

Peningkatan Daya Saing Usaha Melalui Pengembangan Produk Olahan Pada UMKM Kopi Danci

Alifian Nugraha*

Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi Pembangunan, Indonesia

Email : iandgraha@gmail.com

Siti Nurhasanah

Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi Pembangunan, Indonesia

Email : sitinurhasanah@gmail.com

Siti Uswatun Hasanah

Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi Pembangunan, Indonesia

Email : uswatunhasanah@gmail.com

Bela Maulidahtul Rhofiah

Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi Pembangunan, Indonesia

Email : belamaulida@gmail.com

Abstract : *The Danci Coffee UMKM, which was established in 2018 in Danci Hamlet, Kemiri Village, Jember Regency, faces challenges in increasing the added value and competitiveness of its products. Although it has its own coffee plantation and markets its products abroad, this UMKM only produces coffee beans and coffee powder, without diversifying processed products that can open up new market opportunities. This community service activity aims to develop processed coffee products in the form of coffee opak, with the aim of increasing the knowledge and skills of UMKM actors in innovative coffee processing techniques and effective marketing strategies. Community service methods include observation, socialization, product development training, and monitoring and evaluation. The results of this activity show that training and development of processed coffee products can improve the ability of UMKM actors to produce more valuable and competitive products. In conclusion, the development of processed products such as coffee opak not only increases product variety but also expands the market and improves the welfare of the local community. These results show the importance of product innovation in supporting poverty and the growth of UMKM in the agricultural sector, especially coffee.*

Keywords: *Candlenut; Product; Coffee*

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memainkan peran penting dalam perekonomian Indonesia. UMKM memberikan kontribusi signifikan terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) dan penciptaan lapangan kerja di Indonesia (Kementerian Koperasi dan UKM, 2022). Dengan jumlah yang mencapai jutaan, UMKM menjadi penopang ekonomi nasional, terutama dalam menghadapi krisis ekonomi global.

Meskipun memiliki peran vital, UMKM di Indonesia menghadapi berbagai tantangan. Tantangan tersebut meliputi keterbatasan akses permodalan, rendahnya kemampuan manajerial, serta keterbatasan akses pasar (Tambunan, 2019). Selain itu, UMKM juga seringkali menghadapi kendala dalam hal inovasi produk dan teknologi yang dapat meningkatkan daya saing mereka. Inovasi produk adalah salah satu strategi yang dapat digunakan oleh UMKM untuk meningkatkan daya saing. Dengan berinovasi, UMKM dapat menawarkan produk yang berbeda dan lebih menarik bagi konsumen (Supriyadi, 2020).

Sektor pertanian, termasuk kopi, memiliki potensi besar untuk dikembangkan melalui inovasi produk olahan. Produk olahan kopi, seperti kopi instan, kopi campuran, dan produk turunan lainnya, memiliki nilai tambah yang signifikan dan dapat memperluas pasar (Nugroho, 2018). Inovasi produk olahan ini dapat menjadi salah satu solusi untuk meningkatkan daya saing UMKM di sektor pertanian.

Desa Kemiri, Kecamatan Panti, Kabupaten Jember memiliki kondisi geografis dan lingkungan yang mendukung untuk budidaya kopi. Tanah yang subur dan iklim yang sesuai membuat desa ini menjadi lokasi yang ideal untuk perkebunan kopi. Selain itu, potensi sosial dan ekonomi masyarakat desa yang sebagian besar bekerja di sektor pertanian juga mendukung pengembangan produk olahan kopi sebagai usaha sampingan yang dapat meningkatkan pendapatan mereka.

UMKM Kopi Danci berdiri pada tahun 2018 dan dikelola oleh Bapak Usman. UMKM ini memiliki kebun kopi sendiri dan menawarkan varian kopi Arabika, Robusta, dan Kopi Nangka. Dengan pemasaran yang sudah mencakup beberapa kota di Indonesia serta luar negeri, UMKM ini memiliki potensi besar untuk berkembang. Namun, kondisi saat ini menunjukkan bahwa UMKM Kopi Danci hanya memproduksi biji kopi dan bubuk kopi, sehingga belum memanfaatkan potensi pengembangan produk olahan yang ada. UMKM Kopi Danci menghadapi beberapa permasalahan utama yang menghambat pertumbuhan dan daya saingnya. Meskipun memiliki kebun kopi sendiri dan mampu memasarkan produknya hingga ke luar negeri, UMKM ini masih terbatas pada produksi

biji kopi dan bubuk kopi saja, tanpa adanya diversifikasi produk olahan yang dapat meningkatkan nilai tambah. Keterbatasan ini disebabkan oleh kurangnya pengetahuan dan keterampilan dalam inovasi produk serta strategi pemasaran yang efektif. Selain itu, tantangan dalam mengakses pasar yang lebih luas dan meningkatkan branding produk juga menjadi kendala signifikan. Akibatnya, potensi besar UMKM Kopi Danci untuk berkembang dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat sekitar belum terwujud secara optimal.

Pengembangan produk olahan dapat meningkatkan daya saing UMKM di pasar lokal dan internasional. Produk yang inovatif dan berkualitas tinggi dapat menarik perhatian konsumen dan menciptakan loyalitas pelanggan (Raharja, 2021). Diversifikasi produk juga dapat mengurangi risiko usaha yang terlalu bergantung pada satu jenis produk (Kartika, 2021).

UMKM Kopi Danci memiliki potensi besar untuk meningkatkan daya saing melalui diversifikasi produk. Namun, saat ini UMKM tersebut hanya memproduksi biji kopi dan bubuk kopi, sehingga potensi untuk mengembangkan produk olahan seperti opak kopi belum dimanfaatkan secara optimal. Hal ini mengakibatkan UMKM Kopi Danci belum mampu memaksimalkan nilai tambah produk dan pasar yang lebih luas.

Metode kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini terdiri dari empat tahapan: pertama, observasi untuk mengidentifikasi kondisi awal UMKM Kopi Danci, termasuk potensi dan masalah yang ada; kedua, sosialisasi untuk memberikan pemahaman tentang tujuan dan manfaat kegiatan kepada para pelaku UMKM; ketiga, pelatihan pengembangan produk yang mencakup teknik pengolahan kopi inovatif, branding, packaging, dan pemasaran; dan terakhir, monitoring dan evaluasi untuk memastikan kegiatan berjalan sesuai rencana, menilai dampak pelatihan, serta mengumpulkan feedback guna perbaikan program di masa mendatang.

Pengembangan produk olahan kopi merupakan salah satu strategi yang dapat digunakan untuk meningkatkan daya saing UMKM (Supriyadi, 2020). Inovasi produk dapat menciptakan diferensiasi yang membuat produk UMKM lebih menarik bagi konsumen (Raharja, 2021). Produk olahan seperti opak kopi memiliki nilai tambah yang signifikan dan dapat memperluas pasar (Santoso, 2021). Beberapa penelitian menunjukkan bahwa diversifikasi produk dapat mengurangi risiko usaha yang terlalu bergantung pada satu jenis produk (Kartika, 2021). Selain itu, penelitian lain menunjukkan bahwa pelatihan pengembangan produk dan pemasaran dapat meningkatkan kapasitas UMKM dalam menghasilkan produk yang berkualitas tinggi dan inovatif (Suyanto, 2022).

UMKM Kopi Danci, meskipun memiliki potensi besar dalam hal produksi kopi dengan varian Arabika, Robusta, dan Kopi Nangka, saat ini hanya memproduksi biji kopi dan bubuk kopi. Untuk meningkatkan nilai tambah dan daya saing, diperlukan pengembangan produk olahan kopi. Bagaimana cara yang efektif untuk mengembangkan produk olahan kopi di UMKM Kopi Danci agar dapat meningkatkan nilai tambah dan daya saing produk tersebut? Selain itu, dalam proses pengembangan produk, diperlukan teknik pengolahan kopi yang inovatif serta strategi pemasaran yang efektif untuk memastikan bahwa produk baru, seperti opak kopi, dapat diterima dengan baik di pasar. Apa saja teknik pengolahan kopi yang inovatif dan strategi pemasaran yang efektif untuk produk opak kopi yang dapat diterapkan oleh UMKM Kopi Danci?.

Tujuan utama dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah mengembangkan produk olahan kopi berupa opak kopi di UMKM Kopi Danci. Melalui kegiatan ini, diharapkan dapat meningkatkan pengetahuan dan keterampilan pelaku UMKM dalam teknik pengolahan kopi yang inovatif, sehingga mampu menciptakan produk yang memiliki nilai tambah lebih tinggi. Selain itu, tujuan lainnya adalah untuk meningkatkan daya saing produk kopi UMKM Kopi Danci di pasar lokal dan internasional melalui strategi pemasaran yang efektif, sehingga produk opak kopi yang dihasilkan dapat diterima dengan baik oleh konsumen dan mampu bersaing dengan produk sejenis di pasaran.

METODE

Metode kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini akan dilakukan melalui beberapa tahapan yang diawali dengan (1) Observasi : Mengidentifikasi kondisi awal UMKM Kopi Danci, termasuk potensi dan permasalahan yang ada. Menggali informasi tentang proses produksi kopi saat ini dan kebutuhan yang belum terpenuhi. (2) Sosialisasi : Memberikan pemahaman kepada para pelaku UMKM Kopi Danci mengenai tujuan dan manfaat dari kegiatan pengabdian ini. Menjelaskan rencana kegiatan dan jadwal pelaksanaan kepada masyarakat desa Kemiri, Kecamatan Panti, Kabupaten Jember. (3) Pelatihan Pengembangan Produk : Melakukan pelatihan mengenai teknik pengolahan kopi yang inovatif, khususnya untuk produk opak kopi. Mengajarkan cara meningkatkan kualitas produk dan diversifikasi produk kopi untuk menambah nilai jual. Memberikan materi tentang branding, packaging, dan pemasaran produk secara efektif. (4) Monitoring dan Evaluasi : Melakukan monitoring berkala untuk memastikan pelaksanaan kegiatan sesuai dengan rencana dan tujuan yang telah ditetapkan. Melakukan evaluasi terhadap

perkembangan dan dampak dari pelatihan serta pengembangan produk terhadap UMKM Kopi Danci. Mengumpulkan feedback dari peserta untuk memperbaiki dan meningkatkan program di masa mendatang. Lokasi kegiatan yaitu UMKM Kopi Danci, Desa Kemiri, Kecamatan Panti, Kabupaten Jember. Tujuan kegiatan Mengembangkan produk olahan kopi menjadi opak kopi yang memiliki nilai jual lebih tinggi dan berpotensi memperluas pasar UMKM Kopi Danci, sehingga meningkatkan kesejahteraan masyarakat setempat.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengabdian kepada masyarakat merupakan usaha untuk menyebarluaskan ilmu pengetahuan, teknologi, dan seni yang bertujuan untuk memberikan nilai tambah bagi masyarakat, baik dalam kegiatan ekonomi, kebijakan, maupun perubahan perilaku sosial. Kegiatan pengabdian yang dilakukan di UMKM Kopi Danci, Desa Kemiri, Kecamatan Panti, Kabupaten Jember, telah berhasil memberikan dampak positif yang signifikan bagi individu, masyarakat, dan institusi terkait, baik dalam jangka pendek maupun jangka panjang.

Pelaksanaan Kegiatan

Kegiatan pengabdian dimulai dengan tahap observasi untuk mengidentifikasi kondisi awal dan potensi UMKM Kopi Danci. Tahap ini diikuti dengan sosialisasi kepada pelaku UMKM dan masyarakat setempat untuk menjelaskan tujuan dan manfaat dari kegiatan ini. Selanjutnya, dilakukan pelatihan pengembangan produk yang berfokus pada teknik inovatif pengolahan kopi menjadi opak kopi, serta strategi pemasaran yang efektif. Monitoring dan evaluasi dilakukan secara berkala untuk memastikan bahwa kegiatan berjalan sesuai dengan rencana dan tujuan yang telah ditetapkan.



Gambar 1. Kegiatan Observasi



Gambar 2. Kegiatan Pembuatan Produk



Gambar 3. Kegiatan Pembuatan Produk



Gambar 4. Produk UMKM Pada Kopi Danci

Indikator Keberhasilan

Indikator keberhasilan kegiatan pengabdian ini antara lain:

- Peningkatan Pengetahuan dan Keterampilan: Pelatihan yang diberikan telah berhasil meningkatkan pengetahuan dan keterampilan pelaku UMKM dalam teknik pengolahan kopi yang inovatif dan strategi pemasaran yang efektif.
- Diversifikasi Produk: UMKM Kopi Danci berhasil mengembangkan produk baru berupa opak kopi, yang memiliki nilai tambah lebih tinggi dibandingkan dengan biji kopi dan bubuk kopi.
- Peningkatan Pendapatan: Diversifikasi produk dan strategi pemasaran yang lebih baik telah membuka peluang pasar baru, sehingga meningkatkan pendapatan UMKM.
- Perubahan Perilaku Sosial: Pelaku UMKM dan masyarakat setempat menunjukkan peningkatan kesadaran dan semangat untuk terus berinovasi dan meningkatkan kualitas produk mereka.

Keunggulan dan Kelemahan

Kegiatan pengabdian ini memiliki beberapa keunggulan. Pertama, produk opak kopi yang dihasilkan berhasil menarik minat konsumen karena inovasi dan kualitas yang ditingkatkan. Kedua, pengembangan produk olahan telah meningkatkan pendapatan UMKM dan kesejahteraan masyarakat setempat. Namun, terdapat juga beberapa kelemahan, antara lain keterbatasan sumber daya dan fasilitas untuk produksi opak kopi dalam skala besar serta adaptasi terhadap teknik pengolahan yang baru memerlukan waktu dan upaya yang lebih intensif dari para pelaku UMKM. Keterbatasan akses ke pasar internasional juga masih menjadi tantangan yang perlu diatasi.

Tingkat Kesulitan dan Peluang Pengembangan

Pelaksanaan kegiatan pengabdian ini menghadapi beberapa tingkat kesulitan, seperti keterbatasan fasilitas produksi dan tantangan dalam mengubah kebiasaan dan perilaku pelaku UMKM untuk beradaptasi dengan teknik baru. Meskipun demikian, terdapat peluang besar untuk pengembangan lebih lanjut. Investasi dalam peralatan dan fasilitas produksi dapat meningkatkan kapasitas dan efisiensi produksi opak kopi. Selain itu, pengembangan strategi pemasaran digital dapat membantu menjangkau pasar yang lebih luas. Kerjasama dengan lembaga penelitian dan universitas juga dapat mendorong inovasi produk olahan kopi lainnya, sehingga UMKM Kopi Danci dapat terus berkembang dan berkontribusi pada peningkatan kesejahteraan masyarakat setempat.

Secara keseluruhan, kegiatan pengabdian ini telah mampu memberikan perubahan positif bagi UMKM Kopi Danci dan masyarakat sekitar, dengan memberikan nilai tambah melalui peningkatan pengetahuan, diversifikasi produk, dan strategi pemasaran yang lebih baik. Dengan dukungan yang berkelanjutan dan peningkatan program pelatihan, diharapkan UMKM ini dapat terus tumbuh dan beradaptasi dengan dinamika pasar yang terus berkembang.

KESIMPULAN

Pelatihan dan pengembangan produk olahan kopi berupa opak kopi di UMKM Kopi Danci berhasil meningkatkan pengetahuan dan keterampilan pelaku UMKM dalam teknik pengolahan kopi yang inovatif, serta memberikan diversifikasi produk yang signifikan, yang menghasilkan nilai tambah dan meningkatkan daya saing di pasar lokal. Meskipun produk ini berhasil menarik minat konsumen dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat melalui peningkatan pendapatan, keterbatasan sumber daya dan fasilitas produksi, serta tantangan dalam adaptasi teknik baru dan akses pasar internasional, masih menjadi kendala yang perlu diatasi. Untuk pengembangan selanjutnya, investasi

dalam peralatan produksi, penguatan strategi pemasaran digital, dan kerjasama dengan lembaga penelitian diperlukan untuk terus berinovasi dan meningkatkan efisiensi produksi opak kopi serta menjangkau pasar yang lebih luas.

DAFTAR PUSTAKA

- Arifin, Z. (2021). *Evaluasi Program Pengabdian kepada Masyarakat*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press.
- Badan Pusat Statistik Kabupaten Jember. (2022). *Profil UMKM di Kabupaten Jember*. Jember: BPS Kabupaten Jember.
- Hidayat, A. (2021). *Metode Observasi dalam Penelitian Sosial*. Bandung: Alfabeta.
- Kartika, S. (2021). *Manajemen Risiko dalam UMKM*. Jakarta: Pustaka Obor.
- Kementerian Koperasi dan UKM. (2022). *Peran UMKM dalam Perekonomian Indonesia*. Jakarta: Kementerian Koperasi dan UKM.
- Nugroho, D. (2018). *Inovasi Produk Olahan Pertanian*. Malang: Universitas Brawijaya Press.
- Priyanto, D. (2022). *Sosialisasi dan Partisipasi Masyarakat dalam Program Pengabdian*. Surabaya: Universitas Airlangga Press.
- Raharja, A. (2021). *Strategi Pemasaran untuk UMKM*. Bandung: Rekayasa Sains.
- Santoso, B. (2021). *Pasar Kopi Olahan di Indonesia*. Jakarta: Elex Media Komputindo.
- Sari, R. (2022). *Pengembangan Produk Olahan sebagai Strategi Peningkatan Daya Saing UMKM*. Semarang: Universitas Diponegoro Press.
- Supriyadi, T. (2020). *Inovasi Produk untuk Meningkatkan Daya Saing UMKM*. Yogyakarta: Andi Publisher.
- Susanto, H. (2020). *Metode Pengabdian kepada Masyarakat: Teori dan Praktik*. Jakarta: RajaGrafindo Persada.
- Suyanto, M. (2022). *Pelatihan Pengembangan Produk dan Pemasaran untuk UMKM*. Malang: Universitas Negeri Malang Press.
- Tambunan, T. (2019). *UMKM di Indonesia: Potret dan Tantangan*. Jakarta: LP3ES.
- Widodo, W. (2021). *Keterbatasan Sumber Daya dalam Pengembangan UMKM*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.