

## Peningkatan Produksi dan Pemasaran Kopi Melalui PRIORITAS (PRomosi Interaktif dan Otomatisasi gRInder kopi di Desa geTas)

Afandi Nur Aziz Thohari, Kuwat Santoso, Mirasanti Wahyuni  
Jurusan Teknik Elektro, Politeknik Negeri Semarang  
Jl. Prof. H. Soedarto, S.H., Tembalang, Semarang, Jawa Tengah, 50275  
Email : afandi@polines.ac.id

### Abstrak

*Bina Usaha Tani merupakan salah satu UKM dan Kelompok Tani yang bergerak di bidang pengolahan kopi yang terletak di Desa Getas Kecamatan Singorojo Kabupaten Kendal. UKM ini memiliki produk utama berupa kopi jenis liberika dan robusta yang khas diperoleh dari perkebunan kopi wilayah Desa Getas Kabupaten Kendal. Dikarenakan kopi yang dihasilkan UKM Bina Usaha Tani belum mempunyai brand merek sehingga para petani kopi desa getas mayoritas lebih tertarik menjual hasil panen biji kopi ke pemasok pabrik-pabrik wilayah Jawa Tengah yang sudah cukup terkenal seperti daerah Temanggung. Saat ini Bina Usaha Tani sudah mempunyai mesin roaster namun belum mempunyai mesin grinder. Sehingga untuk menjadikan kopi siap seduh, Bina Usaha Tani harus sewa mesin grinder pada UKM lain dengan harga Rp. 10000/kg.. Metode pemasaran hanya mengandalkan status whatsapp dan whatsapp grup yang belum maksimal, sehingga jangkauan market masih sangat terbatas. Dari segi desain kemasan kopi masih menggunakan sachet plastik polos, sehingga daya tarik konsumen dan brand image belum ada. Permasalahan tersebut menjadi landasan dilaksanakannya pengabdian masyarakat ini untuk meningkatkan produktivitas produk kopi UKM Bina Usaha Tani yang telah menjadi produk kearifan lokal daerah Kendal agar dikenal oleh masyarakat luas. Metode pelaksanaan pengabdian masyarakat dilakukan dengan menggunakan tiga tahapan yaitu observasi & wawancara, survey, dan evaluasi. Tahapan observasi dilakukan dengan mengunjungi kebun kopi dan tempat pengolahan bubuk kopi. Sedangkan tahapan survey dilakukan dengan mengunjungi lokasi UKM Bina Usaha Tani. Tahapan terakhir adalah evaluasi untuk mengukur tingkat keberhasilan dari pengabdian ini. Keberhasilan pengabdian masyarakat dilihat dari antusias mitra dalam turut serta mencapai keberhasilan program baik dari segi tenaga maupun finansial. Hasil dari program pengabdian kepada masyarakat ini meliputi (1) mesin grinder kopi yang mampu menghasilkan 20kg bubuk kopi per jam, (2) sertifikat PIRT (Pangan Industri Rumah Tangga) untuk perizinan pemasaran bubuk kopi, (3) merek kopi prioritas yang sudah terdaftar Dirjen Haki, (4) Kemasan atau packaging kopi yang menarik, (5) toko online di shopee dan tokopedia. Adanya luaran-luaran pengabdian tersebut diharapkan dapat meningkatkan brand awarness kopi khas Kendal di masyarakat, serta mampu meningkatkan taraf perekonomian dan kesejahteraan UKM Bina Usaha Tani di era teknologi informasi sekarang ini.*

**Kata Kunci :** bina usaha tani, kopi kendal, brand image, mesin grinder, merek dagang

### A. PENDAHULUAN

Bina Usaha Tani merupakan salah satu UKM yang bergerak di bidang agribisnis kopi yang terletak di Desa Getas RT.01/RW 07 Kecamatan Singorojo, Kabupaten Kendal, Jawa Tengah. Produk utama yang dihasilkan adalah kopi biji dan bubuk kopi siap seduh dengan pengolahan dari kopi pilihan perkebunan kopi di desa Getas. Jenis kopi yang dihasilkan adalah jenis kopi liberika dan robusta. Gambar 1 adalah kebun kopi yang dikelola oleh UKM Bina Usaha Tani.



Gambar 1. Kebun Kopi Desa Getas

Dampak pandemi Covid19 tahun 2020 lalu banyak dirasakan oleh para pekerja UMKM kopi di Indonesia, karena omset penjualan menurun [1]. UKM Bina Usaha Tani juga merasakan dampak dari pandemi tersebut, dengan menurunnya hasil penjualan bubuk kopi. Oleh karena itu mereka saat ini lebih tertarik menjual hasil panen biji kopi secara langsung ke pengepul untuk dipasok ke pabrik-pabrik wilayah Jawa Tengah yang sudah cukup terkenal seperti daerah Temanggung.

Jumlah biji kopi yang dikirim ke Temanggung sebanyak 21 ton per tahun. Sedangkan untuk harga biji kopi dihargai rata-rata Rp 20.000/ Kg. Pada tahun 2020 dan 2021 biji kopi desa Getas mendapatkan harga panen terbaik dengan rincian harga seperti yang ditunjukkan pada Tabel 1.

Tabel 1. Harga Panen Biji Kopi

Tahun	Harga Panen Terbaik per Kilogram	
	Robusta	Liberika
2021	Rp 27.000,00	Rp 22.000,00
2020	Rp 18.500,00	Rp 20.000,00

Selain menjual biji kopi, UKM Bina Usaha Tani juga menjual bubuk kopi siap saji. Permasalahan yang dihadapi dalam produksi bubuk kopi adalah harus mengeluarkan dana ekstra untuk menyewa mesin grinder. Harga sewa mesin grinder adalah Rp 5.000,00 sampai Rp 10.000,00 per kilogram biji kopi atau sekitar Rp 2.000.000,00 per bulan. Gambar 2 merupakan mesin grinder milik kelompok usaha tani makarti utomo yang di sewa oleh bina usaha tani.



Gambar 2. Mesin Grinder yang Disewa

UKM Bina Usaha Tani rata-rata memproduksi 3,3 kg bubuk kopi tiap hari atau 100 kg per bulan. Bubuk kopi dijual dengan mempertimbangkan harga sewa mesin grinder tersebut. Detail harga dari bubuk kopi dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Harga Penjualan Bubuk Kopi

Berat	Harga	
	Robusta	Liberika
120 gram	Rp. 16.000,00	Rp 20.000,00
250 gram	Rp 25.000,00	Rp 35.000,00
500 gram	Rp 50.000,00	Rp 70.000,00
1000 gram	Rp 100.000,00	Rp 100.000,00

Berdasarkan hasil wawancara, rata-rata omset penjualan bubuk kopi setiap bulan adalah Rp 4.775.000,00 untuk kopi robusta dan Rp 5.625.000,00 untuk kopi liberika. Sedangkan untuk biji kopi adalah Rp 2.000.000,00 per bulan. Setiap bulan bina usaha tani mampu menjual 80 kg biji kopi dengan harga satuan Rp 20.000,00 / kg.

Meskipun berkecukupan dengan pengolahan dan penjualan kopi, namun sampai saat ini UKM yang mengelola 25 hektar lahan kopi tersebut belum memiliki merek dagang. Untuk pemasaran bubuk kopi petani kopi yang tergabung dalam UKM Bina Usaha Tani hanya mengandalkan networking komunitas lokal, seperti memasok ke beberapa rekanan dari UKM dan relasi yang dimiliki petani saja. Metode

pemasaran hanya mengandalkan status whatsapp dan whatsapp grup, sehingga penjualan bubuk kopi hanya sebatas teman, atau kerabat saja.

Dikarenakan jangkauan pemasaran masih kecil, maka kemasan yang digunakan pun masih sederhana. Bubuk kopi biasanya hanya menggunakan plastik bening kiloan. Oleh karena itu diperlukan kemasan kopi yang menarik, aman dan juga informatif untuk meningkatkan penjualan dan pengenalan kopi desa Getas sebagai produk khas daerah Kendal. Salah satu cara mengenalkan kopi khas desa Getas adalah dengan memberikan sentuhan teknologi pada kemasan. Teknologi promosi yang digunakan adalah menggunakan augmented reality. Adapun pemanfaatan teknologi augmented reality sudah pernah diterapkan tim pengabdian untuk membuat pembelajaran inovatif mata kuliah jaringan komputer [2].

Berdasarkan analisis situasi yang telah diuraikan, maka diketahui permasalahan yang dihadapi oleh mitra antara lain dari sisi permasalahan aspek produksi dan permasalahan aspek pemasaran

#### 1. Permasalahan Aspek Produksi

Desa getas memiliki potensi perkebunan kopi yang memadai dan dapat dimanfaatkan masyarakat, namun keterbatasan alat atau sarana dalam pengolahan kopi membuat kurang optimalnya pemanfaatan kopi tersebut untuk meningkatkan perekonomian warga. Seperti contohnya belum adanya mesin grinder kopi, sehingga UKM Bina Usaha Tani harus membayar sewa mesin grinder ke kelompok usaha tani lainnya untuk memproduksi bubuk kopi.

#### 2. Permasalahan Aspek Pemasaran

- Kopi liberika khas kabupaten kendal merupakan kopi dengan aroma buah yang dapat menambah citra rasa para penikmatnya. Namun kopi yang tumbuh di ketinggian 300-500 meter kurang dikenal sebagai produk khas daerah kendal karena banyak dibeli oleh pengepul-pengepul dari Temanggung, sehingga banyak orang mengira bahwa kopi liberika berasal dari Temanggung [3].
- Permasalahan yang lain yaitu belum adanya brand merek kopi khas kendal yang diproduksi oleh UKM Bina Usaha Tani.
- Kemasan kopi belum tersedia, biasanya UKM Bina Usaha Tani melakukan pengemasan kopi menggunakan plastik putih kiloan.
- Jangkauan pemasaran kopi masih sangat terbatas, karena hanya menggunakan status whatsapp dan group whatsapp komunitas

### **B. SUMBER INSPIRASI**

Berdasarkan permasalahan tersebut, diusulkan beberapa solusi penyelesaian. Dari aspek produksi, dilakukan pembuatan mesin grinder biji kopi untuk meningkatkan kualitas kopi siap saji. Dari segi pemasaran dilakukan pendampingan pembuatan merek, pengurusan sertifikat PIRT dan HKI produk. Kemudian untuk meningkatkan daya tarik konsumen, dibuat sebuah kemasan produk yang kreatif dan inovatif dengan menggunakan teknologi augmented reality. Agar pangsa pasar semakin luas, dilakukan pula pendampingan dan pelatihan pemasaran produk melalui sosial media seperti instagram dan marketplace seperti tokopedia dan shopee.

### C. METODE PELAKSANAAN

Metode untuk dapat menggali masalah dan menyelesaikan permasalahan dari mitra dapat dilakukan dengan menggunakan tiga tahapan yaitu observasi & wawancara, survei, dan evaluasi [5].



Gambar 3. Alur Pelaksanaan Pengabdian Masyarakat

#### 1. Observasi dan Wawancara

Observasi merupakan kegiatan mempelajari lokasi dan sasaran di desa mitra baik dari segi sosial geografis dalam melihat potensi pengembangan pemasaran kopi di Desa Getas. Tahapan yang dilakukan dalam observasi dan wawancara antara lain mengunjungi kebun kopi mitra, serta tempat pengolahan bubuk kopi yang semuanya bertempat di Kabupaten Kendal. Wawancara dilakukan saat kunjungan untuk mengidentifikasi permasalahan dan melakukan pemetaan dalam merencanakan program pengabdian masyarakat. Narasumber yang diwawancarai diantaranya Ibu Lilik Hanifah, S.Kom selaku koordinator UKM, petani kopi dengan Bapak Yoyok, pihak mitra adalah Bapak Muhdirin selaku perwakilan dari UKM Bina Usaha Tani.

#### 2. Survei

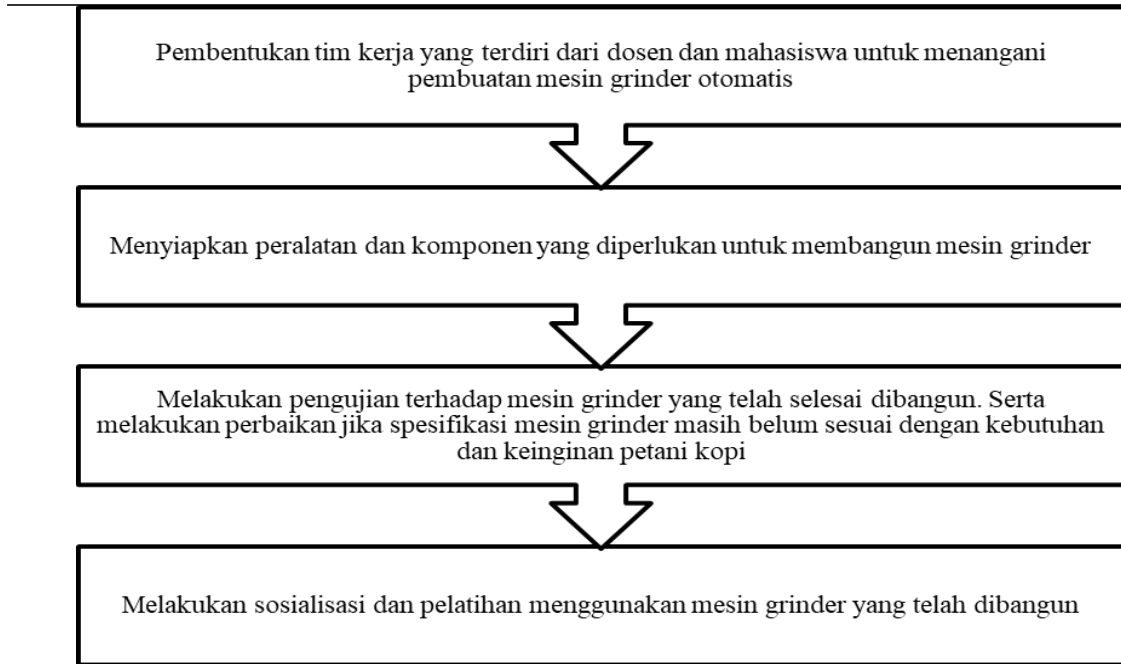
Survei dilakukan dengan mengunjungi lokasi mitra untuk melihat permasalahan disana. Setelah mengunjungi lokasi mitra, yaitu Bina Usaha Tani diketahui bahwa permasalahan yang dihadapi adalah pada aspek produksi dan aspek pemasaran. Aspek produksi dikarenakan UKM tidak memiliki mesin grinder kopi. Sedangkan aspek pemasaran karena belum adanya packaging atau kemasan bubuk kopi.

#### 3. Evaluasi

Evaluasi terakhir dilakukan sebagai kontrol atau pengendali terhadap tepat guna teknologi dan pendampingan dalam pengabdian masyarakat ini. Pengukuran dari keberhasilan pengabdian dilihat dari antusias mitra dalam turut serta mencapai keberhasilan program baik dari segi tenaga maupun finansial. Keluaran terukur diantaranya terbentuknya nama dan desain produk kopi, persentase kepuasan mitra melalui kuesioner, naiknya harga nilai produk kopi Getas serta terserapnya warga desa setempat dengan terbentuknya Usaha Dagang dan struktur organisasinya.

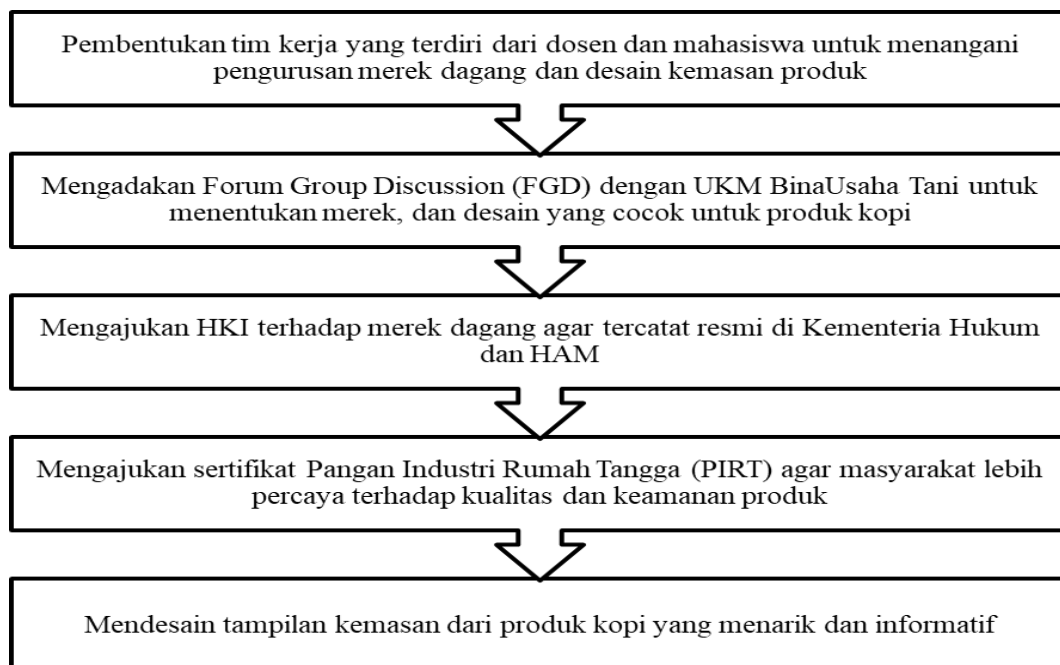
#### Penyelesaian Masalah Produksi

Permasalahan utama dalam proses produksi adalah belum adanya mesin grinder untuk mengolah biji kopi menjadi bubuk kopi. Biasanya UKM Bina Usaha Tani menyewa mesin grinder sebesar Rp 10.000 per kilogram. Oleh karena itu untuk menyelesaikan permasalahan tersebut dibangunlah mesin grinder dengan optimasi berupa kemampuan menakar bubuk kopi dengan pas tanda harus ditimbang. Adapun tahapan-tahapan yang harus dilalui untuk menyelesaikan masalah produksi tersebut adalah sebagai berikut.



### Penyelesaian Masalah Pemasaran

Berdasarkan data hasil wawancara, UKM Bina Usaha Tani telah memasarkan produknya dalam bentuk biji kopi mentah dan kopi bubuk. Biji kopi mentah dijual seharga Rp 20.000 per kilo, sedangkan bubuk kopi dijual bervariasi antara Rp 16.000 sampai Rp 100.000 tergantung berat dan jenis kopi. Berdasarkan observasi di lapangan, diketahui pula bahwa untuk pemasaran bubuk kopi masih menggunakan kemasan yang sederhana yaitu menggunakan plastik putih kiloan. Selain kemasan, masalah dalam pemasaran bubuk kopi adalah belum adanya merek. Sehingga masyarakat tidak ada yang mengenal produk kopi olahan bina usaha tani. Untuk mengatasi permasalahan kemasan dan merek kopi tersebut, dirancanglah langkah-langkah penyelesaian sebagai berikut.



Agar meningkatkan brand awarness dari penjualan kopi maka pada kemasan ditambahkan pula nomor sertifikat PIRT dan HKI. Pada kemasan ditambahkan marker agar bisa di scan menggunakan aplikasi augmented reality. Tujuan penambahan augmented reality adalah untuk meningkatkan informasi produk dengan lebih menarik dan informatif.

Setelah merek dan kemasan selesai digarap, permasalahan pemasaran lain yang harus diselesaikan adalah metode penjualan produk. Selama ini petani di bina usaha tani hanya memasarkan produknya melalui status dan grup whatsapp. Sehingga pangsa pasar dari bubuk kopi hanya dari kerabat atau warga sekitar desa Getas.

#### **D. KARYA UTAMA**

##### **1. Pembuatan alat bantu untuk meningkatkan kapasitas produksi bubuk kopi**

Pembuatan mesin grinder untuk meningkatkan kapasitas produksi kopi. Pada pengajuan proposal pengabdian ditargetkan untuk pengadaan satu unit mesin grinder kopi berbahan bakar listrik. Namun setelah berkoordinasi dengan mitra, dilakukan pergantian sumber tenaga menjadi mesin berbahan bakar minyak (bensin/solar). Hal ini dikarenakan daya listrik di rumah mitra tidak mampu untuk menghidupkan mesin. Selain itu penggunaan bahan bakar minyak dirasa lebih murah dibanding penggunaan listrik.

##### **2. Pembuatan design kemasan produk kopi untuk membantu meningkatkan pemasaran**

Melalui kegiatan pengabdian masyarakat ini, didesain sebuah kemasan produk yang higienis dan informatif dalam menyajikan informasi produk. Kemasan kopi menggunakan bentuk standing pouch ziplock sehingga memudahkan konsumen dalam membuka dan menutup dengan rapat. Kemudian adapula yang berbentuk gelas dengan penutup yang rapat.

##### **3. Proses pengajuan ijin dari instansi terkait untuk memperluas pemasaran produk**

PIRT (Perizinan Produksi Industri Rumah Tangga) merupakan suatu izin untuk industri makanan dan minuman berskala rumahan. Pangan adalah adalah satu kebutuhan primer bagi manusia. Oleh sebab itu, produk makanan dan minuman adalah salah satu titik vital yang perlu dipantau secara komprehensif oleh Pemerintah. Fungsi dan tujuan dari PIRT adalah sebagai jaminan bagi para konsumen terkait produk yang ditawarkan oleh pelaku usaha. Menurut peraturan Badan POM Nomor 22 Tahun 2018 tentang Pedoman Pemberian Sertifikat Produk Pangan Industri Rumah Tangga Pangan, terdapat beberapa syarat bagi pelaku usaha dalam mendapatkan Sertifikat Produksi Pangan Industri Rumah Tangga (SPPIRT) antara lain: pemohon melakukan pendaftaran pada aplikasi sistem OSS, mengikuti pelatihan penyuluhan keamanan pangan, pemeriksaan terhadap sarana pangan oleh Dinas Kesehatan setempat, Dinas Kesehatan Kabupaten/Kota mengeluarkan rekomendasi penerbitan SPP-IRT dan Dinas Penanaman Modal Pelayanan Terpadu Satu Pintu menerbitkan SPP-IRT.

##### **4. Pengajuan HKI untuk merek dagang kopi**

Merek dagang adalah merek yang digunakan pada barang yang diperdagangkan oleh seseorang atau beberapa orang secara bersama-sama atau badan hukum untuk membedakan barang sejenis lainnya.

Merek dagang merupakan salah satu *intangible assets* yang dimiliki oleh perusahaan. Aset ini tergolong sangat penting karena merupakan sebuah bentuk permainan psikologi untuk mengasosiasikan nama dengan sebuah barang. Namun saat daftar merek dagang kepada pihak berwenang terkadang merek dagang tersebut ditolak.

Ada beberapa alasan kenapa merek dagang itu penting untuk usaha, antara lain:

- a) Perlindungan hukum terhadap pemilik dan karya cipta. Merek yang terdaftar pastinya aman karena siapa pun yang menggunakan merek tersebut tanpa izin bisa berurusan dengan hukum.
- b) Menghindari kerugian akibat penyalahgunaan merek. Akibat tidak mendaftarkan merek, siapa saja bisa menggunakan merek tersebut, hal ini pastinya memberikan kerugian karena tidak adanya pembeda terhadap barang sejenisnya sehingga mudah diduplikasi.
- c) Melipatgandakan keuntungan. Produk yang bermerek dan telah terdaftar memiliki nilai lebih di mata konsumen karena produk tersebut memiliki pembeda terhadap barang sejenisnya.
- d) Meningkatkan daya saing. Merek yang sudah terdaftar tidak bisa diduplikasi oleh siapa pun tanpa seizin pemilik merek.

## **E. ULASAN KARYA**

### **1. Pembuatan Alat Bantu untuk Meningkatkan Kapasitas Produksi**

Mesin grinder yang dibuat mampu menghaluskan 20 kg biji kopi setiap jam. Penggiling yang digunakan untuk menghaluskan biji kopi didesain khusus untuk keperluan grinder. Adanya mesin grinder ini sangat dibutuhkan, karena UKM Bina Usaha Tani biasa menyewa mesin grinder dari UKM lain. Mesin grinder yang dibuat memiliki dimensi dan berat yang cukup ringan sehingga mudah dibawa. Spesifikasi dari mesin grinder yang dibuat ditunjukkan pada Tabel 3.

Tabel 3. Spesifikasi Teknis Mesin Grinder

Bahan Bakar	: Bensin
Kapasitas Bahan Bakar	: 10 liter
Kapasitas Penampungan	: 12 kg
Berat	: 50 kg
Dimensi	: 470x295x300 mm
Daya	: 5 – 7.5 HP
Putaran Grinder	: 160 rpm

Prinsip kerja mesin grinder ini adalah memecah biji kopi menggunakan putaran gerigi besi. Biji kopi akan digilas sampai hancur dan menjadi bubuk. Kehalusan bubuk kopi dapat diatur melalui mesin ini. Jika menginginkan bubuk kopi yang halus, maka perlu merapatkan gerigi besi secara erat. Selain itu kecepatan putaran gerigi juga dapat diatur. Semakin cepat gerigi berputar maka akan semakin cepat pula proses penghancuran biji kopi menjadi bubuk. Mesin grinder yang dibuat memiliki beberapa keunggulan, antara lain :

- a) Mesin grinder atau penggiling kopi ini terbuat dari material stainless steel
- b) Konstruksi mesin penggiling kopi kokoh dan kuat
- c) Bentuk penggiling kopi ringkas dan sederhana

- d) Mesin penggiling kopi ini sangat mudah untuk dioperasikan
- e) Hasil penggilingan lebih optimal, menghasilkan bubuk kopi yang halus dan kecepatan produksi bubuk yang cepat.

Biji kopi yang akan dihaluskan adalah biji kopi komsumsi yang sudah melalui proses roasting. Bentuk dan tampilan dari mesin grinder kopi dan cara memasukan biji kopi ditunjukkan pada Gambar 4.



Gambar 4. Mesin Grinder Kopi

## 2. Pembuatan Desain Kemasan Produk

Pada kemasan terdapat label informasi mengenai produk yang dijual. Informasi yang disajikan berupa lokasi produksi kopi, nama produsen kopi, varian kopi, berat bersih (netto), nomor PIRT, tanggal produksi, dan tanggal kadaluarsa. Tampilan dan logo yang dihasilkan juga menarik dapat menjadi daya pikat konsumen. Adapun tampilan dari kemasan produk kopi prioritas ditunjukkan pada Gambar 5.



Gambar 5. Kemasan Desain Produk Kopi Prioritas

### 3. Pengajuan Ijin dari Instansi Terkait untuk Memperluas Pemasaran Produk

Tim pengabdian telah berhasil untuk mengurus sertifikat PIRT. Sertifikat PIRT yang dimiliki telah terdaftar di dinas kesehatan dan lembaga berwenang dengan nomor 443.5.1/23/DPMTSP/2022. Masa berlaku sertifikat PIRT adalah sampai tanggal 1 Juli 2026. Jenis kopi yang didaftarkan PIRT adalah kopi khas kendal yang terdiri dari kopi robusta, kopi liberika, dan kopi arabika. Adanya sertifikat PIRT dapat membantu pemasaran kopi prioritas. Sebab syarat untuk dapat memasarkan produk secara luring di toko ataupun daring di marketplace adalah adanya nomor PIRT. Adapun tampilan dari sertifikat PIRT ditunjukkan pada Gambar 6.



Gambar 6. Tampilan dari Sertifikat PIRT

### 4. Pengajuan HKI Merek Dagang

Tim pengabdian telah mengajukan pendaftaran merek dagang kopi prioritas melalui direktorat jenderal kekayaan intelektual. Namun masih menunggu konfirmasi dari mitra untuk ketersediaannya memakai merek "Prioritas". Apabila mitra setuju untuk pendaftaran merek "Prioritas" maka tim pengabdian akan langsung memproses pendaftaran dengan membayar biaya pendaftaran sejumlah Rp 1.8000.000. Form pendaftaran merek dagang di Dirjen HKI ditunjukkan pada Gambar 7.

**SURAT PERNYATAAN PERMOHONAN PENDAFTARAN MEREK**

Merek : Prioritas



Yang diajukan untuk permohonan pendaftaran merek oleh:

Nama Pemohon : Kuwat Santoso  
Alamat : Jl. Kebon Jayanti RT 04/RW 05 Kel Kebon Jayanti Kec. Kiaracondong Bandung

Dengan ini menyatakan bahwa merek tersebut merupakan milik pemohon dan tidak meniru merek milik pihak lain.

Jakarta, 14 Oktober 2022

  
Kuwat Santoso

Gambar 7. Pengajuan Merek Dagang Kopi Prioritas

## F. KESIMPULAN

Hasil luaran yang telah dicapai dalam pelaksanaan program pengabdian masyarakat ini ialah :

1. Terjalannya kerjasama antara tim pengabdian dan mitra UKM Bina Usaha Tani Kabupaten Kendal
2. Terciptanya 1 unit mesin grinder kopi yang dapat dimanfaatkan oleh UKM Bina Usaha Tani untuk meningkatkan kapasitas produksi kopi.
3. Terciptanya merek dagang kopi prioritas untuk mengenalkan kopi khas Kabupaten Kendal
4. Adanya kemasan kopi yang menarik dan informatif untuk memudahkan penjualan bubuk kopi
5. Pemasaran produk kopi prioritas semakin luas dengan adanya toko online di marketplace seperti shopee dan tokopedia.

## **G. DAMPAK DAN MANFAAT**

Kegiatan PKM ini memberikan dampak positif baik dari segi ekonomi maupun sosial kepada masyarakat khususnya pada mitra UKM Bina Usaha Tani, antara lain:

1. Meningkatkan jumlah produksi bubuk kopi dan mengurangi biaya produksi sewa alat. Adanya mesin grinder kopi berpengaruh dalam meningkatkan jumlah produk
2. Memudahkan pemasaran produk kopi dengan adanya kemasan yang menarik dan informatif
3. Mengenalkan produk kopi khas kendal melalui penjualan lewat marketplace
4. Meningkatkan penghasilan dari UKM

## **H. DAFTAR PUSTAKA**

- [1] Fadli., Zahara, Hafni., Tambarta, Emmia. 2020. Kendala Pemasaran Kopi Arabika Pada Masa Pandemi Covid 19 di Aceh Tengah. *Jurnal Bisnis Tani*, vol. 6, no.2, hal. 115 - 122.
- [2] Thohari, Afandi Nur Aziz, Santoso, Kuwat. 2020. Pengenalan Perangkat Jaringan Komputer Menggunakan Teknologi Augmented Reality. *Jurnal Teknik Elektro Terapan*, vol.10, no.1, hal. 58 – 66.
- [3] Insani, Amri Rahmad., Rijanta, R. 2020. Regenerasi Petani Kopi di Kabupaten Temanggung. *Jurnal Buni Indonesia*. vol. 8, no.1, hal. 1 -8.
- [4] Prabowo, Alan Zuniargo., Satoto, Kodrat Imam., Martono, Kurniawan Teguh. 2015. Perancangan dan Implementasi Augmented Reality Sebagai Media Promosi Penjualan Rumah. *Jurnal Teknologi dan Sistem Komputer*, vol.3, no.1, hal. 161 – 170
- [5] Adhania, L.S.O. 2017. Peningkatan Pelaku Usaha Warung Wedang Kopi Desa Karang Sari Kecamatan Sukodono Kabupaten Lumajang. *Warta Pengabdian*, vol.11, no.1, hal.253-262.
- [6] Budiaji, Weksi. 2013. Skala Pengukuran dan Jumlah Respon Skala Likert. *Jurnal Ilmu Pertanian dan Perikanan*, vol.1, no.2, hal. 127-133.