

---

## PROSES PRODUKSI KOPI SANTEN DI SURABAYA BARAT

**Onny Purnamayudhia<sup>1</sup>, Ampar Jaya Suwondo<sup>2</sup>, Bachtiar Rahman Halik<sup>3</sup>**

<sup>1</sup>Universitas Wijaya Putra

<sup>2</sup>Universitas Wijaya Putra

<sup>3</sup>Universitas Wijaya Putra

[Onnyyudhia14@gmail.com](mailto:Onnyyudhia14@gmail.com) , [amparj@yahoo.co.id](mailto:amparj@yahoo.co.id) , [bachtiar@uwp.ac.id](mailto:bachtiar@uwp.ac.id)

---

### Abstrak

Program Pengabdian Masyarakat merupakan suatu program yang bertujuan untuk memberikan pelatihan dan pendampingan bagi Mitra UKM, baik itu produksi dan manajemen usaha. Setelah dilakukan survey, maka, Tim Pelaksana Pengabdian Masyarakat menjalin kerjasama dengan Mitra UKM. Kopi Santen “Tombo Kangen” di Wilayah Surabaya Barat. Permasalahan yang dihadapi Mitra UKM Selama ini adalah hasil produksi yang belum ada peningkatan dan hanya mampu memenuhi kebutuhan konsumen pada segmen pasar terbatas. Tujuan Pelaksanaan Pengabdian Masyarakat ini adalah agar Mitra UKM mampu meningkatkan hasil produksinya dan meningkatkan kesejahteraan. Metode yang diimplementasikan pada program pengabdian masyarakat ini adalah pelatihan dan pendampingan proses olahan minuman yang efisien dan bermutu yang terdiri dari penyediaan alat cup sealer, pembuatan media sosial, pembuatan label dan kemasan produk, serta penyusunan laporan keuangan. Hasil dari pengabdian masyarakat ini yaitu dengan adanya pemanfaatan alat cup sealer, kondisi usaha per bulan mengalami pertumbuhan/peningkatan antara lain : hasil produksi semula 1.500 gelas minuman menjadi 3000 gelas minuman, hasil penjualan semula sebesar Rp. 5.250.000,-/bulan telah meningkat menjadi Rp. 10.500.000,-/bulan. Dari segi pemasaran, ada perubahan dalam hal strategi pemasaran produk yang sebelumnya hanya sebatas wilayah Surabaya barat, tapi sekarang sudah di luar wilayah tersebut.

**Kata Kunci :** Mitra UKM, *Cup Sealer*, minuman, Produksi, Manajemen

---

### PENDAHULUAN

Indonesia merupakan Negara yang memiliki sumber alam yang berlimpah. Berbagai jenis hasil perkebunan tumbuh subur dan berproses secara alami. Salah satunya adalah Biji kopi (Tito, et. al. 2020). Hal ini sejalan dengan trend peminat dikalangan anak muda baik pria maupun wanita. Tujuan pelaksanaan pengabdian masyarakat kopi santen “Tombo kangen” ini adalah selain untuk

meningkatkan kesejahteraan dan volume produksi, juga untuk meaikkan volume penjualan.

Atas dasar survey yang telah dilakukan Tim Pengusul, maka, perlu kiranya menjalin kerjasama dengan Mitra UKM Kopi santen “Tombo Kangen”. Jumlah Mitra UKM sebanyak 1 (satu) yang berlokasi Di Kelurahan manukan kulon. Dalam Pelaksanaan mitra kerjasama untuk melaksanakan Program Pengabdian Masyarakat (PPM) Hibah Internal Universitas Wijaya Putra Surabaya Tahun

2022.

Berikut Profil Mitra UKM Kopi Santen secara lengkap :

Mitra UKM, “Kopi Santen”, Pemilik “Supriyadi”, Warga Jl. Manukan Mukti VIII Blok XI i no. 8 Surabaya

Dalam Proses Pengolahan Kopi Santen, Mitra UKM, masih menggunakan peralatan manual dan penjualan/pemasarannya dilakukan atas dasar pesanan konsumen dan ditempatkan pada sisi lahan Jalan Raya. Sampai dengan saat ini, jumlah omzet penjualan kopi santen mencapai sebesar 1500 Gelas minuman dan pendapatan usaha sebesar Rp. 5.250.000,- Per Bulan.

#### Permasalahan Produksi

Proses Produksi adalah “Suatu cara, metode maupun teknik bagaimana penambahan manfaat atau penciptaan faedah, bentuk, waktu dan tempat atas faktor-faktor produksi sehingga dapat bermanfaat bagi pemenuhan kebutuhan konsumen (Assauri. 2013). Berdasarkan Survey Tim Pelaksana, mitra yang merupakan UKM belum memiliki peralatan produksi yang memadai, utamanya peralatan memasak yang masih menggunakan kompor minyak belum menggunakan kompor gas serta penjualan kopi belum mencoba dengan alat *cup sealer*.

#### Permasalahan Manajemen Usaha

##### Manajemen Pemasaran

Menurut (Shinta A. 2016) Pemasaran yang baik akan memberikan peran terhadap kepuasan pelanggan dan menghasilkan laba.

Saat ini produksi “**Kopi Santen**” hanya dijual di Tepi jalan Raya. Rata-rata dalam satu bulan hanya memproduksi sekitar 1.500 gelas. Harga yang ditawarkan per biji Rp. 3.500,- (Tiga Ribu Limaratus Rupiah).

Menurut identifikasi Tim Pelaksana, upaya pemasaran yang telah dilakukan oleh mitra UKM belum maksimal. Mitra UKM hanya mengandalkan pemasaran dengan cara penjualan di satu lokasi. Produk “**Kopi Santen**” belum memiliki label dan kemasan yang menarik. Harga jual disesuaikan atau dipengaruhi oleh daya beli masyarakat serta persaingan produk yang sejenis di pasaran.

Konsumen berasal dari berbagai kalangan, mulai anak-anak hingga orang dewasa kenal dan akrab dengan yang namanya “**Kopi Santen**”. Produk ini

sangat tidak asing bagi siapapun. Itu berarti peluang memasarkannya jauh lebih mudah daripada produk yang asing atau baru ditawarkan. Pembuatan rasa “**Kopi Santen**” yang pas, kemasan/penyajian yang menarik akan sangat diminati oleh konsumen.

**Tabel 1.** Pasar Riil dan Proyeksi Pasar Potensial Kopi Santen “Tombo Kangen”  
1 UKM per Bulan

Pasar Riil		Proyeksi Pasar Potensial	
Pasar Riil	Permintaan Riil	Pasar Potensial	Proyeksi Permintaan
Pelanggan melalui penjualan ditempat	1.500 Gelas Minuman	penjualan melalui outlet, pesanan pelanggan baik <i>offline</i> maupun <i>online</i>	3.000 Gelas Minuman

**Tabel 2.** Omzet Riil dan Proyeksi Potensi Omzet Kopi Santen “Tombo Kangen”  
1 UKM per Bulan

Omzet Riil		Proyeksi Potensi Omzet	
Pasar Riil	Permintaan Riil	Pasar Potensial	Proyeksi Permintaan
Pelanggan melalui penjualan di tempat	Rp. 5.250.000,-	Penjualan keliling, penjualan melalui outlet, pesanan pelanggan baik <i>offline</i> maupun <i>online</i>	Rp. 10.500.000,-

### **Kewirausahaan (Inovasi)**

Menurut (Slamet, dkk. 2016) kewirausahaan adalah proses menciptakan sesuatu yang baru dan memiliki nilai dengan mengorbankan waktu dan tenaga, melakukan pengambilan risiko finansial, fisik, maupun sosial, serta menerima imbalan moneter dan kepuasan serta kebebasan pribadi. Berdasarkan pengamatan Tim Pengusul, para mitra UKM belum memaksimalkan daya kreativitas dan peluang yang ada. Para mitra belum melakukan inovasi, misalnya cita rasa Produksi “**Kopi Santen**” yang diproduksi belum bervariasi. Belum ada pemikiran untuk memproduksi “**Kopi Santen**” dalam berbagai cita rasa (Susilo, et. al. 2017).

### **Manajemen Keuangan**

Menurut (Sartono. 2015) Manajemen keuangan yang baik akan mempermudah pengalokasian dana untuk kegiatan usaha.

Saat ini para mitra UKM hanya mencatat segala pengeluaran bahan utama, bahan pembantu dan lain-lain dalam sebuah buku catatan. Sedangkan biaya tenaga kerja belum dimasukkan sebagai ongkos produksi. Perencanaan bisnis lebih banyak didasarkan pada perkiraan mitra saja tanpa didukung data keuangan aktivitas riil bisnisnya. Mitra masih bingung cara menentukan laba usaha.

### **Solusi dan Target Luaran**

Solusi dan Target luaran yang diharapkan dicapai dari kegiatan yang diusulkan ini adalah adanya peningkatan jumlah produksi, volume pemasaran, pengelolaan kewirausahaan (inovasi), Pengelolaan manajemen keuangan. Sehingga Mitra UKM mampu berkembang menjadi wirausaha yang siap memenuhi permintaan pelanggan serta siap dalam iklim kompetisi usaha. Berikut penjelasan secara spesifik mengenai luaran solusi yang hendak dicapai, yaitu : 1) **Produksi** : Workshop dan pendampingan proses produksi dan Target Luaran berupa 1 (satu) unit Alat cup selaer ; 2) **Pemasaran** : Solusinya adalah workshop dan pendampingan manajemen pemasaran dan Target Luarannya adalah dalam bentuk promosi di media sosial ; 3) **Kewirausahaan** : Solusi dalam bentuk workshop dan pendampingan manajemen kewirausahaan (Inovasi)

dan Target Luarannya adalah Pembuatan label dan kemasan produk ; 4) **Manajemen Keuangan** : Solusinya adalah workshop dan pendampingan manajemen keuangan dan Target luaran adalah penyusunan laporan harian kas.

### **Maksud dan Tujuan**

Adapun maksud dan tujuan dari Program Pemberdayaan Masyarakat ini adalah adanya kerjasama yang komprehensif dengan Mitra UKM, agar usahanya dapat berkembang dengan baik, diantaranya adalah peningkatan jumlah produksi, peningkatan keuntungan, pemasaran produk yang terkoneksi dengan media social, laporan keuangan yang tersusun rapi, dan inovasi dalam hal label dan kemasan.

### **METODE**

Adapun langkah-langkah sistematis yang dilakukan pada program pemberdayaan masyarakat adalah sebagai berikut :

#### **Produksi**

1) Penyediaan 1 (satu) unit alat cup sealer; 2) pelatihan dan pendampingan proses produksi

#### **Pemasaran**

1) Pembuatan media sosial; 2) workshop dan pendampingan manajemen pemasaran

#### **Kewirausahaan (Inovasi)**

1) Pembuatan label dan kemasan produk; 2) workshop dan pendampingan manajemen kewirausahaan (Inovasi)

#### **Manajemen Keuangan**

Penyusunan laporan keuangan dalam bentuk laporan harian kas

### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Pelaksanaan Program Pemberdayaan Masyarakat ini dimulai dengan Survei ke Mitra UKM. KOPI SANTEN “TOMBO KANGEN”, dengan pemilik bernama SUPRIADI, yang beralamat di Manukan Mukti, kelurahan Manukan Kulon, kecamatan Tandes, Surabaya

Tujuan dari Survei lokasi usaha Mitra UKM tersebut untuk melihat kondisi yang sebenarnya di lapangan serta mengumpulkan data-data untuk digunakan sebagai perbaikan dan pengembangan produksi dan manajemen usaha yang akan dilakukan oleh Tim Pemberdayaan masyarakat, khususnya pembuatan Kopi Santen.

Setelah Melihat kondisi riil di lapangan, maka Tim menyusun program dalam bentuk workshop dan pendampingan pada berbagai bidang permasalahan yaitu produksi, pemasaran, kewirausahaan (inovasi), manajemen keuangan. Selama ini yang dipakai oleh Mitra UKM dalam mengelola usahanya masih bersifat manual belum ada pengelolaan dan strategi bisnis yang terarah dan terukur.

Hasil dari program pemberdayaan masyarakat ini, penjualan kopi santen mengalami peningkatan yang signifikan, pemasaran sudah melalui media online, memiliki inovasi dalam hal kemasan, pengelolaan keuangan yang lebih rapi.

Berikut ini hasil Pemberdayaan Masyarakat untuk peningkatan usaha UKM. Kopi Santen “Tombo Kangen” :

**Koordinasi Internal Tim Pelaksana dengan Mitra UKM. Kopi Santen “Tombo Kangen”**



**Gambar 1.** Koordinasi Internal Tim Pelaksana dengan Mitra UKM. Kopi Santen “Tombo Kangen”

**Proses Produksi Kopi Santen**



**Gambar 2.** Proses Produksi Kopi Santen dengan Mitra UKM

**Workshop dan Pendampingan Manajemen Pemasaran**



**Gambar 3.** Workshop dan Pendampingan Manajemen Pemasaran

**Workshop dan Pendampingan Kewirausahaan (Inovasi)**



**Gambar 4.** Workshop dan Pendampingan Kewirausahaan (Inovasi)

**Workshop dan Pendampingan Manajemen Keuangan**

**Tabel 1.**

Laporan Kas (Sumber dan Penggunaan Dana),  
Periode Bulan : Agustus 2022  
(Setelah Penambahan *Alat Cup Sealer*)  
**MITRA UKM. KOPI SANTEN “TOMBO KANGEN”**

No.	Uraian	(Rp.)
<b>I.</b>	<b>Saldo Awal Per 01 Agustus 2022</b>	<b>805.000</b>
<b>II.</b>	<b>Penerimaan / Sumber Dana</b>	
	- Modal Kerja	4.100.000
	- Penerimaan Uang Muka Penjualan	-
	- Penerimaan Tagihan Penjualan	-
	- Hasil Penjualan Tunai	10.500.000
	<b>Jumlah Penerimaan / Sumber Dana</b>	<b>14.600.000</b>
<b>III.</b>	<b>Jumlah Dana Yang Tersedia (I + II)</b>	<b>15.405.000</b>
<b>IV.</b>	<b>Pengeluaran / Penggunaan Dana</b>	
	- Pembelian bahan pokok	5.875.000
	- Pembelian bahan pembantu	140.000
	- Upah tenaga kerja	610.000
	- Pembelian peralatan/alat bantu	180.000
	<b>Jumlah Pengeluaran / Penggunaan Dana</b>	<b>6.805.000</b>
<b>V.</b>	<b>Saldo Akhir (III-IV) Per 31 Agustus 2022</b>	<b>8.600.000</b>

**Keterangan :**

Metode Pencatatan : *Cash Basis*

**KESIMPULAN**

Berdasarkan hasil kegiatan Program Pemberdayaan Masyarakat yang sudah dilakukan oleh Tim Pelaksana, menghasilkan output yang sangat bermanfaat bagi pengembangan usaha Mitra UKM. Diantaranya adalah dengan adanya pemanfaatan alat cup sealer, kondisi usaha per bulan mengalami pertumbuhan/peningkatan antara lain : hasil produksi semula 1.500 gelas minuman menjadi 3000 gelas minuman, hasil penjualan semula sebesar Rp. 5.250.000,-/bulan telah meningkat menjadi Rp. 10.500.000,-/bulan. Selain itu, dari segi pemasaran dan inovasi produk, terdapat progress yang cukup baik serta dalam hal penataan manajemen keuangan juga telah tertata rapi, sehingga memudahkan Mitra UKM dalam melakukan pencatatan pembukuannya. Implikasi dari kegiatan ini adalah pengelolaan usaha jauh lebih baik dan mampu membuka lapangan kerja baru serta meningkatkan kesejahteraan bagi Mitra UKM.

Kesimpulan berisi rangkuman hasil kegiatan pengabdian kepada masyarakat dan implikasi dari kegiatan yang dilaksanakan.

**UCAPAN TERIMAKASIH (Bila ada)**

Ucapan terimakasih disampaikan kepada Universitas Wijaya Putra yang telah memberikan kontribusi dalam pelaksanaan kegiatan Program Pemberdayaan Masyarakat Hibah Internal Tahun 2022.

**REFERENSI**

- Assauri, Sofjan. (2013). Manajemen Produksi dan Operasi. Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi, Universitas Indonesia, Jakarta.
- Handoko, T. Hani. (2012). Manajemen Personalia dan Sumber Daya Manusia, Yogyakarta : Penerbit BPFE.
- Sartono Agus. (2015). Manajemen Keuangan, Teori dan Aplikasi. Edisi Keempat,

BPFE. Yogyakarta.

Shinta Agustina. (2016). *Manajemen Pemasaran*. Universitas Brawijaya Press (UB. Press). Malang.

Slamet, F., Hetty, k., dan Mei L. (2016). *Dasar-Dasar Kewirausahaan*. Edisi kedua. Indeks. Jakarta.

Susilo, Willy. (2017). *Audit Mutu Internal*. Edisi Bahasa Indonesia. Bandung : varqistatama. Binamega.

Tito HYP, I Ketut Suidiana. (2020). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Ekspor Kopi Indonesia Ke Amerika Serikat. *E-Jurnal EP Unud*, 10[2] : 480-506