

Pembantuan Tenaga Kerja dan Pembuatan Konten Kreatif untuk Pemasaran Produk Kopi Koetjoer di Desa Kucur

Siti Napfiah¹, Mika Ambarawati², Adinda Yudhistira Putri Arini³, Ari Alfiani⁴

1,2,3,4 IKIP Budi Utomo, Malang

Alamat Korespondensi : Jl. Citandui No.46, (0341) 495222

E-mail: 1)adindayudhistira2604@gmail.com, 2)arialfiani04@gmail.com, 3)napfahsiti@gmail.com, 4)mikaambarawatio88@gmail.com

Abstract

Kucur Village was once famous for commodity coffee before oranges. This happens because the geographical location is favorable for growing coffee plants. however, as time went on, Kucur Village barely produced coffee. this happened because the price of coffee beans dropped dramatically. many farmers are switching from being citrus farmers. however, there are some farmers who still grow coffee. Therefore for facilitate coffee farmers, the formation of a group of Independent Farmers Republic (RTM). The aim of this group is to increase the selling price of coffee beans and to give more respect to farmers, especially coffee farmers. A group or organization is definitely not free from problems, and so is RTM. This group experienced both internal and external problems. such as the lack of manpower to produce coffee and also not being able to introduce Koetjoer Coffee to the general public. Therefore, the PMBP Sederhana Group provides a solution in the form of helping in the coffee making process. Apart from that, the PMBP Sederhana Group also participates in marketing and introducing Kopi Koetjoer products by creating content that is innovative and interesting. This has a positive impact because the production produced more and more people know that in Kucur Village there are Koetjoer Coffee products.

Keywords: Kucur, Coffee, Farmer, Koetjoer, Independent Farmers Republic

Abstrak

Desa Kucur dulunya terkenal dengan komoditas kopi sebelum jeruk. Hal ini terjadi karena letak geografis yang mendukung untuk menanam tanaman kopi. Namun seiring berjalannya waktu, Desa Kucur nyaris tidak memproduksi kopi. Hal ini terjadi karena harga biji kopi yang turun drastis. Banyak petani yang beralih menjadi petani jeruk, namun ada beberapa petani yang masih menanam kopi. Oleh karena itu untuk memfasilitasi para petani kopi, maka dibentuklah kelompok Republik Tani Mandiri (RTM). Tujuan dari kelompok ini adalah untuk meningkatkan harga jual biji kopi dan memberikan penghargaan yang lebih kepada para petani khususnya petani kopi. Sebuah kelompok atau organisasi pasti tidak luput dari masalah, begitu juga dengan RTM. Kelompok ini mengalami masalah internal dan eksternal. Seperti kurangnya tenaga kerja untuk memproduksi kopi dan juga belum bisa memperkenalkan Kopi Koetjoer kepada masyarakat umum. Oleh karena itu, Kelompok PMBP Sederhana memberikan solusi berupa membantu dalam proses pembuatan kopi. Selain itu, Kelompok PMBP Sederhana juga turut serta dalam memasarkan dan memperkenalkan produk Kopi Koetjoer dengan membuat konten-konten yang inovatif dan menarik. Hal ini memberikan dampak positif karena produksi yang dihasilkan semakin banyak yang mengetahui bahwa di Desa Kucur terdapat produk Kopi Koetjoer

Kata kunci : kucur, kopi, petani, koetjoer, republik tani mandiri

ANALISIS SITUASI

Beri Dusun Krajan merupakan sebuah dusun yang masuk wilayah Desa Kucur, Kecamatan Dau, Kabupaten Malang, Provinsi Jawa Timur, Indonesia. Batas sebelah timur Desa Kucur adalah Desa Kalisongo, sebelah barat Hutan Negara, sebelah utara Desa Petungsewu dan sebelah selatan berbatasan dengan Desa Dalisodo. Letak Desa Kucur tidak jauh dari kota dengan jarak tempuh sekitar 10 kilometer. Akses jalan ke Desa Kucur ini sangat mudah, yaitu dengan kendaraan motor maupun mobil. Desa Kucur memiliki jumlah penduduk sebanyak 6.335 jiwa dengan kategori laki-laki sebanyak 3.103 jiwa dan perempuan sebanyak 3.232 jiwa (kucur-malangkab.desa.id). Desa Kucur memiliki komoditas seperti jeruk, kopi, cabai, kubis, dan jahe. Hal ini dipengaruhi oleh letak geografis yang strategis dan memiliki lahan kosong. Oleh karena itu, sebagian besar penduduk Desa Kucur bekerja sebagai seorang petani. Berikut ini merupakan distribusi penduduk Desa Kucur berdasarkan tingkat sumber penghasilan utama penduduk pada Tabel 1.

Tabel 1. Distribusi Penduduk Desa Kucur Berdasarkan Sumber Penghasilan Utama

No.	Pekerjaan	Jumlah
1	Petani / Pekebun	1139
2	Pedagang	209
3	Peternak	15
4	Buruh Tani	163
5	Buruh Peternakan	3
6	PNS	17
7	Buruh Harian Lepas	341
8	Guru	42
9	Buruh Pabrik	416
10	Wiraswasta	239
11	Lainnya	87

Sumber : RPJM Desa Kucur 2019 – 2025 (2019)

Berdasarkan tabel diatas, kelompok pengabdian menyimpulkan bahwa mayoritas pekerjaan penduduk Desa Kucur adalah sebagai seorang petani atau pekebun. Sebagian warga juga ada yang bekerja sebagai seorang peternak, guru, pedagang dan bekerja keluar desa sebagai PNS, buruh pabrik dan lainnya.

Kopi dulunya adalah komoditas asli Desa Kucur sebelum penduduk mengenal bahwa komoditasnya adalah jeruk. Menurut bapak Anom selaku dosen Universitas Machung, pada masa penjajahan Belanda dulu, daerah lereng Gunung Kawi penuh dengan tanaman kopi. Hasil pertanian itu

kemudian diekspor ke negaranya dan sekitar Eropa. Akan tetapi, seiring berjalannya waktu yang sebelumnya warga bekerja sebagai petani kopi mulai berubah sebagai petani jeruk. Hal ini terjadi dikarenakan menjadi petani kopi dinilai sangat tidak menguntungkan disebabkan harga jualnya yang rendah, bahkan petani setempat pernah menjual hasil kopi ke tempat yang lebih jauh dengan beralasan bahwa perbedaan harga jual Kopi Kucur lebih rendah daripada daerah lain meskipun perbedaannya hanya sedikit. Selain itu, minimnya akses ilmu pengetahuan, teknologi dan pemasaran, budidaya kopi kurang berkembang. Produktivitas dan kualitas kopi semakin menurun. Semakin lama, nilai ekonomi biji kopi mengalami penurunan drastis. Tanaman kopi bukan lagi pilihan andalan sehingga menjadi alasan bagi orang muda tak banyak tertarik dalam mengolah lahan pertanian (kopikoetjoer.vercel.app). Hal inilah yang menjadi faktor utama mereka dalam berpindah menjadi petani jeruk. Penduduk setempat merasa dengan menanam jeruk dapat menyanggupi kebutuhan sehari-hari. Mereka memotong tanaman kopi yang telah berusia puluhan tahun di kebun dan digantikan oleh komoditas yang lain terutama jeruk.

Namun ada beberapa petani kopi yang masih bersikeras dalam menanam kopi dengan harapan harga biji kopi sewaktu-waktu akan mengalami kenaikan. Hal ini menimbulkan rasa empati Bapak Anom untuk membantu dengan membuat sebuah kelompok yaitu Kelompok Republik Tani Mandiri (RTM), sebuah lembaga berbentuk kelompok usaha bersama (KUB) yang beranggotakan 28 orang, 15 petani kopi dan 13 non petani (kopikoetjoer.vercel.app). Tujuan bapak Anom dalam membentuk kelompok ini adalah agar petani yang menanam kopi tersebut dapat dikenal dengan mencantumkan nama petani di setiap kemasan kopi dari hasil panennya. Setiap kopi memiliki masing-masing perbedaan rasa berdasarkan nama yang tercantum pada kemasan dan siapa petani yang menanam kopi tersebut. Adanya perbedaan tersebut menyebabkan kelompok Republik Tani Mandiri dapat mengetahui kopi siapa yang memiliki rasa yang berbeda. Selain itu, pembentukan kelompok Republik Tani Mandiri bertujuan untuk menaikkan harga biji kopi. Pada masa itu, harga biji kopi masih sekitar Rp. 25.000/kg mengalami kenaikan menjadi Rp. 32.000/kg dengan tahun ini direncanakan akan naik menjadi Rp. 40.000 – Rp. 42.000/kg. Kelompok Republik Tani mandiri juga memberikan penyuluhan kepada petani perihal cara merawat kopi dengan baik, merawat dan memberi pupuk serta cara pemanenan bahkan sampai paska panen. Dengan berdirinya Kelompok Republik Tani Mandiri diharapkan menjadi salah satu acuan untuk tetap mengembangkan kopi Kucur agar dapat dinikmati dan diketahui oleh masyarakat umum terutama Desa Kucur.

Bertepatan tanggal 10 November 2020, Kelompok RTM mengeluarkan produknya berupa Kopi Koetjoer berjenis Arabika dan robusta dalam bentuk kemasan berukuran 200 gram. Setahun berikutnya, 10 November 2021, mereka memperkenalkan produk seduhan *coldbrew* es kopi rasa *vanilla* dan coklat. Sepanjang tahun 2022, RTM telah berupaya merampungkan pembangunan rumah jemur kopi, penyediaan bibit Robusta dan Arabika bersertifikat dan penyediaan lahan demplot untuk kebun pipit indukan. Pada tahun 2023 direncanakan akan membangun rumah produksi. Seluruh sarana infrastruktur tersebut, tersedia atas sumbangsih kerelaan anggota atas lahan miliknya.

Kelompok RTM mengalami beberapa permasalahan baik dari internal maupun eksternal. Permasalahan dari internal salah satunya adalah kekurangan tenaga kerja. Hal ini disebabkan karena anggota kelompok RTM memilih untuk bekerja diluar Desa Kucur dan mtidak ada waktu untuk mengurus pembuatan kopi dikarenakan sudah merasa lelah bekerja. Selain itu, keluarnya beberapa anggota sehingga berdampak cukup besar dalam pengelolaan kelompok RTM. Minimnya hasil produksi merupakan faktor yang mengakibatkan petani kopi beralih menjadi petani jeruk. Selain itu, petani menjual hasil panennya ke pembeli yang lain karena minimnya modal sehingga kelompok RTM tidak dapat memproduksi kopi dengan jumlah yang banyak. Hal ini menyebabkan kelompok RTM tidak dapat memenuhi target penjualan. Permasalahan eksternal yang dialami kelompok RTM adalah tidak adanya informasi yang cukup memadai untuk produk Kopi Koetjoer tersebut. Hal ini dapat disimpulkan bahwa Kopi Koetjoer masih belum terkenal di khalayak umum. Meskipun RTM sudah mencoba untuk menggunakan media sosial seperti Facebook dan Instagram, akan tetapi RTM tidak dapat memaksimalkan hal tersebut. Hal ini disebabkan oleh kurangnya ide dan kreatifitas dalam pembuatan konten sehingga menjadi masalah yang cukup besar bagi kelompok RTM. Akibatnya produk Kopi Koetjoer dianggap tidak mampu bersaing dengan kopi yang sudah terkenal di Desa Kucur dan sekitarnya.

Mulanya kelompok RTM tidak mengalami kendala karena hasil penjualan yang selalu memenuhi target tetapi seiring berjalannya waktu karena kurangnya informasi tentang Kopi Koetjoer maka target penjualan tidak terpenuhi dan petani kopi mulai beralih menjadi petani jeruk yang menyebabkan terbatasnya hasil produksi yang dihasilkan. Alasan lain adalah kelompok RTM hanya fokus melakukan penjualan Kopi Koetjoer disekitar Desa Kucur. Kelompok ini sempat menggunakan media sosial untuk menjangkau lingkup yang lebih luas namun berbagai kendala seperti konten yang disajikan, video dan lainn-lain serta tidak ada minatnya pemuda Kucur untuk turut berpartisipasi dalamn kelompok,

ketidaktahuan menggunakan media sosial cukup berdampak besar bagi kelompok dikarenakan era sekarang jangkauan pemasaran lebih luas dan mudah diakses melalui media sosial.

Dengan demikian, berdasarkan uraian permasalahan diatas maka Kelompok Pengabdian Sederhana mencoba memberikan alternatif solusi yaitu memberikan bantuan dalam produksi serta pembuatan konten terkait Kopi Koetjoer yang ada di Desa Kucur. Hal ini sudah disepakati oleh Kelompok Pengabdian Sederhana dan Kelompok RTM. Dengan ini diharapkan dapat membantu kelompok RTM berkembang menjadi lebih baik.

METODE PELAKSANAAN

Metode yang digunakan dalam pembantuan tenaga kerja dan pembuatan konten kreatif untuk memasarkan kopi koetjoer adalah menggunakan metode observasi dan metode pemasaran secara offline. Metode observasi dilakukan untuk mengetahui permasalahan apa yang terjadi dalam republic tani mandiri dan pemasarannya terhadap kopi koetjoer serta metode pemasaran secara offline dilakukan setelah mendapatkan hasil data dari observasi yang telah dilakukan dengan mempromosikan produk kopi koetjoer dalam bentuk konten kreatif. Adapun prosedur yang dilaksanakan untuk memberikan pembantuan tenaga kerja dan pembuatan konten kreatif untuk pemasaran produk kopi koetjoer adalah sebagai berikut

1. Pertemuan dengan Kepala Desa untuk meminta izin melakukan pengabdian masyarakat di Desa Kucur, Kecamatan Dau, Kabupaten Malang.
2. Pertemuan dengan Kelompok Republik Tani Mandiri untuk meminta izin melakukan kegiatan PMBP.
3. Pertemuan kembali dengan Kelompok Republik Tani Mandiri untuk berdiskusi membahas kendala atau masalah dan alternatif solusi yang dihadapi oleh Kelompok Republik Tani Mandiri.
4. Pembantuan dalam proses pembuatan Kopi Koetjoer.
5. Pembuatan konten kreatif untuk memperkenalkan Kopi Koetjoer melalui media sosial.
6. Penyebarluasan Kopi Koetjoer dengan tujuan memasarkan Kopi Koetjoer ke setiap warung sekitar Desa Kucur.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil dan pembahasan dari pengabdian kepada masyarakat di dusun Krajan dapat dijelaskan sebagai berikut

1. Pertemuan dengan Kepala Desa

Pertemuan dengan Kepala Desa dilaksanakan pada tanggal 07 Februari 2023 di Balai Desa Kucur bersama dengan Bapak Abdul Karim, S.Pd selaku Kepala Desa Kucur. Pertemuan ini bertujuan untuk meminta izin dalam melakukan kegiatan pengabdian di Desa Kucur, Kecamatan Dau, Kabupaten Malang. Dengan demikian, hasil pertemuan yang di dapatkan adalah kelompok pengabdian Sederhana mendapatkan izin dari Kepala Desa Kucur dengan syarat menyerahkan tanaman hias untuk tempat wisata Lembah Gunung Sari, Desa Kucur. Bukti pertemuan dengan Kepala Desa dapat dilihat pada Gambar dibawah ini



Gambar 1. Pertemuan dengan Kepala Desa Bapak Abdul Karim, S.Pd

2. Pertemuan dengan Kelompok Republik Tani Mandiri

Pertemuan dengan kelompok Republik Tani Mandiri pertama kali dilaksanakan pada tanggal 5 Februari 2023 secara tidak resmi dan berlokasi di rumah salah satu anggota Kelompok Republik Tani Mandiri. Pertemuan ini bertujuan untuk meminta izin serta melakukan kunjungan dan perkenalan terlebih dahulu sebagai kelompok PMBP dari IKIP Budi Utomo Malang. Pertemuan ini diadakan pada pukul 8 s.d 11 malam yang membahas tentang garis besar dari kelompok RTM. Dengan demikian, hasil pertemuan yang didapatkan adalah Kelompok Pengabdian Sederhana diterima dengan baik oleh Kelompok RTM. Kelompok RTM memiliki harapan yang tinggi terhadap Kelompok Pengabdian Sederhana untuk dapat mengembangkan Kopi Koetjoer. Bukti pertemuan dengan Kelompok RTM dapat dilihat pada Gambar dibawah ini



Gambar 2. Pertemuan bersama Kelompok Republik Tani Mandiri di Dusun Krajan

3. Pertemuan Kedua dengan Berdiskusi Bersama Kelompok Republik Tani Mandiri

Pertemuan kedua bersama dengan Kelompok RTM dilaksanakan pada tanggal 9 Februari 2023 pukul 7 malam. Pertemuan ini bertujuan untuk melakukan izin secara resmi karena di hadir oleh semua jajaran pengurus Kelompok RTM. Selain itu, pertemuan ini juga membahas tentang asal mula dan alasan kenapa Kelompok RTM ini dibentuk. Kelompok ini terbentuk dengan tujuan ingin mengenalkan kepada warga sekitar bahwa ada produk Kopi Kucur. Selain itu, kelompok ini juga berkeinginan untuk memberi apresiasi yang lebih kepada para petani terutama petani kopi. Hal ini menjadi alasan terdapat nama petani dalam setiap kemasan bungkus kopi. Unikny disini adalah, setiap kemasan pasti akan berbeda-beda nama petaninya yang tergantung dari mana kelompok RTM membeli biji kopi tersebut dan diolah menjadi biji kopi. Setelah menjelaskan asal-usul dan tujuan, pada pertemuan ini juga membahas kendala apa saja yang dialami oleh kelompok RTM. Ada beberapa kendala yang sangat berpengaruh besar, yang pertama adalah kurangnya tenaga kerja. Banyak dari anggota kelompok RTM masih menganggap memproduksi kopi ini sebagai sambilan dengan alasan hasil yang di dapat masih belum pasti dan belum tentu bisa mencukupi kebutuhan sehari-hari. Untuk masalah kedua adalah produk Kopi Koetjoer masih belum dikenal di daerah Desa Kucur dan sekitar dan bahkan khalayak umum. Hal ini terjadi karena kurangnya kemampuan dalam memaksimalkan media sosial. Kelompok RTM pernah menggunakan media sosial, akan tetapi karena kurangnya konten dan tidak bisa mengupload konten dengan rutin. Hal ini tersebut bisa terjadi karena anggota kelompok RTM tidak memiliki waktu untuk mengurus hal tersebut. Berdasarkan dari permasalahan yang sudah dijelaskan dari kelompok RTM, kelompok Pengabdian Sederhana memberikan sebuah solusi. Solusi yang pertama adalah Kelompok Pengabdian Sederhana ikut membantu dalam proses pembuatan Kopi Koetjoer. Mulai dari proses *roasting* biji kopi, pengemasan, sampai memasarkan ke warung-warung di daerah Desa Kucur. Selanjutnya solusi yang kedua adalah mengaktifkan kembali media sosial mereka

yang berfokus di Instagram dengan membuat konten baik foto maupun video yang lebih kreatif dan menarik. Bukti pertemuan kedua dengan kelompok RTM dapat dilihat pada Gambar di bawah ini.



Gambar 3.2 Pertemuan Kedua bersama Kelompok Republik Tani Mandiri di Dusun Krajan

4. Pembantuan dalam Proses Pembuatan Kopi Koetjoer

Pembantuan oleh Kelompok Pengabdian Sederhana dalam proses pembuatan Kopi Koetjoer dilaksanakan pertama kali pada tanggal 15 Februari 2023 yang berlokasi di rumah salah satu anggota kelompok RTM di Dusun Krajan, Desa Kucur, Kecamatan Dau, Kabupaten Malang. Proses pembuatan Kopi Koetjoer memiliki beberapa langkah adalah sebagai berikut

a. Sortasi Biji Kopi

Tujuan dari sortasi ini adalah untuk mengecek biji kopi mulai dari perbedaan warna, ukuran dan memisahkan kualitas yang baik. Apabila kopi terkena penggerek buah atau dikenal dengan nama latin *hypothenemus hampei Ferr* mengakibatkan biji kopi menjadi kopong atau tidak berisi yang membuat kualitas biji menjadi menurun, gejala ini bisa terjadi pada buah muda maupun tua. Yusdiali (2008) menyatakan pendapatnya bahwa mutu biji kopi sangat bergantung dengan proses penanganan pada saat paska panen yang tepat. Dengan penanganan yang tepat, mutu kopi dapat ditingkatkan.

b. Penyangraian Kopi atau *Roasting*

Penyangraian Kopi atau *Roasting* merupakan salah satu tahapan penting dari proses produksi kopi yang dikonsumsi. Proses ini merupakan tahapan yang dapat membentuk aroma dan cita rasa khas dari kopi yang akan dikeluarkan dari dalam biji kopi dengan perlakuan panas dan dipengaruhi oleh lama prosesnya penyangraian. Reta (2017) mengemukakan pendapatnya mengenai fermentasi terhadap biji kopi dengan menggunakan teknologi ohmic total asam dapat diturunkan dari total asam dengan fermentasi tradisional 0,73 % menjadi 0,18 % dengan perlakuan fermentasi ohmic. *Roasting*

kopi juga dapat diartikan sebagai proses mengeluarkan air dalam kopi, mengeringkan dan mengembangkan bijinya, menurangi beratnya serta memberikan aroma pada kopi tersebut. perostingan biasanya akan memakan waktu antara 8-30 menit tergantung alat roasting dan tingkat kematangan yang diinginkan dan memiliki suhu 240-250 derajat celcius, selama *roasting* biasanya akan mengalami penurunan berat atau defisit sebesar 20%. Dengan demikian, diperlukan adanya penyangraian kopi yang sesuai dan tepat dengan memperhatikan suhu dan lama prosesnya penyangraian.

c. Resting

Resting bertujuan memberikan waktu untuk biji kopi melepaskan gas karbondioksida yang masih tersimpan setelah proses penyangraian meskipun ada beberapa biji kopi yang belum tentu hilang menyeluruh (ottencoffee.co.id) serta kegunaan resting adalah untuk memaksimalkan kematangan sehingga setelah *roasting* maka tahapan *resting* harus segera dilakukan agar biji kopi tidak mengalami hangus.

d. Penggilingan Kopi atau Grinding

Penggilingan secara umum merupakan dasar yang dilakukan untuk menghaluskan bahan pangan menjadi bubuk dengan tingkat kehalusan agar lebih mudah dikolah menjadi produk olahan lainnya. Didasari dengan pendapat Hoffman (2014: 69) bahwa tingkat kehalusan pada gilingan kopi yaitu *coarse*, *medium*, dan *fine*. Menurut Faulker (2011: 20) terlalu kasar menggiling akan menciptakan kopi yang berair, dan terlalu halus akan membuatnya pahit. Penggilingan biji kopi merupakan salah satu penentu dalam menentukan kualitas produknya yang bertujuan memperluas permukaan biji kopi sehingga proses ekstrasinya lebih cepat dan efisien. Anggara dan Marini (2011) mengemukakan pendapatnya bahwa penggilingan biji kopi yang baik tentunya akan menghasilkan cita rasa, aroma dan penampilan yang baik. Ukuran butir-butir dalam bubuk kopi ini akan berpengaruh terhadap rasa dan aroma kopi. Menurut Sharma (2013) fisik penting dalam produk pangan yang berwujud bubuk memberikan rasa kopi yang beraroma enak. Untuk penggilingan Kopi Koetjoer ini, biji kopi yang sudah diresting kemudian didiamkan selama satu hari baru akan di giling hingga halus sesuai produksi yang diinginkan oleh Kelompok RTM, biasanya penggilingan akan memakan waktu 10-15 menit tergantung alat penggiling yang digunakan serta berapa banyak biji kopi yang akan digiling.

e. Pengemasan Produk

Setelah sortasi, *roasting*, *resting* bahkan sampai tahapan *grinding* maka yang dilakukan adalah pengemasan produk Kopi Koetjoer. Pengemasan merupakan pembungkus yang dapat membantu

untuk mencegah terjadinya kerusakan-kerusakan pada bahan yang dikemas. Selain itu, produk yang dikemas bertujuan untuk siap ditransportasikan, didistribusikan, disimpan atau dijual. Pengemasan untuk produk Kopi Koetjoer terdiri dari dua jenis yaitu kemasan premium dan kemasan medium. Kemasan premium dari Kopi Koetjoer memiliki daya tarik tersendiri dengan dua jenis warna berbeda yaitu warna hitam untuk kemasan Kopi Robusta dan warna *cream* untuk kemasan Kopi Arabica dengan berukuran 200 gram. Selain itu, struktur kemasan yang ditempel dengan label terdapat beberapa keterangan seperti informasi nama petani yang tercantum, ketinggian kebun serta jenis kopinya membuat daya tarik tersendiri. Daya tarik yang dimaksud adalah daya tarik label yang mengarah penggunaan estetika seperti penggunaan warna, citra, tipografi dan tata letak. Kemasan medium dari Kopi Koetjoer berukuran 100 gram seperti kemasan bungkus kopi plastik berwarna putih pada umumnya dengan warna transparan yang memperlihatkan warna dari bubuk kopi Koetjoer tersebut. Menurut Ridwansyah (2003) kemasan yang digunakan harus mampu melindungi produk dari absorpsi kelembaban atmosfer yang tidak hanya menyebabkan produk menjadi gumpalan juga mempercepat penurunan aroma. Dengan demikian, berikut merupakan bukti proses pembuatan Kopi Koetjoer dapat dilihat pada gambar dibawah ini.



Gambar 4. Proses Pembuatan Kopi Koetjoer Tahapan Sortasi, Sangrai, Penggilingan, Roasting dan Pengemasan Produk Kopi Koetjoer

5. Pembuatan Konten Kreatif untuk Kopi Koetjoer

Pembuatan konten kreatif pertama kali Kelompok Pengabdian Sederhana lakukan pada tanggal 20 Februari 2023. Kelompok Pengabdian Sederhana terjun langsung ke kebun yang dimiliki oleh salah satu petani kopi yaitu Bapak Mulyono. Kebun ini terletak disekitar ketinggian 1300 – 1560 mdpl. Akses untuk menuju ke kebun Bapak Mulyono cukup sulit untuk dilalui, akibat seringnya hujan turun sehingga jalan yang dilalui licin dan terjal. Perjalanan Kelompok Pengabdian Sederhana ini memakan waktu sekitar 3-4 jam perjalanan. Pertemuan ini bertujuan untuk membuat konten yang lebih menarik, dengan memperlihatkan Kebun kopi, alam yang sangat indah dan tidak lupa juga kami memperkenalkan Kopi Koetjoer yang sudah dalam kemasan. Selain itu, pembuatan konten ini tidak lupa serta berdiskusi bersama dengan kelompok Republik Tani Mandiri untuk membuat kalender konten secara rutin agar RTM dan Kopi Koetjoer dikenal oleh khalayak umum terutama Desa Kukur. Konten tersebut kemudian akan dipublikasikan melalui media sosial yaitu Instagram. Pembuatan konten dapat digunakan sebagai suatu aktivitas dalam memasarkan suatu produk. Menurut Oktaviani dan Rustandi (2018) marketing dalam era digital merupakan suatu aktivitas pemasaran agar produk atau jasa dapat lebih dikenal oleh calon konsumen dan sekaligus mempengaruhi calon konsumen agar membeli serta mengkonsumsi produk melalui media internet. Berdasarkan penelitian Hendrawan (2019) digital marketing berpengaruh positif dan signifikan terhadap peningkatan kinerja penjualan UMKM. Bukti dari pembuatan konten kreatif oleh kelompok Pengabdian Sederhana untuk Kopi Koetjoer dapat dilihat pada gambar dibawah ini



Gambar 5. Pembuatan Konten Kreatif memperkenalkan Produk Kopi Koetjoer dan diskusi mengenai kalender konten secara rutin bersama Kelompok RTM

6. Penyebarluasan dan Pemasaran Kopi Koetjoer

Penyebarluasan dan Pemasaran Kopi Koetjoer pertama kali dilaksanakan pada tanggal 13 Maret 2023 di warung sekitar Desa Kucur. Kelompok Pengabdian Sederhana membantu menyebarluaskan dan memasarkan Kopi Koetjoer yang telah di produksi oleh Kelompok RTM. Hasil produksi Kopi Koetjoer awalnya disebar ke beberapa tempat di dalam Desa Kucur saja, namun Kelompok Pengabdian Sederhana juga membantu dalam menyebarluaskan dan memasarkan keluar Desa Kucur, yaitu dengan dijual di bazar yang diadakan oleh kampus IKIP Budi Utomo Malang sehingga Kopi Koetjoer dapat dikenal oleh masyarakat secara lebih luas. Selain itu, kelompok Pengabdian Sederhana juga menempelkan beberapa poster ke setiap warung yang bersedia menerima Kopi Koetjoer di Desa Kucur dan sekitarnya. Bukti penyebarluasan dan pemasaran Kopi Koetjoer dapat dilihat pada gambar dibawah ini



Gambar 6.2 Penyebarluasan dan Pemasaran Kopi Koetjoer di Bazar IKIP Budi Utomo Malang – Bapak Yahmun selaku Dosen Prodi Bahasa Inggris

KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian pendampingan bimbingan belajar di Dusun Ketohan, Desa Kucur, kecamatan Dau, Kabupaten Malang selama bulan februari s.d April berjalan dengan baik dan lancar. Kelompok pengabdian Sederhana mampu memberikan bantuan tenaga kerja dan pembuatan konten kreatif untuk memasarkan produk Kopi Koetjoer yang dimiliki oleh Kelompok Republik Tani Mandiri.

DAFTAR RUJUKAN

- Bukhori Thomas, Rachmad Edison, Made Same. (2016). Pengaruh Jenis dan lama Penyangraian pada Mutu Kopi Robusta. *Jurnal Agro Industri Perkebunan*, 4(1), 31-40.
- Kopi Koetjoer Mantap Jiwa*. (2022). Diambil kembali dari kopikoetjoer: kopikoetjoer.vercel.app
- kucur-malangkab.desa.id/interop/prodeskel*. (2023). Diambil kembali dari Desa Kucur: kucur-malangkab.desa.id
- Musika, Y. A. (2017). *ottencoffee.co.id/majalah/mengapa-biji-kopi-setelah-roasting-perlu-resting*. Diambil

kembali dari Otten Coffee.

- Priangani, A. (2013). Memperkuat Manajemen Pemasaran Dalam Konteks Persaingan Global. *Jurnal Kebangsaan*, 2(4), 1-9.
- (2019). Rencana Pembangunan Jangka Menengah Desa (RPJM Desa) Tahun 2019-2025. Dalam *Peraturan Desa Kucur Nomor 6 Tahun 2019* (hal. 1-82).
- Rianita Jati, Artyasto. (2018). Perancangan Konten Media Sosial Kedai Kopik Kulo Untuk Meningkatkan Brand Awareness.
- Ridwan Iskandar, Sarah Khoirunisa. (t.thn.). Proses Pengilingan, Suhu, Ekstraksi dan Jenis Kopi pada Karakteristik Cold Brew Coffee. *Jurnal Pariwisata Vokasi*, 2(2), 47-55.
- Rifky Wildan, Titis Pury, Eka Widiono, Tohari. (2021). Kegiatan Pabrikasi Mesin Giling Kopi Kering Merek BEJE Tipe GLK 20 di PT Bahagia Jaya Sejahtera. *Jurnal Agroekoteknologi dan Agribisnis*, 5(1), 36-46.
- Sandy Adithia, Mega Puspita. (2021). Strategi Pemasaran Digital Produk Minuman Kopi di Masa Pandemi. *Journal of research on Business and Tourism*, 1(1), 38-46. doi:10.37535/104001120213
- Saolan Saolan, Andi Sukainah, Mohamad Wijaya. (2020). Pengaruh Jenis Kemasan dan Lama Waktu Penyimpanan Terhadap Mutu Bubuk Kopi Robusta. *Jurnal Pendidikan Teknologi Pertanian*. Diambil kembali dari <https://ojs.unm.ac.id/ptp>
- Zulkarnain. (2020). Strategi Konsep Desain Kemasan Kopi Specialty Untuk Industry Skala Mikro. *Jurnal Desain*, 8(1), 17-26. doi:10.30998/jd.vc8i1.6491