Kandangan District, which constitutes 75% of coffee land. The problems faced by partners are that when the roasting process is still to be rented from other regions, marketing of ground coffee is still carried out by displaying it at home and marketing it when participating in exhibitions. Marketing through exhibitions is intended to introduce products directly to visitors and can enjoy coffee that is brewed directly. However, the craftsmen group has not equipped the appropriate display and store equipment to sell direct coffee. This group also has not yet prepared a business sales report. The solution agreed with the partners was the procurement of direct brewed coffee making equipment, and the practice of making sales reports. The approach method used is the practice of using direct brewed coffee making equipment, the practice of making sales reports using Microsoft Excel, accompanying and monitoring business in production and management. The output in this program is an increase in coffee sales turnover 10%, scientific publications.

Keywords: *coffee, brewed, displayed, powder, sales*

Abstrak

Mitra dalam Program Pengabdian Masyarakat ini adalah Kelompok Pengrajin Kopi Desa Gesing, Kecamatan Kandangan, Kabupaten Temanggung. Pengrajin kopi ini telah menghasilkan kopi bubuk, di mana kopi yang dihasilkan berasal dari produk perkebunan pengrajin. Desa Gesing adalah daerah penghasil kopi terbesar di Kecamatan Kandangan, yang merupakan 75% lahan kopi. Masalah yang dihadapi pada mitra adalah ketika proses sangrai yang masih harus sewa dari daerah lain, pemasaran kopi bubuk masih dilakukan dengan memajang di rumah dan memasarkannya jika mengikuti pameran. Pemasaran melalui pameran dimaksudkan untuk mengenalkan produk langsung kepada pengunjung dan dapat menikmati kopi yang disedu langsung. Namun kelompok pengrajin ini belum melengkapi peralatan display dan toko yang sesuai untuk melakukan penjualan kopi sedu langsung. Kelompok pengrajin ini juga belum menyusun laporan penjualan usaha. Solusi yang disepakati bersama mitra adalah pengadaan peralatan pembuatan kopi yang disedu langsung, dan praktik pembuatan laporan penjualan.. Metode pendekatan yang digunakan adalah praktik menggunakan peralatan pembuat kopi yang disedu langsung, praktik pembuatan laporan penjualan menggunakan Microsoft Excel, pendampingan dan pemantauan usaha bidang produksi dan manajemen. Luaran dalam program ini adalah peningkatan omset penjualan kopi 10%, dan publikasi ilmiah

Kata kunci: *kopi, disedu, pajang, bubuk, penjualan*

PENDAHULUAN

Mitra dalam program ini adalah Kelompok Pengrajin Kopi di desa Gesing, yang beralamat di Desa Gesing, Kec Kandangan, Temanggung yang diketuai oleh Ibu Rondiyah. Kelompok ini memulai usaha pada tahun 2012, sebelumnya hanya menjual kopi mentah atau kopi ose. Sejak tahun 2012 membentuk kelompok untuk memproduksi kopi bubuk dengan jumlah anggota sebanyak 7 orang. Warga Desa Gesing mengelola hasil kopi yang berasal dari kebun masing-masing menjadi kopi bubuk. Peralatan yang digunakan adalah penggilingan kopi, alat roasting dan alat grinder untuk membuat kopi menjadi kopi bubuk. Kelompok pengrajin belum memiliki semua alat produksi, namun hal ini bisa ditanggulangi dengan menyewa alat produksi kopi.



Gambar 1: Lahan kopi di Desa Gesing

Pemasaran kopi ke beberapa kota antara lain kota Temanggung, Magelang, Bali dan Jakarta, namun dilakukan oleh reseller atau melalui kenalan. Pemasaran dilakukan juga dengan cara menjual langsung di rumah tempat tinggal Ketua kelompok, disetor ke toko, dipasarkan melalui reseler, kenalan serta dipasarkan pada saat mengikuti pameran. Melalui pameran ini produk kopi dikenal sampai ke luar daerah, dan dan diperoleh pelanggan baru, pembelian ulang dilakukan melalui Ketua kelompok kopi dikirimkan secara langsung. Anggota kelompok pengrajin membantu pada proses produksi kopi hingga kemasan, serta ada yang mampu memasarkan sampai ke luar kota melalui kenalan. Keikutsertaan pada pameran produk unggulan daerah biasanya hanya disediakan fasilitas tempat saja. Sedangkan perlengkapan pameran mulai dari desain penataan, brosur, peralatan mengolah kopi sampai peralatan minum dan tempat duduk harus menyiapkan sendiri. Selama ini pengrajin hanya menyiapkan produk untuk dijual dalam kopi bubuk kemasan, dikarenakan belum dimilikinya peralatan memasak dan minum (sedu)

kopi di tempat pameran. Jika harus menjual kopi untuk bisa diminum di tempat, hanya bisa kalau mendapat pinjaman peralatan dari kelompok lain. Pemasaran kopi yang lainnya dilakukan dengan cara membuka toko di rumah ketua kelompok. Biasanya konsumen yang sudah menjadi langganan akan datang atau minta dikirim kopi bubuk dalam kemasan. Kelompok Pengrajin kopi belum menerapkan komputerisasi untuk pencatatan pelaporan penjualan. Selama ini ini hanya dicatat manual di buku harian. Dari uraian di atas, maka yang menjadi permasalahan mitra adalah belum memiliki peralatan menyedu kopi langsung minum di tempat pameran, jika mengikuti pameran mitra harus menyewa alat tersebut. Mitra belum menyusun laporan penjualan khususnya laporan penjualan

METODE PELAKSANAAN

Metode pendekatan yang digunakan adalah **pelatihan dan praktek, pendampingan usaha dan monitoring.**

Selama ini mitra telah menggunakan alat pameran dengan meminjam kelompok lain. Melalui program ini tim akan memberikan alat untuk melengkapi penjualan produk kopi melalui pameran yang berupa peralatan sedu kopi. Selain itu dilakukan praktek mendisplay kopi

Jenis usaha manufaktur mempunyai kegiatan mulai dari menyiapkan bahan baku, memproduksi sampai memasarkan produk. Sehingga pemasaran menjadi hal yang sangat penting demi kelangsungan usahanya. Kelompok pengrajin kopi harus mampu menyusun laporan penjualan dari usahanya, sehingga tidak mudah dapat mengetahui besarnya omzet penjualan. Melalui aplikasi Ms Excel, dapat disiapkan form untuk menyusun laporan penjualan.

Laporan keuangan dalam suatu usaha disusun untuk menyediakan informasi yang diperlukan bagi menyangkut posisi keuangan, kinerja, dan perubahan posisi keuangan perusahaan (Prastowo, 2011). Aplikasi Ms. Excel dapat digunakan untuk menyusun laporan penjualan, L/R maupun Neraca dengan mudah (Hidayat, 2013).

Tim program pengabdian mendampingi mitra selama program berlangsung. Produk kopi bubuk yang telah dipacking kemudian **dipasarkan**. Tim mendampingi mitra dalam menggunakan peralatan sedu kopi. Tim mendampingi cara menyusun laporan penjualan dari data penjualan pada bulan tersebut..

Monitoring dilakukan untuk mengetahui adanya perubahan yang berpa peningkatan kualitas dan kuantitas produk kopi bubuk yang dihasilkan,

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada tanggal 25 Juni 2019 Ketua pelaksana berkoordinasi dengan KELOMPOK PENGRAJIN KOPI DARI Desa Gesing. Adapun koordinasi dilakukan di Rumah Ketua Kelompok di Dusun Sodong Desa Gesing. Hasil koordinasi adalah membuat kesepakatan dalam melakukan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat, meliputi waktu dan tempat pelaksanaan. Kesepakatan waktu dibuat untuk mencocokkan waktu luang dari mitra dan tim pengabdian masyarakat. Di dalam koordinasi ketua tim dan ketua kelompok pengrajin kopi, telah mensepakati peralatan sedu kopi yang dapat digunakan untuk kegiatan pameran, yang dirasa sangat mendesak untuk digunakan. Sehingga jika mengikuti pameran, maka kelompok sudah memiliki sedikit alat sedu kopi.

Tim melakukan pengadaan alat sedu kopi, dan pada tanggal 5 Juli dilaksanakan kegiatan serah terima alat pemasaran berupa alat sedu kopi untuk pameran. Peralatan sedu yang diserahkan ke mitra berupa Water boiler 1 bh, coffe filter 1 bh, coffe drip 2 buah dan timbangan kecil 1 buah. Sedangkan beberapa peralatan lainnya telah dimiliki oleh kelompok. Setelah serah terima alat, kelompok pengrajin diberi pelatihan menggunakan alat sedu kopi. Pelatihan yang lainnya adalah cara menyusun laporan penjualan menggunakan bantuan Microsoft Excel. Monitoring telah dilakukan untuk melihat seberapa banyak hasil laporan penjualan yang telah disusun menggunakan komputer, sesuai dengan yang telah dilatih pada pertemuan sebelumnya. Peserta diberi pelatihan menyusun laporan penjualan menggunakan microsoft excel. Selama ini belum menyusun laporan secara komputerisasi. Harga jual kopi dengan jenis Robusta langsung digrinding dan disedu di tempat pameran seharga Rp.6.000-Rp.7.000 per gelas. Sedangkan harga kopi robusta per bungkus dengan ukuran 100 gram dengan harga Rp. 20.000. Selain kopi ukuran 100 gram, mitra juga menjual kopi lanang (kopi yang memiliki biji tunggal) dengan ukuran 150 gram seharga Rp.35.000. Pada kegiatan praktek dan pelatihan telah dihadiri oleh 8 (delapan) orang peserta yang tergabung dalam kelompok pengrajin kopi Desa Gesing Kecamatan Kandangan Kabupaten Temanggung. Peserta sangat antusias mengikuti pelatihan ini.

Kabupaten Temanggung dikenal dengan penghasil kopi jenis robusta dan arabika. Khusus di Desa Gesing ini jenis kopi yang dihasilkan adalah kopi robusta, yang sebagian besar lahannya berada di ketinggian hingga 400 m di atas permukaan laut.

Hasil program kegiatan berupa satu set peralatan sedu kopi seperti gambar 2 di bawah. Setelah mitra memperoleh peralatan dari Tim pelaksana, kemudian tim memberi pelatihan dan praktek menggunakan peralatan tersebut. Setelah mitra memiliki peralatan sedu kopi milik sendiri, maka

bila kelompok kopi ini mendapat kesempatan mengikuti pameran, mereka harus mencari pinjaman peralatan pada kelompok lain. Kelompok pengrajin kopi sudah bisa menata hasil kopi yang sudah dikemas ke dalam rak tempat display, baik di rumah maupun di tempat pameran. Produk yang ukuran besar harus diletakan di bagian belakang. Produk kopi dengan kemasan terbaru dipasang di bagian depan, untuk menarik konsumen datang di lokasi pameran. Kelompok pengrajin kopi sudah bisa menyusun laporan penjualan menggunakan aplikasi excel. Semula catatan penjualan hanya dicatat secara manual di buku harian, maka sekarang kelompok pengrajin sudah bisa menyusun laporan penjualan. Data penjualan berasal dari laporan anggota yang mempunyai tugas memasarkan produk kopi. Adapun hasil laporan penjualan seperti terdapat pada tabel 2. Sedangkan gambar 2-6 adalah hasil kegiatan program.

Tabel 2: Laporan Penjualan Kopi Per Anggota

Row Labels	Sum of Jumlah	Sum of Harga	Sum of Total
Anggun	40	35.000	725.000
Kopi Lanang	25	20.000	500.000
Kopi Robusta	15	15.000	225.000
BU mega	130	85.000	2.250.000
Kopi Lanang	60	40.000	1.200.000
Kopi Robusta	70	45.000	1.050.000
Duwik	70	65.000	1.150.000
Kopi Lanang	20	20.000	400.000
Kopi Robusta	50	45.000	750.000
Izza	26	50.000	440.000
Kopi Lanang	10	20.000	200.000
Kopi Robusta	16	30.000	240.000
Joko	55	50.000	900.000

Seminar Nasional Hasil Penelitian Dan Pengabdian Masyarakat
Polines - 2019

Kopi Lanang	35	40.000	700.000
Kopi Thiyung	20	10.000	200.000
Lia	52	70.000	890.000
Kopi Lanang	37	60.000	740.000
Kopi Thiyung	15	10.000	150.000
Prima	95	80.000	1.650.000
Kopi Lanang	70	60.000	1.400.000
Kopi Thiyung	25	20.000	250.000
Puput	73	80.000	1.220.000
Kopi Lanang	35	40.000	700.000
Kopi Robusta	28	30.000	420.000
Kopi Thiyung	10	10.000	100.000
Ratna	45	40.000	650.000
Kopi Robusta	40	30.000	600.000
Kopi Thiyung	5	10.000	50.000
Rosi	77	70.000	1.015.000
Kopi Lanang	7	20.000	140.000
Kopi Robusta	35	30.000	525.000
Kopi Thiyung	35	20.000	350.000
Vivi	70	70.000	1.225.000
Kopi Lanang	35	40.000	700.000
Kopi Robusta	35	30.000	525.000
Grand Total	733	695.000	12.115.000



Gambar 2: peralatan sedu kopi



Gambar 3: Serah terima alat

Peralatan kopi sedu yang telah diserahkan ke mitra berupa alat untuk memasak air, kemudian kopi yang akan disedu dituangkan di dalam alat tersebut. Pada saat air mulai mendidih, maka sedikit demi sedikit air akan menetes di kopi bubuk, dan hasil kopi langsung tertampung di tempat yang sudah siap dituangkan di dalam cangkir sia saji.



Gambar 4: Praktek menggunakan alat sedu kopi



Gambar 5: didisplay kopi di ealase



Gambar 6: Mengikuti pameran di Kota Temanggung Gambar 7: Foto bersama anggota

KESIMPULAN

Setelah program pengabdian masyarakat selesai dilaksanakan, dengan metode pelatihan, praktek dan pendampingan usaha. Pada Kelompok pengrajin kopi Desa Gesing Kecamatan Kandangan Kabupaten Temanggung maka dapat disimpulkan sebagai berikut: kelompok pengrajin kopi dapat menambah peralatan sedu kopi, sehingga pada saat mengikuti acara pameran tidak harus pinjam pada kelompok lain. Alat sedu kopi tersebut berupa Water boiler 1 bh, coffe filter 1 bh, coffe drip 2 buah dan timbangan kecil 1 buah. Kelompok pengrajin kopi sudah mampu menyusun laporan penjualan menggunakan aplikasi microsoft excel. Pemasaran hasil produksi kelompok meningkat melalui pemasaran produk pada acara pameran dan Omzet penjualan meningkat 10%

DAFTAR PUSTAKA

- Hidayat, Taufik. 2013. **Membuat Aplikasi Excel Untuk UKM**. Mediakita. Jakarta
- Subhan, Mang. 2015. Pengertian Penataan Produk. <https://slideplayer.info/slide/3627122/>
- Wicaksono, Yudhy. 2016. **Mengelola Data Excel Menggunakan PivotTable dan PivotChart**. Jakarta: PT Gramedia