

# Pemberdayaan Kelompok Tani melalui Hilirisasi Tanaman Kopi di Kabupaten Magetan

Agung Wibowo<sup>\*1</sup>, Suwanto<sup>2</sup>, Eny Lestari<sup>3</sup>

<sup>1,2,3</sup>Fakultas Pertanian, Universitas Sebelas Maret, Indonesia

e-mail: <sup>\*1</sup>[agungwibowo@staff.uns.ac.id](mailto:agungwibowo@staff.uns.ac.id), <sup>2</sup>[suwanto@staff.uns.ac.id](mailto:suwanto@staff.uns.ac.id),  
<sup>3</sup>[enylestari@staff.uns.ac.id](mailto:enylestari@staff.uns.ac.id)

## Abstrak

*Kegiatan Program Kemitraan Masyarakat ini difokuskan pada Kelompok Tani Makmur di dalam merintis hilirisasi komoditas kopi sejalan dengan pengembangan desa wisata, dengan beberapa pertimbangan: (1) dari aspek manajemen, masih sangat minimnya pengetahuan manajemen dalam mengelola kelompok; (2) dari aspek ekonomi, pemasaran kopi belum menggembirakan sejalan dengan maraknya pembangunan desa wisata; (3) Desa Plangkronan belum dikenal luas di luar wilayah kabupaten padahal wilayah tersebut potensial untuk menjadi destinasi wilayah yang dekat dengan Telaga Sarangan. Beberapa permasalahan yang dihadapi oleh anggota kelompok tani Makmur adalah: (1) masalah mesin pengolahan yang masih sederhana; (2) masalah pemasaran produk yang hanya berkisar di wilayah lokal. Tujuan kegiatan ini adalah: (1) memecahkan pemecahan permasalahan di bidang produksi hilirisasi pengolahan kopi; (2) memecahkan permasalahan di bidang manajemen pada pelaku UMKM hilirisasi pengolahan kopi; (3) memecahkan permasalahan di bidang promosi dan pemasaran pada pelaku UMKM hilirisasi pengolahan kopi. Metode pemecahan permasalahan yang diterapkan adalah: (1) identifikasi karakteristik dan kebutuhan pengrajin olahan kopi akan informasi bisnis; (2) sosialisasi tentang pentingnya kelembagaan usaha agar bisa membangun kemitraan usaha dengan stakeholder; (3) pendampingan kepada para pengrajin olahan kopi dalam mengakses informasi bisnis untuk menuju pengembangan kawasan sentra. Kegiatan tersebut dilakukan dengan Focus Group Discussion dan teknik Partisipatory Rural Appraisal. Hasil pengabdian meliputi pemecahan permasalahan di bidang produksi, pemecahan masalah di bidang di bidang manajemen pada pelaku UMKM, dan pemecahan permasalahan di bidang promosi dan pemasaran. Meskipun menghadapi berbagai tantangan, upaya bersama dari berbagai pihak dapat memastikan keberlanjutan dan keberhasilan hilirisasi tanaman kopi di Kabupaten Magetan, sehingga mampu memberikan manfaat yang lebih besar bagi petani dan komunitas sekitarnya.*

**Kata kunci:** Kemitraan, Kopi, Pemberdayaan, UMKM

## 1. PENDAHULUAN

Desa Plangkronan sangat dekat dengan alam karena berada di lereng Gunung Lawu. Menurut masyarakat, hidup berdampingan dengan kekuatan alam di lingkungan tempat tinggal mereka adalah cara untuk berterima kasih atas keselarasan antara warga dan lingkungan. Kearifan lokal Desa Plangkronan yang beragam dan beragam dapat menarik wisatawan. Selarasan manusia dengan lingkungan diwujudkan dalam berbagai cara. Pencak silat di Desa Plangkronan mungkin menjadi acara seni yang menarik yang menarik wisatawan. Banyak pemuda juga terlibat dalam pencak silat. Seni karawitan juga ada, tetapi generasi muda sekarang mulai meninggalkannya.

Kontribusi masyarakat dalam mengembangkan desa wisata berbasis potensi lokal merupakan salah satu cara yang relevan khususnya di negara-negara berkembang untuk

memutus rantai ketergantungan struktural, meningkatkan daya survive masyarakat serta mengurangi hegemoni dari kalangan elit [1,2]. Keberhasilan pariwisata yang berbasis masyarakat lokal yang ditandai dengan berkembangnya Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) akan berdampak positif bagi peningkatan taraf pendidikan dan kesehatan masyarakat [3].

Bila dilihat dalam perspektif yang lebih luas, selama dua puluh tahun terakhir sektor pariwisata mengekspansi dan menjadi industri dengan pertumbuhan yang tinggi di dunia [4]. Buktinya adalah pada tahun 1990 sampai dengan tahun 2012 jumlah pengunjung di Asia tumbuh dari 55,8 juta menjadi 233,6 juta [4,5]. Pariwisata merupakan salah satu industri terbesar di dunia yang memberikan kontribusi 9,5% (US \$7 trillion) untuk global Produk Domestik Bruto (PDB), dan sektor ini telah diidentifikasi sebagai pendapatan potensial [6]; [7]. Sektor pariwisata juga dipandang sebagai kontributor yang signifikan dalam usaha pemerintah mendiversifikasi ketergantungan terhadap ekspor produk primer (gas alam dan minyak bumi). Oleh karena itu banyak perencanaan pemerintah mengarah pada sektor pariwisata [8]. Hal ini menjadi pijakan di dalam pengembangan desa wisata berbasis sentra pengolahan kopi sebagai penyokong pendapatan desa yang dikelola oleh Kelompok Tani Makmur yang nantinya dikelola oleh BUMDES sehingga akan terjadi pertumbuhan ekonomi lokal.

Kegiatan Program Kemitraan Masyarakat ini difokuskan pada Kelompok Tani Makmur di dalam merintis hilirisasi komoditas kopi sejalan dengan pengembangan desa wisata. Ada beberapa pertimbangan penyusun memfokuskan pada Kelompok Tani Makmur, yakni: (1) Dari aspek hukum baru dalam tahap proses legalisasi menuju integrasi ke BUMDES sehingga perlu pendampingan; (2) dari aspek manajemen, masih sangat minimnya pengetahuan manajemen dalam mengelola kelompok; (3) dari aspek ekonomi, pemasaran kopi belum menggembirakan sejalan dengan maraknya pembangunan desa wisata; (4) dari aspek sosial budaya, belum dikembangkannya potensi seni budaya untuk mendukung pengembangan sentra pengolahan kopi (5) Desa Plangkronan belum dikenal luas di luar wilayah kabupaten padahal wilayah tersebut potensial untuk menjadi destinasi wilayah yang dekat dengan Telaga Sarangan. Tim PKM sebelumnya telah melakukan kegiatan-kegiatan di dalam melakukan *need assessment* untuk pemberdayaan BUMDES di wilayah setempat. Kegiatan tersebut diawali dari kegiatan Kuliah Kerja Nyata (KKN UNS), dimana penyusun menjadi Dosen Pembimbing Lapangan.

Permasalahan utama yang dihadapi para anggota Kelompok Tani Makmur ketika mau melakukan usaha ekonomi produktif adalah pemasaran yang hanya bisa menjangkau di sekitar wilayah dalam satu kecamatan dan kecamatan di dekatnya. Berdasarkan hasil wawancara dan *Focus Grup Discussion* penyusun ketika berkunjung di lokasi, ada beberapa permasalahan yang dihadapi oleh anggota kelompok tani Makmur yang sedang merintis usaha kecil-kecilan tentang pengolahan kopi. Dari hasil diskusi dengan para anggota tersebut yang bergabung dalam Kelompok Tani Makmur mengkerucut permasalahan yang menjadi prioritas untuk diselesaikan adalah: Pertama, Aspek teknis produksi, masalah mesin pengolahan yang masih sederhana sehingga produksi belum optimal. Kedua, Aspek manajemen. Masalah pemasaran produk yang hanya berkisar di sekitar wilayah kecamatan. Aspek manajemen ini mulai dari kemampuan pelaku usaha di dalam menggunakan media teknologi informasi yang masih terbatas, kemampuan membangun jejaring kemitraan. Selanjutnya perosalan pembukuan juga masih belum rapi sehingga tidak mengetahui secara persis perkembangan usahanya selama ini. Walaupun menurut pelaku UMKM kegiatan produksinya secara ekonomi menguntungkan namun secara legal formal belum bisa dikatakan karena laporan keuangan yang berupa laporan rugi laba, neraca maupun laporan keuangan sederhana (Buku Kas) tidak ada. Ketiga, Apek promosi dan pemasaran, keterbatasan kemampuan melakukan negosiasi di dalam membangun kerja sama atau kemitraan. Pelaku UMKM menuturkan bahwa “produk kami ini belum banyak dikenal luas di media sosial, kami berharap Pak Dosen bisa membantu kami mengenalkan produk kami kalo ada kegiatan pameran-pameran kami berharap ditimbali (diundang).

## 2. METODE

Metode penyelesaian masalah dalam sektor produksi untuk melaksanakan transformasi kelompok rumah tangga yang rentan terhadap kemiskinan menjadi kelompok usaha ekonomi produktif (KUEP) dilakukan dengan mengintegrasikan berbagai metode seperti berikut: (1) pengorganisian kelompok, melalui *Focus Group Discussion* (FGD) tentang berbagai manfaat dan nilai ekonomis produk lokal apabila ada sentuhan teknologi tepat guna dan dikemas menjadi berbagai kemasan yang menarik; (2) pelatihan penggunaan teknologi tepat guna dalam proses produksi; dan (3) kegiatan pelatihan pemasaran. Kegiatan ini dimaksudkan untuk memberikan bekal pengetahuan dan ketrampilan para pelaku UMKM sebagai modal awal menuju kelompok usaha ekonomi produktif (klaster).

Metode Penyelesaian Masalah Manajemen Para pelaku UMKM yang sedang mengembangkan usaha menerima pelatihan teknis dan manajemen usaha melalui program sosialisasi dan pelatihan ini. Jadi, kerangka pemecahan masalah adalah sebagai berikut: (1) menentukan karakteristik dan kebutuhan informasi bisnis pengrajin kopi; (2) menunjukkan betapa pentingnya kelembagaan usaha untuk membangun kemitraan usaha dengan stakeholder; dan (3) membantu pengrajin kopi mendapatkan akses ke informasi bisnis untuk mendukung pengembangan kawasan sentra.

Ini dilakukan karena salah satu hambatan untuk membangun kelompok usaha ekonomi produktif di pedesaan adalah kurangnya pengetahuan teknis dan manajemen yang diperlukan untuk pengembangan usaha. Sangat sedikit kemauan para pengrajin olahan kopi di dalam meningkatkan kapasitas SDM. Salah satu tujuan dari kegiatan ini adalah untuk meningkatkan pengetahuan para pengrajin olahan kopi dengan tujuan membangun sebuah kelembagaan usaha yang berbadan hukum yang akan memungkinkan mereka bekerja sama dengan perusahaan berdasarkan prinsip saling memperkuat dan mengembangkan. Selain itu, tujuan dari kegiatan pelatihan ini adalah untuk memberikan pengetahuan dan keahlian teknis terkait bidang usaha. Kegiatan pelatihan ini dirancang untuk memenuhi kebutuhan pengrajin kopi. Pelatihan manajemen usaha adalah pelatihan yang diinginkan, menurut percakapan dengan pengrajin Tani Makmur.

Metode untuk memecahkan masalah pemasaran Dilakukan melalui konsultasi dan pemecahan masalah antara pelaku UMKM dan penyelenggara kegiatan mengenai masalah yang mereka hadapi dalam industri pengolahan pangan. Empat cara pendampingan dilakukan oleh tim pelaksana kegiatan: 1) Tim pelaksana kegiatan (pelaksana kegiatan) mengunjungi lokasi untuk menjawab masalah yang dihadapi dan mencari solusinya; 2) Pelaku UMKM konsultasi datang ke kampus atau melalui media sosial untuk menyampaikan masalah pemasaran yang dihadapi, kemudian tim pendamping melakukan penelitian dan menindaklanjuti ke lapangan; dan 3) Para pelaku UMKM diajak 4) Produk yang dibuat oleh pengrajin disertakan dalam pameran produk yang diadakan

## 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

### 3.1 Pemecahan Permasalahan di bidang produksi Hilirisasi Pengolahan Kopi Plangkrongan

Kopi Plangkrongan merupakan salah satu produk unggulan dari Indonesia yang memiliki cita rasa khas dan digemari oleh banyak orang. Hilirisasi pengolahan kopi, yang mencakup proses pengolahan biji kopi menjadi produk akhir seperti kopi bubuk, kopi instan, atau produk kopi lainnya, memiliki peranan penting dalam meningkatkan nilai tambah produk dan kesejahteraan petani kopi. Namun, dalam proses hilirisasi ini, terdapat berbagai tantangan di bidang produksi yang perlu diatasi. Pada bagian ini membahas secara mendetail berbagai permasalahan yang dihadapi dalam hilirisasi pengolahan kopi Plangkrongan dan solusi yang dapat diimplementasikan untuk mengatasi permasalahan tersebut.

**Pemilihan dan Pengolahan Biji Kopi.** Permasalahan: Pemilihan biji kopi yang tidak konsisten dapat mempengaruhi kualitas produk akhir. Selain itu, teknik pengolahan biji kopi yang kurang tepat dapat menyebabkan hilangnya aroma dan cita rasa kopi. Solusi:

**Standarisasi Pemilihan Biji Kopi:** Mengembangkan standar kualitas untuk pemilihan biji kopi. Pendampingan tim pengabdian dapat membantu petani dalam memahami karakteristik biji kopi yang berkualitas tinggi, seperti ukuran, warna, dan tingkat kematangan yang tepat. Selanjutnya tim pengabdian memberikan pelatihan kepada petani tentang teknik pengolahan yang baik, mulai dari proses panen, pengupasan, fermentasi, pencucian, hingga pengeringan. Teknik yang tepat akan membantu dalam menjaga aroma dan cita rasa kopi.

**Proses Roasting (Pemanggangan).** Permasalahan: Proses roasting yang tidak tepat dapat merusak kualitas biji kopi, menghilangkan rasa dan aroma khas kopi Plangkrongan. Solusi: memberikan pelatihan khusus tentang teknik roasting kepada para pelaku usaha kopi. Pelatihan ini mencakup pemahaman tentang berbagai profil roasting, teknik pengaturan suhu dan waktu, serta penggunaan alat roasting modern.

**Pengemasan.** Permasalahan: pengemasan yang kurang baik dapat mempengaruhi kesegaran dan kualitas kopi. Solusi: memberikan pelatihan tentang teknik pengemasan yang baik, termasuk penggunaan bahan pengemas yang tepat dan teknik pengemasan yang dapat menjaga kesegaran kopi. Penggunaan kemasan berkualitas tinggi yang dapat melindungi produk dari udara, kelembaban, dan cahaya. Kemasan yang baik akan membantu dalam menjaga aroma dan kesegaran kopi.

**Pengendalian Kualitas.** Permasalahan: kurangnya pengendalian kualitas yang ketat dapat menyebabkan variasi kualitas produk akhir dan ketidakpuasan konsumen. Solusi: Pengembangan SOP Pengendalian Kualitas: Mengembangkan dan mengimplementasikan SOP (*Standard Operating Procedures*) untuk pengendalian kualitas di setiap tahap produksi. SOP ini mencakup inspeksi bahan baku, pengujian selama proses produksi, dan pemeriksaan produk akhir.

### 3.2 Pemecahan Permasalahan di Bidang Manajemen pada Pelaku UMKM Hilirisasi Pengolahan Kopi Plangkrongan

UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) memiliki peran penting dalam perekonomian Indonesia, termasuk dalam sektor kopi. Kopi Plangkrongan, dengan cita rasa dan keunikan khasnya, merupakan salah satu produk unggulan yang dihasilkan oleh UMKM di berbagai daerah. Namun, UMKM dalam hilirisasi pengolahan kopi Plangkrongan sering menghadapi berbagai tantangan manajerial yang menghambat produktivitas dan keberlanjutan usaha. Artikel ini membahas berbagai permasalahan di bidang manajemen yang dihadapi oleh UMKM dalam hilirisasi pengolahan kopi Plangkrongan serta solusi yang dapat diimplementasikan untuk mengatasi masalah tersebut.

**Manajemen rantai pasokan.** Permasalahan: UMKM sering menghadapi kesulitan dalam mengelola rantai pasokan secara efisien. Hal ini meliputi ketersediaan bahan baku yang tidak stabil, kualitas biji kopi yang bervariasi, dan keterlambatan dalam pengiriman. Solusi: Kemitraan dengan Petani: Membangun hubungan kemitraan yang kuat dengan petani kopi. Program kemitraan ini bisa berupa kontrak jangka panjang yang memberikan kepastian pasar bagi petani sekaligus menjamin pasokan bahan baku yang konsisten bagi UMKM. Sistem Manajemen Persediaan: Mengimplementasikan sistem manajemen persediaan yang efektif untuk memantau ketersediaan bahan baku secara real-time. Sistem ini dapat membantu UMKM dalam mengantisipasi kekurangan bahan baku dan mengoptimalkan proses pengadaan. Diversifikasi Sumber Bahan Baku: Mengurangi ketergantungan pada satu sumber bahan baku dengan cara menjalin kerja sama dengan beberapa pemasok. Diversifikasi ini dapat membantu dalam menjaga stabilitas pasokan dan mengurangi risiko terkait fluktuasi kualitas dan harga.

**Manajemen Produksi.** Permasalahan: Kurangnya standarisasi dan efisiensi dalam proses produksi dapat menyebabkan variasi kualitas produk dan inefisiensi penggunaan sumber daya. Solusi: *Standard Operating Procedures* (SOP): Mengembangkan dan menerapkan SOP yang jelas untuk setiap tahap produksi. SOP ini harus mencakup pemilihan biji kopi, proses roasting, penggilingan, hingga pengemasan. Pelatihan dan Pengembangan anggota kelompok: Memberikan pelatihan berkelanjutan kepada anggota kelompok mengenai teknik produksi yang efisien dan berkualitas. Pelatihan ini mencakup penggunaan peralatan

modern serta praktik terbaik dalam produksi kopi. Mengadopsi teknologi produksi yang lebih efisien dan canggih, seperti mesin roasting otomatis dan alat penggiling presisi tinggi. Teknologi ini dapat membantu meningkatkan efisiensi dan konsistensi kualitas produk.

**Manajemen Kualitas.** Permasalahan: Kurangnya pengendalian kualitas yang ketat dapat mengakibatkan produk akhir yang tidak sesuai dengan standar yang diinginkan, menurunkan kepuasan konsumen dan meningkatkan jumlah produk cacat. Solusi: Mengimplementasikan sistem manajemen kualitas untuk memastikan bahwa semua proses produksi memenuhi standar yang ditetapkan. Melakukan pengujian kualitas yang ketat pada setiap tahap produksi, mulai dari bahan baku hingga produk jadi. Ini mencakup uji rasa dan uji fisik untuk memastikan produk memenuhi spesifikasi yang diinginkan.

**Manajemen Keuangan.** Permasalahan: Banyak UMKM menghadapi tantangan dalam mengelola keuangan secara efektif, termasuk masalah likuiditas, pengelolaan utang, dan keterbatasan akses terhadap pendanaan. Solusi: Menyusun rencana keuangan yang komprehensif dan realistis, yang mencakup proyeksi pendapatan, pengeluaran, dan kebutuhan modal kerja. Konsultasi dengan ahli keuangan dapat membantu dalam menyusun rencana yang solid. Mengimplementasikan sistem pengelolaan arus kas yang efektif untuk memastikan likuiditas yang cukup. Ini termasuk pemantauan arus kas harian, mingguan, dan bulanan serta pengelolaan piutang dan utang secara efisien. Selain itu juga mencari akses ke sumber pendanaan alternatif yakni kredit usaha rakyat (KUR). Menjalin hubungan baik dengan lembaga keuangan juga dapat membantu dalam memperoleh pendanaan yang dibutuhkan.

### 3.3 Pemecahan Permasalahan di Bidang Promosi dan Pemasaran pada Pelaku UMKM Hilirisasi Pengolahan Kopi Plangkronan

Kopi Plangkronan merupakan produk kopi khas yang memiliki potensi besar untuk dipasarkan baik di dalam negeri maupun internasional. Namun, banyak pelaku UMKM yang menghadapi berbagai tantangan dalam memasarkan dan mempromosikan produk mereka secara efektif. Kendala dalam hal branding, pemasaran digital, penetrasi pasar, dan strategi promosi sering kali menghambat pertumbuhan bisnis mereka. Pada bab ini mengulas berbagai permasalahan yang dihadapi oleh pelaku UMKM dalam hilirisasi pengolahan kopi Plangkronan di bidang promosi dan pemasaran, serta menawarkan solusi yang dapat diimplementasikan untuk mengatasi masalah tersebut.

**Branding dan Identitas Produk.** Permasalahan: Banyak pelaku UMKM yang kesulitan dalam membangun dan memperkuat brand kopi Plangkronan mereka. Branding yang lemah membuat produk sulit dikenali oleh konsumen dan kehilangan daya saing di pasar. Solusi: Pengembangan Brand Identity: Membuat brand identity yang kuat dan konsisten. Ini meliputi pembuatan logo, slogan, dan desain kemasan yang menarik serta mencerminkan nilai-nilai unik dari kopi Plangkronan. Storytelling: Menggunakan teknik storytelling untuk menyampaikan kisah di balik kopi Plangkronan. Cerita tentang asal usul kopi, proses pengolahan, dan tradisi lokal dapat membantu membangun koneksi emosional dengan konsumen. Brand Positioning: Menentukan posisi brand yang jelas di pasar. Ini bisa berupa premium positioning untuk menargetkan segmen pasar menengah ke atas atau positioning yang lebih fokus pada nilai tradisi dan keaslian produk.

**Strategi Pemasaran Digital.** Permasalahan: Kurangnya pemahaman dan pemanfaatan pemasaran digital membuat UMKM kehilangan peluang besar untuk memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan penjualan. Solusi: Penggunaan Media Sosial: Memanfaatkan platform media sosial seperti *Instagram*, *Facebook*, dan *Twitter* untuk mempromosikan produk. Konten yang menarik seperti foto produk berkualitas tinggi, video proses pembuatan kopi, dan testimoni pelanggan dapat meningkatkan *engagement* dan *awareness*. Website dan *E-commerce*: Membangun website yang profesional dan *user-friendly*. Website ini harus menyediakan informasi lengkap tentang produk, proses pengolahan, dan cara pembelian. Integrasi dengan platform *e-commerce* juga penting untuk memudahkan konsumen dalam membeli produk secara online.

**Promosi dan Kampanye Pemasaran.** Permasalahan: Kurangnya strategi promosi yang efektif sering kali membuat produk sulit dikenal oleh konsumen dan mengurangi peluang penjualan. Solusi: Mengadakan kampanye promosi secara berkala, baik online maupun offline. Kampanye ini bisa berupa diskon, bundling produk, atau *giveaway* yang menarik untuk meningkatkan minat beli konsumen. Event dan Pameran: Berpartisipasi dalam event dan pameran kopi baik lokal maupun internasional. Partisipasi dalam event ini dapat membantu memperkenalkan produk kepada konsumen baru dan menjalin jaringan bisnis.

**Pengelolaan Konten dan Media.** Permasalahan: Kurangnya konten yang menarik dan informatif dapat mengurangi efektivitas kampanye pemasaran dan promosi produk. Solusi: Konten Edukatif: Membuat konten edukatif tentang kopi Plangkronan, seperti sejarah, proses pengolahan, dan manfaat kopi. Konten ini dapat menarik minat konsumen dan meningkatkan pemahaman mereka tentang produk. Visual dan Video: Menggunakan foto berkualitas tinggi dan video yang menarik untuk mempromosikan produk. Visual yang menarik dapat meningkatkan daya tarik dan engagement di media sosial.

Kabupaten Magetan, terletak di Provinsi Jawa Timur, dikenal dengan keanekaragaman budaya dan potensi sektor pertaniannya. Salah satu komoditas unggulan di daerah ini adalah kopi, yang telah menjadi bagian integral dari kehidupan petani lokal. Pemberdayaan kelompok tani melalui hilirisasi tanaman kopi menjadi strategi penting dalam meningkatkan nilai tambah, pendapatan, dan kesejahteraan petani di Kabupaten Magetan.

Hilirisasi tanaman kopi merujuk pada rangkaian proses yang dilakukan setelah panen, mencakup pengolahan, pengemasan, dan pemasaran. Proses ini bertujuan untuk meningkatkan nilai tambah dari produk kopi yang dihasilkan oleh petani. Di Kabupaten Magetan, inisiatif hilirisasi ini melibatkan berbagai tahapan seperti pemilihan biji kopi berkualitas, proses roasting, penggilingan, hingga pengemasan yang menarik. Dengan demikian, kopi yang dihasilkan tidak hanya dijual sebagai biji mentah, tetapi sudah berupa produk akhir yang siap dikonsumsi dengan nilai jual yang lebih tinggi.

Melalui hilirisasi, kelompok tani di Kabupaten Magetan dapat memperoleh pendapatan yang lebih tinggi. Sebelum adanya hilirisasi, petani kopi umumnya menjual biji kopi mentah dengan harga yang relatif rendah. Namun, dengan adanya proses hilirisasi, petani mampu menghasilkan produk kopi yang siap jual dengan harga yang lebih kompetitif [8]. Selain itu, penjualan produk kopi yang telah diolah memungkinkan petani untuk menembus pasar yang lebih luas, baik di tingkat lokal maupun nasional. Peningkatan pendapatan ini pada akhirnya berdampak positif terhadap kesejahteraan petani dan komunitas sekitarnya.

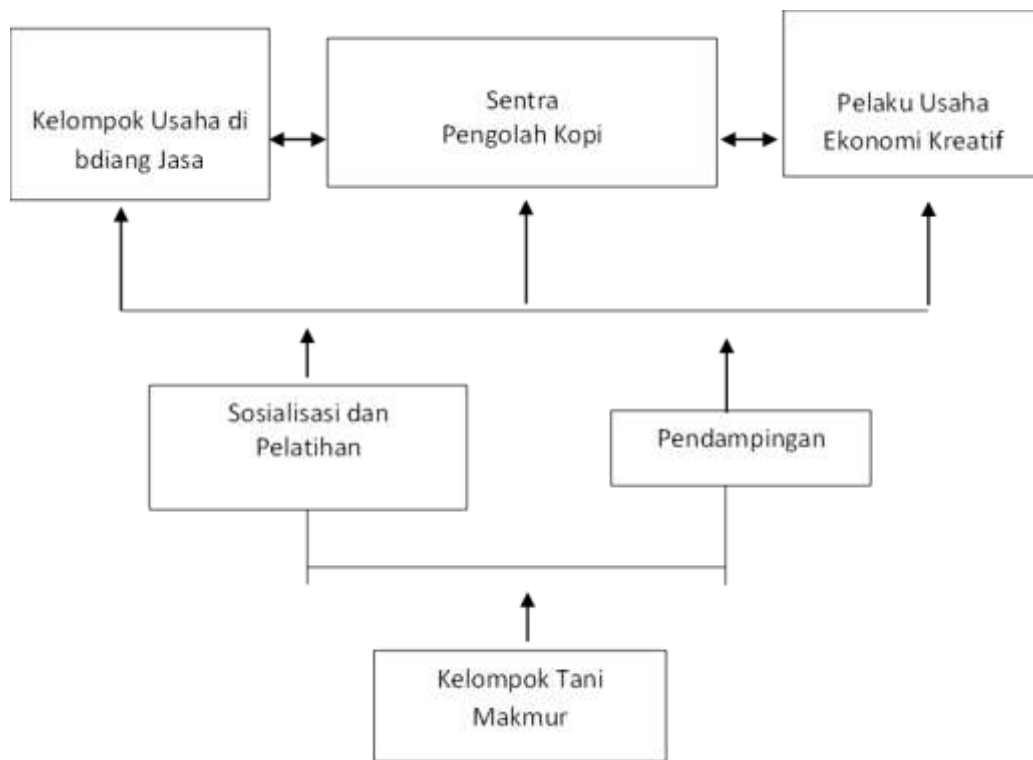
Pemberdayaan kelompok tani melalui hilirisasi juga melibatkan peningkatan kapasitas dan keterampilan petani [9]. Pelatihan dan edukasi mengenai teknik pengolahan kopi, manajemen usaha, dan pemasaran diberikan kepada petani untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan mereka. Dengan adanya pelatihan ini, petani tidak hanya mampu menghasilkan produk kopi yang berkualitas, tetapi juga mampu mengelola usaha dengan lebih baik dan efisien. Selain itu, petani juga dibekali dengan keterampilan dalam memanfaatkan teknologi untuk mendukung proses produksi dan pemasaran.

Keberhasilan hilirisasi tanaman kopi di Kabupaten Magetan tidak terlepas dari kolaborasi berbagai pihak. Pemerintah daerah berperan aktif dalam memberikan dukungan kebijakan dan fasilitas yang dibutuhkan oleh petani. Selain itu, kerjasama dengan lembaga penelitian, perguruan tinggi, dan pihak swasta juga sangat penting dalam menyediakan teknologi dan pengetahuan terbaru yang dapat diimplementasikan dalam proses hilirisasi. Partisipasi aktif dari komunitas dan kelompok tani juga menjadi kunci dalam memastikan keberlanjutan [10].

Alur pemberdayaan hilirisasi kopi bisa dirancang melalui beberapa tahapan yang terstruktur untuk meningkatkan nilai tambah kopi pada tingkat hilir. Berikut adalah alur pemberdayaan hilirisasi kopi di Desa Plangkronan. *Pertama*, identifikasi dan analisis potensi. Survey daerah: memetakan potensi wilayah produksi kopi, jenis kopi, dan kapasitas produksi. Analisis kebutuhan pasar: menganalisis tren dan kebutuhan pasar untuk produk olahan kopi, termasuk kualitas, jenis olahan (kopi bubuk, kopi siap minum, dan produk turunan lainnya), dan preferensi konsumen. *Kedua*, pembentukan kelompok. Pendampingan formalisasi: membantu petani membentuk kelompok atau koperasi untuk memperkuat posisi

tawar dan efisiensi produksi. Pelatihan manajemen: memberikan pelatihan tentang manajemen bisnis, pengelolaan keuangan, dan strategi pemasaran. *Ketiga*, fasilitasi teknologi dan peralatan untuk hilirisasi. Akses mesin pengolahan: memfasilitasi kelompok tani dengan alat-alat, mesin roasting, dan alat pengemas. Pemeliharaan kualitas dan standar: membantu dalam penerapan standar mutu produk (seperti sertifikasi halal dan bpom) untuk meningkatkan kepercayaan konsumen. *Keempat*, pemasaran dan branding. Pembuatan identitas produk: membantu membuat branding kopi dengan mengangkat nilai lokal dan ciri khas unik dari daerah produksi. Strategi digital marketing: mengajarkan pemasaran digital, termasuk penggunaan media sosial, situs web, dan platform e-commerce untuk memperluas akses pasar. Kelima, pendampingan dan evaluasi berkala. Monitoring progres: melakukan evaluasi berkala terkait produksi, pengolahan, hingga pemasaran untuk memastikan keberlanjutan program pemberdayaan.

Dalam rangka melaksanakan Program Kemitraan Masyarakat pada Kelompok Tani Makmur, maka dilakukan dengan menggabungkan berbagai metode antara lain: sosialisasi dan pelatihan, pendampingan, Optimalisasi transfer teknologi tepat guna, serta Optimalisasi Penggunaan teknologi informasi.



Gambar 1 Diagram Alir Pemecahan Masalah



Gambar 2 Pelatihan teknis dan Manajemen

Meskipun hilirisasi tanaman kopi memiliki banyak manfaat, terdapat beberapa tantangan yang dihadapi oleh kelompok tani di Kabupaten Magetan. Tantangan tersebut meliputi keterbatasan akses terhadap teknologi modern, modal usaha, serta infrastruktur yang memadai. Untuk mengatasi tantangan ini, perlu adanya upaya bersama dari pemerintah, lembaga keuangan, dan pihak swasta dalam menyediakan akses modal, teknologi, dan infrastruktur yang dibutuhkan. Selain itu, peningkatan kapasitas melalui pelatihan dan edukasi harus terus dilakukan untuk memastikan petani mampu beradaptasi dengan perkembangan teknologi dan pasar [11-15]. Berikut adalah beberapa indikator keberhasilan kegiatan pemberdayaan pelaku UMKM dalam hilirisasi pengolahan kopi: *Pertama*, peningkatan kualitas produk: Adanya peningkatan standar kualitas produk kopi yang dihasilkan, dengan indikator seperti aroma, rasa, tekstur, dan kekonsistenan produk; Pelaku UMKM mampu mengimplementasikan teknik produksi baru yang lebih higienis dan efisien. *Kedua*, efisiensi proses produksi. Waktu produksi berkurang tanpa mengurangi kualitas produk, atau terjadi pengurangan biaya produksi; Pelaku UMKM dapat menggunakan peralatan dan teknologi yang sesuai dan lebih efisien dalam proses produksi. *Ketiga*, perbaikan manajemen usaha. Peningkatan keterampilan pelaku UMKM dalam pencatatan keuangan, pengelolaan inventaris, serta perencanaan bisnis. *Keempat*, peningkatan kapasitas promosi dan pemasaran. Adanya peningkatan aktivitas promosi melalui media sosial, website, atau marketplace untuk memperluas jangkauan pasar. Adanya peningkatan penjualan produk kopi, baik secara lokal maupun nasional, yang menunjukkan efektivitas strategi pemasaran.

#### 4. KESIMPULAN

Kegiatan ini telah berhasil dilaksanakan dengan tujuan utama memecahkan berbagai permasalahan yang dihadapi pelaku UMKM dalam hilirisasi pengolahan kopi, khususnya di bidang produksi, manajemen, serta promosi dan pemasaran. Berdasarkan hasil kegiatan, dapat disimpulkan beberapa poin utama sebagai berikut: pertama, Pemecahan permasalahan di bidang produksi. Berbagai strategi inovatif diterapkan untuk meningkatkan efisiensi dan kualitas produksi kopi. Melalui pelatihan dan pendampingan teknis, pelaku umkm diperkenalkan dengan metode produksi yang lebih efisien, baik dari segi waktu maupun biaya, sehingga mampu meningkatkan kualitas produk akhir. Kedua, Pemecahan permasalahan di bidang manajemen. Kegiatan ini juga memberikan panduan dalam manajemen usaha, termasuk perencanaan keuangan, pengelolaan sumber daya, dan pencatatan yang lebih efektif. Hasilnya, pelaku umkm kini lebih mampu mengelola usaha secara terstruktur, meningkatkan kapasitas manajerial, dan mengoptimalkan penggunaan

sumber daya yang tersedia. Ketiga, Pemecahan permasalahan di bidang promosi dan pemasaran. Untuk memperluas pasar, pelaku UMKM dibekali strategi promosi modern dan pemasaran digital yang sesuai dengan tren saat ini. Pendampingan dalam pengembangan brand, pengelolaan media sosial, dan pemasaran digital diharapkan mampu meningkatkan daya tarik produk kopi di pasar lokal maupun nasional. Selanjutnya pemberdayaan kelompok tani melalui hilirisasi tanaman kopi di Kabupaten Magetan merupakan langkah strategis dalam meningkatkan nilai tambah, pendapatan, dan kesejahteraan petani. Melalui proses hilirisasi, petani mampu menghasilkan produk kopi berkualitas yang siap jual dengan harga yang lebih kompetitif. Peningkatan kapasitas dan keterampilan petani, serta kolaborasi dengan berbagai pihak, menjadi kunci keberhasilan inisiatif ini. Meskipun menghadapi berbagai tantangan, upaya bersama dari berbagai pihak dapat memastikan keberlanjutan dan keberhasilan hilirisasi tanaman kopi di Kabupaten Magetan, sehingga mampu memberikan manfaat yang lebih besar bagi petani dan komunitas sekitarnya.

## 5. SARAN

Pemerintah daerah sebaiknya memfasilitasi dengan stakeholder melalui kegiatan pameran, kegiatan pentas seni budaya dan sejenisnya sebagai media menjalin relasi kemitraan dalam pengembangan usaha.

## UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Universitas Sebelas Maret yang telah memberi dukungan finansial terhadap kegiatan ini melalui Hibah Kompetis Program Kemitraan Masyarakat.

## DAFTAR PUSTAKA

- [1] Chaudhary, M., & Lama, R., 2014. Community Based Tourism Development in Sikkim of India-A Study of Darap and Pastanga Villages. *Transnational Corporations Review*, 6(3), 228–237. <https://doi.org/10.5148/tncr.2014.6302>
- [2] Allcock, A., Jones, B., Lane, S., Grant, J., 1994. *National Ecotourism Strategy*. Commonwealth Department of Tourism. Australian Government Publishing
- [3] Pfueller, S. L., Lee, D., & Laing, J., 2011. Tourism partnerships in protected areas: Exploring contributions to sustainability. *Environmental Management*, 48(4), 734–749. <https://doi.org/10.1007/s00267-011-9728-y>Service. Canberra.
- [4] Liu, C.-H. S. dan S.-F. Chou. 2016. "Tourism Strategy Development and Facilitation of Integrative Processes among Brand Equity, Marketing and Motivation." *Tourism Management* 54: 298-308.
- [5] Sherafatian-Jahromi, R. E. Z. A. (2016). *Economic, Environmental and Social Externalities of Tourism In Southeast Asia*.
- [6] Ahmad, A., 2013. "The Constraints of Tourism Development for a Cultural Heritage Destination: The Case of Kampong Ayer (Water Village) in Brunei Darussalam." *Tourism Management Perspectives* 8: 106-113.
- [7] Cibinskiene, A. dan G. Snieskiene (2015). "Evaluation of City Tourism Competitiveness." *Procedia-Social and Behavioral Sciences* 213: 105-110.
- [8] Rifai, A., Subagja, G., & Roni, M. (2023). *Analisis Pemrosesan Kopi Bubuk Robusta Pada Industri Kecil Menengah Di Bandar Lampung*. *Jurnal Kompetitif Bisnis*, 1(12), 1179-1192.
- [9] Perdana, F. R., Masrukhan, M., Harjanta, S. L., & Utami, K. S. (2019). *Pemberdayaan Kelompok Usaha Tani Dalam Rangka Peningkatan Daya Saing Hilirisasi Kopi Menoreh*. In *Prosiding Seminar Nasional Program Pengabdian Masyarakat*.

- [10] Kamuli, S., Wantu, S. M., Hamim, U., Djafar, L., Sahi, Y., & Dahiba, H. (2023). *Pemberdayaan Berkelanjutan Melalui Pemanfaatan Dana Desa Bagi Masyarakat Pesisir di Desa Momalia Kecamatan Posigadan Provinsi Sulawesi Utara*. *Jambura Journal Civic Education*, 3(2).
- [11] Nugraha, R., Rahman, U., Wahyuddin, N. R., & Yanti, N. E. (2024). *Meningkatkan Kesejahteraan Petani Melalui Penyuluhan Pertanian Berbasis Agribisnis Di Desa Cenrana Kabupaten Sidenreng Rappang*. *Jurnal Abdi Insani*, 11(1), 811-824.
- [12] Winanti et al., "Pembuatan Digital Marketing sebagai Upaya Peningkatan Promosi Penjualan Produk Furniture Drum Bujana Tangerang," *Jurnal Abdimas PHB*, vol. 7, no. 1, pp. 211–217, 2024
- [13] D. Sasongko, P. M. Yuliawati, R. Nurhidayah, R. G. Utomo, A. Setyawan, and K. Suciati, "Pengembangan Pemasaran UMKM Asih Di Kabupaten Magelang Dengan Memanfaatkan Digital Marketing," *Jurnal Pengabdian Masyarakat IPTEKS*, vol. 7, no. 1, pp. 68–73, Jun. 2021, doi: 10.32528/jpmi.v7i1.3943.
- [14] Suranto et al., "Optimalisasi Penggunaan Digital Marketing Melalui Sosial Media Dan E-Commerce Pada Industri Kecil Menengah Di Desa Kingkang, Kabupaten Klaten," *J-ABDIPAMAS (Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat)*, vol. 6, no. 1, pp. 123–136, 2022.
- [15] Nugraha, O. C., Priambudi, T. W., Zahwa, M. N. A., Pramudya, A. F. D., & Krisna, A. C. (2024). *Pengembangan Pemasaran UMKM "Salsabila" di Kota Salatiga Dengan Memanfaatkan Digital Marketing*. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Progresif Humanis Brainstorming*, 7(3), 756-763.