

RE-BRANDING KOPI KOPERASI KETAKASI KECAMATAN SILO SEBAGAI DESA PENGEKSPOR MELALUI DIGITALISASI MARKETING BERBASIS WEBSITE

Resha Dwi Ayu Pangesti Mulyono¹, Siti Komariyah², M. Farid Afandi³, Bayu Aprilianto⁴
Universitas Jember

Jalan Kalimantan No. 37 Sumbersari Jember 68121

reshadwiayupm@unej.ac.id

Abstract

In Indonesia, the number of coffee exports has promising potential for economic development, the types of coffee products exported are in the form of coffee beans, both green coffee and coffee beans that have been roasted and in the form of processed coffee. The problem faced is that most Indonesian coffee farmers are small farmers with limited skills which makes most Indonesian coffee harvest coffee while it is still green. Poor quality of raw materials reduces the level of consumer confidence in consuming processed coffee products. Another problem experienced by downstream industry players is the lack of availability of facilities and infrastructure. Based on the mapping of the problems obtained based on the results of interviews and observations at the Ketakasi Cooperative and Coffee Farmers in Silo District conducted by the service team, it was found that there are several problems that must be solved immediately. The specific targets of the service program include increasing sales of processed coffee, providing education related to the international sales process, and the profile book of the Ketakasi Cooperative and Silo coffee farmers, Jember Regency.

Kata kunci : *Farmer, Service, Coffee*

Abstrak

Di Indonesia jumlah ekspor kopi memiliki potensi yang cukup menjanjikan bagi perkembangan ekonomi, jenis produk kopi yang diekspor berupa biji kopi, baik kopi hijau maupun biji kopi yang telah disangrai maupun dalam bentuk kopi olahan. Masalah yang dihadapi adalah sebagian besar petani kopi Indonesia adalah petani kecil dengan keterampilan terbatas yang membuat sebagian besar kopi Indonesia memanen kopi saat masih hijau. Kualitas bahan baku yang kurang baik mengurangi tingkat kepercayaan konsumen dalam mengkonsumsi produk kopi olahan. Masalah lain yang dialami oleh pelaku industri hilir adalah minimnya ketersediaan sarana dan prasarana. Berdasarkan pemetaan permasalahan yang diperoleh berdasarkan hasil wawancara dan observasi pada Koperasi Ketakasi dan Petani Kopi Kecamatan Silo yang dilakukan oleh tim pengabdian, ditemukan beberapa permasalahan yang harus segera diselesaikan. Sasaran khusus program pengabdian ini antara lain meningkatkan penjualan kopi olahan, memberikan edukasi terkait proses penjualan internasional, dan buku profil Koperasi Ketakasi dan petani kopi Silo Kabupaten Jember.

Kata kunci : *Petani, Pelayanan, Kopi.*

Pendahuluan

Kopi saat ini telah menjadi trend tidak hanya dikalangan orang tua tapi juga dikalangan anak muda, kopi selalu jadi pilihan utama bagi penduduk Indonesia untuk diminum kala kita di kafe ataupun di rumah. Apalagi saat ini banyak cafe kopi Indonesia yang bermunculan dan sedang populer dengan macam inovasinya seperti Kopi Kenangan, Janji Jiwa, Anomali, dan masih banyak lainnya. Belum lagi permintaan kopi dikancah Internasional untuk memenuhi permintaan gerai kopi diseluruh dunia seperti starbuck, exelco, dan lainnya. Berdasarkan data dari Pusat Data dan Sistem Informasi Pertanian Kementerian Pertanian (2020) konsumsi kopi nasional pada 2016 mencapai sekitar 250 ribu ton dan tumbuh

10,54% menjadi 276 ribu ton. Konsumsi kopi Indonesia sepanjang periode 2016-2021 diprediksi tumbuh rata-rata 8,22%/tahun. Pada 2021, pasokan kopi diprediksi mencapai 795 ribu ton dengan konsumsi 370 ribu ton, sehingga terjadi surplus 425 ribu ton.

Salah satu pengekspor kopi berasal dari Kabupaten Jember, dimana Jember merupakan daerah yang terdiri dari dataran rendah dan dataran tinggi. 3 jenis kopi yakni Arabika, Robusta, dan Liberika dapat tumbuh subur dan memiliki cita rasa yang tak kalah dibanding dengan daerah lainnya. Tak heran bila pusat penelitian kakao dan kopi berada di kabupaten ini. Kopi dari beberapa daerah Jember sebenarnya sudah banyak dikenal di masyarakat luas di Indonesia bahkan beberapa di antaranya

sudah menembus pasar ekspor. Kopi Arabika yang ditumbuh di Dataran Tinggi Gunung Argopuro dan Gunung Raung mempunyai cita rasa yang istimewa. Tidak kalah dengan kopi arabika, kopi robusta yang tumbuh di dataran rendah di sekitaran Garahan atau di Kaki Gunung Argopuro juga tak kalah nikmat. Kopi di Jember yang sebagian besar dimiliki oleh pertanian rakyat merupakan potensi yang cukup menjanjikan untuk di gali lebih lanjut. Pengolahan kopi oleh petani di Jember sudah cukup baik. Spesifikasi untuk standard ekspor guna dipasok ke gerai gerai kopi dalam dan luar negeri dapat terlayani.

Salah satunya yang sudah melakukan ekspor kopi dalam bentuk serbuk dengan pengemasan yang baik adalah Kopi Koperasi Ketakasi dari Kecamatan Silo Kabupaten Jember. Ketakasi bekerjasama dengan Bank Indonesia Dalam rangka mendukung kualitas pengemasan kopi diperlukan *re-branding* untuk saat ini.



Gambar 1. *Branding* Kopi Koperasi

Guna untuk mengembangkan pangsa pasar lebih luas diperlukan strategi pemasaran yang baik, menurut Faulkner, C. D., & Taliman, S. (2005) sebuah usaha dapat meningkatkan produknya tanpa batas dan sukses dengan memperluas skalanya secara global, mengikuti perubahan teknologi saat ini, pengelolaan keuangan yang baik, melakukan pengembangan produk dengan inovatif sesuai dengan permintaan pasar yang tinggi dan bersiap akan ketidakpastian yang terjadi. Dalam rangka meningkatkan penjualan kopi dari petani kopi didesa Sidomulyo Kecamatan Silo, Koperasi Ketasaki membantu dalam proses pengolahan, pengemasan hingga pemasaran mulai wilayah sekitar, nasional bahkan Internasional. Dengan tidak mengurangi makna koperasi, Koperasi Ketasaki sebagai wadah pemasar kopi kepangsa luar negeri hendaknya selalu melakukan

pembaruan yang inovatif, kreatif dan adaptif. Namun pada kenyataannya koperasi di Indonesia belum banyak yang berani Goes International.

Tim pengabdian telah melakukan wawancara dan observasi pendahuluan dengan pengurus koperasi Ketakasi kami mendapat informasi adalah kendala utama keterbatasan pengurus Koperasi Ketasaki membangun profil koperasi dengan menjual produk utama kopi kepasar Internasional tanpa melibatkan pihak ketiga. Edukasi akan mengekspor hasil panen kopi dan pengolahan serta re-branding diperlukan dalam hal ini agar dapat memasarkan secara mandiri. Maka pendampingan akan peran koperasi goes International diperlukan baik secara legalitas dan pemasaran berbasis digital dengan membangun website dengan dua bahasa yaitu bahasa Indonesia dan Inggris (*bilingual*). Pengembangan website terdiri atas beberapa laman yang berisi informasi dalam bentuk data digital, baik berupa teks, gambar, video, audio, dan animasi lainnya yang disediakan melalui jalur koneksi internet untuk kopi di Koperasi Ketakasi. (Abdulloh, 2016).



Gambar 2. Wawancara dengan Ketua Koperasi Ketasakih

Pengembangan Koperasi Ketasaki sangat diperlukan guna memnuhi permintaan pasar domestik dan Internasional, mengingat permintaan yang cukup banyak. Diperlukan sumberdaya yang mumpuni serta akses teknologi yang termutakhir mengikuti perkembangan zaman saat ini.

Berdasarkan analisis situasi yang telah dilakukan pada mitra, maka didapatkanlah permasalahan umum yang terjadi pada Koperasi Ketasakih antara lain:

1. Sebagian besar petani kopi

Kecamatan Silo merupakan petani kecil dengan skill (keahlian) terbatas dalam memasarkan hasil panennya, dalam hal pemasaran petani kopi menitipkan hasil panennya ke Koperasi Ketakasi yang kemudian diolah dengan harapan dapat meningkatkan penjualannya namun masih dengan harga yang rendah karena terbatasnya lingkungan pemasaran.

2. Koperasi Ketakasi sudah membantu petani kopi mengolah kopi mentah menjadi kopi serbuk yang siap diperdagangkan dengan merk sendiri keseluruh wilayah baik Nasional maupun Internasional namun tidak secara langsung atau menggunakan pihak ketiga yang akan menambah biaya pemasaran dan administrasi lainnya hal ini karena minimnya pengetahuan sehingga diperlukan pendampingan terkait hal tersebut.
3. Pengurus Koperasi Ketakasi masih memiliki keterbatasan untuk memasarkan kopi hasil olahan dengan menggunakan teknologi agar bisa diakses langsung oleh konsumen baik level Nasional maupun Level Internasional.

Berdasarkan kajian permasalahan mitra diatas, masih diperlukan program pengabdian berbasis penelitian secara bertahap. Program pengabdian berbasis riset kepada masyarakat merupakan suatu langkah strategis dalam mengkolaborasi akademisi, pemerintah, koperasi dan komunitas, petani kopi atau masyarakat untuk mengembangkan desa sebagai pengeksport yang lazim dikena dengan kolaborasi yang baik. Keempat sektor tersebut diwujudkan secara strategis dengan pemerintah pusat, provinsi, kabupaten dan desa dengan adanya anggaran dana desa, adanya perguruan tinggi dengan program pengabdian kepada masyarakat serta KKN tematik.

Solusi yang ditawarkan dari hasil identifikasi permasalahan yang ada pada Mitra Koperasi Kopi Ketakasi adalah sebagai berikut:

Tabel 1. Solusi untuk pemecahan masalah mitra

Permasalahan	Solusi	Target Luaran
Kurang optimalnya penggunaan teknologi di Desa Klungkung	Identifikasi hambatan penggunaan teknologi informasi pada masyarakat dan perangkat desa	Merancang sebuah sstem yang sistemik sesuai dengan permasalahan
Sumber Daya Manusia yang belum memadai dalam penggunaan teknologi	Pelatihan pengelolaan sistem informasi manajemen database administrasi desa	Peningkatan pengetahuan dan skill bagi perangkat desa dan masyarakat desa
Kesadaran masyarakat sekitar akan penggunaan teknologi yang masih sangat minim,	Pelatihan dan edukasi bagi masyarakat sekitar agar manajemen desa lebih tersistematis dan efektif.	Masyarakat sadar akan penggunaan teknologi itu memudahkan
Keakuratan data dan kemudahan dalam pengurusan administrasi desa lebih tersistematis.	Penyediaan sarana dan prasarana serta pendampingan menumbuhkkan kesadaran bagi pengguna sistem ini.	Tersedianya sarana prasarana untuk membangun suatu sistem infomasi yang saling terintegrasi
Perlu melakukan penataan kebutuhan sistem agar permasalahan yang terjadi didesa dapat segera teratasi dengan penggunaan teknologi	Perencanaan dan pengembangan serta evaluasi sistem harus selalu dilakukan untuk hasil yang lebih baik	Menciptakan desa yang cerdas atau <i>smart village</i> dengan penggunaan teknologi yang tepat guna

Metode Pelaksanaan

Pada kegiatan pengabdian ini, tim pengusul telah merumuskan metode pelaksanaan untuk mewujudkan solusi yang telah ditentukan, di dukung oleh kepakaran dari Tim pengusul dengan merumuskan metode pelaksanaan yang sesuai dengan masalah yang dihadapi oleh mitra dan solusi yang ditawarkan.

Tahap Pelaksanaan

Dalam rangka mencapai tujuan pelaksanaan program pengabdian berbasis penelitian ini, terdapat 4 tahapan yaitu:

1. Sosialisasi dan Pendampingan Kopi Ketakasi Goes International

Pemetaan permasalahan mitra telah menunjukkan bahwa sebenarnya produk kopi ketakasi sudah didistribusikan di pasar internasional. Namun merk dagang yang digunakan bukanlah milik Ketakasi, namun milik vendor lain. Hal ini disebabkan karena produk kopi ketakasi didistribusikan ke pemasok yang memiliki jaringan internasional. Hal ini menunjukkan bahwa sebenarnya potensi kopi ketakasi ini memiliki kualitas yang diminati internasional. Maka dari itu, edukasi kepada masyarakat setempat dan koperasi ini sendiri dilaksanakan agar mereka menyadari bahwa mereka memiliki produk berkualitas internasional, namun belum dipasarkan dengan merk mereka. Sosialisasi ini juga bertujuan menyamakan persepsi dalam menyusun rencana strategis pencapaian Kopi Ketakasi Goes International.

2. Persiapan penyusunan profil dan website

Pada tahapan ini akan dilaksanakan Focus Group Discussion (FGD) yang bertujuan untuk menemukan profil dan potensi-potensi Koperasi Ketakasi yang unggul sehingga dapat tertulis dalam sebuah profil Koperasi Ketakasi, Desa Sidomulyo, Kecamatan Silo, Kabupaten Jember.

3. Rencana pembangunan infrastruktur Teknologi dan Informasi di Koperasi Ketakasi

Sesuai dengan tujuan dibuatnya proposal ini adalah untuk melakukan re-branding kopi asal Silo agar menjadi brand di Kabupaten Jember yang digaungkan dalam kancah Internasional, maka

dibutuhkan akses baik secara offline dan online. Untuk online, dibutuhkan pembuatan teknologi informasi yang memadai yang sesuai dengan kebutuhan pasar domestik dan Internasional. Website yang dihadirkan akan terdapat 2 jenis bahasa (bilingual) baik bahasa Indonesia maupun bahasa Inggris.

4. Pendampingan Mitra dalam Penyusunan Website dan Pelatihan Penggunaan Website

Dalam rangka memasarkan produk kopi mitra ini ke pasar internasional, maka perlu dilakukan dibuat sebuah website sebagai sarana marketing dan komunikasi bisnis mitra dengan target pasar. Website akan dibuat bilingual yaitu dalam Bahasa Indonesia dan Bahasa Inggris agar para calon costumers luar negeri dapat menjangkau informasi unggul mengenai produk kopi ketakasi. Pada tahapan ini juga dilakukan pelatihan penggunaan dan mengoperasikan website tersebut.

Partisipasi Mitra

Dalam pelaksanaannya, program pengabdian ini memerlukan partisipasi aktif dari mitra. Berdasarkan hasil diskusi dengan mitra, didapatkan informasi bahwa mitra bersedia menyiapkan lokasi bagi pelaksanaan penyuluhan maupun pengembangan marketing digital melalui website. Keberhasilan program pengabdian ini tergantung kerjasama antara tim pendamping dan mitra untuk mewujudkan penyelesaian masalah pada mitra yang dijadikan subjek dan objek penelitian.

Hasil dan Pembahasan

Hasil

Sesuai dengan rencana capaian yang telah dirumuskan sebelumnya maka target luaran yang dihasilkan dari pengabdian ini adalah:

1. Pada tahun pertama di tahun 2021 dengan dana yang disetujui oleh LP2M Universitas Jember, kami membuat sketsa perencanaan untuk mengembangkan pemasaran kopi asal Silo ini dengan cara membuat website dengan bilingual oleh tim pendamping.
2. Hasil karya berupa website informasi akan jenis kopi, kualitas kopi, cara

pemasaran dan cara akses bagi konsumen yang berkenan untuk melakukan transaksi pembelian secara langsung melalui Koperasi Ketakasi Silo.

3. Hasil Karya pengabdian berbasis penelitian ini akan dikemas dan dipublikasikan dalam media massa/video kegiatan yang diunggah di kanal Youtube. Dalam proses pelaksanaan pengabdian berbasis penelitian ini, tim secara intens dan terjadwal terjun ke lapangan bertemu dengan mitra untuk mengidentifikasi kebutuhan dan permasalahan yang dirasakan mitra. Kegiatan ini dilakukan agar aplikasi yang dibangun mampu menjadi solusi yang efektif dan efisien serta tepat sasaran bagi mitra. Selain melakukan pengabdian, hasil dari lapangan akan menjadi peluang mengembangkan keilmuan tim pendamping dalam bidang penelitian khususnya dalam bidang pemasaran kopi lokal menuju Internasional.

Bentuk Pengabdian Berbasis Penelitian

Kegiatan pengabdian berbasis penelitian dengan tema “Re-Branding Kopi Koperasi Ketakasi Kecamatan Silo Sebagai Desa Pengekspor Melalui Digitalisasi Marketing Berbasis Website” telah dilakukan. Pertemuan pertama dengan mitra untuk berkoordinasi seputar permasalahan mitra dan kegiatan survey pendahuluan kebutuhan yang akan digunakan dalam rangka mengembangkan website pemasaran secara bilingual karena akses yang diperlukan berbasis Nasional dan Internasional. Pertemuan kedua terkait dengan diskusi untuk pengembangan re-branding yang lebih baik, sesuai kebutuhan pasar Nasional maupun Internasional jika dilakukan ekspor secara mandiri. Kegiatan pengabdian focus group discussion (FGD) berjalan dengan baik pada tanggal 17 Juni 2020 dengan pihak Koperasi Ketakasi Kecamatan Silo dan para petani kopi. Pengabdian berbasis penelitian ini selain untuk melakukan pendampingan kepada mitra terhadap pengelolaan website pemasaran, kegiatan ini juga mengembangkan keilmuan dengan langkah-langkah penelitian yang dilakukan seperti wawancara, mengkaji permasalahan dan menyelesaikan dengan metode

penelitian yang sesuai. Kegiatan Pengabdian berbasis penelitian sebagaimana ditunjukkan Pada Gambar 3. berikut :



Gambar 3
Focus Group Discussion dengan anggota Koperasi Ketakasi

Video Kegiatan

Sesuai dengan rencana luaran yang telah dituliskan pada proposal, salah satu target pada tahun ini adalah video kegiatan. Dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian, tim pengabdian juga mendokumentasikan kegiatan dalam beberapa foto dan video (masih dalam trailer film pendek) yang akan diunggah di kanal youtube LP2M Universitas Jember.



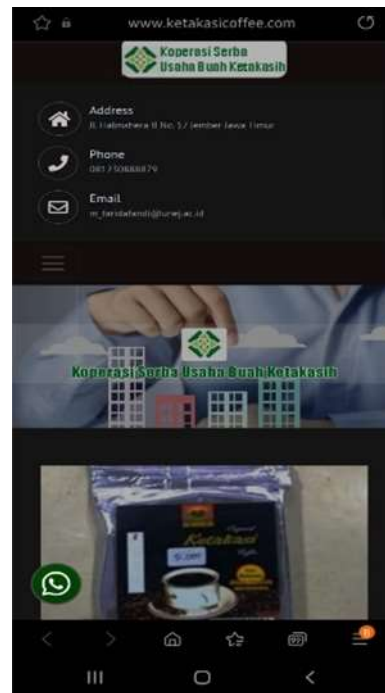
Gambar 4. Proses Pembuatan Video Kegiatan

Re-branding Kopi asal Silo berbasis Website

Sebagai bentuk terwujudnya realisasi kegiatan pengabdian berbasis penelitian ini, tim telah membuat rangkaian perancangan system pemasaran berbasis website untuk menjawab kebutuhan antara Koperasi Ketakasi, petani kopi, masyarakat, dan pelanggan baik secara Nasional ataupun Internasional dapat mengakses website ini untuk mendapat informasi akan jenis, kualitas serta cara

memperoleh produk yang dapat diakses melalui website yang telah dibuat. Bentuk website akan dirancang oleh tim ahli dan pendamping kemudian akan disosialisasikan kepada para user terkait penggunaannya.

Selain bentuk pemasaran berbasis website, tim pendamping juga melakukan langkah-langkah penelitian untuk pengembangan sistem dengan terus melakukan evaluasi mulai dari perencanaan hingga implementasi. Hal ini dikarenakan untuk meminimalisir kegagalan implementasi system pada saat digunakan. Penelitian yang dilakukan tidak hanya pengembangan pemasaran melalui website namun juga langkah-langkah memajukan kopi local yang dapat terjual di kancan Internasional guna mendukung pendapatan petani setempat dan menjadi media promosi komoditas asli Indonesia terutama dari Kabupaten Jember.



Gambar 5. Website Koperasi Ketakasi

Pembahasan

Pengabdian dilakukan dengan survei dan observasi terhadap mitra terlebih dahulu, kemudian kami melakukan focus group discussion untuk menemukan titik permasalahan yang terjadi, setelah hal tersebut diketahui, kami mulai melakukan metode metode pengabdian seperti yang telah dijelaskan diatas, setelah itu tim mulai mendapatkan output yang diinginkan seperti website Koperasi Ketakasi sudah terbentuk dengan baik, website ini juga sebagai sarana penyalur informasi terkait dengan jenis jenis kopi, kualitas kopi, cara pemasaran dan cara akses bagi konsumen yang berkenan untuk melakukan transaksi pembelian secara langsung melalui Koperasi Ketakasi Silo. Pengabdian berbasis penelitian ini selain untuk melakukan pendampingan kepada mitra terhadap pengelolaan website pemasaran, kegiatan ini juga mengembangkan keilmuan dengan langkah-langkah penelitian yang dilakukan seperti wawancara, mengkaji permasalahan dan menyelesaikan dengan metode penelitian yang sesuai. Terbukti setelah mendapatkan beberapa FGD dan pendampingan, anggota Koperasi Ketakasi mendapatkan ilmu tambahan yang notabene memang sangat diperlukan oleh anggota Koperasi Ketakasi untuk mengembangkan bisnisnya.

Kesimpulan

Berdasarkan hasil dari kegiatan pengabdian berbasis penelitian yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa program yang telah direncanakan dan diskusikan akan membantu meningkatkan pemasaran baik secara Nasional maupun Internasional. Kegiatan pertama adalah dengan membranding kembali kemasan hasil olahan kopi yang lebih menarik dengan brand local, kemudian peran Koperasi Ketakasi yang mengembangkan produk dengan cara daring dibantu oleh tim pendamping. Dengan dukungan dari berbagai pihak maka kegiatan ini akan terus mengalami peningkatan kegiatan. Hambatan saat ini adalah implementasi sedikit berjalan lambat dikarenakan PPKM sementara akibat covid-19 di wilayah Jember dan sekitarnya.

Pengakuan

Peneliti ucapkan beribu-ribu terimakasih atas bantuan kerjasama dari berbagai pihak antara lain tim pengabdian, ketua koperasi, dan seluruh jajarannya, juga tak lupa tim ucapkan terimakasih kepada Universitas Jember terkhusus LP2M yang telah turut hadir mensukseskan kegiatan pengabdian ini

Daftar Pustaka

- Adimihardja, K. & H.H., 2003. *Participatory Research Appraisal: Pengabdian dan Pemberdayaan Masyarakat*. Bandung: Penerbit Humaniora.
- Andari, D. P. D., Irawan, B., & Latuconsina, R. (2017). Perancangan Dan Implementasi Sistem Manajemen Basis Data Pada Kantor Desa Untuk Menunjang Desa Cerdas Berbasis Web. *eProceedings of Engineering*, 4(3).
- Bhandari, B.B. 2003. *Participatory Rural Appraisal*. In: Kanagawa, japan: Institute for Global Environmental Strategies (IGES)
- Fujiyati, O. Y. (2015). Sistem Informasi Pengolahan Data Kependudukan Desa Purwoasri, 7 (1), 1–8. Diambil dari: <http://ijns.org/journal/index.php/speed/article/view/1303>.
- <https://banyuwangikab.bps.go.id/dataumkm/> (Diakses 7 Februari 2020).
- Syamsir, L., Hubeis, M., & Pandjaitan, N. H. (2009). Aspek Kelayakan Usaha dan Strategi Pemasaran Pallet dengan ISPM#

15 pada PT XYZ di Palembang. *Manajemen Ikm: Jurnal Manajemen Pengembangan Industri Kecil Menengah*, 4(2), 225-235.

- W. Khristianto. 2015. "Computer Usage Readiness, E-Commerce Readiness dan E-Business Readiness Pada Industri Kreatif Subsektor Agribisnis (Studi Pada Usaha Kecil Menengah Keripik Pisang di Bandar Lampung)," in *Forum Riset dan Ekonomi Bisnis*, Bandar Lampung.
- Wibowo, T., Setyawati, D., & Diba, F. Kualitas Biopellet Dari Limbah Batang Kelapa Sawit dan Limbah Kayu Penggergajian. *Jurnal Hutan Lestari*, 4(4).