

PENINGKATAN KUALITAS & STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA KELOMPOK TANI KOPI SILIH ASIH, BOGOR

**Julia Safitri¹⁾, Zainur Hidayah²⁾, Andriyansah³⁾,
Ira Geraldina⁴⁾, Dwitya Estu Nurpramana⁵⁾**

^{1,3,4)} Prodi Doktor Ilmu Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Terbuka

²⁾Fakultas Ekonomi, Universitas Terbuka

⁵⁾ Prodi Management, Universitas Terbuka

andri@ecampus.ut.ac.id

Abstract

Community service activities with partners of the Silih Asih Megamendung Coffee Farmers Group, Bogor, are carried out to improve the quality and marketing strategy for the development of coffee production of the Silih Asih Megamendung farmer group in Bogor. Based on surveys and direct interviews at the Silih Asih Farmer Group, it is known that capital does not use financial institutions because of the assumption that capital through the bank will be troublesome in terms of administration. The product could be more optimal in terms of production because it still uses simple makeshift equipment and is highly dependent on weather conditions. Besides, the processing capabilities in the farmer group are still small, so coffee production innovations require equipment and training. Another obstacle the Silih Asih coffee-growing group faces is coffee production by traditional drying methods that rely on sunlight. Drying is one of the essential coffee processing processes, as it affects the quality of the coffee beans. This drying process takes quite a long time and can rot during the rainy season, reducing farmers' yields and the quality of coffee beans. The purpose of this community service is expected to increase the productivity of farmer groups so that they can develop and have competitiveness to increase their market share. The application of marketplace and attractive packaging is expected to help improve the marketing of coffee products.

Keywords: Coffee business quality, business development strategy, Silih Asih Coffee Farmer Group.

Abstrak

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat dengan mitra Kelompok Tani Kopi Silih Asih Megamendung, Bogor dilaksanakan untuk meningkatkan kualitas dan strategi pemasaran pengembangan produksi kopi kelompok tani silih asih Megamendung Bogor. Berdasarkan survei dan wawancara langsung pada Kelompok Tani Silih Asih diketahui bahwa pada segi permodalan, dengan modal sendiri dan tidak menggunakan Lembaga keuangan karena asumsi bahwa permodalan melalui pihak bank akan merepotkan dari segi administrasi. Pada segi produksi, jumlah produksi yang dihasilkan belum optimal karena masih menggunakan peralatan seadanya yang sederhana dan sangat bergantung kepada kondisi cuaca, selain itu kemampuan pengolahan di Kelompok tani masih sedikit sehingga inovasi produksi kopi memerlukan peralatan dan pelatihan. Kendala lain yang dihadapi kelompok penanam kopi Silih Asih adalah produksi kopi dengan cara pengeringan tradisional yang mengandalkan sinar matahari. Pengeringan merupakan salah satu proses pengolahan kopi yang sangat penting, karena berpengaruh terhadap kualitas biji kopi yang dihasilkan. Proses pengeringan ini memakan waktu cukup lama dan dapat membusuk saat musim hujan sehingga menurunkan hasil panen petani dan kualitas biji kopi. Tujuan dari pengabdian kepada masyarakat ini diharapkan dapat meningkatkan produktivitas kelompok tani sehingga dapat berkembang dan memiliki daya saing guna meningkatkan pangsa pasarnya. Penerapan marketplace dan packaging yang menarik diharapkan dapat membantu untuk meningkatkan pemasaran produk kopi.

Kata kunci: Kualitas usaha Kopi, Strategi Pengembangan Usaha, kelompok Tani Kopi Silih Asih.

PENDAHULUAN

Biji Kopi merupakan satu diantara banyak komoditas yang menjadi subsektor perkebunan yang berperan penting dalam perekonomian nasional (Astono, 2021). Hal tersebut disebabkan selera masyarakat Indonesia dan dunia yang tinggi terhadap kopi, ini merupakan target pasar yang baik untuk pasar domestik maupun dunia (Kustiari, 2005). Konsumsi kopi masyarakat dunia semakin menunjukkan peningkatan dari tahun ke tahun sehingga permintaan akan kopi semakin meningkat. Peningkatan tersebut berpengaruh pada permintaan pasar dunia terhadap kebutuhan kopi, antara lain Uni Eropa, Amerika Serikat, dan Jepang (Council & Kingdom, 2014). Posisi penghasil kopi setelah negara Brazil, Vietnam dan Kolombia, negara Indonesia disebut sebagai negara tersebut ke empat dengan jumlah produksi pada 2016 berjumlah 639.305 ton dengan luas area sebesar 1.228.512 ha. Pada tahun 2019, jumlah produksi kopi Indonesia meningkat mencapai 752.511 ton.

Produksi kopi sebagian besar dilakukan oleh Perkebunan Rakyat, salah satunya Kelompok Tani Silih Asih bergerak di bidang perkebunan kopi arabika dan robusta di daerah Megamendung, Kabupaten Bogor. Kelompok Tani Silih Asih ini telah berdiri sejak tahun 2013. Namun demikian, masih terdapat kendala dan permasalahan yang dihadapi oleh Kelompok Tani Silih Asih yang mencakup beberapa aspek seperti permodalan, produksi, manajemen usaha, dan pemasaran. Untuk itu, perlu adanya perbaikan dan peningkatan kinerja terutama yang berkaitan dengan aspek produksi, pengolahan hasil panen, dan tata kelola manajemen usaha. Tujuan dari program ini

diharapkan dapat meningkatkan produktivitas kelompok tani sehingga dapat berkembang dan memiliki daya saing guna meningkatkan pangsa pasarnya. Adapun tantangan yang dihadapi saat ini adalah dalam hal permodalan, sumber daya manusia, manajemen dan pemasaran produk. Menurut (Mazurkiewicz & Fischer, 2013) manajemen strategis yang dipandang sebagai bentuk penargetan paling canggih dalam pemasaran produk.

Kemampuan kelompok tani untuk melakukan inovasi teknologi disebut sebagai kemampuan untuk peningkatan skala produksi dan produktivitas kopi yang lebih tinggi (Al Fajar, B. et al, 2022). Oleh karena itu, Pemerintah dan masyarakat secara bersama membangun kesadaran agar para petani dapat mengadopsi teknologi untuk membangun usahanya (Sanaky & Fuad Nashori, 2018). Selain itu, kelompok tani perlu dilakukan pembinaan yang intensif melalui program pelatihan dan penyuluhan dalam meningkatkan kemampuan anggotanya, termasuk dalam hal pengelolaan manajemen usaha, terutama manajemen keuangan (Nalurita et al., 2014 Hasan; A. F., Muhtadin, M., & Fikri, M. F, 2019). Saat ini, belum terdapat sistem manajemen keuangan yang baik. Kelompok tani cenderung terburu-buru menjual hasil panennya dan tanpa cashflow yang baik. Oleh karena itu, kendala tersebut harus diatasi dengan adanya pelatihan manajemen keuangan yang baik dan benar. Selanjutnya, pada aspek pemasaran saat ini masih dilakukan dengan menggunakan tenaga pemasaran yang berasal dari kelompok tani dibantu dengan anggota keluarganya dan masih sebatas pada pasar lokal (Sukmawati, W., et al, (2021). Kelompok tani ini saat ini telah

membuat kemasan sendiri untuk bisa dipasarkan. Dalam hal ini sudah ada pelanggan tetap, namun masih sangat terbatas dan dirasa masih perlu adanya perluasan pasar. Berdasarkan permasalahan di atas, perlu adanya perbaikan dan peningkatan kinerja terutama yang berkaitan dengan aspek produksi terutama yang berkaitan dengan pengolahan hasil panen, aspek manajemen usaha, dan aspek pemasaran hasil olahan kopi. Dengan adanya permasalahan dan kendala yang dihadapi Kelompok Tani Silih Asih, kami bekerja sama untuk memberikan solusi sehingga ke depannya kelompok tani ini dapat mengembangkan usahanya. Upaya penguatan kelompok tani di pedesaan dapat dipengaruhi oleh tiga aspek yaitu kelompok seperti lingkungan belajar, unit produksi dan kelembagaan ekonomi. Dekade saat ini, kelompok tani mendapat kebijakan prioritas dari pemerintah karena merupakan unit ekonomi dan unit produksi. Menurut (Bangcuyo et al., 2015), Untuk mempromosikan otonomi dan kemandirian kelompok, perlu memimpin dengan cara yang memungkinkan anggota kelompok menggunakan kekuatan dan keterampilan mereka untuk bekerja sama untuk mencapai apa pun yang dibutuhkan dan diinginkan. Upaya mewujudkan ekosistem, Merdeka Belajar-Kampus Merdeka, kami bersinergi dengan Kelompok Tani Silih Asih untuk membangun kolaborasi dan kerja sama khususnya dalam menguatkan kemandirian dan mengembangkan usaha Kelompok Tani Silih Asih sehingga ke depannya mampu meningkatkan kinerja Kelompok Tani Silih Asih, khususnya di masa pandemi Covid-19 saat ini.

Tujuan dan target yaitu kompetitor-kompetitor yang bergerak dibidang usaha yang sama sudah cukup

banyak, oleh karena itu diperlukan pengembangan agar Kelompok Tani Silih Asih mampu memberikan nilai tambah dan melakukan inovasi berbeda dari produk-produk yang sudah. Selain meningkatkan produktivitas pada aspek produksi khususnya dalam pengolahan hasil kopi, aspek manajemen usaha, dan aspek pemasaran hasil olahan kopi. Rencana selanjutnya, Kelompok Tani Silih Asih dapat melakukan inovasi dengan memproses kopi dalam berbagai varian rasa melalui berbagai proses dan metode pengolahan kopi seperti metode pengolahan natural, honey, full wash dan semi wash serta wine. Selain itu, Kelompok Tani Silih Asih diharapkan dapat menjadi lebih mandiri dan melebarkan sistem pemasaran dan meningkatkan skala usahanya dengan membuka kedai dan galeri kopi yang bertempat di daerah Megamendung, Bogor.

METODE

Program ini dilakukan untuk penguatan dan pengembangan Kelompok Tani Silih Asih pada proses produksi agar dapat produktif mengolah biji kopi menjadi biji-biji kopi yang siap untuk dipasarkan. Dalam hal ini sumber daya manusia merupakan faktor utama penggerak dalam proses menjalankan bahan baku menjadi produk (Mahmudati & Ragil Tri Indrawati, 2019). Kelompok Tani Silih Asih harus kemampuan dalam pemilihan bahan baku yang baik. Mampu meningkatkan kualitas dan kuantitas, menggunakan metode produksi dan pengolahan yang efektif. Menggunakan peralatan dan mesin yang berkualitas, efisien dalam produksi dan unggul dalam persaingan. Selain itu, kelompok tani ini harus mampu menguasai pengelolaan usaha terutama yang berkaitan dengan manajemen keuangan (Luh et al., 2016). Hal ini berguna bagi pengaturan

cashflow usaha yang saat ini masih belum tersistem dengan baik. Oleh karena itu, diperlukan pelatihan bagi pengembangan dan penguatan kualitas sumber daya manusia anggota Kelompok Tani Silih

Asih yang saat ini menaungi 26 orang.



Gambar 1
Alur Proses Konversi Kopi

Selanjutnya program penguatan Kelompok Tani Silih Asih ditujukan agar dapat melakukan proses produksi kopi metode sangrai dan menghasilkan kopi bubuk. Petani memulai proses dari seleksi bahan baku, penyangraian, pencampuran, penggilingan, dan pengemasan. Kapasitas produksi diharapkan dapat ditingkatkan agar dapat menyesuaikan dengan jumlah serapan pasar dengan skala produksi industri kecil (Kusmiyati, Abu Salam, 2021). Kedepannya, skala produksi dapat dimaksimalkan dan dikembangkan sampai dengan dapat menambah produksi hingga mencapai skala produksi industri menengah. Selanjutnya menurut (Avelino et al., 2015) dalam menghadapi perubahan global maka peran pemasaran sangat penting pada proses meningkatkan kinerja.



Gambar 2
Aliran Proses Produksi Kopi Terintegrasi

Peningkatan kinerja juga harus dilakukan dengan melebarkan sistem pemasaran dan meningkatkan skala usahanya dengan membuka kedai dan galeri kopi yang bertempat di daerah Megamendung, Bogor dan mengikuti pameran atau bekerjasama dengan mitra lain seperti kedai kopi, instansi pemerintah, dan sebagainya. Program ini dilakukan dengan melakukan pembelian alat, pelatihan, dan pembinaan untuk peningkatan skala usaha dan produktivitas Kelompok Tani Silih Asih. Kerja sama ini juga melibatkan dua mahasiswa yang terlibat di pelaksanaan kegiatan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Program yang telah direalisasikan pada Semester 1 Tahun Anggaran 2022 pada tanggal 22 Maret 2022 adalah sbb: Pendampingan Penyusunan Rencana kerja terkait Pengabdian kepada Masyarakat yang berjudul Peningkatan Kualitas dan Strategi Pengembangan Usaha Kelompok Tani Kopi Silih Asih Megamendung, Bogor

nomor:

B/517/UN31.LPPM/PM.01.01/2022



Gambar 3
Papan Nama Kelompok Tani Kopi



Gambar 4
Koordinasi Tim dengan Kelompok Tani



Gambar 5
**Penyerahan Peralatan dan Perlengkapan
Kebutuhan Kelompok Tani**

Program yang telah direalisasikan pada Semester 2 Tahun Anggaran 2022 pada tanggal 29 Juli 2022 adalah sbb: pelatihan pemasaran serta pelatihan keuangan dan penyerahan alat terkait Pengabdian kepada Masyarakat yang berjudul Peningkatan Kualitas dan Strategi

Pengembangan Usaha Kelompok Tani Kopi Silih Asih Megamendung, Bogor nomor: Nomor: B/1075/UN31.LPPM/PT.01.04/2022.



Gambar 6
Survey Hasil Pelaksanaan Kegiatan

Berdasarkan survei dan wawancara langsung pada Kelompok Tani Silih Asih diketahui bahwa pada segi permodalan, masih menggunakan modal sendiri dan belum menggunakan pihak perbankan karena asumsi bahwa permodalan melalui pihak bank akan merepotkan dari segi administrasi. Pada segi produksi, jumlah produksi yang dihasilkan belum optimal karena masih menggunakan peralatan seadanya yang sederhana dan sangat bergantung kepada kondisi cuaca, selain itu kemampuan pengolahan di kelompok usaha tersebut masih terbatas sehingga diperlukan peralatan dan pelatihan tentang inovasi produk kopi. Karena minimnya permodalan dan pengetahuan, para petani menjual langsung hasil panen tanpa diolah terlebih dahulu akibatnya nilai tambah yang dihasilkan relatif kecil karena petani menjual gelondong chery basah kepada para pengepul. Peralatan pengolahan yang lebih modern sangat diperlukan agar kelompok tani ini mampu mengolah sendiri hasil panennya dan meningkatkan nilai tambah produk kopinya sehingga dapat

langsung memasarkan kepada konsumen akhir.

SIMPULAN

Sejarah mencatat bahwa Kopi pertama kali ditemukan di Ethiopia, Afrika Timur, sekitar abad ke-9. Makhluk bumi yang pertama kali menemukannya seorang penggembala kambing. Namun, sejarah kopi Indonesia dimulai ketika Belanda menguasai bumi pertiwi pada tahun 1696. Belanda pada awalnya membawa kopi arabika ke Jawa dari Malabar, India, pada tahun itu. Kopi pertama ditanam di Kedawung, daerah pertanian dekat Batavia. Tujuan dari kegiatan amal ini adalah untuk berkembang produktivitas pada aspek produksi khususnya dalam pengolahan hasil kopi, aspek manajemen usaha, dan aspek pemasaran hasil olahan kopi. Tim Dosen dari Prodi Doktor Ilmu Manajemen Universitas Terbuka membantu para Petani Kopi dalam mengelola manajemen keuangan, pemasaran sampai dengan kemasan produk nya. Setelah pengabdian ini Tim Pengabdian Dosen berharap Kelompok Tani Silih Asih diharapkan dapat menjadi lebih mandiri dan melebarkan sistem pemasaran dan meningkatkan skala usahanya dengan membuka kedai dan galeri kopi yang bertempat di daerah Megamendung, Bogor

UCAPAN TERIMA KASIH

Tim mengucapkan terima kasih pihak LPPM Universitas Terbuka selaku pemberi dana kegiatan ini melalui kontrak kerja dengan Nomor: B/517/UN31.LPPM/PM.01.01/2022

Sehingga, tim dapat melakukan kegiatan Program Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) skema Dosen. Kemudian disampaikan kepada mitra Kelompok Tani Kopi Silih Asih, Bogor yang memberikan kesempatan dosen

dan mahasiswa mengaplikasi ilmu dan pengetahuannya tentang bisnis serta pertanian kopi

DAFTAR PUSTAKA

- Al Fajar, B., Nadya, Y., & Adlie, T. A. (2022). Penerapan Teknologi Pengereng Dan Pemanggang Berbasis Hybrid Dalam Meningkatkan Hasil Produksi Olahan Kelor Dan Jahe Merah Pada Kelompok Usaha Kusibuk Di Desa Kampung Durian Aceh Tamiang. *Martabe: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 5(10), 3589-3594.
- Astono, A. D. (2021). Identification of The Characteristics of Menoreh Coffee and Cocoa Potential and Its Contribution to Tourism. *Journal of Intercultural Management*, 4(1), 131–142.
- Avelino, J., Cristancho, M., Georgiou, S., Imbach, P., Aguilar, L., Bornemann, G., Läderach, P., Anzueto, F., & Hruska, A. J. (2015). The coffee rust crises in Colombia and Central America (2008 – 2013): impacts , plausible causes and proposed solutions. *Springer*, 7(5), 303–321. <https://doi.org/10.1007/s12571-015-0446-9>
- Banguyo, R. G., Smith, K. J., Zumach, J. L., Pierce, A. M., Guttman, G. A., & Simons, C. T. (2015). The use of immersive technologies to improve consumer testing: The role of ecological validity , context and engagement in evaluating coffee. *Food Quality and Preference*, 41(5), 84–95. <https://doi.org/10.1016/j.foodqua.2014.11.017>
- Council, I. C., & Kingdom, U. (2014). *World coffee trade (1963 –*

- 2013): A review of the markets, challenges and opportunities facing the sector (Issue February).
- Hasan, A. F., Muhtadin, M., & Fikri, M. F. (2019). Membangun jiwa social entrepreneur muda dusun kepudiwetan dalam pemasaran ikan di daerah turi lamongan. *Martabe: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(2), 130-134.
- Kusmiyati, Abu Salam, J. R. (2021). Pengembangan Solar Dryer Dome Untuk Peningkatan Kualitas Produksi Kopi. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(4), 25–32.
- Kustiari, R. (2005). Market Development of World Coffee and Its Implication for Indonesia. *Forum Penelitian Agro Ekonomi*, 25(1), 43–55.
- Luh, N. I., Desi, A. D. E., Dewi, S., & Suryawardani, I. G. A. O. K. A. (2016). Strategi Pemasaran Kopi pada Perusahaan Kopi Banyuatis. *E-Jurnal Agribisnis Dan Agrowisata*, 5(1), 1–11.
- Mahmudati, R., & Ragil Tri Indrawati. (2019). Strategi peningkatan pemasaran produk kopi dusun bogoran kecamatan sapuran. *Jurnal PPKM*, 6(3), 172–175.
- Mazurkiewicz, G., & Fischer, J. M. (2013). Strategic Management as the Ideology of Power Abstract: *Journal of Intercultural Management*, 5(3), 5–11. <https://doi.org/10.2478/joim-2013-0018>
- Nalurita, S., Winandi, R., & Jahroh, S. (2014). Analisis Daya saing dan Strategi Pengembangan Agribisnis Kopi Indonesia. *Jurnal Agribisnis Indonesia*, 2(1), 63–74.
- Sanaky, H. A., & Fuad Nashori. (2018). Peningkatan dan Pengembangan Produk Olahan Kopi di Desa Brunosari. *Asian Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 03(September), 272–284.
- Sukmawati, W., Sunaryo, H., & Heriansyah, D. (2021). Penerapan Teknologi Produksi Dan Strategi Pemasaran Pada Umkm Jahe Instan Jm Hamka. *Martabe: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(3), 833-839.