

## IBM KELOMPOK USAHA PENGOLAHAN KOPI DI DAMARWULAN

Anna Widiastuti<sup>1)</sup>, Miftah Arifin<sup>2)</sup>, A. Khoirul Anam<sup>3)</sup>

<sup>1</sup>Fakultas Ekonomi dan Bisnis, UNISNU Jepara  
email: [annaxcol@gmail.com](mailto:annaxcol@gmail.com)

<sup>2</sup>Fakultas Ekonomi dan Bisnis, UNISNU Jepara  
email: [miftah012001@gmail.com](mailto:miftah012001@gmail.com)

<sup>2</sup>Fakultas Ekonomi dan Bisnis, UNISNU Jepara  
email: [anam@unisnu.ac.id](mailto:anam@unisnu.ac.id)

### Abstract

*Damarwulan village districts Rivet is a village in Jepara district that has been designated as vocational village in Central Java since 2009. Expectations of the government's program is to establish a vocational village rural areas are becoming diverse vocational areas, and the establishment of business groups that utilize real yanga existing natural resources and local knowledge. This activity aims aims to Improve the management skills of aspect-aspekaktivitas goes without covering several aspects: capital, quality, production processes, human resources, marketing systems and financial management, all of which are interrelated as efforts to improve the economic welfare of the people held in the village of Damarwulan Jepara regency. Science and technology activities for the Community (IbM) has multiple output targets as follows: (1) Resulting value chain and value-added in coffee processing business better; (2) The market price and product quality increased through the coffee harvest only in coffee that has red and increased knowledge about the utility of a coffee farmer picking red; (3) design and packaging quality coffee more attractive; (4) The increase in assets, particularly coffee processing equipment, made through Bank Coffee models, farmers who are members of the group coffee saving efforts on managing the results managed to procure coffee equipment in turns; and (5) P-IRT permits from the health department for group members who do not have a network of business and market segments coffee products more widely.*

**Keywords:** *IbM, training, coaching, mentoring, Coffee Industry*

### PENDAHULUAN

Kopi adalah salah satu komoditas unggulan dalam sub sektor perkebunan di Indonesia karena memiliki peluang pasar yang baik di dalam negeri maupun luar negeri. Sebagian besar produksi kopi di Indonesia merupakan komoditas perkebunan yang dijual ke pasar dunia. Menurut *International Coffee Organization (ICO)* konsumsi kopi meningkat dari tahun ke tahun sehingga peningkatan produksi kopi di Indonesia memiliki peluang besar untuk mengekspor kopi ke negara-negara pengonsumsi kopi utama dunia seperti Uni Eropa, Amerika Serikat dan Jepang. Biji kopi Indonesia juga dipasok ke gerai-gerai penjual kopi (*coffee shop*) seperti Starbucks dan Quick Check yang berlokasi di Indonesia maupun yang berada di luar negeri.

Kopi merupakan salah satu komoditas unggulan dalam subsektor perkebunan di Indonesia. Berdasarkan Asosiasi Eksportir dan Industri

Kopi Indonesia (2011) dari total produksi, sekitar 67% kopi diekspor sedangkan sisanya (33%) untuk memenuhi kebutuhan dalam negeri. Saat ini Indonesia tergolong negara produsen kopi terbesar keempat setelah Brazil, Vietnam dan Colombia. Usaha ekspor kopi cukup potensial, rata-rata selisih permintaan dengan penawaran 6 tahun terakhir ini sebesar 12,26%.

Pada tahun 2009 Kabupaten Jepara merupakan salah satu kabupaten yang mendapatkan Program Desa Vokasi. Ada 5 (Lima) desa yang tersebar dalam 5 (Lima) kecamatan yang mendapatkan program ini, yaitu desa Midahan Kecamatan Batealit, desa

Bangsri Kecamatan Bangsri, Desa Blingoh Kecamatan Donorojo, Desa Damarwulan Kecamatan Keling, dan desa Karimunjawa Kecamatan Karimunjawa. (sumber: Dinas Pendidikan Propinsi Jawa Tengah).

Program Desa Vokasi di Desa Damarwulan kecamatan Keling Kabupaten Jepara dalam pelaksanaannya telah dilakukan pada bulan Januari sampai dengan bulan Mei 2009, berupa kegiatan pelatihan yang dilakukan setiap satu minggu sekali. Sebelum pelatihan dinas pendidikan kabupaten Jepara membentuk Kelompok Belajar Usaha (KBU) yang anggotanya terdiri dari 20 orang dan berasal dari warga masyarakat desa Damarwulan. Jumlah Kelompok Belajar Usaha (KBU) sebagai peserta pelatihan di program desa vokasi desa damarwulan terdiri dari 5 (Lima) kelompok yaitu: Kelompok Belajar Usaha (KBU) Komputer, Kelompok Belajar Usaha (KBU) menjahit, Kelompok Belajar Usaha (KBU) Tata Boga, Kelompok Belajar Usaha (KBU) Tata Rias Rambut, dan Kelompok Belajar Usaha (KBU) Perbengkelan.

Kemudian yang menjadi pertanyaan yang menadasar adalah mengapa 2 (dua) kelompok tersebut mampu berkembang, sedangkan kelompok yang lain tidak? Karena Desa Damarwulan merupakan daerah pegunungan yang mayoritas adalah tegalan dan ladang, hasil sumber daya alam terutama pertanian dan perkebunan di desa ini sangat melimpah sekaligus menjadi salah satu kawasan sentra kopi di Kabupaten Jepara. lahan yang digunakan tanaman Kopi seluas 351 Ha yang menghasilkan kopi sebesar 4 ton/Ha.

Melalui Program Iptek bagi Masyarakat (IbM) diharapkan menjadi sarana untuk mengiatkan dan memberikan dorongan dari kedua kelompok tersebut untuk berkembang sesuai dengan keinginan bersama sehingga dapat meningkatkan dan menggerakkan perekonomian yang ada di Desa Damarwulan.

### **Permasalahan Mitra**

Berdasarkan survei dan wawancara langsung pada kelompok usaha pengolahan kopi di desa Damarwulan, dimana permasalahan yang dihadapi oleh kelompok tersebut meliputi beberapa aspek yaitu

permodalan, kualitas, proses produksi, sumber daya manusia, sistem pemasaran dan manajemen keuangan, yang kesemuanya saling terkait. Adapun rinciannya adalah sebagai berikut:

#### 1. Aspek Permodalan

Berkaitan dengan permodalan kelompok dan anggotanya masih menggunakan modal sendiri dan belum menyentuh pihak perbankan hal ini disebabkan mereka berasumsi bahwa permodalan dari pihak bank yang menjadi persoalan adalah administratif yang merepotkan.

#### 2. Aspek Kualitas

Persoalan dalam proses produksi antara lain adalah kualitas dari biji kopi, dimana perajin/petani mengambil/memanen biji kopi tidak mengambil biji kopi yang sudah benar-benar matang akan tetapi mereka juga memanen biji kopi yang masih hijau/belum masak. Hal ini dapat mempengaruhi kualitas produk yang dihasilkan.

#### 3. Aspek Produksi

Jumlah produksi yang dihasilkan oleh para anggota kelompok masih sangat minim hal ini dikarenakan peralatan yang digunakan masih menggunakan peralatan manual/tradisional, selain itu kemampuan produksi di kelompok usaha tersebut masih sangat terbatas, sehingga dibutuhkan peralatan dan pelatihan-pelatihan tentang inovasi produk kopi.

#### 4. Aspek Manajemen Usaha dan Pemasaran

Produk kopi desa Damarwulan Kecamatan Keling Kabupaten Jepara pemasarannya masih di sekitar wilayah Jepara. Sistem pemasaran yang selama dilakukan oleh anggota kelompok usaha pengolahan kopi dengan cara dititipkan ke toko-toko kecil di sekitar Kecamatan Keling. Tenaga pemasaran umumnya dipegang sendiri oleh pemilik usaha yang dibantu oleh anggota keluarganya dengan struktur yang sederhana.

## **KAJIAN LITERATUR**

### **1. Tingkat Kesejahteraan Masyarakat**

Kesejahteraan kalau diartikan secara harfiah mengandung makna yang luas dan

mencakup berbagi segi pandangan atau ukuran - ukuran tertentu tentang suatu hal yang menjadi ciri utama dari pengertian tersebut. Kesejahteraan bermula dari kata sejahtera yang berarti aman, sentosa dan makmur, selamat (terlepas dari segala macam gangguan, kesukaran) tak kurang satu apapun. Sedangkan kesejahteraan adalah keamanan atau keselamatan (kesenangan hidup); kemakmuran (Basri, 2005).

Hal yang paling penting dalam proses pemenuhan hak dasar rakyat adalah masalah kesejahteraan. Hak dasar yang diakui adalah terpenuhinya kebutuhan pangan, kesehatan, pendidikan, pekerjaan, perumahan, air bersih. Dalam UUD 1945 pasal 28b ayat 1 mengamanatkan bahwa : setiap orang mengembangkan diri melalui pemenuhan kebutuhan dasarnya, berhak mendapatkan pendidikan, dan mendapatkan manfaat dari ilmu pengetahuan dan teknologi, seni dan budaya demi meningkatkan kualitas hidupnya demi kesejahteraan umat manusia (Ananda, 2010)

## 2. Program Desa Vokasi

Desa Vokasi adalah kawasan perdesaan yang menjadi sentra penyelenggaraan kursus dan atau pelatihan berbagai kecakapan vokasional dan pengelolaan unit-unit usaha (produksi atau jasa) berdasarkan keunggulan lokal dalam dimensi sosial, ekonomi, budaya, dan lingkungan. Program Pengembangan Desa Vokasi merupakan langkah strategis. Direktorat Pembinaan Kursus dan Pelatihan, Ditjen PAUDNI sebagai wujud implementasi program Pendidikan Kecakapan Hidup/kewirausahaan dalam spektrum perdesaan dengan pendekatan kawasan, yaitu kawasan perdesaan. Program Desa Vokasi dimaksudkan untuk mengembangkan sumberdaya manusia dan lingkungan yang dilandasi oleh nilai-nilai budaya dengan memanfaatkan potensi lokal. Melalui program Desa Vokasi ini diharapkan dapat membentuk kawasan desa yang menjadi sentra beragam vokasi, dan terbentuknya kelompok-kelompok usaha yang memanfaatkan potensi sumberdaya dan kearifan lokal. Dengan demikian, warga masyarakat dapat belajar dan berlatih

menguasai keterampilan yang dapat dimanfaatkan untuk bekerja atau menciptakan lapangan kerja sesuai dengan sumberdaya yang ada di wilayahnya, sehingga taraf hidup masyarakat semakin meningkat. Desa Vokasi merupakan kawasan perdesaan yang mengembangkan berbagai layanan pendidikan keterampilan (vokasi) dan kelompok-kelompok usaha untuk menghasilkan sumberdaya manusia yang mampu menciptakan produk barang/jasa atau karya lain yang bernilai ekonomi tinggi, bersifat unik dengan menggali dan mengembangkan potensi desa yang memiliki keunggulan komparatif dan keunggulan kompetitif berbasis kearifan lokal.

Adapun tujuan dilaksanakannya program desa vokasi adalah :Mewujudkan harmoni hidup perdesaan antara sektor pendidikan, ekonomi, social, budaya dan lingkungan; Memberikan pendidikan dan pelatihan keterampilan serta kewirausahaan; Membentuk kelompok-kelompok usaha kecil; Memberdayakan potensi lingkungan untuk usaha produktif; Menguatkan nilai-nilai sosial-budaya yang sudah ada; Menyadarkan dan mampu melestarikan potensi alam; Menciptakan lingkungan terampil, kreatif, dan inovatif, tetapi tetap arif dan lestari.

Adapun hasil yang diharapkan dari terlaksananya program desa vokasi antara lain sebagai berikut :Kawasan perdesaan dimana masyarakatnya banyak memiliki berbagai keterampilan alam memberdayakan potensi desanya untuk memenuhi kebutuhan hidupnya; Dinamika aktifitas produksi dan/atau jasa masyarakat desa sebagai upaya pemberdayaan potensi desa yang memiliki nilai ekonomi; Berbagai barang atau jasa yang dihasilkan oleh masyarakat desa vokasi yang layak jual dan dibutuhkan masyarakat.

## 3. Tingkat Keberhasilan Program Desa Vokasi

Model pengembangan desa vokasi melalui pemberdayaan sentra vokasi berbasis potensi unggulan lokal ini diinspirasi oleh salah satu teori pemberdayaan: David C. Korten dan Sjahrir, *Pembangunan Berdimensi Kerakyatan*, (2008). Teori tersebut menyatakan: Segala aset sumberdaya yang terakumulasi digunakan untuk mencapai

peningkatan produksi semaksimal mungkin. Oleh karena itu, David Korten memberinya atribut pendekatan pembangunan yang berpusat pada pertumbuhan. Model pembangunan ini memusatkan perhatian pada: *Pertama*, industri dan bukan pertanian, padahal mayoritas penduduk dunia memperoleh mata pencaharian mereka dari pertanian; *Kedua*, daerah perkotaan dan bukan daerah pedesaan, padahal mayoritas penduduk tinggal di daerah pedesaan; *Ketiga*, pemilikan aset produktif yang terpusat, dan bukan aset produktif yang luas, dengan akibat investa-investasi pembangunan lebih menguntungkan kelompok yang sedikit dan bukannya yang banyak; *Keempat*, penggunaan modal yang optimal dan bukan penggunaan sumberdaya modal yang optimal, dengan akibat sumberdaya modal dimanfaatkan sedangkan sumberdaya manusia tidak dimanfaatkan secara optimal; *Kelima*, pemanfaatan sumberdaya alam dan lingkungan untuk mencapai peningkatan kekayaan fisik jangka pendek tanpa pengelolaan untuk menopang dan memperbesar hasil-hasil sumberdaya ini, dengan menimbulkan kehancuran lingkungan dan pengurusan basis sumberdaya alami secara cepat; *Keenam*, efisiensi satuan-satuan produksi skala besar yang saling tergantung dan didasarkan pada perbedaan keuntungan internasional, dengan meninggalkan keanekaragaman dan daya adaptasi dari satuan-satuan skala kecil yang diorganisasi guna mencapai swadaya local.

## **METODE PELAKSANAAN**

### **1. Penelusuran rantai nilai dan nilai tambah pada usaha pengolahan kopi**

Penelusuran nilai tambah melalui mata rantai nilai usaha pengolahan kopi berkaitan erat dengan dua jenis kegiatan, yaitu kegiatan pokok (primer) dan kegiatan penunjang (sekunder). Kegiatan pokok meliputi pengadaan bahan baku, pengelolaan bahan baku, proses produksi, distribusi produk ke konsumen, pemasaran, dan pelayanan. Sementara untuk kegiatan penunjang mencakup pengembangan teknologi, manajemen sumberdaya manusia, infrastruktur dan fasilitas penunjang, serta manajemen keuangan.

Melalui kegiatan ini diharapkan petani akan lebih meningkatkan produksinya karena memperoleh pengetahuan nilai tambah yang bisa diperoleh apabila melakukan proses produksi dengan baik.

#### **a. Pengadaan bahan baku**

Pengadaan bahan baku seluruhnya diperoleh dari usaha perkebunan kopi oleh, baik secara individu maupun kelompok tani. Dalam proses pengolahan basah, salah satu persyaratannya adalah bahan baku kopi petik merah. Penjualan kopi petani ada beberapa macam, antara lain (1) Dijual ke pasar dengan kualitas asalan; (2) Dijual gelondong merah (95% petik merah) langsung ke pedagang pengumpul; (3) Dijual gelondong merah ke pedagang pengumpul.

#### **b. Proses pengolahan**

Ada dua macam proses pengolahan kopi, yaitu pengolahan kering (*dry processing*) dan pengolahan basah (*wet processing*). Pengolahan basah yang dapat menghasilkan kopi dengan kualitas baik, harus dilakukan oleh kelompok atau pabrik karena membutuhkan alat khusus. Dalam hal ini sebagian para petani masih melakukan pengolahan kering, karena masih terbatasnya alat pengolahan kopi di tingkat kelompok tani.

Bentuk olahan kopi secara basah dapat dilakukan melalui tiga macam, yaitu HS, ose, dan bubuk. Masing-masing bentuk produk tersebut mempunyai nilai jual yang berbeda. Secara umum bentuk nilai tambah yang dihasilkan dari adanya proses pengolahan ini yaitu (1) Peningkatan harga produk karena terjadi perubahan bentuk produk dari produk primer menjadi produk olahan; (2) Membuka peluang kesempatan kerja di daerah Damarwulan sehingga terjadi peningkatan serapan tenaga kerja lebih banyak; (3) Peningkatan pengetahuan dan keterampilan petani tentang pengembangan dan mutu produk melalui penerapan teknologi pengolahan kopi; dan (4) Peningkatan pendapatan petani yang bersumber dari usaha tani kopi.

- c. Produk akhir  
Pengolahan kopi yang dilakukan oleh kelompok usaha pengolahan kopi desa Damarwulan dalam bentuk bubuk, adapun jenis produknya diantara lain Kopi jahe, Kopi susu jahe, Jahe instan dan Kopi murni. Untuk itu perlu dikembangkan varian olahan kopi yang lebih bervariasi, permasalahan pada alat pengolahan kopi yang dimiliki relatif terbatas, peralatan yang ada itupun kapasitas olahannya relatif kecil karena masih menggunakan metode pengolahan yang sederhana. Nilai tambah yang dapat diperoleh petani dengan adanya pengolahan kopi, antara lain (1) Peningkatan pengetahuan dan keterampilan sumberdaya manusia; (2) Peningkatan asset, terutama peralatan pengolahan kopi.
- d. Pemasaran  
Pemasaran yang dilakukan oleh kelompok usaha pengolahan kopi desa Damarwulan masih sangat terbatas yaitu di titipkan di toko-toko disekitar wilayah kecamatan Keling. Petani masih kesulitan mencari peluang pasar yang lebih luas. Nilai tambah yang dapat diperoleh petani dengan adanya pengolahan kopi, antara lain (1) Peningkatan akses informasi harga; (2) Peningkatan pengetahuan dan keterampilan dalam bidang promosi dan penjualan.

## 2. Peningkatan pengetahuan kelompok-kelompok usaha

Pemecahan permasalahan aspek-aspek dalam aktivitas usaha, melalui 3 (tiga) jenis metode utama dengan pendekatan sebagai berikut:

- a. Konsultasi  
Metode pendekatan konsultasi ditujukan untuk menggali akar permasalahan, menentukan solusi dari aspek pasar dan pemasaran, aspek produksi/operasi, aspek manajemen dan organisasi, aspek SDM, aspek keuangan dan aspek permodalan, usaha, sehingga mitra mengetahui, memahami dan dapat menentukan solusi permasalahan.
- b. Pelatihan

Metode pendekatan pelatihan ditujukan agar mitra memiliki keahlian (*skill*) dari aspek-aspek aktivitas usaha yang belum terpecahkan solusinya pada metode pendekatan konsultasi. Dalam pendekatan ini dilaksanakan setelah ditentukan masalah yang membutuhkan layanan tindak lanjut pelatihan dari hasil konsultasi terhadap semua aspek-aspek aktivitas usaha. Metode yang digunakan dalam metode pelatihan adalah menggunakan pendekatan pemecahan masalah (*problem solving*) praktis sesuai hasil konsultasi yang perlu tindak lanjut pelatihan.

### c. Pendampingan

Metode pendekatan pendampingan ditujukan agar mitra menerapkan hasil konsultasi dan pelatihan dimana tim melakukan evaluasi serta pendampingan dalam melaksanakan semua aspek aktivitas usaha sehingga mitra mampu menentukan dan memutuskan strategi atau penanganan permasalahan yang dihadapi.

## ANALISIS HASIL KEGIATAN

### A. Permasalahan Modal Usaha

Dari hasil analisis permasalahan tentang modal usaha didapatkan bahwa modal usaha di KBU sido Dadi dan Ngudi berkah terjadi kekacauan, karena pelaku usaha tidak bisa membedakan antara harta perusahaan dan Harta Pribadinya. Selain itu belum familiernya kelompok usaha bersama tersebut dengan pinjam kredit di bank. Pendekatan yang dilakukan untuk mengatasi masalah tersebut adalah:

- a. Memberikan pelatihan dan pendampingan manajemen keuangan usaha kecil.

Manajemen keuangan, ada empat aspek yang perlu diperhatikan yaitu sumber pendanaan, perencanaan keuangan, manajemen pemasukan dan pengeluaran. Pengembangan manajemen keuangan diarahkan agar agar kelompok usaha memiliki sistem pengelolaan keuangan yang standar sehingga bisa dijadikan dasar pendanaan kepada pihak lain. Selama ini, ada beberapa sumber pendanaan yang digunakan, yaitu bank,

dana PNPM serta modal sendiri yang dikembangkan.. Laporan keuangan yang tersedia selama ini yang baru dijalankan adalah sebatas pada laporan kas. Selama kegiatan IBM, mereka dilatih untuk dapat meningkatkan kemampuan manajemen keuangan dengan tujuan agar manajemen keuangan yang baik dapat menunjang produktivitas usaha. Pelatihan tersebut diikuti seluruh anggota kelompok usaha bersama yang menjadi mitra kegiatan IBM ini.

#### **Hasil analisis kegiatan pelatihan dan pendampingan manajemen keuangan**

Dari 20 (dua puluh) peserta yang mengikuti pelatihan ada 9 (sembilan) orang anggota kelompok usaha bersama yang benar-benar sudah menerapkan sistem pembukuan yang telah di dapatkan ketika pelatihan, 3 (tiga) orang anggota kelompok yang hanya mau mengisi buku yang telah diberikan pada saat tim IBM datang, dan selebihnya tidak mau meneruskan dengan alasan ribet/rumit, tidak sempat mengisi, dan ada yang berpendapat tidak usah ditulis saja usaha mereka masih bisa jalan. Dari hasil tersebut maka perlu adanya tindak lanjut untuk mendampingi anggota kelompok yang masih belum memahami tentang pentingnya pembukuan usaha dengan terus memberikan pemahaman-pemahaman.

- b. Memberikan pelatihan tentang pembuatan proposal usaha

Tujuannya pelatihan pembuatan proposal usaha adalah agar mengenal prosedur pengajuan dan pembuatan proposal pengajuan kredit di bank, selain itu agar pemahaman tentang kredit di perbankan tidak rumit.

#### **Hasil analisis kegiatan pelatihan tentang pembuatan proposal usaha**

Dari 20 (dua puluh) peserta yang mengikuti pelatihan tentang pembuatan proposal usaha hanya sebagian kecil yaitu 5 (lima) orang anggota kelompok yang

merealisasikan pembuatan proposal usaha yang di ajukan ke Bank, Pemerintah Daerah dan pihak lain. Dari 5 (lima) orang tersebut sudah ada 2 (dua) orang yang proposalnya di setujui oleh pihak Bank untuk mendapatkan bantuan kredit. Dan ada 1 (satu) orang anggota yang proposalnya akan di biayai oleh pemerintah daerah kabupaten Jepara melalui dinas perindustrian dan perdagangan.

#### **B. Permasalahan Manajemen Usaha**

Manajemen usaha merupakan bagian yang mampu membuat sebuah usaha tertata baik dan mampu bertahan dari dinamika-dinamika yang tidak menentu dari suatu usaha. Konsen dipenataan manajerial yang baik merupakan satu bahasan dan pendampingan yang kami lakukan di desa Damar Wulan utamanya di dalam KBU Sido Dadi dan Ngudi Berkah. Beberapa pelatihan dan pendampingan yang telah kami lakukan guna mengatasi permasalahan manajemen usaha diantaranya:

- a. Motivasi Usaha

Kegiatan awal yang dilakukan untuk menyentuh aspek motivasi usaha yang dilakukan adalah kegiatan training wirausaha untuk materi motivasi wirausaha. Kegiatan ini dilakukan dalam bentuk pelatihan motivasi wirausaha dalam bentuk tukar pengalaman dengan usahawan muda yang sukses untuk meningkatkan gairah wirausaha pemuda mitra.

Pelatihan ini memberikan pemahaman mengenai unsur-unsur penting dalam sebuah usaha, pelatihan ini juga diharapkan mampu memberikan dorongan kuat untuk terus mengembangkan usaha dan menata lembaga sehingga lebih baik ke depannya. Diberikan pemahaman bahwa jika usaha kopi berkembang di Damarwulan maka itu berarti juga ikut menciptakan lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitar, tidak ada yang menganggur semua dapat bekerja dan bisa memenuhi kebutuhan keluarga sehari-hari.

#### **Hasil analisis kegiatan motivasi usaha**

Peserta pada antusias pada apa yang disampaikan oleh pembicara hal ini dapat dilihat dari pertanyaan-pertanyaan yang disampaikan kepada pembicara yang isi pertanyaan bekisar tentang keberhasilan dari pembicara.

- b. Pelatihan manajemen kelembagaan dan personalia.

Seperti halnya keadaan Usaha Kecil Menengah yang lain, kedua kelompok usaha bersama yang menjadi mitra IbM, juga dalam penerapan manajemen kelembagaan dan personaliamasih bertumpu pada satu orang saja, yang belum mempercayai orang lain yang akan membantu kegiatan usahanya. Mereka baru minta bantuan orang lain manakala mereka jumlah pesanan banyak dan mendesak. Untuk mengatasi pemahaman yang sangat sempit tersebut maka diadakan pelatihan manajemen kelembagaan dan personalia.

- c. Manajemen produksi

Jumlah produksi yang dihasilkan oleh para anggota kelompok masih sangat minim hal ini dikarenakan peralatan yang digunakan masih menggunakan peralatan manual/tradisional, selain itu kemampuan produksi di kelompok usaha tersebut masih sangat terbatas, sehingga dibutuhkan peralatan dan pelatihan-pelatihan tentang inovasi produk kopi. Dari kegiatan ini tim pelaksana IbM memberikan bantuan peralatan yang dapat digunakan mempercepat produksi kopi dan mempermudah pemrosesan kemasan. Selain memberikan peralatan tim IbM juga memberikan pelatihan manajemen produksi. Dalam pelatihan ini tim IbM lebih konsentrasi pada produksi dari kedua Kelompok Usaha Bersama agar lebih higienis, sehingga pembicara dalam manajemen produksi ini dari dinas kesehatan kabupaten Jepara yang menjelaskan tentang bagaimana melakukan produksi dengan baik. Target dari kegiatan pelatihan ini adalah kedua kelompok usaha tersebut mendapatkan Sertifikat Produksi Pangan Industri Rumah Tangga (SPPIRT) dari dinas kesehatan.

### Hasil analisis kegiatan pemberian alat dan pelatihan manajemen produksi

1. Bantuan peralatan sampai laporan ini dibuat sangat membantu dalam peningkatan produksi yang selama ini sangat terbatas. Yang biasanya hanya 10 kg perhari dengan adanya alat tersebut peningkatannya mencapai 100 kg perhari atau ada peningkatan 100 %.
2. Sedangkan untuk ijin Produksi Pangan Industri Rumah Tangga (SPPIRT) dari 20 orang anggota kelompok usaha sudah ada 15 (lima belas) orang anggota yang sudah memperoleh sertifikat Produksi Pangan Industri Rumah Tangga (SPPIRT) dari dinas kesehatan di Kabupaten Jepara.

### C. Pemasalahan Marketing

Persoalan yang juga menjadi hal utama dalam suatu usaha yakni di sisi marketing atau pemasaran, marketing merupakan ujung tombak dari suatu usaha untuk mampu berkembang, ini karena marketing adalah media yang akan menghubungkan produsen ke konsumen. Kedua KUB di Desa Damarwulan masih mengandalkan media konvensional dalam sistem pemasaran, sehingga tim IbM mencoba melakukan pelatihan dan pendampingan terkait dengan pengembangan Pemasaran, utamanya di sisi pemasaran yang lebih efektif. Di samping itu, tim IbM juga ingin memberikan gambaran bahwa marketing atau pemasaran suatu produk harus dilakukan dengan beberapa cara untuk menghasilkan penjualan yang lebih besar.

Tahapan awal yang kami lakukan yakni melakukan pelatihan pemasaran yang dititik beratkan pada pemasaran offline dan online. Untuk permasalahan pemasaran, tim IbM mengembangkan cara pemasaran yang telah dilakukan selama ini yaitu dengan *Konsinyasi* (menitipkan barang di toko) dan *Direct Selling* (melakukan penjualan langsung), dari hasil analisis permasalahan yang dilakukan oleh tim IbM dari kedua model pemasaran yang telah dilakukan oleh mitra adalah konsumen masih belum mengenal dan yakin dengan produk yang dihasilkan dari kedua kelompok usaha bersama tersebut karena tampilan kemasan yang masih sangat sederhana. Sehingga yang

dilakukan adalah melakukan *Rebranding* Produk, KBU. SIDO DADI dan KBU NGUDI BERKAH melakukan pola pengembangan pengomptimalan kopi dalam berbagai jenis, diantaranya yaitu Kopi Tulen ,kopi susu dan kopi jahe. Kami berupaya melakukan konsentrasi pengembangan menjadi satu titik, yakni membuat sebuah brand yang menjadi ciri khas dari produk-produk tersebut, sehingga kami memutuskan secara bersama bahwa pengembangan pengolahan kopi yang dikemas kedalam bungkus siap saji ini di beri nama atau merek “DAMARWULAN” yang terdiri dari Kopi Susu Damarwulan, Kopi Tulen Damarwulan dan Kopi Jahe Damar.

Selain melakukan *Rebranding* dari Produk Kopi Instan, kami juga melakukan proses perantian bungkus yang lebih baik dan tahan lama, hal ini kami lakukan untuk menawarkan kepasar bahwa produk kami merupakan produk yang mampu bersaing dengan kopi-kopi pabrikan besar. Dalam proses ini kami mengupayakan mesih packaging dan juga desain bungkus yang menarik.

Selain mengembangkan metode yang sudah dilakukan selama ini, Tim IBM juga mengenalkan cara lain yaitu dengan mengikuti pameran-pameran. Salah satu strateginya adalah dengan mengikuti pameran yang diselenggarakan oleh pemerintah daerah, atau bisa juga mengikuti pameran yang di lakukan oleh pihak-pihak lain sehingga setidaknya hal ini akan menjadi media pengenalan produk dari Kedua KBU .

Cara yang dikembangkan dan dikenalkan oleh tim IBM kepada mitra adalah dengan model pemasaran dengan menggunakan media teknologi informasi yaitu dengan pembuatan Website untuk lebih mengenalkan produk KBU dan desa, kami mencoba memberikan pendampingan mengenai promosi dan pengelaan melalui website yang beralamatkan di [www.damarvokasi.com](http://www.damarvokasi.com)

#### **Hasil analisis kegiatan pelatihan dan pendampingan pemasaran**

1. Dengan melakukan *Rebranding* Produk, KBU. SIDO DADI dan KBU. NGUDI BERKAH sekarang ini produk dari mitra

sudah mulai dikenal dan masyarakat sekitar Jepara sudah mulai menggunakan produk dari kedua mitra IBM.

2. Masyarakat mulai tertarik dengan produk kedua mitra dikarenakan sudah ada ijin PPIRT dari dinas kesehatan yang menunjukkan bahwa produk dari mitra sesuai dengan standar kesehatan jadi bisa dikonsumsi secara aman.
3. Metode pameran yang dikenalkan oleh tim IBM ternyata telah di tindak lanjuti oleh kedua Mitra dengan mengikuti pameran yang diselenggarakan oleh dinas tenaga kerja yang bekerja sama dengan dinas kehutanan dan perkebunan kabupaten Jepara yang diselenggarakan di Gedung Wanita Tanggal 20 Nopember 2013 yang hasilnya sangat menarik sekali yaitu dengan membuka satu stand tidak ada 6 (enam) jam Produk yang dipamerkan terjual habis dibeli oleh pengunjung pameran, hal ini menunjukkan bahwa produk kedua mitra IBM dapat diterima dengan baik oleh konsumen.

## **KESIMPULAN DAN SARAN**

### **Kesimpulan**

Program Iptek bagi Masyarakat (IBM) yang dilaksanakan di desa Damarwulan Kecamatan Keling Kabupaten Jepara ini, memfokuskan dibidang pengoptimalan sumber daya alam untuk meningkatkan perekonomian masyarakat desa Damarwulan, pelatihan yang dilakukan oleh pendamping terdiri dari berbagai metode pelatihan dan pemberdayaan ditambah dengan pelatihan manajemen usaha, pengelolaan modal, administrasi akuntansi, strategi bersaing dan juga pengolahan kopi dengan metode modern, serta untuk mempercepat produksi ada pemberian bantuan peralatan untuk penggorengan penghalus kopi dan alat laminating untuk kemasan produk.

Dalam Iptek Bagi Masyarakat (IBM) yang dilakukan selama ini, menggunakan metode praktis sesuai kebutuhan, beberapa pelatihan yang diberikan diantaranya: memberikan motivasi usaha, perhitungan harga penjualan, penetapan target penjualan, penetapan harga penjualan. Mekanisme pelaksanaan proses produksi, penetapan struktur organisasi dan

pembagian tugas dan wewenang, deskripsi pekerjaan, menetapkan budgeting, kebutuhan modal kerja, laporan keuangan, aliran kas dan pelatihan pengembangan media promosi atau penggunaan IT (website/online).

### **Saran**

Pada laporan Iptek Bagi Masyarakat (IbM) ini dapat diberikan saran-saran sebagai berikut: (1) Perlu adanya pendampingan secara kontinyu dari berbagai pihak bisa dari pemerintah atau perguruan tinggi agar pelatihan dan kegiatan Iptek Bagi Masyarakat (IbM) terus berjalan serta mengawal kegiatan perekonomian di masyarakat Damarwulan; (2) Memberikan motivasi usaha kepada *entrepreneur* muda yang berbasis bahan lokal yaitu kopi dan jahe supaya muncul pengusaha-pengusaha muda ke depan

### **DAFTAR PUSTAKA**

- Ananda, P.A. 2010. *Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Kesejahteraan Karyawan di PTPN IV Kebun Air Batu*. Skripsi. Medan : Fakultas Ekonomi Universitas Sumatera Utara
- Basri, F. 2005. *Perekonomian Indonesia Menjelang Abad XX : Distorsi, Peluang dan Kendala*. Jakarta : Penerbit Erlangga
- Korten, David C dan Sjahrir. 1988. *Pembangunan Berdimensi Kerakyatan*. Jakarta: Yayasan Obor Indonesia