

## PEMBERDAYAAN K'CAK COFFEE DENGAN PENGEMBANGAN INTELLECTUAL CAPITAL, TATA KELOLA KEUANGAN DAN *MARKET PLACE*

N.P.S.H Mimba<sup>1</sup>, N.M.D Ratnadi<sup>1</sup>, I.P. Sudana<sup>1</sup>, M.G. Wirakusuma<sup>1</sup>

### ABSTRAK

Studi pendahuluan yang dilakukan oleh tim pengabdian menemukan bahwa usaha K'Cak Coffee memiliki potensi yang tinggi untuk berkembang, hanya saja usaha ini masih menghadapi beberapa permasalahan terutama permasalahan terkait pengelolaan *intellectual capital*. Desa Catur sendiri sudah termasuk sebagai desa wisata, namun sosialisasi tarif wisatawan masih perlu ditingkatkan. Pengabdian ini bertujuan untuk membantu pengembangan K'Cak Coffee. Permasalahan pertama terkait dengan permasalahan produksi yaitu pengemasan produk yang belum optimal dalam menjaga ketahanan produk. Permasalahan kedua K'Cak Coffee adalah terkait pengelolaan dan tata kelola keuangan hal ini dikarenakan keterbatasan pengetahuan SDM dan pengelolaan *human capital* dalam bidang keuangan. Permasalahan lainnya yang dihadapi oleh K'Cak Coffee adalah pemasaran yang belum memanfaatkan teknologi *marketplace* atau *e-commerce* sehingga jangkauan pemasaran produk masih belum luas. Sebelum pelaksanaan pengabdian, tim pengabdian telah melakukan koordinasi dengan mitra serta dengan perangkat desa. Pengabdian ini dilakukan dalam beberapa tahapan sosialisasi dan pelatihan sesuai dengan permasalahan yang dihadapi K'Cak Coffee dengan menghadirkan narasumber serta melibatkan mahasiswa KKN Desa Catur. Hasil pengabdian ini adalah peningkatan ketrampilan mitra dalam penggunaan mesin *vacuum*, peningkatan pengetahuan terkait pengelolaan dan tata kelola keuangan, mitra mampu mengenal teknologi pemasaran dan pengetahuan terkait perluasan jaringan pemasaran dengan *e-commerce* serta memberikan informasi terkait potensi ekspor.

**Kata kunci :** Desa Catur, *E-commerce*, *Intellectual Capital*, K'Cak Coffee, *Marketplace*.

### ABSTRACT

This community service activity aims to empower the K'Cak Coffee business. A preliminary study conducted by the service team found that the K'Cak Coffee business has high potential for development, however this business is still facing several problems, especially problems related to intellectual capital management. The first problem is related to production problems, namely product packaging which is not optimal in maintaining product durability because it does not use a vacuum machine. The second problem faced by K'Cak Coffee is related to financial management and governance, this is due to limited knowledge of human resources and human capital management in the financial sector. Another problem faced by K'Cak Coffee is marketing that has not utilized marketplace or *e-commerce* technology so that product marketing reach is still not optimal. Before carrying out the service, the service team will coordinate with partners and village officials. This service is carried out in several stages of socialization and training according to the problems faced by K'Cak Coffee by presenting resource persons and involving Catur Village KKN students. The results of this service are increasing partners' skills in using vacuum machines, increasing knowledge related to financial management and governance, partners are able to become familiar with marketing technology and knowledge related to expanding marketing networks with e-commerce as well as providing information related to export potential.

**Keywords:** Catur Village, *E-commerce*, *Intellectual Capital*, K'Cak Coffee, *Marketplace*.

---

<sup>1</sup> Magister Akuntansi, Universitas Udayana, Jalan Pb Sudirman, 80361, Denpasar-Indonesia, p.mimba@unud.ac.id

## **1. PENDAHULUAN**

Kopi Arabika merupakan salah satu komoditas unggulan Subak Abian Tri Karya Nadi, yang terletak di Banjar Lampu, Desa Catur, Kecamatan Kintamani, Kabupaten Bangli. Subak Abian Tri Karya Nadi yang beranggotakan 51 KK orang diketuai oleh Bapak I Wayan Wartawan. Luas lahan Subak Abian Tri Karya Nadi adalah ±50 ha yang terdiri dari komoditas kopi, jeruk, dan komoditas lainnya. Sebagai wilayah penghasil Kopi Arabika Kintamani, Subak Abian Tri Karya Nadi memiliki potensi besar untuk dikembangkan. Salah satu upaya pengembangan usaha komoditas kopi yang dilakukan oleh anggota subak adalah dengan mengolah kopi hasil panen agar memiliki nilai jual yang lebih tinggi. K'cak Coffee merupakan brand olahan kopi yang dihasilkan oleh anggota Subak Abian Tri Karya Nadi. K'cak Coffee dirintis pada tahun 2018 yang digagas oleh I Gede Gian Saputra sebagai usaha dalam mengembangkan komoditas kopi di bawah payung Subak Abian Tri Karya Nadi ini.

K'cak Coffee telah memperoleh sertifikasi produk halal dengan nomor ID51110000024861120 untuk tiga produk yang dimiliki sebagai jaminan kepada konsumen sejak tahun 2020. Tiga produk tersebut adalah: 1) K'cak Coffee Green Bean Arabika Kintamani, 2) K'cak Coffee Roastedbean Arabika Kintamani, 3) K'cak Coffee Powder Arabika Kintamani. Kopi Arabika Kintamani telah terkenal sampai ke mancanegara karena rasa khasnya yaitu sedikit asam dan rasa lemonnya (*citrusy*) yang membedakan kopi arabika kintamani dengan kopi lainnya (Hendrayana, 2022). Bahkan, kebutuhan akan Kopi Arabika kintamani menempati posisi ke-4 di dunia (Purnomo dan Mintorogo, 2019). Selain rasanya, kopi arabika juga memiliki beragam manfaat seperti menurunkan risiko kolesterol, mencegah penuaan dini, menjaga kesehatan jantung, dan mencegah kanker.

Tim pengabdian telah melakukan survei sebelum pengabdian ini dilaksanakan. Hal ini bertujuan untuk mengetahui permasalahan yang dihadapi oleh mitra pengabdian. Berdasarkan survei, masalah pertama yang dihadapi mitra terkait dengan pengemasan produk yang tidak dimaksimalkan. K'cak Coffee belum menggunakan vacuum untuk kemasannya, sehingga ketahanan produk tidak maksimal, sementara untuk bersaing di pasar nasional dan internasional pengemasan produksi kopi yang sudah diolah harus di kemas secara menarik agar menjadi nilai tambah penjual kopi (Sanaky dan Fuad, 2018). Permasalahan lainnya yang dihadapi usaha K'cak Coffee yaitu SDM yang kurang memiliki pengetahuan tentang pengelolaan keuangan dan kurang maksimal dalam melaksanakan pengelolaan keuangan. K'cak Coffee juga belum maksimal dalam pemasaran produk. Media promosi yang digunakan masih melalui media sosial yang terbatas yaitu instagram, padahal masih banyak media pemasaran digital yang dapat digunakan agar proses pemasaran lebih efektif. Hal ini terjadi karena kurangnya sumber daya manusia yang memiliki pengetahuan dan kemampuan dalam memanfaatkan teknologi pemasaran. Jangkauan pemasaran K'cak Coffee memiliki potensi untuk dikembangkan ke taraf ekspor. Melihat potensi produk yang memiliki daya saing internasional dan diminati oleh negara lain. Namun hingga saat ini K'cak Coffee belum menyadari potensi ekspor produk yang dimilikinya. Oleh sebab itu, pengabdian ini dilaksanakan untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi oleh K'cak Coffee. Untuk mengatasi permasalahan tersebut diperlukan beberapa langkah, khususnya di bidang ekonomi, pemasaran, manajemen keuangan, dan penguasaan teknik *e-commerce* sehingga dapat mendorong kemajuan usaha K'cak Coffee. Pemberdayaan ini akan berpengaruh terhadap kontinuitas dan kesinambungan usaha K'cak Coffee.

## **2. METODE PELAKSANAAN**

Pengabdian dimulai dengan studi lapangan bisnis K'cak Coffee. Tim pengabdian masyarakat Universitas Udayana mewawancarai ketua dan pengelola K'cak Coffee. Kegiatan ini dimaksudkan untuk menjangkau informasi tentang kegiatan operasional dan permasalahan yang dihadapi. Tujuan dari pertemuan ini adalah untuk berbagi informasi, menganalisis kekuatan dan kelemahan para mitra,

serta mengidentifikasi tantangan dan peluang yang mereka hadapi. Hasil yang diharapkan adalah identifikasi permasalahan yang ada dan potensi manfaat yang dapat dikembangkan untuk kelompok mitra. Dari identifikasi masalah inilah muncul prioritas yang kemudian menjadi rencana kerja dalam upaya kegiatan pengabdian masyarakat ini. Sosialisasi program ke mitra dilakukan setelah tim menemukan solusi atas masalah yang dihadapi mitra. Sosialisasi program ke mitra dalam kegiatan ini dimaksudkan untuk mengenalkan program apa yang akan diadakan oleh tim pengabdian ini sesuai dengan permasalahan yang diajukan oleh mitra. Program yang akan dikenalkan yaitu pengadaan dan pelatihan penggunaan mesin vacuum, pelatihan pengelolaan dan tata kelola keuangan, pelatihan pemasaran dan perluasan jaringan pemasaran dengan *e-commerce* serta penyuluhan potensi ekspor dan pelatihan dan perizinan ekspor.



**Gambar 2.1.** Studi Lapangan

Kegiatan yang dilakukan setelah tahap sosialisasi adalah kegiatan yang berkaitan dengan bidang produksi yaitu pengadaan dan pelatihan penggunaan mesin vacuum. Penyewaan mesin vacuum bertujuan untuk membantu pengemasan produk K'Cak Coffee sehingga kualitas daya simpan dan umur produk dari ini menjadi lebih maksimal. Pelatihan ini akan dilakukan dalam beberapa pertemuan sehingga penyerapan keterampilan SDM dalam penggunaan mesin vacuum dapat optimal. Adanya pembungkusan dengan cara vacuum sealer dapat membantu mencegah atau mengurangi kerusakan, dan melindungi produk, dari bahaya pencemaran serta gangguan fisik, seperti gesekan, benturan, atau getaran (Hamdan, dkk, 2023).

Pelatihan kedua dalam pengabdian ini terkait dengan pengelolaan dan tata kelola keuangan K'Cak Coffee. Pelatihan bertujuan untuk meningkatkan keterampilan dan pengetahuan SDM K'Cak Coffee dalam mengelola dan tata kelola keuangannya mengingat keuangan merupakan salah satu bagian yang krusial dalam menjalankan sebuah usaha. Pengelolaan keuangan menjadi salah satu aspek penting bagi kemajuan perusahaan. Pengelolaan keuangan dapat dilakukan melalui akuntansi (Hertina, dkk, 2023). Adanya pelatihan ini diharapkan dapat membuat laporan keuangan yang baik dan benar serta memahami prosedur dalam program yang dikeluarkan oleh berbagai pihak dalam proses pendanaan dan pembiayaan (Febriyanto, dkk, 2019). Fungsi tata kelola atau manajemen keuangan itu sendiri terdiri dari tiga keputusan yang akan dilakukan oleh organisasi yaitu: keputusan investasi, pendanaan dan dividen (Rahayu, dkk, 2021). Metode pelaksanaan pengabdian yang dilakukan adalah dengan cara mengadakan penyuluhan, pendampingan, pelatihan manajemen usaha, pelatihan administrasi sampai dengan penyusunan laporan keuangan. Adapun tujuan akhir dari kegiatan ini adalah K'Cak Coffee memiliki pengelolaan keuangan dan tata kelola keuangan yang efisien.

Tahapan pelatihan selanjutnya dalam pengabdian ini adalah pelatihan pemasaran dan perluasan jaringan pemasaran dengan menggunakan platform *e-commerce*. Pelatihan ini meliputi pengenalan

platform *e-commerce* atau juga dikenal dengan *digital marketing* pada K'cak Coffee serta menjelaskan potensi perluasan jaringan atau jangkauan pemasaran yang dapat diperoleh dengan pemanfaatan platform *e-commerce*. *Digital marketing* merupakan salah satu solusi yang tepat bagi UMKM dalam mengembangkan jaringan pemasaran baik nasional maupun internasional. *Digital marketing* memungkinkan pelanggan atau pembeli mendapatkan informasi mengenai suatu produk atau jasa melalui internet, sehingga memungkinkan penjual atau pemilik usaha dapat berinteraksi dengan calon pembeli tanpa batasan waktu dan lokasi (Abdurrahman, dkk, 2020). Selanjutnya akan dijelaskan cara pendaftaran dan penggunaan *e-commerce* sehingga dapat dimanfaatkan dengan optimal. Pelatihan ini akan diberikan oleh dosen FEB Unud dan *social entrepreneurs* yang ada di Bali seperti Bali tangi, GS Mode dan Palmira Indonesia yang sudah memanfaatkan platform *e-commerce*.

Tahapan terakhir dalam pengabdian ini adalah penyuluhan potensi ekspor dan pelatihan perizinan ekspor kepada K'cak Coffee. Melihat potensi produk K'cak Coffee yang diminati oleh wisatawan mancanegara mendorong adanya kesempatan untuk memperluas jangkauan pemasaran produk dengan mengeksport produk ke negara lainnya. Hal ini juga didukung oleh penelitian Sarjana, dkk tahun 2017 yang menyatakan bahwa kopi arabika merupakan komoditas yang memiliki potensi ekspor yang tinggi bagi Provinsi Bali. Tahapan pelatihan ini dimulai dengan memberikan penyuluhan terkait potensi yang dimiliki oleh K'cak Coffee dalam mengeksport produknya. Selanjutnya akan diberikan pelatihan terkait dokumen, persyaratan serta perizinan yang diperlukan oleh K'cak Coffee sebelum melakukan kegiatan ekspor produk. Kegiatan pelatihan ekspor meliputi pemberian pengetahuan terkait dokumen atau persyaratan untuk menjadi eksportir seperti memiliki Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) dan dokumen-dokumen lainnya seperti Tanda Dagang Perusahaan (TDP), Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) atau Ijin Usaha Industri (IUI). Pengetahuan tentang langkah awal memulai Ekspor menjadi bahasan berikutnya. Diskusi yang dilakukan terkait hal ini seputar 1) Memiliki atau memilih produk yang tepat, 2) Memahami aturan dan istilah terkait komoditas ekspor, 3) Menyiapkan biaya, 4) Membuat email, web dan katalog produk, 5) Mendaftar ke situs bisnis internasional, 6) Mengikuti pameran produk, 7) Memanfaatkan fasilitas ekspor yang disediakan pemerintah (Kresnawati dan Rasyidah, 2021).

### **3. HASIL DAN PEMBAHASAN**

Kegiatan pertama pengabdian ini adalah penyewaan mesin vacuum untuk K'cak Coffe. Selain penyewaan, program ini juga telah dijalankan dengan memberikan wawasan secara menyeluruh terkait fungsi, penggunaan dan perawatan mesin vacuum kepada mitra pengabdian. Setelah kegiatan penyewaan dan pelatihan mesin vacuum ini dilakukan secara rutin, K'cak Coffee diharapkan mampu meningkatkan kualitas pengemasan produk dan keawetan produk. Pelatihan ini dilakukan dalam beberapa pertemuan sehingga penyerapan keterampilan SDM dalam penggunaan mesin vacuum dapat optimal.



**Gambar 3.2.** Pengemasan Kopi dengan Vacuum

Kegiatan selanjutnya adalah penyuluhan, pendampingan, pelatihan manajemen usaha, pelatihan administrasi sampai dengan penyusunan laporan-laporan dan laporan keuangan. Dalam kegiatan pengabdian ini telah dilaksanakan berbagai kegiatan dan pencatatan yaitu pengenalan konsep akuntansi dan hasil kegiatan akuntansi; membuat buku kas; membuat buku dana; menyiapkan kartu inventaris/kartu simpanan; membuat laporan gudang/persediaan; mengajarkan perhitungan harga pokok; mengajarkan menyusun laporan keuangan. Dari laporan keuangan tersebut telah disusun neraca yang dapat digunakan sebagai titik awal penyusunan laporan keuangan selanjutnya. Tujuan akhir dari kegiatan ini adalah K'Cak Coffee memiliki pengelolaan keuangan dan tata kelola keuangan yang efisien.



**Gambar 3.3** Pelatihan Manajemen Usaha, Administrasi, Penyusunan Laporan Keuangan

Tahapan pelatihan selanjutnya dalam pengabdian ini adalah pelatihan pemasaran dan perluasan jaringan pemasaran dengan menggunakan platform *e-commerce*. Pelatihan ini meliputi pengenalan platform *e-commerce* pada K'Cak Coffee serta menjelaskan potensi perluasan jaringan atau jangkauan pemasaran yang dapat diperoleh dengan pemanfaatan platform *e-commerce*. Pelatihan ini diberikan oleh dosen FEB Unud dan bekerja sama dengan *social entrepreneurs* yang ada di Bali yaitu Bali tangi, GS Mode dan Palmira Indonesia yang sudah memanfaatkan platform *e-commerce*. Tahapan pelatihan ini dibagi menjadi beberapa sesi. Sesi yang pertama adalah mengenalkan platform *e-commerce*, selanjutnya diikuti oleh pentingnya dan manfaat *e-commerce* serta keunggulan penggunaan *e-commerce*. Sesi pelatihan kedua ditekankan pada jenis-jenis *e-commerce* yang sering digunakan oleh pelaku bisnis seperti Shopee, Tokopedia, Lazada, dll. Sesi selanjutnya adalah pendampingan mitra dalam registrasi masing-masing platform *e-commerce* tersebut. Setelah mitra berhasil melakukan registrasi, pelatihan selanjutnya berfokus pada penggunaan *e-commerce*. Pelatihan penggunaan meliputi cara upload produk di platform *e-commerce*, pemilihan kata kunci yang menarik, pemasangan foto, cara mengelola order dari customer, pengiriman hingga komunikasi dengan customer di platform *e-commerce*. Pelatihan ini masih berjalan dan berkelanjutan guna memantau dan memberi pelatihan bagi mitra dalam menggunakan dan mengelola akun *e-commerce* yang dimilikinya.

#### 4. SIMPULAN DAN SARAN

Secara keseluruhan kegiatan pengabdian ini telah dilaksanakan sesuai dengan yang direncanakan. Kegiatan tersebut antara lain adalah identifikasi awal permasalahan yang dihadapi oleh mitra, pengadaan dan pelatihan penggunaan mesin vacuum, pelatihan pengelolaan dan tata kelola keuangan, pelatihan pemasaran dan perluasan jaringan pemasaran dengan *e-commerce*. Kegiatan pengabdian ini rencananya akan tetap dilanjutkan terutama dalam hal penyuluhan potensi ekspor dan pelatihan perizinan ekspor yang belum terlaksana. Kegiatan pengabdian ini juga akan terus

berkelanjutan dalam mengevaluasi efektivitas pelatihan yang telah dilaksanakan, Saran yang dapat diberikan berdasarkan kegiatan pengabdian ini adalah mitra pengabdian mempraktikkan semua sosialisasi yang diberikan seperti mitra, pelatihan penggunaan mesin vacuum, pelatihan pengelolaan dan tata kelola keuangan, pelatihan pemasaran dan perluasan jaringan pemasaran dengan *e-commerce* dan pelatihan perizinan ekspor.

## **UCAPAN TERIMA KASIH**

Rasa terima kasih yang mendalam disampaikan kepada Rektor Universitas Udayana serta Ketua Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LPPM) Universitas Udayana yang telah memberikan dukungan finansial dalam pelaksanaan kegiatan ini dalam skema Program Udayana Mengabdikan (PUM).

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Abdurrahman, G., Oktavianto, H., Habibie, E.Y., Hadiyattullah, A.W. 2020. Pelatihan Digital Marketing Pada UMKM Sebagai Penunjang Kegiatan Promosi Dan Pemasaran. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Manage*, 1(2), 88-92.
- Febriyantoro, M. T., Harris, I., Sundiman, D., Pradana, M.N.R., Lestari, E. 2019. Pelatihan Kewirausahaan dan Peningkatan Kualitas Manajemen dan Tata Kelola Keuangan Bagi Pelaku UMKM di Lingkungan PKK Tiban Global Batam. *Jurnal Khatulistiwa Informatika*, 2 (2), 271-279.
- Hamdan, A., Suswanto, H., Sujit, S., Taufani, A. R., Iskandar Syah, A., & Pratama, R. D. 2023. Pemanfaatan Teknologi Vacuum Sealer Sebagai Peningkatan Kualitas Packing Produk Frozen Food Pada Komunitas UMKM Shingkara. *TRIDARMA: Pengabdian Kepada Masyarakat (PkM)*, 6(1), 61-65. <https://doi.org/10.35335/abdimas.v6i1.4058>
- Hendrayana, I. M. (2022). Strategi Pengembangan Pengolahan Kopi Arabika Sebagai Daya Tarik Wisata Gastronomi Di Desa Catur, Kintamani, Bali. *Jurnal Kepariwisata*, 21(1), 77-88.
- Hertina, D., Hendayana, Y., Ichsan, S., Wijaya, J.H., Fatihat, G.G., HENDIANTO, R.S. 2023. Pelatihan Tata Kelola Keuangan Untuk Meningkatkan Kinerja Keuangan Bagi Pelaku Usaha Kampoeng Rajoet Binongjati. *Journal of Social Sciences and Technology for Community Service (JSSTCS)*, 4(1), 68-73. <https://doi.org/10.33365/jsstcs.v4i1.2639>.
- Kresnawati, M.A. dan Rasyidah, R. 2021. Meningkatkan Pemanfaatan Pasar Digital Untuk Ekspor Produk UMKM di Jawa Timur. *SELAPARANG: Jurnal Pengabdian Masyarakat Berkemajuan*, 5 (1), 784-790. <https://doi.org/10.31764/jpmb.v5i1.6532>
- Purnomo, S.A. dan Mintorogo. D. S. 2019. Fasilitas Eduwisata Kopi di Kintamani. *Jurnal Edimensi Arsitektur*, 7 (1). Universitas Kristen Petra
- Rahayu, E., Risnawati, R., & Rahmadani, N. 2021. PELATIHAN TATA KELOLA KEUANGAN UMKM. *Community Development Journal : Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 2(2), 254-258. <https://doi.org/10.31004/cdj.v2i2.1710>
- Sanaky, H. A. H., Fuad. N. 2018. Peningkatan dan Pengembangan Produk Olahan Kopi di Desa Brunosari. *Asian Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 3(1), 272-284
- Sarjana, I.D.G.R., Darmawan, D.P., Astiti, N.W.S. 2017. Menurut Potensi Kopi Arabika Sebagai Pengusung Utama Komoditas Ekspor Provinsi Bali. *Jurnal Manajemen Agribisnis*, 5 (1), 103-110.