

---

## Pengembangan Inovasi Produk “Kopi Bubuk” Meningkatkan Nilai Jual di Madiun Jawa Timur

**Henny Rahmasari<sup>1</sup> , Moh. Faizin<sup>2\*</sup>**

<sup>1,2,3</sup> Ekonomi Syariah, IAIN Ponorogo

\*Email: [faizin@iainponorogo.ac.id](mailto:faizin@iainponorogo.ac.id)

---

### ABSTRACT

*The development of coffee is currently in great demand by various groups. Coffee is so famous and penetrated in recent years. The coffee grounds that have been served in glasses by many people turned out to have a very long stage. Processing coffee beans is quite complicated, but it is equivalent to the enjoyment obtained from a cup of coffee. In developing a business is to use various ways to increase the selling value of the products sold and to get the profits to be achieved. One of the residents in Krajan Hamlet, Candimulyo Village, named Mbah Narti has a small business, namely a ground coffee business. He has been running this ground coffee business for a long time. In this ground coffee business, Mbah Narti only sells ground coffee in ordinary plastic packaging, without a name tag. The purpose of this study is to develop product innovation in the ground coffee business as an effort to increase the selling value of the product by using the Asset Based Community - Driven Development (ABCD) approach, so that with the development of product innovation it can increase the selling value. With this community service activity, business owners and researchers have achieved product innovation on packaging and labels.*

**Keywords:** Innovation Development, Selling Value, ABCD

### ABSTRAK

*Perkembangan kopi saat ini banyak diminati oleh berbagai kalangan. Kopi begitu terkenal dan merambah beberapa tahun belakangan ini. Bubuk kopi yang selama ini tersaji di gelas oleh banyak orang ternyata memiliki tahap yang amat panjang. Pengolahan biji kopi cukup rumit, tetapi sudah setara dengan kenikmatan yang diperoleh dari secangkir kopi. Dalam mengembangkan sebuah usaha pastinya menggunakan berbagai cara guna meningkatkan nilai jual produk yang dijual maupun untuk mendapatkan keuntungan yang hendak dicapai. Salah satu seorang warga di Dusun Krajan Desa Candimulyo yang bernama Mbah Narti memiliki usaha kecil yaitu usaha kopi bubuk. Usaha kopi bubuk ini sudah cukup lama dijalankannya, dalam usaha kopi bubuk ini Mbah Narti menjual kopi bubuknya hanya dengan kemasan plastik biasa, tidak memiliki label nama. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk melakukan pengembangan inovasi produk pada usaha kopi bubuk sebagai upaya meningkatkan nilai jual produk Dengan menggunakan metode pendekatan Asset Based Community – Driven Development (ABCD), sehingga dengan adanya pengembangan inovasi produk ini bisa meningkatkan nilai jual. Dengan adanya kegiatan pengabdian masyarakat ini pemilik usaha dan peneliti telah tercapai dalam melakukan inovasi produk pada kemasan dan label.*

**Kata Kunci:** Pengembangan Inovasi, Nilai Jual, ABCD

---

### PENDAHULUAN

Aset merupakan segala sesuatu yang sangat berharga, bernilai sebagai kekayaan dan segala yang bernilai tersebut memiliki manfaat untuk memenuhi kebutuhan. Aset adalah sesuatu hal mutlak yang dimiliki oleh semua orang, tidak terkecuali di Desa Candimulyo ini. Dusun Krajan merupakan dusun yang terletak dibagian barat di Desa Candimulyo. Desa Candimulyo adalah desa yang terletak di Kecamatan Dolopo Kabupaten Madiun Provinsi Jawa Timur. Berdasarkan penelusuran mahasiswa KPM 2021, Dusun Krajan memiliki beberapa aset.

Aset tidak hanya berkaitan dengan suatu kekayaan saja. Aset juga berkaitan dengan pengetahuan,

---

pengalaman, inovasi, kemampuan individu, aset fisik, SDA, dan lain-lain (Susilo & Mahendri, 2021). Begitu pula yang dimiliki oleh Dusun Krajan ini. Di desa candimulyo ini memiliki beberapa perkumpulan atau asosiasi. Asosiasi adalah salah satu bentuk dari aset (Ashlihah & Ramadhani, 2021). Asosiasi yang terdapat pada desa Candimulyo antara lain jamaah yasinan, karang taruna, remaja masjid dan masih banyak lagi.

Berawal dari pemetaan dan penelusuran wilayah, pemetaan asosiasi, aset individu dimana merupakan metode untuk menemukan aset. Untuk pemetaan wilayah kami melakukan penelusuran zona wilayah dengan berbagai macam penggunaan lahan. Penelusuran wilayah dilakukan dengan bersamaan pemetaan komunitas. Untuk pemetaan komunitas kami dibantu oleh wakil kepala desa. Sedangkan untuk penelusuran wilayah, kami berkunjung ke balai desa. Di Desa Candimulyo ini terdapat dusun Krajan, Sidowayah, Bulu, Sidorejo.

Dusun Krajan memiliki aset individu, Masyarakat Dusun Krajan memiliki mata pencaharian yang bermacam-macam dan berbeda-beda, Salah satunya adalah usaha kecil menengah. Banyak masyarakat Dusun Krajan yang memiliki berbagai usaha, seperti usaha sambal kacang, usaha kopi bubuk, jemblem, tempe bungkus daun, sate ayam, aneka jajanan pasar dan masih banyak lagi. Melihat banyaknya usaha yang individu yang dimiliki oleh Dusun Krajan ini, mahasiswa ingin melakukan bantuan pada salah satu usaha yaitu pada Kopi Bubuk Mbah Narti dengan mengembangkan inovasi produk yang dimilikinya sebagai upaya meningkatkan nilai jual produk.

Lokasi pembuatan Kopi Bubuk Mbah Narti ini dibuat dirumahnya sendiri, terletak di RT.02 RW.01 yang berdekatan dengan lokasi posko mahasiswa KPM. Mahasiswa melakukan survey terlebih dahulu kerumah Mbah Narti dengan melihat produk kopi bubuk yang dijual. Kopi bubuk Mbah Narti ini masih menggunakan kemasan yang sangat sederhana dengan menggunakan plastik biasa dan hanya menjual dengan berat  $\frac{1}{4}$  saja. Melihat adanya kurangnya inovasi pada kemasan mahasiswa memiliki ide untuk mengembangkan inovasi dengan cara membuat label kemasan menggunakan stiker dan mengemas produknya dengan plastik slip atau standing pouch (Widiyaningsih & Mustamim, 2021). Dengan menambah inovasi pada kemasan ini dapat memberikan nilai jual yang meningkat, dan membuat tertarik pembeli (Musfia & Rahmatika, 2020). Mahasiswa mengikuti kegiatan dalam pembuatan Bubuk kopi sampai dengan pengemasan.

## **METODE**

Kegiatan Kuliah Pengabdian Masyarakat Daring Dari Rumah (KPM-DDR) di Desa Candimulyo dilaksanakan pada mulai Juni sampai dengan Agustus 2021. Pelaksanaan pengabdian masyarakat menggunakan pendekatan Asset Based Community-driven Development (ABCD) dinilai sesuai dengan kebijakan dari pemerintah yang terdapat pada perundang-undangan. Dengan adanya kegiatan KPM ini menggunakan pendekatan Asset Based Community-driven Development (ABCD) diharapkan ada perubahan social baik dari segi di masyarakat maupun kampus. Metode Asset Based Community-driven Development (ABCD) merupakan pendekatan masyarakat dengan cara menggali dan mengembangkan aset yang dimiliki oleh masyarakat. Aset yang dimaksud disini berbagai bentuk apa saja, seperti institusi lokal, perkumpulan atau komunitas, budaya, Sumber Daya Alam (SDA), aset fisik, aset individu, pengalaman, pengetahuan dan lain sebagainya. Pendekatan Asset Based Communities Development (ABCD) adalah pendekatan yang digunakan dalam pemberdayaan pada masyarakat. Metode ABCD ini merupakan sebuah pendekatan yang dalam pengembangan terhadap masyarakat yang berada dalam aliran besar yang mengupayakan terwujudnya tatanan kehidupan sosial dimana masyarakat menjadi pelaku dan penentu sebagai upaya pembangunan lingkungannya.

Dalam metode ABCD aset merupakan segalanya. Karena aset berfungsi bukan hanya pada modal social saja, tetapi juga sebagai embrio sosial. Aset yang akan dikembangkan oleh mahasiswa adalah aset individu yaitu usaha yang sudah dimiliki dan dijalankan oleh masyarakat yang kemudian akan dikembangkan lebih dalam.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Berdasarkan hasil kegiatan pengabdian masyarakat yang dilaksanakan di Dusun Krajan dengan program pengembangan inovasi produk kopi bubuk meningkatkan nilai jual. Memiliki beberapa tahapan dalam kegiatan yang dilaksanakan diantaranya sebagai berikut.

- **Tahap Persiapan**

Pada tahap awal persiapan dilakukan observasi terlebih dahulu ke lokasi usaha juga dengan melakukan wawancara ke pemilik usaha. Pemilik usaha memiliki kendala atau permasalahan yang

dihadapi yaitu, kemasan produk yang kurang menarik dengan menggunakan kemasan plastik es batu. Dari permasalahan tersebut penulis memberikan solusi dengan melakukan pengembangan terhadap produk kopi bubuk dengan memberikan kemasan yang lebih menarik dan logo yang unik.

- **Tahap Pelaksanaan**

Pada tahap pelaksanaan dilakukan dengan memberikan design kemasan dan logo yang lebih menarik dan unik untuk menarik para konsumen.



**Gambar 1.** Biji Kopi Yang Sudah Digiling



**Gambar 2.** Proses Pengemasan Kopi Bubuk



**Gambar 3.** Menimbang Kopi Bubuk



**Gambar 4.** Penempelan Stiker Kopi Bubuk



**Gambar 5.** Foto Bersama Dengan Pemilik Usaha

- **Tahap Evaluasi**

Tahap ini merupakan proses dalam identifikasi untuk melihat dan menilai apakah suatu kegiatan yang dilakukan sesuai atau tidak dengan perencanaan yang hendak dicapai. Dengan adanya inovasi pada produk kopi bubuk ini memberikan pengaruh pada tingkat penjualan dan nilai jual. Karena dengan kemasan dan logo yang menarik konsumen akan tertarik dan tahu produk kopi bubuk ini diproduksi dimana. Sehingga juga memudahkan konsumen jika ingin order sewaktu-waktu. Dalam kegiatan pengabdian yang dilakukan di program ini memiliki kendala yaitu ada pada mitra atau pemilik usaha kurang percaya diri untuk memperluas produknya ke lingkup penjualan yang lebih besar.

- **Tahap Pelaporan**

Pada tahap pelaporan, bahwa semua kegiatan yang dilakukan oleh penulis sudah dilaksanakan dengan baik dan teratur.

## **SIMPULAN**

Dari pelaksanaan KPM-DDR ini dapat disimpulkan penulis dapat menganalisis dan mengembangkan potensi atau aset individu yang dimiliki oleh salah satu seorang masyarakat Dusun Krajan Desa Candimulyo yaitu pengembangan inovasi produk kopi bubuk meningkatkan nilai jual. Dengan adanya kegiatan pengabdian masyarakat ini penulis berharap inovasi yang dilakukan pada usaha kopi bubuk ini dapat dilanjutkan sampai kedepan.

## **DAFTAR RUJUKAN**

- Ashlihah, A., & Ramadhani, M. S. D. (2021). Pelatihan E-commerce anak muda melek digital marketing di Desa Tinggar, Kabupaten Jombang. *Jumat Ekonomi: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 2(1), 39-43.
- Musfia, N., & Rahmatika, A. N. M. (2020). Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Funding Dan Lending Di Bmt At-Tajdid Temayang Bojonegoro. *DINAMIKA: Jurnal Kajian Pendidikan Dan Keislaman*, 5(1), 45-62.
- Susilo, D. E., & Mahendri, W. (2021). Sosialisasi Business Plan Meningkatkan Kapasitas Bumdes Sari Artha Bareng Jombang. *Jurnal Abdimas Ilmiah Citra Bakti*, 2(1), 90-97.
- Widiyaningsih, B., & Mustamim, M. (2021). Switching Behaviour of Non Muslim Costumers to Indonesian Islamic Bank at The Jombang Branch. *INCOME: Innovation of Economics and Management*, 1(1), 11-15.