

Peningkatan Produksi Dan Daya Saing Usaha Bubuk Kopi UKT Talang Tangsi Melalui Roasting Semi-Otomatis Dan Digital Marketing

Indra Hartini ¹⁾; Markus ²⁾; Agus Prakarsya ³⁾

^{1,2,3,4,5)} Universitas Serelo Lahat

Email: ¹ indrahartini165@165@gmail.com

ARTICLE HISTORY

Received [28 Juli 2026]

Revised [13 September 2026]

Accepted [16 September 2026]

KEYWORDS

Coffee Powder, Community Empowerment, Digital Marketing, Semi-Automatic Roasting, Small And Medium Enterprises

This is an open access article under the [CC-BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license



ABSTRAK

Usaha Kelompok Tani (UKT) Talang Tangsi di Desa Talang Tangsi, Kecamatan Pajar Bulan, Kabupaten Lahat menghadapi permasalahan pada aspek produksi dan pemasaran bubuk kopi. Proses roasting masih dilakukan secara manual sehingga kualitas hasil sangrai belum konsisten dan kapasitas produksi relatif rendah. Selain itu, pemasaran produk masih dilakukan secara konvensional sehingga jangkauan pasar dan daya saing usaha belum berkembang secara optimal. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan meningkatkan produksi dan daya saing usaha bubuk kopi melalui penerapan teknologi roasting semi-otomatis dan penguatan digital marketing. Metode pelaksanaan menggunakan pendekatan partisipatif yang meliputi tahap perencanaan dan sosialisasi, analisis kebutuhan, pelatihan dan penerapan teknologi, pendampingan, serta evaluasi dan keberlanjutan. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa mitra mampu mengoperasikan mesin roasting semi-otomatis secara mandiri sehingga proses produksi menjadi lebih efisien dan mutu bubuk kopi lebih konsisten. Selain itu, mitra memperoleh keterampilan dalam mengelola pemasaran digital melalui media sosial, memperbaiki desain kemasan dan label produk, serta menyusun konten promosi untuk memperluas jangkauan pasar. Program ini memberikan kontribusi positif terhadap peningkatan kapasitas produksi, kualitas produk, dan kemampuan pemasaran sehingga mendukung peningkatan daya saing usaha bubuk kopi UKT Talang Tangsi secara berkelanjutan.

ABSTRACT

The Talang Tangsi Farmer Group Business located in Talang Tangsi Village, Pajar Bulan District, Lahat Regency, encountered challenges in coffee production and marketing. The roasting process was still carried out manually, resulting in inconsistent product quality and limited production capacity. In addition, marketing activities relied mainly on conventional methods, limiting market reach and business competitiveness. This community service program aimed to improve coffee production capacity and business competitiveness through the implementation of semi-automatic roasting technology and digital marketing. The program employed a participatory approach consisting of planning and socialization, needs assessment, technology training and implementation, mentoring, evaluation, and sustainability stages. The results showed that the partners were able to operate the semi-automatic roasting machine independently, leading to a more efficient production process and more consistent coffee quality. Furthermore, the participants gained skills in managing digital marketing through social media, improving product packaging and labeling, and creating promotional content to expand market reach. Overall, the program contributed positively to increasing production capacity, product quality, and marketing capability, thereby strengthening the long-term competitiveness of the Talang Tangsi coffee business.

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran penting dalam meningkatkan pertumbuhan ekonomi, menciptakan lapangan kerja, serta mengembangkan potensi ekonomi berbasis sumber daya lokal. Salah satu komoditas perkebunan yang memiliki nilai ekonomi tinggi adalah kopi. Indonesia merupakan salah satu negara penghasil kopi terbesar di dunia dengan kopi robusta sebagai salah satu komoditas unggulan yang banyak dibudidayakan di berbagai daerah, termasuk Kabupaten Lahat, Provinsi Sumatera Selatan. Pengolahan kopi menjadi bubuk kopi merupakan bentuk hilirisasi hasil perkebunan yang mampu meningkatkan nilai tambah produk sekaligus memperluas peluang pasar apabila didukung oleh penerapan teknologi produksi dan strategi pemasaran yang tepat.

Kabupaten Lahat memiliki potensi produksi kopi robusta yang cukup besar. Potensi tersebut dimanfaatkan oleh Usaha Kelompok Tani (UKT) Talang Tangsi yang berlokasi di Desa Talang Tangsi, Kecamatan Pajar Bulan, Kabupaten Lahat melalui usaha pengolahan kopi robusta menjadi bubuk kopi. Kelompok usaha ini telah memanfaatkan bahan baku lokal yang tersedia secara berkelanjutan dan memiliki pengalaman dalam pengolahan kopi. Namun demikian, hasil observasi lapangan menunjukkan bahwa usaha tersebut masih menghadapi berbagai kendala sehingga produktivitas dan daya saing produk belum berkembang secara optimal. Permasalahan utama yang dihadapi mitra berada pada aspek produksi. Proses roasting masih dilakukan secara manual menggunakan peralatan sederhana sehingga pengaturan suhu dan waktu pemanggangan belum dapat dilakukan secara optimal. Kondisi tersebut menyebabkan tingkat kematangan biji kopi tidak merata sehingga kualitas aroma, warna, dan cita rasa bubuk kopi belum konsisten. Selain itu, proses produksi masih memerlukan waktu yang relatif lama sehingga kapasitas produksi hanya berkisar $\pm 5-7$ kg bubuk kopi per minggu dan belum mampu

memenuhi permintaan pasar secara optimal. Keterbatasan teknologi produksi tersebut juga berdampak pada rendahnya efisiensi proses kerja dan produktivitas usaha.

Permasalahan juga ditemukan pada aspek pemasaran. Penjualan produk masih dilakukan secara konvensional kepada pelanggan tetap dan masyarakat sekitar. Produk belum memiliki identitas merek yang kuat, desain kemasan yang menarik, maupun label produk yang informatif. Selain itu, pemanfaatan media sosial, WhatsApp Business, dan marketplace sebagai media promosi serta penjualan belum dilakukan secara optimal. Akibatnya, jangkauan pemasaran masih terbatas dan daya saing produk relatif rendah dibandingkan produk sejenis yang telah memanfaatkan pemasaran digital.

Berbagai kegiatan pengabdian kepada masyarakat telah dilakukan untuk meningkatkan kapasitas UMKM kopi melalui penerapan teknologi maupun pemasaran digital. Pelatihan digital marketing pada UMKM kopi di Desa Sukorejo, Kabupaten Bondowoso menunjukkan bahwa pemanfaatan media sosial dan pembuatan konten promosi mampu meningkatkan pengetahuan pelaku usaha dalam memasarkan produk secara digital. Demikian pula kegiatan pendampingan pemasaran UMKM kopi di Desa Tempur, Kabupaten Jepara melalui pendekatan Participatory Learning and Action berhasil meningkatkan kemampuan pelaku UMKM dalam branding dan pemanfaatan media digital untuk memperluas jangkauan pasar. Pengabdian lain di Desa Pakuan, Kabupaten Lombok Barat juga menunjukkan bahwa pelatihan digital marketing berbasis media sosial dan marketplace mampu meningkatkan kemampuan promosi serta memperkuat identitas produk kopi lokal. Meskipun demikian, sebagian besar kegiatan pengabdian tersebut masih berfokus pada penguatan pemasaran digital atau branding produk. Sementara itu, permasalahan yang dihadapi UKT Talang Tangsi tidak hanya terletak pada aspek pemasaran, tetapi juga pada keterbatasan teknologi produksi yang menyebabkan kapasitas produksi rendah dan mutu bubuk kopi belum konsisten. Dengan demikian, diperlukan suatu program pemberdayaan yang mengintegrasikan peningkatan teknologi produksi dan pemasaran digital sehingga mampu meningkatkan produktivitas sekaligus memperkuat daya saing usaha. Sebagai solusi atas permasalahan tersebut, kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini menerapkan teknologi roasting semi-otomatis untuk meningkatkan efisiensi proses produksi, kapasitas produksi, dan konsistensi mutu bubuk kopi. Selain itu, dilakukan pendampingan digital marketing melalui pengembangan identitas merek, perbaikan desain kemasan dan label produk, pelatihan penggunaan media sosial, penyusunan konten promosi, serta pemanfaatan marketplace sebagai media pemasaran. Seluruh kegiatan dilaksanakan dengan pendekatan partisipatif mulai dari identifikasi kebutuhan, sosialisasi, pelatihan, pendampingan, hingga monitoring dan evaluasi sehingga mitra mampu mengoperasikan teknologi produksi dan mengelola pemasaran digital secara mandiri.

Kegiatan ini memiliki kebaruan dibandingkan pengabdian sebelumnya karena mengintegrasikan teknologi roasting semi-otomatis dengan digital marketing dalam satu model pemberdayaan. Integrasi kedua pendekatan tersebut tidak hanya berorientasi pada peningkatan kualitas dan kapasitas produksi, tetapi juga memperluas akses pasar melalui pemanfaatan media digital sehingga menghasilkan peningkatan daya saing usaha secara menyeluruh. Pendekatan ini diharapkan dapat menjadi model pemberdayaan yang dapat direplikasi pada kelompok usaha kopi lainnya di Kabupaten Lahat.

Berdasarkan uraian tersebut, tujuan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah meningkatkan kapasitas produksi dan daya saing usaha bubuk kopi UKT Talang Tangsi melalui penerapan teknologi roasting semi-otomatis dan penguatan digital marketing. Melalui kegiatan ini diharapkan mitra mampu meningkatkan efisiensi proses produksi, menghasilkan bubuk kopi dengan mutu yang lebih konsisten, memperluas jangkauan pemasaran melalui media digital, serta meningkatkan keberlanjutan usaha dan pendapatan kelompok secara mandiri.

METODE

Metode Metode pelaksanaan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) dirancang secara sistematis untuk menjawab permasalahan prioritas mitra pada aspek peningkatan produksi dan daya saing usaha, melalui penerapan teknologi roasting semi-otomatis dan penguatan digital marketing. Pendekatan partisipatif dipilih agar mitra terlibat aktif sejak perencanaan hingga evaluasi, sehingga program dapat berkelanjutan setelah kegiatan berakhir. Tahapan pelaksanaan kegiatan PkM disusun dalam lima tahap utama, sebagaimana tergambar pada Gambar 5. Pelaksanaan PkM, sebagai berikut. (Mahmud H, Suhardi, 2024).



Gambar 1 Metode Pelaksanaan PkM

Tahap Perencanaan dan Sosialisasi

Tahap awal diawali dengan observasi lapangan dan diskusi terfokus bersama UKT Talang Tangsi untuk mengidentifikasi kondisi awal usaha, khususnya pada proses roasting, kapasitas produksi, dan sistem pemasaran bubuk kopi. Kegiatan ini bertujuan memastikan bahwa permasalahan yang dihadapi mitra sesuai dengan kondisi riil di lapangan. Selanjutnya dilakukan sosialisasi program kepada seluruh anggota UKT Talang Tangsi untuk menyampaikan tujuan kegiatan, ruang lingkup program, tahapan pelaksanaan, peran masing-masing pihak, serta indikator keberhasilan yang akan dicapai. Pada tahap ini juga disepakati rencana kerja, jadwal kegiatan, dan pembagian peran sehingga mitra memiliki pemahaman dan komitmen yang sama terhadap pelaksanaan program.

Tahap Analisis Kebutuhan

Analisis kebutuhan dilakukan melalui wawancara mendalam dan pengamatan langsung terhadap proses produksi, pengemasan, dan pemasaran bubuk kopi. Analisis mencakup aspek teknis, seperti proses roasting dan kapasitas produksi, serta aspek nonteknis, seperti pola pemasaran dan akses pasar. Hasil analisis menunjukkan bahwa kebutuhan utama mitra meliputi peningkatan efisiensi dan kapasitas proses roasting, peningkatan konsistensi mutu bubuk kopi, serta perluasan akses pasar melalui pemasaran digital. Hasil analisis tersebut menjadi dasar dalam penyusunan materi pelatihan dan pendampingan yang akan dilaksanakan.

Tahap Pelatihan dan Penerapan Teknologi

Tahap ini merupakan inti kegiatan pengabdian yang terdiri atas dua aktivitas utama. Pertama, pelatihan dan penerapan teknologi roasting semi-otomatis melalui pengenalan komponen alat, pengaturan suhu dan waktu roasting, serta praktik langsung pengoperasian alat hingga mitra mampu mengoperasikan peralatan secara mandiri. Kedua, pelatihan digital marketing yang difokuskan pada pemanfaatan media sosial dan platform daring sebagai sarana pemasaran produk. Materi yang diberikan meliputi pembuatan akun bisnis, penyusunan konten promosi sederhana, teknik komunikasi dengan konsumen, dan strategi penjualan daring untuk memperkuat identitas produk dan memperluas jangkauan pasar.

Tahap Pendampingan

Pendampingan dilakukan secara berkala selama proses implementasi teknologi dan pemasaran digital. Tim pengabdian mendampingi mitra dalam pengoperasian alat roasting semi-otomatis, penyusunan rencana produksi, pengelolaan akun pemasaran digital, serta pelaksanaan strategi promosi produk. Pendampingan bertujuan memastikan bahwa teknologi dan strategi pemasaran dapat diterapkan secara konsisten serta membantu mitra mengatasi berbagai kendala yang muncul selama pelaksanaan kegiatan.

Tahap Evaluasi dan Keberlanjutan

Evaluasi pelaksanaan program dilakukan menggunakan pendekatan pretest–posttest dengan membandingkan kondisi sebelum dan sesudah kegiatan pada aspek kapasitas produksi, kualitas produk, dan pemasaran digital. Evaluasi pemasaran mencakup perubahan jangkauan promosi digital dan respons konsumen terhadap produk. Keberlanjutan program diarahkan pada kemampuan mitra dalam mengoperasikan teknologi roasting semi-otomatis serta menjalankan pemasaran digital secara mandiri setelah kegiatan berakhir. Untuk mendukung keberlanjutan tersebut disusun panduan operasional sederhana mengenai penggunaan alat roasting dan pengelolaan akun pemasaran digital sebagai acuan bagi mitra.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Aktivitas

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) dengan tema Peningkatan Produksi dan Daya Saing Usaha Bubuk Kopi UKT Talang Tangsi melalui Roasting Semi-Otomatis dan Digital Marketing telah dilaksanakan sesuai dengan tahapan yang direncanakan. Kegiatan ini bertujuan untuk membantu UKT Talang Tangsi meningkatkan kapasitas produksi, menghasilkan mutu bubuk kopi yang lebih konsisten, serta memperluas jangkauan pemasaran melalui pemanfaatan media digital. Seluruh rangkaian kegiatan dilaksanakan secara partisipatif dengan melibatkan anggota UKT Talang Tangsi sejak tahap perencanaan hingga evaluasi sehingga mitra berperan aktif dalam setiap proses pelaksanaan program.

Tahap awal kegiatan diawali dengan koordinasi dan sosialisasi bersama ketua serta anggota UKT Talang Tangsi. Pada tahap ini tim pengabdian menjelaskan tujuan, sasaran, jadwal pelaksanaan, dan manfaat program yang akan dilaksanakan. Selain itu dilakukan observasi lapangan dan diskusi untuk mengidentifikasi kondisi usaha bubuk kopi yang sedang berjalan. Hasil observasi menunjukkan bahwa proses roasting masih dilakukan secara manual sehingga pengaturan suhu dan waktu pemanggangan sangat bergantung pada pengalaman operator. Kondisi tersebut menyebabkan hasil roasting belum seragam, kualitas bubuk kopi belum konsisten, dan kapasitas produksi masih terbatas. Di sisi lain, pemasaran produk masih dilakukan secara konvensional sehingga jangkauan pasar belum berkembang secara optimal.

Berdasarkan hasil identifikasi tersebut, tim pengabdian menyusun materi pelatihan yang difokuskan pada dua aspek utama, yaitu peningkatan teknologi produksi dan penguatan pemasaran digital. Pada aspek produksi, kegiatan diawali dengan pengenalan mesin roasting semi-otomatis sebagai teknologi yang mampu membantu proses penyangraian kopi menjadi lebih terkontrol. Materi pelatihan meliputi pengenalan komponen mesin, prosedur pengoperasian, pengaturan suhu dan waktu roasting, serta teknik perawatan alat agar dapat digunakan secara berkelanjutan. Setelah penyampaian materi, peserta diberikan kesempatan untuk melakukan praktik langsung menggunakan mesin roasting semi-otomatis dengan pendampingan dari tim pelaksana.

Pelaksanaan praktik dilakukan secara bertahap mulai dari persiapan bahan baku, proses penyangraian, pendinginan hasil roasting, hingga penggilingan biji kopi menjadi bubuk kopi. Selama kegiatan berlangsung, anggota UKT Talang Tangsi menunjukkan antusiasme yang tinggi dalam mengikuti setiap tahapan pelatihan. Peserta tidak hanya mempelajari cara mengoperasikan mesin, tetapi juga memahami pentingnya pengaturan suhu dan waktu roasting dalam menghasilkan aroma, warna, dan cita rasa kopi yang lebih konsisten. Melalui praktik secara langsung, mitra memperoleh pengalaman baru dalam memanfaatkan teknologi tepat guna untuk mendukung peningkatan kualitas produksi.

Selain peningkatan pada aspek produksi, kegiatan juga difokuskan pada penguatan kemampuan pemasaran digital. Tim pengabdian memberikan pelatihan mengenai pentingnya digital marketing dalam memperluas akses pasar produk bubuk kopi. Materi yang diberikan meliputi pembuatan akun media sosial usaha, penyusunan identitas merek, teknik fotografi produk menggunakan telepon pintar, penyusunan caption promosi, serta strategi membangun komunikasi dengan konsumen melalui platform digital. Mitra juga diberikan pemahaman mengenai pentingnya konsistensi dalam mengunggah konten promosi sebagai salah satu upaya membangun kepercayaan konsumen terhadap produk.

Sebagai bagian dari penguatan identitas produk, tim pengabdian turut mendampingi mitra dalam memperbaiki desain kemasan dan label produk. Kemasan yang sebelumnya masih sederhana dikembangkan menjadi lebih informatif dengan mencantumkan identitas usaha, nama produk, dan informasi lain yang mendukung daya tarik produk di pasaran. Perbaikan kemasan ini diharapkan dapat meningkatkan nilai tambah produk sekaligus memperkuat citra UKT Talang Tangsi sebagai produsen bubuk kopi robusta lokal yang memiliki kualitas baik.

Setelah seluruh rangkaian pelatihan selesai dilaksanakan, kegiatan dilanjutkan dengan pendampingan kepada mitra dalam menerapkan hasil pelatihan pada kegiatan usaha sehari-hari. Pendampingan dilakukan pada penggunaan mesin roasting semi-otomatis, pengelolaan media sosial usaha, penyusunan konten promosi, serta evaluasi terhadap hasil produksi yang dihasilkan. Melalui pendampingan tersebut, mitra memperoleh kesempatan untuk berkonsultasi secara langsung mengenai berbagai kendala yang dihadapi sehingga proses penerapan teknologi dapat berjalan dengan lebih baik.

Secara keseluruhan, seluruh aktivitas pengabdian terlaksana sesuai dengan rencana dan memperoleh respon positif dari anggota UKT Talang Tangsi. Kegiatan ini tidak hanya memberikan tambahan pengetahuan mengenai penggunaan teknologi roasting semi-otomatis dan pemasaran digital, tetapi juga meningkatkan motivasi mitra untuk mengembangkan usaha bubuk kopi secara lebih produktif, inovatif, dan berorientasi pada peningkatan daya saing di pasar.

Penyelesaian Masalah

Pelaksanaan program Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) di UKT Talang Tangsi difokuskan pada penyelesaian dua permasalahan utama yang dihadapi mitra, yaitu rendahnya efisiensi proses produksi bubuk kopi akibat penggunaan metode roasting manual serta belum optimalnya pemasaran produk melalui media digital. Kedua permasalahan tersebut menjadi faktor yang membatasi perkembangan usaha karena berdampak pada kualitas produk yang belum konsisten, kapasitas produksi yang masih rendah, serta jangkauan pemasaran yang terbatas.

Peningkatan Produksi melalui Penerapan Mesin Roasting Semi-Otomatis

Sebelum program dilaksanakan, proses roasting kopi dilakukan menggunakan peralatan sederhana dengan pengaturan suhu dan waktu yang masih mengandalkan pengalaman operator.

Kondisi tersebut menyebabkan tingkat kematangan biji kopi sering kali tidak seragam sehingga memengaruhi aroma, warna, dan cita rasa bubuk kopi. Selain itu, proses roasting manual membutuhkan pengawasan secara terus-menerus sehingga efisiensi waktu dan tenaga kerja belum optimal. Berdasarkan hasil identifikasi kebutuhan yang dilakukan bersama mitra, penerapan mesin roasting semi-otomatis dipilih sebagai solusi untuk meningkatkan kualitas dan kapasitas produksi bubuk kopi.

Tim pengabdian memberikan pelatihan penggunaan mesin roasting semi-otomatis yang diawali dengan pengenalan komponen mesin, fungsi masing-masing bagian, serta prosedur pengoperasian yang benar. Selanjutnya dilakukan demonstrasi penggunaan alat mulai dari persiapan bahan baku, pengaturan suhu dan waktu roasting, proses pendinginan, hingga penggilingan biji kopi menjadi bubuk kopi. Kegiatan ini memberikan kesempatan kepada seluruh anggota UKT Talang Tangsi untuk mempraktikkan secara langsung penggunaan mesin dengan pendampingan dari tim pelaksana.



Gambar 1. Kegiatan Sosialisasi Program Pengabdian kepada UKT Talang Tangsi

Melalui praktik secara langsung, anggota kelompok mulai memahami bahwa pengaturan suhu dan waktu roasting yang tepat berpengaruh terhadap kualitas bubuk kopi yang dihasilkan. Penggunaan mesin roasting semi-otomatis membantu menghasilkan tingkat kematangan biji kopi yang lebih merata sehingga aroma, warna, dan cita rasa produk menjadi lebih konsisten dibandingkan proses roasting secara manual. Selain itu, penggunaan mesin juga membuat proses produksi menjadi lebih mudah dikendalikan dan mengurangi ketergantungan terhadap keterampilan individu operator.



Gambar 2. Penyerahan Mesin Roasting Semi-Otomatis kepada Mitra

Selain peningkatan kualitas produk, penggunaan mesin roasting semi-otomatis juga memberikan manfaat terhadap efisiensi proses produksi. Proses roasting menjadi lebih terkontrol sehingga waktu kerja dapat dimanfaatkan secara lebih efektif. Selama proses roasting berlangsung, anggota kelompok dapat mempersiapkan tahapan produksi lainnya seperti pengemasan dan penataan produk. Kondisi ini menunjukkan bahwa penerapan teknologi tepat guna mampu meningkatkan produktivitas usaha sekaligus mendukung keberlanjutan kegiatan produksi.



Gambar 3. Pelatihan Penggunaan Mesin Roasting Semi-Otomatis

Setelah beberapa kali praktik, anggota UKT Talang Tangsi mulai mampu mengoperasikan mesin roasting secara mandiri. Pendampingan yang dilakukan selama kegiatan memberikan kepercayaan diri kepada mitra dalam menggunakan teknologi baru sehingga mesin roasting semi-otomatis dapat dimanfaatkan sebagai bagian dari proses produksi sehari-hari.

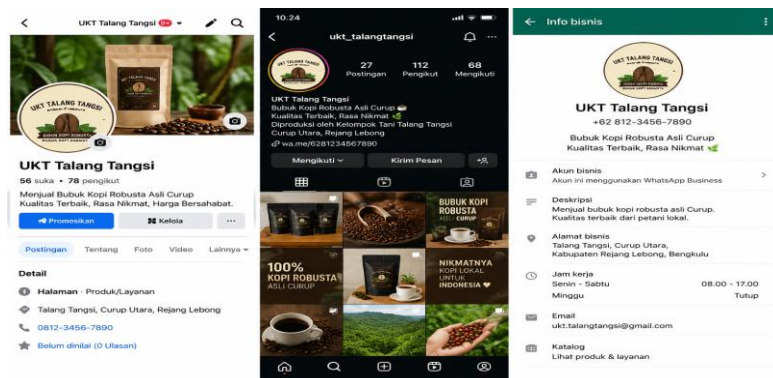
Peningkatan Daya Saing melalui Digital Marketing

Permasalahan lain yang dihadapi mitra adalah pemasaran produk yang masih dilakukan secara konvensional dan terbatas pada konsumen di lingkungan sekitar. Produk bubuk kopi UKT Talang Tangsi juga belum memiliki identitas visual yang kuat sehingga kurang mampu menarik perhatian konsumen yang lebih luas. Kondisi tersebut menyebabkan peluang pengembangan pasar belum dimanfaatkan secara optimal. Untuk mengatasi permasalahan tersebut, tim pengabdian memberikan pelatihan digital marketing yang meliputi pembuatan akun media sosial usaha, penyusunan konten promosi, teknik fotografi produk menggunakan telepon pintar, penyusunan caption yang menarik, serta strategi membangun komunikasi dengan konsumen melalui media digital. Selain itu, mitra juga diberikan pemahaman mengenai pentingnya menjaga konsistensi unggahan konten sebagai upaya memperluas jangkauan promosi dan meningkatkan kepercayaan konsumen.



Gambar 4. Pelatihan Digital Marketing kepada Anggota UKT Talang Tangsi

Sebagai bagian dari penguatan identitas usaha, tim pengabdian turut mendampingi mitra dalam memperbaiki desain kemasan dan label produk. Kemasan yang lebih menarik serta informasi produk yang lebih lengkap diharapkan mampu meningkatkan nilai tambah dan memperkuat citra produk bubuk kopi UKT Talang Tangsi di mata konsumen. Selanjutnya, mitra didampingi dalam mengunggah foto produk, menyusun informasi promosi, serta mengelola akun media sosial usaha secara mandiri.



Gambar 6. Pengelolaan Akun Media Sosial sebagai Sarana Promosi Produk

Pelaksanaan pelatihan digital marketing menunjukkan bahwa anggota UKT Talang Tangsi memiliki antusiasme yang tinggi dalam memanfaatkan media digital sebagai sarana pemasaran. Meskipun pada tahap awal masih memerlukan pendampingan dalam penyusunan konten promosi, secara bertahap mitra mulai mampu mengelola akun media sosial dan mempromosikan produk secara mandiri. Kondisi tersebut menjadi langkah awal dalam memperluas akses pasar sekaligus meningkatkan daya saing usaha bubuk kopi di era digital.



Gambar 7. Kemasan dan Label Produk Bubuk Kopi UKT Talang Tangsi

Dampak Pelaksanaan Program

Secara keseluruhan, pelaksanaan program memberikan dampak positif terhadap pengembangan usaha bubuk kopi UKT Talang Tangsi. Dari aspek produksi, penggunaan mesin roasting semi-otomatis membantu meningkatkan konsistensi mutu produk, mempermudah proses roasting, dan mendukung peningkatan efisiensi produksi. Dari aspek pemasaran, pelatihan digital marketing memberikan pengetahuan dan keterampilan baru kepada mitra dalam memanfaatkan media sosial sebagai sarana promosi sehingga peluang menjangkau konsumen yang lebih luas semakin terbuka.

Keberhasilan program didukung oleh tingginya partisipasi anggota UKT Talang Tangsi selama seluruh rangkaian kegiatan. Ketersediaan bahan baku kopi robusta lokal, komitmen mitra untuk menerapkan teknologi yang diperkenalkan, serta pendampingan yang dilakukan secara berkelanjutan menjadi kekuatan utama dalam mendukung penyelesaian permasalahan yang dihadapi. Di sisi lain, masih terdapat beberapa hambatan, seperti perlunya peningkatan keterampilan dalam membuat konten promosi digital secara lebih kreatif dan pengalaman penggunaan mesin roasting yang masih perlu diasah melalui praktik berkelanjutan. Namun demikian, hambatan tersebut dapat diminimalkan melalui pendampingan lanjutan sehingga teknologi yang telah diterapkan dapat dimanfaatkan secara optimal dan berkelanjutan.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat yang dilaksanakan pada UKT Talang Tangsi telah memberikan kontribusi positif dalam menyelesaikan permasalahan yang dihadapi mitra pada aspek produksi dan pemasaran. Penerapan mesin roasting semi-otomatis mampu meningkatkan efisiensi proses produksi dengan menghasilkan proses roasting yang lebih terkontrol sehingga mutu bubuk kopi menjadi lebih konsisten dari segi aroma, warna, dan cita rasa. Selain itu, penggunaan teknologi tersebut juga meningkatkan keterampilan mitra dalam mengoperasikan peralatan produksi yang lebih modern sehingga proses pengolahan kopi menjadi lebih efektif dan produktif.

Pada aspek pemasaran, pelatihan digital marketing memberikan pengetahuan dan keterampilan kepada mitra dalam memanfaatkan media sosial sebagai sarana promosi produk. Mitra telah mampu mengelola akun media sosial usaha, menyusun konten promosi sederhana, serta memperbaiki identitas produk melalui desain kemasan dan label yang lebih menarik. Penerapan strategi pemasaran digital tersebut membuka peluang yang lebih besar untuk memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan daya saing usaha bubuk kopi UKT Talang Tangsi.

Secara keseluruhan, integrasi teknologi roasting semi-otomatis dan digital marketing menjadi solusi yang efektif dalam meningkatkan kapasitas produksi, kualitas produk, serta kemampuan pemasaran mitra. Keberhasilan program didukung oleh partisipasi aktif anggota UKT Talang Tangsi selama proses pelatihan dan pendampingan sehingga teknologi dan pengetahuan yang diberikan dapat diterapkan dalam kegiatan usaha secara berkelanjutan.

Saran

Keberlanjutan program perlu didukung melalui pendampingan secara berkala agar mitra semakin terampil dalam mengoperasikan mesin roasting semi-otomatis serta mampu menjaga konsistensi mutu bubuk kopi yang dihasilkan. Selain itu, UKT Talang Tangsi diharapkan terus mengembangkan strategi digital marketing dengan melakukan pembaruan konten promosi secara rutin, memanfaatkan berbagai platform media sosial dan marketplace, serta memperluas jaringan pemasaran untuk meningkatkan daya saing produk.

Pengembangan program selanjutnya juga dapat diarahkan pada peningkatan diversifikasi produk, penyempurnaan desain kemasan, pengurusan legalitas produk, serta penerapan sistem pencatatan usaha yang lebih baik sehingga usaha bubuk kopi UKT Talang Tangsi dapat berkembang secara berkelanjutan dan memberikan nilai tambah bagi masyarakat.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Direktorat Jenderal Riset dan Pengembangan, Kementerian Pendidikan Tinggi, Sains, dan Teknologi Republik Indonesia yang telah memberikan dukungan pendanaan melalui Program Pengabdian kepada Masyarakat Tahun Anggaran 2026 yang dikelola melalui Platform BIMA, berdasarkan Surat Perjanjian Pelaksanaan Pengabdian kepada Masyarakat Nomor 289/LL2/AL.04.03/PM/2026. Dukungan pendanaan tersebut telah memungkinkan terlaksananya kegiatan pengabdian berjudul "Peningkatan Produksi dan Daya Saing Usaha Bubuk Kopi UKT Talang Tangsi melalui Roasting Semi-Otomatis dan Digital Marketing."

Ucapan terima kasih juga disampaikan kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (LPPM) Universitas Serelo Lahat atas dukungan, koordinasi, dan fasilitasi selama pelaksanaan kegiatan. Apresiasi yang sebesar-besarnya diberikan kepada UKT Talang Tangsi sebagai mitra pengabdian atas partisipasi aktif, kerja sama, dan komitmennya dalam mengikuti seluruh rangkaian kegiatan sehingga program dapat terlaksana dengan baik dan memberikan manfaat dalam meningkatkan kualitas produksi serta daya saing usaha bubuk kopi.

DAFTAR PUSTAKA

- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing management* (15th ed.). Pearson.
- Kotler, P., Kartajaya, H., & Setiawan, I. (2021). *Marketing 5.0: Technology for humanity*. John Wiley & Sons.
- Mahmud, H., & Suhardi. (2024). Penerapan metode partisipatif dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat berbasis pemberdayaan UMKM. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 8(1), 45–56.
- Purwanto, A., Asbari, M., & Santoso, P. B. (2021). Peningkatan daya saing UMKM melalui digital marketing pada era ekonomi digital. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Bisnis*, 26(2), 123–135.
- Raharjo, P. (2017). *Kopi: Panduan budidaya dan pengolahan kopi berkualitas*. Penebar Swadaya.
- Sugiyono. (2022). *Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D* (2nd ed.). Alfabeta.
- Tjiptono, F. (2019). *Strategi pemasaran* (4th ed.). Andi.
- Widodo, S., & Kurniawan, A. (2023). Pendampingan UMKM kopi melalui penerapan digital marketing berbasis media sosial. *Jurnal Abdimas Indonesia*, 4(1), 55–64.
- Yulianti, N., & Prasetyo, B. (2023). Penerapan teknologi roasting pada usaha kopi skala kecil untuk meningkatkan kualitas produk. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Indonesia*, 3(2), 101–110.
- Yusuf, M., & Hidayat, R. (2022). Pemberdayaan UMKM kopi melalui inovasi teknologi dan strategi pemasaran digital. *Jurnal Abdimas Nusantara*, 5(2), 89–98.