

# Peningkatan Kapasitas Pengusaha Kopi di BTN Gunung Sari Kecamatan Gunung Sari Kabupaten Lombok Barat

Taslim Sjah<sup>1\*</sup>, Halil<sup>1</sup>, I ketut Budastra<sup>1</sup>, I Gusti Lanang Parta Tanaya<sup>1</sup>

<sup>1</sup>Program Magister Pertanian Lahan Kering, Pascasarjana, Universitas Mataram, Jalan Majapahit 62, Mataram 83125, Indonesia

Received: August 20, 2022

Revised: September 26, 2022

Accepted: September 28, 2022

Published: September 30, 2022

Corresponding Author:

Taslim Sjah

[taslim.sjah@unram.ac.id](mailto:taslim.sjah@unram.ac.id)

DOI: [10.29303/ujcs.v3i3.353](https://doi.org/10.29303/ujcs.v3i3.353)

© 2022 The Authors. This open access article is distributed under a (CC-BY License)

**Abstract:** Coffee is one of the products consumed by many people, so many coffee businesses are growing everywhere. The coffee business is supposed to be profitable, but sometimes it is less profitable. Coffee produced at BTN Gunung Sari, Gunung Sari District, West Lombok Regency, has several aspects that need to be improved regarding the product and its business management. To obtain greater benefits from the coffee business in this area, it is necessary to increase the capacity of the coffee entrepreneurs in the area, including in coffee processing, product marketing, business management, and other technical capabilities related to the business. This capacity-building activity is carried out through training (lectures, discussions, and practices) on technical, business, and management aspects of the coffee business. Evaluation of the activities showed positive results in the form of increased knowledge and enthusiasm for business because of the potential for increasing profits obtained by applying the knowledge received. Therefore, this kind of activity needs to be carried out again in new locations and in new fields of activity (business). Extension activities like this need to be carried out because they are needed by the business community who foresee emerging business opportunities. This (or other) business opportunity needs to be exploited, among others through increasing knowledge and skills related to the choice of type of business, followed by a 'know-how' for the business.

**Keywords:** Coffee business; Capacity building; Community Empowerment.

**Abstrak:** Kopi merupakan salah satu produk yang banyak dikonsumsi masyarakat dari berbagai kalangan, sehingga banyak bisnis kopi yang berkembang dimana-mana. Bisnis kopi seharusnya menguntungkan, tetapi kadang-kadang ada yang kurang menguntungkan. Kopi yang diusahakan di BTN Gunung Sari Kecamatan Gunung Sari Kabupaten Lombok Barat memiliki beberapa aspek yang perlu ditingkatkan menyangkut produk dan manajemen usahanya. Untuk memperoleh manfaat (berupa keuntungan) yang lebih besar dari produksi kopi di daerah ini maka diperlukan peningkatan kapasitas masyarakat, termasuk pengusaha kopi di wilayah tersebut. Kapasitas masyarakat kopi yang diperlukan adalah dalam bidang produksi kopi dan olahan kopi, pemasaran produk, manajemen usaha, dan kemampuan teknis lainnya terkait dengan bidang tersebut. Kegiatan peningkatan kapasitas ini dilakukan melalui pelatihan (ceramah, diskusi, dan praktik) aspek teknis, bisnis, dan manajemen dalam usaha kopi. Evaluasi terhadap kegiatan menunjukkan hasil positif berupa peningkatan pengetahuan dan semangat berusaha karena adanya potensi peningkatan keuntungan yang diperoleh dengan penerapan pengetahuan yang telah diberikan. Oleh karena itu kegiatan semacam ini perlu dilakukan lagi di lokasi-lokasi baru maupun pada bidang-bidang kegiatan (bisnis) baru. Kegiatan penyuluhan seperti ini perlu dilakukan karena dibutuhkan oleh masyarakat bisnis yang melihat peluang bisnis yang muncul. Peluang bisnis ini (atau lainnya) perlu dimanfaatkan, antara lain melalui peningkatan pengetahuan dan keterampilan terkait dengan pemilihan macam bisnis, lalu diikuti dengan 'know-how' untuk bisnis tersebut

**Kata Kunci:** Bisnis kopi; Peningkatan kapasitas; Pemberdayaan Masyarakat

## How to Cite:

Sjah, T., Halil, H., Budastra, I. ketut., & Tanaya, I. G. L. P. (2022). Peningkatan Kapasitas Pengusaha Kopi di BTN Gunung Sari Kecamatan Gunung Sari Kabupaten Lombok Barat. *Unram Journal of Community Service*, 3(3), 105–109. <https://doi.org/10.29303/ujcs.v3i3.353>

## Pendahuluan

Pembangunan pertanian di Indonesia berlangsung secara terus-menerus dengan tujuan meningkatkan produksi pertanian dan pendapatan pelakunya, yang pada jangka panjang diharapkan mampu meningkatkan kondisi perekonomian Indonesia secara umum (Menteri Pertanian RI, 2015; Minister of Agriculture, 2014). Berbagai upaya dilakukan untuk membangun pertanian, antara lain saat ini dilakukan dengan pendekatan agrowisata (Utama, 2012) dan agribisnis (Saragih, 2004).

Pendekatan agribisnis saat ini semakin dikemukakan karena adanya 'nilai' dari produk atau kegiatan yang dilakukan. Secara tegas, hal ini diimplementasikan melalui peningkatan kegiatan pengolahan hasil pertanian dan selanjutnya pemasarannya (Asriani, 2003; Research Center for Socio-Economic, 1996; Saragih, 2004; Soekartawi, 1991). Hasil pertanian direkomendasikan untuk dipasarkan dalam bentuk yang sudah diolah karena pemasaran dalam bentuk ini memberikan nilai tambah bagi para pelakunya melalui penciptaan kegunaan bentuk, waktu, dan tempat (Dunne, 1999; Kotler & Armstrong, 2011; Sjah, 2010; Stanton, Etzel, & Walker, 2000).

Kopi merupakan salah produk yang banyak di konsumsi masyarakat, dari kalangan bawah hingga atas. Dengan kata lain dapat disampaikan bahwa kopi termasuk sebagai bisnis yang menguntungkan dan karenanya menarik pelaku usaha untuk terlibat dalam bisnis ini.

Namun demikian, kopi mengandung kafein yang dapat membahayakan kesehatan. Oleh karena itu kafein ini perlu dikelola dan diolah menjadi ke level yang tidak membahayakan. Sebagai informasi kandungan kafein pada kopi arabika lebih rendah yaitu sebesar 0,8-1,5% dari pada kopi robusta yaitu sebesar 1,6-2,5% (*green bean*) (Rahayu, 2007). Selain berpengaruh negatif, kafein juga memiliki banyak manfaat bagi tubuh, yaitu melawan kantuk dan meningkatkan konsentrasi.

Pengembangan bisnis kopi di lokasi ini perlu dilakukan dengan melakukan manajemen pada produk kopinya dan juga manajemen usahanya. Dengan demikian, kualitas kopi meningkat bersamaan dengan meningkatnya kemampuan manajemen dalam usaha tersebut, sehingga pada akhirnya keuntungan yang lebih besar diperoleh. Untuk mencapai semua itu, maka diperlukan kegiatan peningkatan kapasitas dalam aspek produk kopi dan manajemen usaha. Secara ringkas aspek-aspek tersebut diatas dapat

dirangkum menjadi masalah produksi, pemasaran, dan manajemen usaha. Untuk mengatasi masalah-masalah tersebut dan sekaligus meningkatkan kondisi kehidupan masyarakat maka dilakukan kegiatan pengabdian ini, yaitu melakukan transfer ilmu pengetahuan tentang peningkatan kapasitas masyarakat di lokasi terpilih.

Mitra dalam kegiatan ini adalah pelaku usaha kopi di BTN Gunung Sari, Kecamatan Gunung Sari, Kabupaten Lombok Barat, yaitu pada CV Istana Kopi Lombok. CV ini saat ini lebih banyak beroperasi di Desa Kekait, Kecamatan Gunung Sari, sejak diberikan kepercayaan untuk mengelola unit pengolahan kopi milik pemerintah Kabupaten Lombok Barat. Kelompok masyarakat yang menjadi target kegiatan adalah pemillik usaha dan pegawai di CV itu. Permasalahan mitra terkait dengan kopi dan bisnis kopi di wilayah tersebut adalah sebagai berikut:

1. Kopi yang dijual masih mengandung kafein seperti aslinya, yang dapat mengganggu kesehatan, sehingga perlu dilakukan pengurangan tersendiri untuk menguramgi kadar kafein nya (dekafeinasi).
2. Kelemahan dalam penentuan bentuk produk yang dijual. Dalam hal yang dimaksud digambarkan dalam bentuk kopi yang dijual, seperti ukuran dan kemasan kopi, sehingga ukuran ini juga terkait dengan aspek harga produk yang perlu ditetapkan.
3. Penjualan produk masih terbatas dalam volume penjualan dan harga jual. Oleh karena itu, perlu peningkatan kapasitas dalam aspek pemasaran produk.
4. Keterbatasan kemampuan dalam manajemen usaha oleh pengusaha kopi.

Jelasnya, berbagai masalah mitra yang didaftarkan diatas memerlukan penanganan sehingga kondisi masyarakat saat ini dapat meningkat antara lain melalui perolehan keuntungan yang lebih tinggi dari bisnis yang dilakukan.

Untuk mengatasi permasalahan-permasalahan mitra yang telah disebutkan diatas maka perlu dilakukan intervensi. Intervensi yang perlu dilakukan diharapkan mampu meningkatkan kondisi berbagai aspek bisnis kopi, baik dari kopinya maupun pelaku usaha kopi, termasuk petani kopi. Merujuk kepada masalah mitra yang telah dipaparkan diatas maka intervensi yang dilakukan adalah dalam hal-hal sebagai berikut:

1. Pengetahuan dan teknologi panen, pasca panen, dan pengolahan hasil
2. Pemasaran produk
3. Manajemen usaha

Dengan berbagai upaya dan intervensi tersebut maka diharapkan masalah mitra dapat diatasi sehingga kondisi secara keseluruhan menjadi lebih baik di masa datang, yaitu terjadi peningkatan dalam ekonomi, keterampilan (skills), pengetahuan, dan komunikasi (termasuk jaringan).

Tujuan kegiatan ini secara umum adalah untuk meningkatkan pendapatan pengusaha kopi, khususnya pada CV Istana Kopi Lombok di BTN Gunung Sari, Kecamatan Gunung Sari, Kabupaten Lombok Barat, dengan meningkatkan kemampuan mereka dalam melakukan kegiatan bisnis kopi sambil meningkatkan kualitas produk kopi yang diusahakan. Kegiatan ini diharapkan bermanfaat bagi pengusaha kopi di BTN Gunung Sari, Kecamatan Gunung Sari, Kabupaten Lombok Barat, dalam meningkatkan pengetahuan dan keterampilan teknis dan manajemen dalam melakukan kegiatan usaha kopi dan bisnis lanjutannya. Dari peningkatan yang terjadi diharapkan ada perbaikan tingkat perekonomian pelaku. Juga diharapkan bahwa dari kegiatan ini Pemerintah Daerah dapat memperoleh manfaat dalam bentuk pengurangan pengangguran perdesaan dan penciptaan lapangan kerja, serta memperoleh kontribusi dari kegiatan bisnis kopi yang dilakukan di wilayah ini.

## Metode

### *Lokasi dan tahapan pelaksanaan*

Lokasi pengabdian adalah di BTN Gunung Sari, Kecamatan Gunung Sari, Kabupaten Lombok Barat. Sasaran dari kegiatan pengabdian ini adalah pengusaha kopi dan pegawai pada perusahaan tersebut. Tahapan kegiatan pengabdian pada masyarakat yang dilakukan adalah berikut:

1. Tahap persiapan: Survei pendahuluan untuk mengidentifikasi persoalan yang terkait kopi dan bisnis lanjutannya
2. Tahap pelaksanaan kegiatan: Kegiatan yang dilakukan adalah penyuluhan, praktek/demonstrasi dan pembinaan langsung oleh tim pelaksana kegiatan. Tahapan kegiatan untuk mencapai tujuan umum tersebut dilakukan melalui tujuan-tujuan khusus untuk meningkatkan kemampuan teknis dan manajemen dalam hal-hal sebagai berikut:
  - a. Pengetahuan dan teknologi panen, pasca panen, dan pengolahan hasil (Zainuri, Handayani, Werdiningsih, & Widayarsi, 2017).
  - b. Pemasaran produk (Dunne, 1999; Kotler & Armstrong, 2011; Ruskin-Brown, 1999; Smith, 2002; Stanton et al., 2000).

- c. Manajemen usaha (Beierlein, Schneeberger, & Osburn, 1986; Covello & Hazelgren, 2004; Downey & Erickson, 1987).
  - d. Lain-lain yang terkait.
3. Tahap evaluasi: dilakukan sebagai upaya peningkatan kualitas kegiatan pengabdian selanjutnya.

## Hasil dan Pembahasan

### *Realisasi kegiatan*

Kegiatan ini dilaksanakan untuk mencapai tujuan yang telah disebutkan pada bagian tujuan kegiatan ini. Materi yang diberikan untuk penambahan pengetahuan dan/atau keterampilan adalah sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan, dengan rincian materi kegiatan terdapat pada lampiran laporan ini.

Kegiatan dilaksanakan pada tanggal 15 Juli 2022 siang (Ba'da Jumat, 13.30-16.00) di Desa Kekait, Kecamatan Gunung Sari, Kabupaten Lombok Barat. Alamat usaha ini sebenarnya adalah di Jalan Maluku No 12 BTN Gunung Sari, Kecamatan Gunung Sari, Kabupaten Lombok Barat. Namun pemilik CV ini dipercayakan oleh Pemerintah Daerah Lombok Barat (Dinas Perindag Lombok Barat) untuk mengelola unit pengolahan kopi milik Pemda tersebut. Kegiatan dilakukan di salah satu ruangan unit pengolahan kopi tersebut. Peserta pelatihan terdiri atas bapak ketua unit pelaksana dan bapak-bapak pegawai dari Dinas Perindag Lombok Barat, dan beberapa bapak pegawai dari CV pengolah hasil kopi tersebut.

Materi penyuluhan adalah seperti telah dirincikan pada bagian pelaksanaan kegiatan, yaitu meliputi: Pengetahuan teknologi pengolahan kopi; Manajemen produksi; Pemasaran produk; Manajemen usaha; dan lain-lain yang terkait. Materi penyuluhan disampaikan secara ceramah dan diikuti dengan diskusi. Tim penyuluh belajar dari pengalaman lapangan atau praktik yang diinformasikan oleh ketua CV tersebut.

### *Metode pelaksanaan*

Jumlah peserta ada 8 orang, termasuk ketua CV, pegawai-pegawai CV, dan beberapa orang dari Dinas Perindag Kabupaten Lombok Barat. Kepada mereka, pertemuan diawali dengan perkenalan antar peserta (walaupun sudah berkenalan dengan ketua CV sebelumnya), dilanjutkan dengan diskusi. Diskusi sebenarnya dimulai dengan perkembangan bisnis kopi CV tersebut bersama dengan dan model kerjasama dengan Dinas Perindag Lombok Barat, sehingga akhirnya mendapat tugas (share) untuk pengelolaan unit kopi yang fasilitasnya dimiliki oleh

Dinas Perindag tersebut. Dari diskusi ini maka dilanjutkan dengan arahan atau *delivery* pengetahuan dan keterampilan tentang pengolahan kopi dan bisnis kopi, dan hal-hal yang terkait dengan kopi dan bisnisnya. Prosedur ini juga menyebabkan ruangan pelatihan (atau diskusi) berpindah-pindah dari satu ruangan ke ruangan lain dalam unit pengolahan kopi tersebut. Dengan cara demikian, tim penyuluh juga belajar dari pelaksana bisnis kopi ini. Diskusi dan pelatihan menjadi menarik. Penyampaian materi penyuluhan sangat disesuaikan dengan kebutuhan peserta pelatihan, yang disampaikan saat pertemuan itu atau yang sudah diidentifikasi saat penyusunan proposal pegebadian ini.

#### *Evaluasi kegiatan*

Kegiatan telah dilaksanakan sesuai dengan rencana, termasuk tentang materi, waktu, dan hasil yang diharapkan. Dengan kata lain, pelaksanaan kegiatan ini dinilai efektif. Efektivitas hasil diperkuat dengan komunikasi yang baik, interaktif, dan berkelanjutan selama pelatihan dan setelah selesainya kegiatan penyuluhan ini. Peserta pelatihan menanyakan banyak hal (informasi dan pertanyaan) kepada narasumber dan mereka antusias. Tim penyuluh juga sangat senang dengan kegiatan ini, terutama karena banyaknya informasi yang sangat bermanfaat bagi tim penyuluh dalam pembelajaran di kampus. Beberapa peserta menyatakan bahwa mereka akan memanfaatkan materi pelatihan untuk dipraktikkan. Peserta juga berhasrat untuk mendapatkan pelatihan tambahan dan bimbingan lanjutan dalam beberapa aspek lainnya di masa datang, antara lain dalam aspek bisnis dan manajemen, agar manfaat kegiatan semakin dapat dirasakan. Mereka menyampaikan keinginan untuk dikunjungi kembali di waktu-waktu mendatang dengan pengetahuan dan teknologi baru untuk mereka. Surat pernyataan pemanfaatan ditanda tangani oleh ketua CV kopi ini.

#### *Faktor pendukung dan penghambat kegiatan*

Ada cukup banyak faktor yang mendukung pelaksanaan kegiatan penyuluhan ini dan pelaksanaan hasil-hasilnya. Termasuk sebagai faktor pendukung ini adalah antusiasme dan kesadaran peserta untuk meningkatkan kondisi perekonomian mereka, dan saat ini peluang bisnis kopi sangat menjanjikan, setelah ekonomi sempat lesu beberapa saat. Faktor ini menggerakkan mereka untuk mengikuti kegiatan penyuluhan dan kemudian mengaplikasikan pengetahuan dan skill yang didapat.

Selain itu, peserta terutama pemilik CV tampak sangat suka bekerjasama untuk kepentingan bersama untuk kelanjutan bisnisnya. Ini juga terkait dengan pemahaman yang benar dan penting bahwa bisnis, termasuk bisnis kopi ini, memerlukan kerjasama dan hubungan yang harmonis, atau lebih tepatnya saling menguntungkan (*simbiose mutualistik*). Kondisi ini merupakan modal untuk maju bersama dalam suatu bisnis, termasuk bisnis kopi ini, yang manfaatnya tidak hanya bagi CV pelaksana bisnis, tapi juga bagi Perindag Lombok Barat, atau pemerintah dan masyarakat umum di daerah ini.

Sebaliknya ada juga faktor penghambat dalam kegiatan ini. Ini termasuk hambatan waktu dan sumberdaya lainnya. Tim penyuluh sangat sibuk dengan kegiatan kampus, demikian juga dengan pelaksana bisnis ini. Itulah sebabnya waktu dengan penyuluhan ini dilaksanakan saat yang telah disepakati ini, tetapi kesepakatan ini tidak langsung diperoleh.

Kebutuhan besar bagi bisnis adalah bahan baku berupa biji kopi. Biji kopi yang diperoleh dari petani produsen seringkali tidak sesuai dengan kualitas yang diinginkan oleh CV, sehingga bahan baku kopi menjadi kurang dari kebutuhan CV ini sendiri dalam memenuhi permintaan pasarnya. Untuk mengatasi keterbatasan pasokan bahan baku kopi yang berkualitas ini maka CV telah membina kelompok-kelompok tani yang akan memasok kopi ke CV ini. Hal ini dilaporkan berjalan baik, tetapi dirasakan masih kurang. Ada muncul saran dari pemilik CV, supaya ada pembina lain untuk mengelola pasokan kopi berkualitas ini. Banyak pihak perlu bekerjasama untuk mengatasi masalah ini.

#### **Kesimpulan**

Evaluasi terhadap kegiatan menunjukkan hasil positif berupa peningkatan pengetahuan dan semangat berusaha karena adanya potensi peningkatan keuntungan yang diperoleh dengan penerapan pengetahuan yang telah diberikan. Oleh karena itu kegiatan semacam ini perlu dilakukan lagi di lokasi-lokasi baru maupun pada bidang-bidang kegiatan (bisnis) baru. Kegiatan penyuluhan seperti ini perlu dilakukan karena dibutuhkan oleh masyarakat bisnis yang melihat peluang bisnis yang muncul. Peluang bisnis ini (atau lainnya) perlu dimanfaatkan, antara lain melalui peningkatan pengetahuan dan keterampilan terkait dengan pemilihan macam bisnis, lalu diikuti dengan 'know-how' untuk bisnis tersebut.

Hasil positif dan efektif dari kegiatan yang telah dilaksanakan mengarahkan kepada saran

bahwa kegiatan semacam ini perlu diperbanyak di lokasi desa setempat, atau ke lokasi-lokasi baru sesuai dengan potensi wilayah yang bersangkutan, dan juga pada bisnis-bisnis (kegiatan-kegiatan) baru.

Zainuri, Handayani, B. R., Werdiningsih, W., & Widyasari, W. (2017). *Modul pelatihan pengolahan hasil pertanian untuk meningkatkan ekonomi perempuan di Kabupaten Lombok Utara*. Mataram: Konsorsium Karya Terpadu-MCAI

## Daftar Pustaka

- Asriani, P. S. (2003). Konsep agribisnis dan pembangunan pertanian berkelanjutan di Indonesia. *Agrisep*, 1(2), 144-150.
- Beierlein, J. G., Schneeberger, K. C., & Osburn, D. D. (1986). *Principles of Agribusiness Management*. Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice-Hall.
- Covello, J. A., & Hazelgren, B. J. (2004). *Rencana Bisnis Lengkap (The complete book of business plans)*. Batam: Interaksara.
- Downey, W. D., & Erickson, S. P. (1987). *Agribusiness Management*. New York: McGraw-Hill.
- Dunne, T. (1999). *Marketing agricultural products: An Australian perspective*. South Melbourne: Oxford University Press.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2011). *Principles of Marketing* (14 ed.). New Jersey: Pearson Prentice Hall.
- Menteri Pertanian RI. (2015). *Rencana Strategis Kementerian Pertanian Tahun 2015-2019*. Jakarta: Ministry of Agriculture.
- Minister of Agriculture. (2014). *Kebijakan Pembangunan Pertanian 2015-2019 (Agricultural Development Policy 2015-2019)*. Jakarta: Ministry of Agriculture.
- Research Center for Socio-Economic. (1996). *Konsep dasar pengkajian dan pengembangan sistim usahatani berorientasi agribisnis (A basic concept of assessment and development of farming systems with agribusiness orientation)*. Bogor: Research Center for Socio-Economic.
- Ruskin-Brown, I. (1999). *Mastering marketing*. London: Hawksmere.
- Saragih, B. (2004). *Pembangunan pertanian dengan paradigma sistem dan usaha agribisnis*. Jakarta.
- Sjah, T. (2010). *Ekonomi Pertanian*. Mataram: Mataram University Press.
- Smith, K. (2002). *Marketing for small business*. Milton: Wrightbook.
- Soekartawi. (1991). *Agribisnis Teori dan Aplikasi*. Jakarta: Rajawali Press.
- Stanton, W. J., Etzel, M. J., & Walker, B. J. (2000). *Fundamentals of Marketing*. New York: McGraw-Hill.
- Utama, I. G. B. R. (2012). *Agrowisata Sebagai Pariwisata Alternatif di Indonesia*. Denpasar: Universitas Udayana.