



Pelatihan Strategi Pemasaran Dan Peningkatan Inovasi Sumber Daya Manusia Pada UMKM Kopi Bubuk Giri Putri

Komang Triarisa Regita Sari¹, Komang Risma Siosa Kartina Sari², Komang Trisna Sari Dewi³
Manajemen, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Satya Dharma^{1,2,3}.

Kata kunci:
pelatihan, strategi pemasaran, inovasi SDM, UMKM kopi bubuk Giri Putri

ABSTRAK

Pelatihan strategi pemasaran dan peningkatan inovasi sumber daya manusia (SDM) merupakan salah satu upaya untuk meningkatkan daya saing UMKM kopi bubuk Giri Putri. Pelatihan ini bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan pelaku UMKM kopi bubuk Giri Putri dalam hal strategi pemasaran dan inovasi SDM. Pelatihan ini dilaksanakan selama tujuh hari, yaitu pada tanggal 21-26 Agustus 2023 di Desa Giri Putri, Kabupaten Buleleng, Bali. Peserta pelatihan di ikuti oleh pelaku UMKM kopi bubuk Giri Putri beserta karyawan. Hasil pelatihan menunjukkan bahwa peserta pelatihan memiliki peningkatan pengetahuan dan keterampilan dalam hal strategi pemasaran dan inovasi SDM. Peserta pelatihan juga dapat menerapkan pengetahuan dan keterampilan yang diperoleh dalam pelatihan untuk meningkatkan usahanya.

Keywords:
training, marketing strategy, HR innovation, Giri Putri coffee powder UMKM.

ABSTRACT

Training on marketing strategy and human resource (HR) innovation is one of the efforts to improve the competitiveness of Giri Putri coffee powder UMKM. This training aims to improve the knowledge and skills of Giri Putri coffee powder UMKM actors in terms of marketing strategy and HR innovation. The training was conducted for seven days, namely from August 21 to 26, 2023 in Giri Putri Village, Buleleng Regency, Bali. The participants of the training consisted of coffee powder UMKM actors from Giri Putri as well as their employees. The results of the training showed that the participants of the training had an increase in knowledge and skills in terms of marketing strategy and HR innovation. Participants of the training were also able to apply the knowledge and skills they acquired in the training to improve their businesses.

PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi dan internet membawa dampak besar bagi kehidupan manusia. Kemajuan teknologi adalah sesuatu yang tidak bisa kita hindari dalam kehidupan ini, karena kemajuan teknologi akan berjalan sesuai dengan kemajuan ilmu pengetahuan. Internet sendiri termasuk media baru di era digital. Hal ini membuat masyarakat diluar sana dapat bergaul dan bersosialisasi dengan memanfaatkan internet. dengan demikian, kemajuan teknologi saat ini membawa suatu perubahan yang cepat dalam suatu kehidupan manusia dengan tanpa batas dan lebih efektif (jauh menjadi dekat). Hal ini sejalan dengan semakin berkembangnya UMKM di Indonesia umumnya dan di bali khususnya. UMKM terdiri dari berbagai jenis usaha, seperti perusahaan manufaktur, perusahaan dagang, dan perusahaan jasa. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) adalah usaha dagang yang paling banyak dijalankan di Kabupaten Buleleng. UMKM Kopi Bubuk Giri Putri merupakan salah satu UMKM yang berada di Buleleng tepatnya di Desa Wanagiri, Kecamatan Sukasada. UMKM ini bergerak di bidang manufaktur yaitu mengolah biji kopi menjadi kopi bubuk dan menjual nya kepada distributor dan konsumen.

Pada awalnya, minum kopi adalah kebiasaan masyarakat Indonesia sejak zaman dahulu. Karena Indonesia sendiri adalah negara penghasil biji kopi terbaik di seluruh dunia. Dengan melimpahnya perkebunan kopi di Indonesia membuat inovasi para pelaku usaha untuk memanfaatkannya dan menjadi sebuah usaha yang mempunyai jangka panjang. Usaha jangka panjang yang dimaksud adalah usaha yang mempunyai nilai jual menjanjikan dan dapat bertahan dalam jangka waktu yang lama. Usaha dengan jangka waktu yang lama tentunya harus dibarengi dengan manajemen usaha yang baik. Manajemen usaha yang dimaksud meliputi dari manajemen pelayanan, pemasaran, pengorganisasian, keuangan dan lain sebagainya.

Dengan melalui pengabdian yang dilaksanakan ini diharapkan bisa membantu para pelaku UMKM dalam mengatasi setiap masalah atau kendala yang dihadapi selama menjalani usahanya, seperti halnya dalam segi pemasaran dan manajemen yang baik untuk meningkatkan inovasi sumber daya manusia pada UMKM ini, serta dapat berdaya saing dengan UMKM yang memiliki produk sama khususnya.

METODOLOGI

Dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini kita lakukan pada Umkm Kopi Bubuk Giri Putri. Dalam tahapan yang kita lakukan ada 2 tahapan yakni tahap persiapan dan tahap pelaksanaan.

1. Tahap persiapan

a. Memberikan surat permohonan

Pada tahap ini kami memberikan surat izin Praktik Kerja Lapangan kepada Pemilik UMKM yaitu ibu Nyoman Budiani dan ibu Made Putriani bahwa kami akan melakukan/mengadakan pembinaan UMKM usaha Kopi Bubuk Giri Putri.

b. Observasi

Pada tahap ini saya melakukan observasi langsung di lapangan guna untuk mengetahui bagaimana proses usaha ini berlangsung, dari proses awal pembuatan kopi bubuk hingga proses pemasaran produk.

c. Wawancara

Wawancara dengan pemilik usaha bertujuan untuk mengetahui permasalahan yang dihadapi secara lebih detail sekaligus memberikan rekomendasi untuk pengembangan usaha kedepannya. Dari dua tahap pelaksanaan pendampingan tersebut kami menemukan 2 aspek permasalahan, yaitu permasalahan pemasaran dan Sumber Daya Manusia.

2. Tahap Pelaksanaan

Tahap Pelaksanaan Pembinaan UMKM yang akan dilaksanakan yakni sebagai berikut.

a. Memberikan pembinaan dalam aspek yang memiliki kendala pada usaha ini, yakni aspek pemasaran dan aspek sumber daya manusia agar usaha ini dapat berdaya saing dan merangkap ke tingkat nasional.

b. Memberikan inovasi tentang bagaimana strategi dalam pemasaran secara online.

- c. Memberikan edukasi untuk melakukan kerja sama dengan distributor distributor yang berada di daerah ataupun luar daerah.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian masyarakat di Desa Wanagiri ini difokuskan pada usaha kopi bubuk. Hal ini dikarenakan di daerah Desa Wanagiri terletak di daerah pegunungan dan terdapat usaha kopi bubuk. tahapan kegiatan yang dilaksanakan dalam program pengabdian masyarakat ini sudah sampai tahap persiapan dan tahap pelaksanaan, berikut dijelaskan tahap yang sudah dilaksanakan.

Pengolahan Produk

Pada tahap ini kami melakukan tahap awal dari proses pembuatan kopi yaitu memilih biji kopi yang akan diolah, kemudian dilanjutkan dengan mempersiapkan alat mesin roasting yang nantinya digunakan untuk menyangrai kopi.



Gambar 1. Biji Kopi yang sudah Dipilih

Proses pengolahan biji kopi yang sudah dipilih nantinya dimasukkan kedalam mesin sangrai yang sudah tersedia. Sebelum memasukkan biji kopi ke dalam mesin sangria, terlebih dahulu harus menghidupkan mesin hingga tingkat penasan sekitar 150 C. lalu kopi yang sudah di pilah dapat dimasukkan sedikit demi sedikit sekitar 10kg setiap kali proses roasting atau sangrai.



Gambar 2. Proses Sangrai Biji Kopi

Proses roasting atau sangrai dilakukan kurang lebih selama 20 – 25 menit. Kopi yang telah di sangrai itu nantinya harus memiliki tingkat kematangan medium, setelah itu maka kopi yang telah di sangrai dapat diturunkan ke mesin blower untuk di dinginkan. Namun, pada saat praktek ini dilaksanakan mesin blower yang dimiliki usaha ini sedang tidak dapat digunakan, sehingga kami menggunakan alternative lain yaitu dengan cara diayak secara manual agar tidak kematangan nya pas dan dapat segera dingin.



Gambar 3. Proses Sangrai secara Manual

Proses pendinginan secara manual ini dilakukan hingga kopi ini siap untuk digiling. Penggilingan dilakukan menggunakan mesin penggilingan. Proses penggilingan merupakan proses terakhir dalam pengolahan biji kopi menjadi kopi bubuk sebelum kopi tersebut dikemas dan siap dijual



Gambar 4. Proses Pengemasan

Setelah proses penggilingan dan pengemasan maka produk siap diserahkan kepada distributor distributor yang telah bekerja sama dengan usaha ini. kemasan yang digunakan pada usaha kopi bubuk ini yaitu berupa plastic premium yang sangat aman dan dijamin ketahanannya.



Gambar 5. Produk Kopi Bubuk Siap Jual

Pelaksanaan Pelatihan Pemasaran Online

Pada pelaksanaan pelatihan pemasaran secara online dilakukan dengan cara pengenalan produk agar lebih di kenal oleh masyarakat lokal hingga masyarakat luar melalui media sosial atau iklan yang ada di setiap media sosial dan marketplace. Contohnya pada saat ini banyak iklan yang terlihat di intagram atau facebook, hal ini tentu dapat dijadikan sebagai alternatif untuk melakukan pemasaran. Berikut merupakan salah satu hasil dari pelaksanaan pelatihan pemasaran di media sosial.



Gambar 6. Contoh Gambar untuk Pemasaran Produk

Gambar pemasaran produk diatas merupakan salah satu hasil dari pelatihan untuk UMKM agar pembeli dapat merasa tertarik untuk membeli produk UMKM ini. dari gambar tersebut nantinya akan di unggah di masing masing media sosial milik UMKM.

Pelaksanaan Edukasi Tentang Kualitas Sumber Daya Manusia yang Baik.

Pada pelaksanaan edukasi tentang kualitas sumber daya manusia yang baik. dilakukan dengan cara mempererat tali persaudaraan dan melakukan komunikasi yang baik antar karyawan agar tidak terjadinya miss komunikasi. Selain itu meningkatkan pengetahuan dan skill karyawan dalam memproduksi kopi bubuk juga perlu dilakukan agar kualitas sumber daya manusia pada usaha ini semakin baik.

Evaluasi Pelatihan Strategi Pemasaran Dan Peningkatan Inovasi Sumber Daya Manusia

Pada tahap ini dilakukan monitoring terhadap bimbingan yang sudah di berikan kepada UMKM/ Mitra kerja . Serta melakukan evaluasi mengenai pelatihan untuk mengatasi kendala-kendala yang dihadapi oleh usaha ini terhadap aspek pemasaran produk kopi bubuk dan inovasi sumber daya manusia Usaha Kopi Bubuk Giri Putri ini. serta melakukan pelepasan dan foto bersama dengan pemilik usaha UMKM ini.



Gambar 7. Evaluasi Dan Pelepasan Kegiatan Pelatihan Bersama UMKM

SIMPULAN

Dari hasil pelaksanaan kegiatan pembinaan UMKM Usaha Kopi Bubuk Giri Putri ini dapat ditarik kesimpulan bahwa pembinaan ini mampu memberikan nilai tambah bagi pemilik usaha UMKM ibu Nyoman Budiani dan ibu Made Putriani, nilai tambah tersebut diantaranya produk pemilik menjadi lebih berinovasi mengenai pemasaran produk kopi bubuk agar semakin luas. Pemasaran ini dilakukan yaitu melalui Instagram dan beberapa platform sosial media lainnya. Selain itu kegiatan ini dapat meningkatkan kinerja para karyawan agar semakin berkualitas dan memiliki jika kerja sama yang baik. Hasil pelatihan menunjukkan bahwa peserta pelatihan memiliki peningkatan pengetahuan dan keterampilan dalam hal strategi pemasaran dan inovasi SDM. Peserta pelatihan juga dapat menerapkan pengetahuan dan keterampilan yang diperoleh dalam pelatihan untuk meningkatkan usahanya.

SARAN

1. Bagi Pemilik

Dalam membangun dan menjalankan usaha ini pemilik sudah sangat baik dalam pengelolaan nya, namun diharapkan untuk kedepannya dapat lebih memperhatikan mengenai peralatan yang digunakan dalam memproduksi agar selalu dalam keadaan baik. Selain itu diharapkan bagi pemilik dapat melakukan inovasi yang lebih baik lagi mengenai pemasaran dan pelatihan karyawan.

2. Bagi Karyawan

Dalam bekerja tentu saja harus mempunyai jiwa yang giat dalam menjalaninya. Diharapkan kedepannya para pekerja dapat bekerja sama dengan sangat baik. Dan dapat memperhatikan mengenai edukasi yang diberikan oleh pemilik. Selain itu diharapkan para pekerja dapat memikul tanggung jawab sesuai dengan job desk yang telah diberikan.

DAFTAR PUSTAKA

- Kotler, Philip, dan Keller, Kevin Lane, 2008. "Manajemen Pemasaran". Penerbit: Erlangga, Jakarta.
- Sri, Maulida, and Yunani Ahmad, 2017. "Peluang dan Tantangan Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Dari Berbagai Aspek Ekonomi." *Jurnal Ilmiah Manajemen Dan Bisnis* 2.1: 181-197.