

# PENGEMBANGAN EKONOMI DIGITAL MELALUI PEMBUATAN TOKO ONLINE DAN PENCATATAN KEUANGAN BERBASIS APLIKASI SI APIK PADA PENGRAJIN KOPI PARE DI KOTA BENGKULU

**Vika Fitranita<sup>1</sup>, Dedi Suryadi<sup>2</sup>, Muhammad Rahman Febliansa<sup>3</sup>**

<sup>1)</sup>Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Bengkulu

<sup>2)</sup>Fakultas Teknik, Universitas Bengkulu

<sup>3)</sup>Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Dehasen

e-mail: vikafitranita@unib.ac.id

## Abstrak

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk membantu mengembangkan usaha melalui pengelolaan ekonomi dan bisnis digital, melalui pemberian pengetahuan dan keterampilan manajemen usaha produktif dari tiga bidang, yaitu keuangan, produksi dan pemasaran. Mitra yang didampingi pada kegiatan ini adalah pengrajin kopi yaitu Komocha Black Coffee (KBC). Target utama dalam kegiatan ini adalah terjadi peningkatan pendapatan pelaku usaha. Metode kegiatan ini adalah diskusi, pelatihan, wawancara dan pendampingan. Hasil kegiatan ini telah dirasakan bermanfaat bagi tim mitra, karena pengetahuan dan keterampilan mitra mengalami peningkatan yang luar biasa. Mitra memiliki toko online, iklan bersponsor, pencatatan keuangan digital dan memiliki mesin roasting kopi.

**Kata Kunci:** Pengabdian, Pengrajin Kopi, Pendapatan Usaha, Toko Online, Keuangan Digital.

## Abstract

This community service activity aims to help develop businesses through digital economic and business management, by providing knowledge and skills in productive business management from three areas, namely finance, production and marketing. The partners who are assisted in this activity are coffee craftsmen, namely Komocha Black Coffee (KBC). The main target in this activity is to increase the income of business actors. The methods of this activity are discussion, training, interviews and mentoring. The results of this activity have been felt to be beneficial for the partner team, because the knowledge and skills of the partners have increased tremendously. Partners have online stores, sponsored advertisements, digital financial records and have coffee roasting machines.

**Keywords:** Service, Coffee Craftsmen, Business Income, Online Stores, Digital Finance.

## PENDAHULUAN

Dalam era persaingan global saat ini, inovasi dan kreativitas menjadi kunci utama dalam pengembangan usaha, terutama bagi usaha mikro, kecil dan menengah (UKM) yang bergerak di sektor produk lokal seperti kopi. Di Indonesia, kopi telah menjadi bagian penting dari budaya dan ekonomi, dengan berbagai daerah yang terkenal sebagai penghasil kopi berkualitas. Salah satunya adalah Provinsi Bengkulu yang memiliki potensi besar dalam produksi kopi robusta.

Kelompok pengrajin kopi yang berasal dari Kota Bengkulu ini makin berkembang pesat saat ini. Maka, untuk memiliki daya saing tinggi dan kompetitif, pengrajin kopi harus melakukan inovasi dan pengembangan produk. Salah satu pengrajin kopi harus di Kota Bengkulu yang memiliki keunikan adalah "Komocha Black Coffee (KBC)". Kopi Komocha ini mengambil nama produknya dari bahan baku yang digunakan yaitu Kopi dan Pare (*Momordica Charantia*). Bagian buah pare yang ditambahkan sebagai bahan baku untuk menjadi salah komposisi kopi adalah biji pare yang sudah tua. Hal ini karena biji pare tersebut mengandung senyawa zat yang dapat meningkatkan imunitas tubuh manusia, yang berasal dari alpha momorchorin, beta momorcharin dan *Momordica* Antiviral Protein 30. Inovasi dari pengrajin produk Komocha ini sungguh luar biasa, karena mampu menciptakan satu produk minuman bernilai ekonomis yang berbahan baku campuran dari biji kopi robusta petik merah dan biji pare yang mengandung banyak khasiat. Beberapa khasiat diantaranya adalah kandungan kafein yang rendah pada kopi memberikan kenyamanan bagi penderita magh dan biji pare dapat meningkatkan sistem kekebalan tubuh. Selain itu dengan memanfaatkan biji pare, pengrajin kopi ini berkontribusi pada peningkatan ketahanan pangan lokal di Provinsi Bengkulu, terutama bagi para petani kopi dan pare.

Pengrajin kopi "Komocha" yang beranggotakan 10 orang ini memiliki prospek usaha yang sangat besar secara lokal maupun nasional. Sejak berdirinya Komocha tahun 2019, pembeli "Komocha" sudah mulai berdatangan dari kota Bengkulu hingga seluruh Indonesia. Hal ini menunjukkan bahwa Komocha disambut baik oleh masyarakat dan disukai oleh para penikmat kopi. Namun, pengelolaan manajemen usaha, marketing dan bagian produksi masih terkendala beberapa persoalan yang membutuhkan penyelesaian segera. Komocha belum memiliki pencatatan dan pelaporan keuangan yang baik. Pencatatan yang dilakukan hanya dengan menuliskan jumlah penjualan per-hari pada microsoft excel. Sehingga pelaku usaha tidak bisa melakukan evaluasi penjualan dan pendapatannya secara berkala dengan lebih cepat dan akurat. Selain itu, mitra tidak mengetahui secara pasti berapa keuntungan yang diperoleh selama periode tertentu. Hanya terdapat informasi terkait angka atau jumlah rata-rata penjualan selama 4 bulan (september hingga desember) terakhir di tahun 2023 adalah sebesar 39 pcs, dengan rincian di bulan September terjual sebanyak 48 pcs, bulan oktober sebanyak 44 pcs, bulan november sebanyak 22 pcs dan di bulan desember sebanyak 42 pcs. Dengan demikian Komocha belum pernah mengetahui apakah usahanya mengalami keuntungan ataupun kerugian. Padahal, pencatatan keuangan itu sangat penting dalam pengambilan keputusan usaha dan pengembangan bisnis (Jehaman & Sandra, 2023).

Pelaku usaha Komocha belum dapat meningkatkan kuantitas produk dikarenakan belum memiliki peralatan canggih untuk roasting kopi. Selama ini pelaku usaha menyewa alat roasting pada salah satu kedai kopi di kota Bengkulu dengan harga rata-rata Rp. 30.000,-/kg kopi. Sehingga, biaya produksi cukup besar pada pengolahan biji kopi. Biaya produksi ini cukup membebankan bagi mitra, menyebabkan mitra tidak dapat memperoleh margin keuntungan yang besar untuk setiap produknya. Selain itu, jangkauan pemasaran digital produk masih terbatas. Pemasaran hanya dilakukan hanya melalui brosur dan sampel produk yang di bagikan di tempat-tempat strategis. Selama ini Komocha sudah melakukan pemasaran online dengan menggunakan media sosial instagram dan whatsapp bisnis, namun belum memiliki toko online di marketplace. Komocha juga belum pernah membuat iklan produk bersponsor. Hal ini dikarenakan, mitra belum memiliki kemampuan dan keterampilan untuk melakukan pemasaran produk di marketplace dan tidak bisa membuat iklan produk bersponsor. Permasalahan tersebut tersebut sangat menghambat proses bisnis dari hulu ke hilir. Jika, permasalahan teratas, maka biaya produksi dan manajemen dapat ditekan dan angka penjualan akan segera meningkat dan menumbuhkan tingkat keuntungan yang diperoleh.

Berdasarkan permasalahan diatas, kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini difokuskan pada masalah yang dihadapi oleh mitra. Kegiatan pengabdian yang dilakukan berupa Pelatihan dan pendampingan pencatatan keuangan mitra dengan menggunakan aplikasi SiApik, Pemberian mesin roasting biji kopi, Pelatihan pembuatan toko online di marketplace serta, dan pendampingan pembuatan iklan produk bersponsor. Tujuan kegiatan dari program ini adalah membantu mengembangkan usaha melalui pengelolaan bisnis digital, pemberian pengetahuan, keterampilan dan kemampuan manajemen usaha produktif secara ekonomi yaitu Komocha Black Coffee (KBC) agar dapat meningkatkan pendapatan pelaku usaha. Adapun bentuk program ini berupa pelatihan pendampingan keterampilan pencatatan keuangan yang baik secara digital, pembuatan serta pemberian mesin roasting kopi, dan pelatihan dan pendampingan keterampilan pemasaran produk secara digital agar KBC mampu mengelola produk/penjualan dan meningkatkan pendapatan usahanya di masa mendatang.

## METODE

Rangkaian kegiatan pengabdian ini dilakukan dengan tiga tahapan. Tahap pertama, Kegiatan pelatihan pencatatan keuangan secara digital. Tahap kedua adalah Pelatihan pembuatan toko online di marketplace shopee dan tokopedia, dan pendampingan pembuatan iklan produk bersponsor. Tahap pertama dan tahap kedua dilaksanakan kegiatan dengan menggunakan metode diskusi dan pelatihan. Karena melalui diskusi dan pelatihan, pengetahuan dan keterampilan mitra akan dapat meningkat dan peserta kegiatan dapat bertanya langsung secara detail kepada narasumber. Sedangkan, pada tahap ketiga adalah pembuatan mesin roasting kopi yang dilakukan dengan metode praktik dan simulasi penggunaan mesin. Setelah kegiatan dilaksanakan, maka tim pengabdian akan melakukan pendampingan secara mendalam, monitoring dan evaluasi kegiatan.

Tim kegiatan pengabdian ini merupakan kegiatan Tri Dharma perguruan tinggi yang dilaksanakan oleh tim dosen dari dua perguruan tinggi yaitu Universitas Bengkulu dan Universitas Dehasen. Kegiatan ini dapat terselegrakan dengan baik karena mendapatkan support dan bantuan pendanaan

dari Direktorat Riset, Teknologi, dan Pengabdian kepada Masyarakat, Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi Riset dan Teknologi, Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset dan Teknologi. Kegiatan pelatihan bidang keuangan dan pemasaran diatas melibatkan 10 orang anggota mitra, 3 orang tim pengabdi dan 3 orang mahasiswa Universitas Bengkulu.

Pada pelatihan pencatatan dan pembuatan laporan keuangan digital menggunakan aplikasi “Si Apik” yang merupakan aplikasi yang dikembangkan dan direkomendasikan oleh Bank Indonesia untuk dipergunakan dengan baik oleh UMKM. Penggunaannya yang mudah dan dapat digunakan dengan gratis, membuat banyak UMKM berbondong-bondong mengunduh aplikasi ini. Oleh karena itu, aplikasi ini dipilih oleh tim pengabdi untuk diajarkan kepada KBC dalam mempermudah mencatat dan membuat laporan keuangan. Pada pelatihan toko online, tim pengabdi memilih menggunakan marketplace Shopee, karena lebih mudah digunakan dan sudah familiar digunakan oleh tim mitra dalam berbelanja online. Selain toko online, tim pengabdi juga membantu mitra untuk memiliki membuat iklan produk yang bersponsor melalui social media instagram.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pertama pengabdian ini dimulai dari Pelatihan pencatatan keuangan yang berbasis digital, menggunakan aplikasi Si Apik dan Pelatihan pembuatan toko online KBC di marketplace, telah dilaksanakan pada tanggal 26 september 2024 yang bertempat di lokasi “Adem Resto” Kota Bengkulu. Total peserta yang hadir berjumlah lebih 20 orang, yang terdiri dari 3 orang tim pengabdi, 3 orang tim mahasiswa Universitas Bengkulu, 10 orang anggota mitra KBC, 1 orang dari tamu dari pengrajin “Kopi Kite”, dan 2 orang mahasiswa dari Universitas United.

Dalam pelaksanaan kegiatan, terlihat antusias dan semangat yang tinggi dari peserta untuk menerima pengetahuan dan informasi bagaimana penggunaan aplikasi Si Apik dalam mencatat laporan keuangan. Karena selama ini, mitra hanya menggunakan aplikasi Ms. Excel dalam melakukan pencatatan hasil penjualan. Sementara itu, mitra belum pernah mengetahui berapa keuntungan yang diperoleh dari hasil usahanya. Pemanfaatan aplikasi keuangan digital dapat membantu UMKM dalam menghasilkan laporan keuangan yang akurat dan efisien, sehingga dapat meningkatkan manajemen keuangan dalam mendukung pertumbuhan usaha (Yahyasari & As’ari, 2024). Bank Indonesia sangat mendukung peningkatan kapasitas usaha UMKM dalam melakukan pencatatan transaksi keuangannya dengan menyediakan sarana aplikasi Si Apik yang berbasis web dan mobile agar UMKM memiliki akses pembiayaan yang lebih mudah dan menjadi solusi keuangan UMKM untuk naik kelas (Salsabila et al., 2023).

Adapun hasil kegiatan pengabdian ini dapat dijelaskan dalam penjelasan berikut :

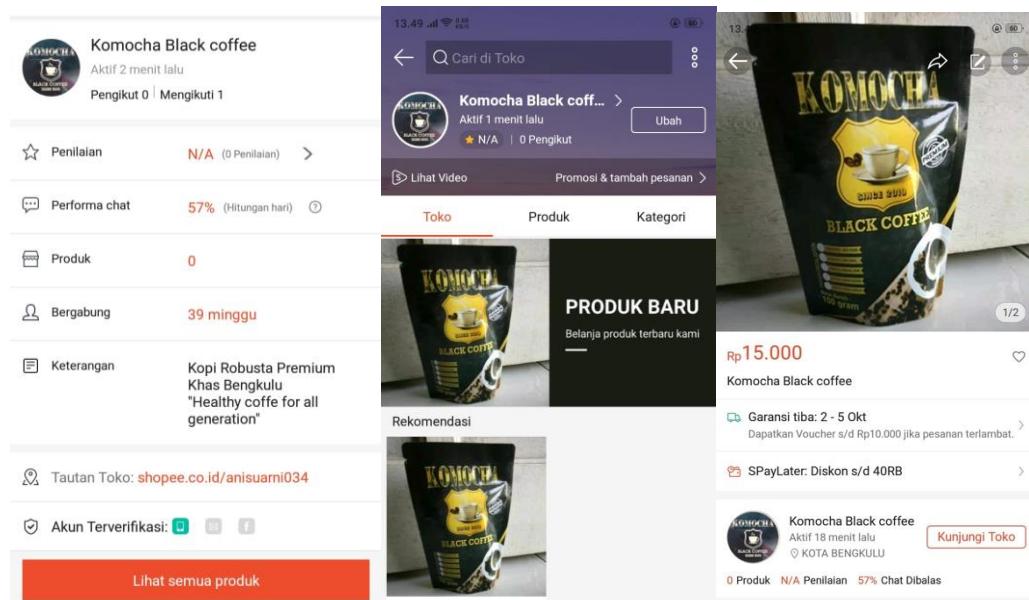
1. Tim pengabdi telah menyelesaikan permasalahan keuangan mitra dengan memberikan pengetahuan dan keterampilan mencatat keuangannya secara digital dengan aplikasi Si Apik. Melalui aplikasi tersebut, tim pengabdi telah mendampingi KBC untuk dapat menginput transaksi, memantau dan mengevaluasi jumlah pemasukan dan pengeluaran yang terjadi secara periodik dan realtime. Laporan keuangan yang telah didampingi untuk disusun dalam periode 1 bulanan. Dengan demikian tim pengabdi dapat melakukan evaluasi laporan keuangan tersebut.



Gambar 1. Foto Bersama

2. Pada bidang marketing, tim telah membantu menyelesaikan persoalan marketing dengan meningkatkan jangkauan penjualan produk melalui pemberian pengetahuan dan keterampilan mitra dalam membuat toko online di marketplace Shopee. Dengan demikian, mitra dapat melakukan transaksi penjualan secara digital dan produk dapat tersebar luas di seluruh indonesia. Tim pelaksana akan melakukan pelatihan sebanyak 1 (satu) kali dan 3 (tiga) kali pendampingan kepada

mitra dari pembuatan akun toko, hingga transaksi penjualan dilakukan. Selain itu, tim pelaksana membantu mendesign materi iklan digital dan menjalankan iklan bersponsornya selama sebulan.



Gambar 2. Produk Marketing

3. Pada bidang produksi, tim pengabdi memberikan mesin roasting kopi kepada mitra, sehingga mitra tidak perlu lagi menyewa mesin roasting dari kedai kopi lain. Mesin roasting kopi merupakan sebuah mesin yang digunakan untuk menyangrai biji kopi agar matang, sehingga siap untuk diproses lebih lanjut. Adapun gambar mesin yang diberikan ke KBC adalah sebagai berikut :



Gambar 3. Mesin Roasting Kopi

## SIMPULAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini merupakan kegiatan yang berskema Pengabdian Kemitraan Masyarakat (PKM) yang mendapatkan pendanaan dari Direktorat Riset, Teknologi, dan Pengabdian kepada Masyarakat, Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi Riset dan Teknologi, Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset dan Teknologi. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini berhasil menyelesaikan permasalahan mitra pada tiga bidang usaha, yaitu manajemen keuangan, pemasaran dan bidang produksi. Pada bidang keuangan, tim pengabdi telah membantu dan mendampingi mitra dalam melakukan pencatatan keuangan secara digital. Bidang pemasaran, mitra usaha telah mendaftarkan toko onlinenya pada marketplace Shopee dan telah memiliki pesan iklan bersponsor. Pada bidang produksi, mitra mendapat sebuah unit mesin roasting untuk proses produksi

sehingga kuantitas produk dan kualitasnya semakin meningkat. Ketiga pelatihan dan pendampingan tersebut dapat meningkatkan kapasitas dan pemberdayaan mitra yang lebih baik lagi, sehingga mitra juga mendapatkan kenaikan keuntungan dan pendapatan usaha.

**UCAPAN TERIMA KASIH**

Terima kasih kepada seluruh pihak yang telah ikut berpartisipasi dan ikut andil dalam penelitian ini, terutama Prodi dan Kampus atau Universitas tercinta.

**DAFTAR PUSTAKA**

- Jehaman, T. A., & Sandra, Y. T. A. (2023). Pelatihan Pencatatan Laporan Keuangan pada UMKM Toko Sayur Barokah dan dan Toko Sembako Ibu Lily. *Community Development Journal : Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 4(5), 10632–10637.
- Salsabila, A., Akademi, P., Manajemen, S., Bakti, T., Manajemen, A. S., Sekretari, A., & Taruna Bakti, M. (2023). Pelatihan Aplikasi SIAPIK bagi Pendamping UMKM oleh Kantor Perwakilan Bank Indonesia Jawa Barat. *JPP IPTEK (Jurnal Pengabdian Dan Penerapan IPTEK)*, 7(2), 147–154. <https://doi.org/10.31284/J.JPP-IPTEK.2023.V7I2.4618>
- Yahyasari, S. D. D., & As'ari, H. (2024). Pendampingan Pembukuan Keuangan Digital Dengan Aplikasi BukuWarung Bagi Para UMKM Di Teras Malioboro 1. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Nusantara*, 5(2), 2801–2807. <https://doi.org/10.55338/JPKMN.V5I2.3383>