

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Analisis Situasi

Kecamatan Wonosalam terletak 35 km sebelah tenggara Kecamatan Jombang. Kecamatan Wonosalam adalah salah satu penghasil durian terbesar di Jawa Timur (1) (2). Selain durian, Wonosalam juga merupakan salah satu daerah penghasil kopi terbaik di Kabupaten Jombang (3) (4). Salah satunya adalah kopi jenis Excelsa yang menjadi kopi terbaik ke-2 di Jawa Timur(5). Kopi adalah minuman hasil seduhan biji kopi yang telah disangrai dan dihaluskan menjadi bubuk. Kopi merupakan salah satu komoditas didunia yang di budidayakan lebih dari 50 negara(6) (7). Dua varietas pohon kopi yang dikenal secara umum yaitu Kopi Robusta (*Coffe canephora*) dan Kopi Arabika (*Coffe arabica*)(8). Diera modern seperti ini, budaya ngopi sudah menjadi tren dan gaya hidup baru. Maka tidak jarang banyak warung kopi menjamur dimana-mana, tetapi kebanyakan petani di desa Sumberjo hanya menjual hasil panennya dengan model bijian tanpa diolah terlebih dahulu. Ada 3 jenis kopi yang dihasilkan petani desa sumberjo antara lain Excelsa, Robusta, dan Arabika(9) (10). Akan tetapi mayoritas desa Sumberjo menyukai jenis kopi Excelsa. Karena Kopi Excelsa kopi yang memiliki rasa buah Nangka yang cenderung asam dan aromanya tajam. Sehingga rasa kopi Excelsa cukup otentik, perpaduan rasa asam, manis, asin, sepat dan juga gurih menjadi ciri khas rasanya(5).



Gambar 1. Hasil Kopi Excelsa dan Biji Kopi Yang Sudah Dikupas

Bentuk biji kopi Excelsa pada Gambar 1 ini cukup unik mirip dengan tetesan air dan berukuran kecil. Cita rasa kopi Excelsa lembut dan memiliki kadar kafein dibawah robusta. Salah satu daerah di wonosalam yang masyarakatnya mengembangkan usaha produksi kopi

Excelsa adalah Desa Sumberjo. Berdasarkan hasil observasi di Desa Sumberjo yang bergerak dalam produksi kopi yang kami pilih sebagai mitra Pemberdayaan Kemitraan Masyarakat (PKM) adalah dengan profil sebagai berikut:

Nama Organisasi : Kelompok Petani Kopi Dsn. Sumberjo
Nama Pemilik/Petani : Ibu Yuyun Wahyuni
Alamat : Desa Sumberjo RT. 03 RW.01, Kec. Wonosalam, Kab. Jombang
Tahun Berdiri : 2010
Produk Organisasi : Kopi
Pemasaran : Dijual eceran di warung setempat
Jenis Bidang Usaha : Produksi Kopi Excelsa
Sertifikat Ijin Usaha : Tidak Ada
Sertifikat Halal : Tidak Ada



Gambar 2. Survey ke Kebun Kopi Excelsa Sumberjo

Berdasarkan Hasil survey dan wawancara pada (Gambar 2) di kebun kopi bersama Bapak Widayat Heru Prasetyo ketua kelompok petani kopi Desa Sumberjo mengungkapkan bahwa selama 3 tahun belakangan di masa pandemi covid-19 kebanyakan petani di desa Sumberjo hanya menjual hasil panennya dengan model borongan bijian tanpa diolah terlebih dahulu. Karena kurangnya pengetahuan membuat petani tidak dapat mengembangkan teknologi yang modern dalam pengolahan biji kopi menjadi bubuk kopi. Padahal penjualan bubuk kopi dapat menaikkan nilai jual ekonomi menjadi berkali lipat daripada penjualan berupa biji kopi. Oleh Karena itulah Pemberdayaan Kemitraan Masyarakat (PKM) ini sangat

penting sekali dilakukan untuk membantu permasalahan klasik mitra. Kelompok Tani Desa Sumberjo menyambut baik dan sangat membutuhkan Kegiatan Pengabdian ini dapat terlaksana di Desa Sumberjo. Ia mengungkapkan, saat ini ada 30 petani dengan total lahan kopi mencapai 30 hektare lebih yang perlu dilakukan pelatihan dan pendampingan tentang strategi pengembangan petani kopi Excelsa di Desa Sumberjo.

1.2 Permasalahan Mitra

Berikut masing-masing komponen yang ada pada skema rangkaian pada gambar 1 adalah sebagai berikut Permasalahan prioritas yang sudah disepakati antara pengusul dan mitra PKM dibagi dalam 3 aspek yaitu :

✓ Aspek Produksi

Berdasarkan hasil wawancara dan diskusi dengan ketua kelompok tani dan Ibu Yuyun salah satu petani kopi Desa Sumberjo yang ditunjukkan pada (Gambar 3), permasalahan utama dalam aspek produksi yaitu proses pengupasan biji kopi menjadi bubuk kopi masih manual. Sedangkan stock biji kopi Ibu yuyun saat ini masih banyak. Oleh karena itu bu Yuyun sangat berharap kegiatan Pemberdayaan Kemitraan Masyarakat (PKM) ini bisa segera terlaksana di Desa Sumberjo.



Gambar 3. Wawancara Pengusul dengan Ketua Kelompok Petani Kopi dan Ibu Yuyun

Pemecahan biji kopi setelah dipanen dari kebun Desa Sumberjo pada Gambar 2 harus dikeringkan terlebih dahulu dengan cara dijemur. Biji kopi yang sudah kering akan dikupas kulitnya untuk diambil bijinya dengan cara ditumbuk secara manual untuk memecahkan kulit kopi tersebut atau menggunakan pengupas biji kopi kering manual seperti Gambar 4. Proses pemecahan biji kopi di desa Sumberjo membutuhkan waktu yang relatif lama, karena biji kopi harus dijemur terlebih dahulu. Apalagi cuaca di Dsn. Sumberjo tidak menentu, terkadang panas, mendung bahkan terjadi hujan dimusim panen kopi. Oleh karena itu Kelompok Petani di Desa Sumberjo membutuhkan mesin produksi yang memiliki TTG (Teknologi Tepat Guna).



Gambar 4. Pengupas Biji Kopi Kering Manual

Setelah biji kopi dikupas kulitnya dan sudah bersih, sebagian petani akan menjual kopinya ke pengepul. Sedangkan petani lainnya seperti Ibu Yuyun akan melakukan proses penggilingan dengan cara tradisional hingga menjadi bubuk kopi halus pada (Gambar 5). Sampai saat ini kelompok tani di Desa Sumberjo belum memiliki mesin penggiling pembuat bubuk kopi sendiri. Sehingga banyak petani yang menjual hasil produksi kopinya dalam bentuk bijian ke pengepul. Oleh karena itu dibutuhkan pemanfaatan teknologi Tepat Guna (TTG) berupa mesin tepat guna dan mesin penggiling pembuat bubuk kopi.



Gambar 5. Hasil Biji Kopi Milik Ibu Yuyun

✓ **Aspek Pemasaran**

Setelah melakukan survey dan wawancara kepada mitra bahwa proses pemasaran produk bubuk kopi yang digunakan mitra tidak ada, hanya sebatas mengandalkan informasi dari mulut kemulut tanpa disertai media sosial dalam melakukan pemasarannya. Selain itu mitra belum mempunyai branding label produk, bubuk kopi hanya dimasukkan ke plastik kiloan tanpa disertai dengan identitas pembuat atau logo branding (Gambar 5). Mitra juga belum mempunyai profil usaha dan foto produk.

✓ **Aspek Manajemen**

Permasalahan mitra dalam aspek manajemen adalah belum mengaplikasikan prinsip-prinsip manajemen usaha yang baik dan tepat. Mitra belum mempunyai tata pembukuan tentang aplikasi akuntansi penjualan. Mitra juga belum memiliki sertifikat industri rumah tangga pangan (P-IRT), ijin usaha dan sertifikat halal.

1.3. Tujuan

Kegiatan pengabdian ini memiliki tujuan untuk dapat mengembangkan usaha mitra dengan cara memberikan mesin pengupas biji kopi basah dan mesin penggiling pembuat bubuk kopi serta memberikan beberapa keterampilan yang akan menunjang mitra dalam menjalankan usahanya, sehingga dapat meningkatkan jumlah omset mitra, dan peningkatan pendapatan keuntungan mitra.

BAB 2

SOLUSI DAN LUARAN

Pada bab ini dijelaskan solusi yang ditawarkan tim, dan juga luaran dari program Pengabdian kepada Masyarakat ini.

2.1 Solusi Yang ditawarkan

Solusi yang ditawarkan untuk mengatasi permasalahan prioritas yang sedang dihadapi mitra PKM dan target luaran dan rencana indikator capaian disajikan dalam Tabel 1.

Tabel 1. Solusi untuk Penyelesaian Permasalahan Prioritas Mitra dan Target Luaran

Solusi Permasalahan Prioritas Mitra		
Problem	Solusi Permasalahn	Target Luaran dan Rencana indikator Capaian
Bidang Manajemen Usaha	Memberikan pemahaman tentang pentingnya manajemen keuangan, bagaimana perhitungan biaya produksi kopi, dan penentuan harga jual produk kemasan kopi bubuk Excelsa	1.Mitra mengetahui cara menghitung biaya produksi, laba dan dapat menentukan harga jual produk kopi Excelsa 2.Mitra Dihibahkan aplikasi akuntansi penjualan
Bidang Pemasaran	Membuat Desain Branding Kemasan hasil produk bubuk kopi excelsa yang menarik dan kekinian	1.Mitra mempunyai branding kemasan produk yang menarik dan kekinian 2.Setiap kemasan sudah memiliki label branding produk Kopi Excelsa
Bidang Produksi	Memberikan Teknologi Tepat Guna (TTG) berupa mesin pengupas biji kopi basah dan mesin penggiling pembuat bubuk kopi yang dapat menaikkan kapasitas produksi mitra	1.Sekali proses produksi panen kopi dapat menghasilkan biji kopi dan bubuk kopi kali lebih cepat daripada sebelumnya 2.Kapasitas produksi naik 100% lebih 3.Mitra dihibahkan mesin pengupas biji kopi basah dan mesin penggiling pembuat bubuk kopi
Bidang Pemasaran	Memberikan pemahaman dan pengetahuan bagaimana memasarkan produk melalui digital marketing ke seluruh Indonesia	1.Mitra dibutkan akun di berbagai e-commerce dan sosial media seperti tokopedia, shopee, bukalapak, instagram, facebook 2.Mitra mengetahui cara penggunaan dan pemanfaatan marketplace dan sosial media untuk penjualan dan promosi produk
Bidang Pemasaran	memberikan pemahaman tentang pembuatan profil usaha dan foto produk	1.Mitra Mitra mempunyai label produk dan mampu meningkatkan jumlah produk yang terjual sehingga meningkatkan omset penjualan
Bidang Manajemen Usaha	memberikan pemahaman tentang bagaimana pentingnya sertifikat P-IRT Ijin usaha dan sertifikat Halal	1.Mitra memiliki ijin usaha, sertifikat P-IRT dan sertifikat Halal pada produk bubuk kopi excelsa

2.2 Luaran

Adapun luaran yang dicapai dari pengabdian ini diberikan oleh tabel berikut:

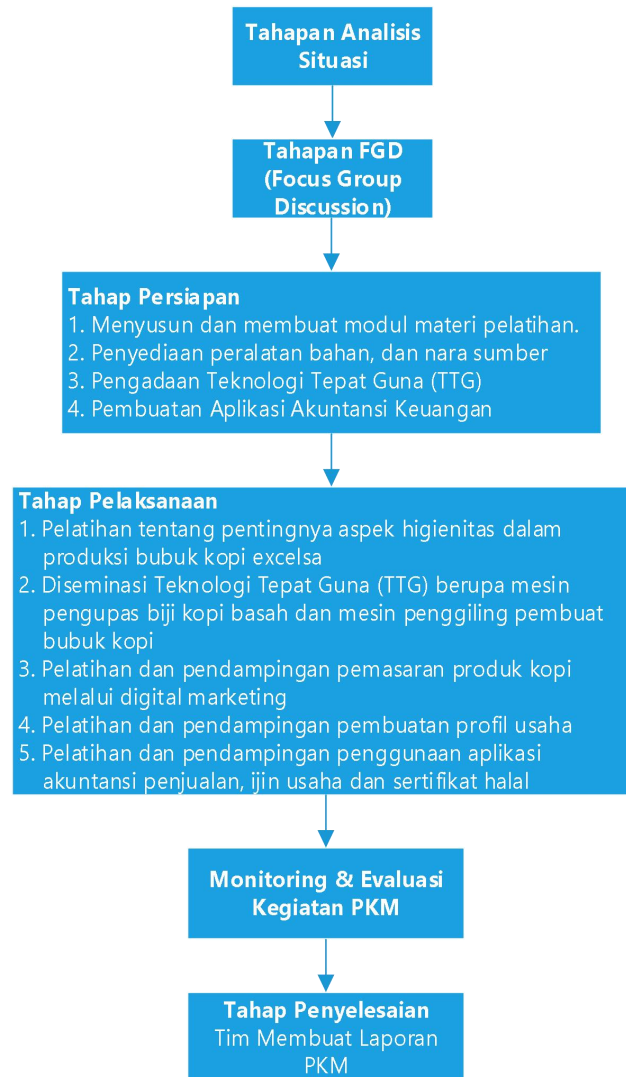
Tabel 2. Luaran yang dicapai

No	Target Luaran	Indikator Capaian	Tahun
			2023
1	Publikasi di jurnal ilmiah cetak atau elektronik	Artikel di Jurnal Nasional Terakreditasi Sinta 4: INTEGRITAS Jurnal Pengabdian Masyarakat https://unars.ac.id/ojs/index.php/integritas/index	<i>Published</i>
2	Artikel ilmiah dimuat di prosiding cetak atau elektronik	Artikel ilmiah yang dipublikasikan di prosiding Seminar Nasional yang Ke3 Pengabdian Kepada Masyarakat yang diselenggarakan oleh LPPM Universitas Nahdlatul Ulama Surabaya tahun 2024 https://conferences.unusa.ac.id/index.php/snpm/issue/archive	<i>Published</i>
3	Artikel di media masa cetak atau Elektronik	Nasional : https://radarsurabaya.jawapos.com/	<i>Online/bisa Diakses</i>
4	Dokumentasi pelaksanaan	Video kegiatan (menggambarkan lokasi dan aktivitas kegiatan pelaksanaan PKM): diupload di akun youtube Universitas Maarif Hasyim Latif Sidoarjo (https://www.youtube.com/@umahasidoarjo4123/videos)	<i>Online/bisa Diakses</i>
5	Mitra Produktif Ekonomi/Perguruan Tinggi	Pengetahuannya meningkat	Iya
		Keterampilannya meningkat	Iya
		Kualitas produknya meningkat	Iya
		Jumlah produknya meningkat	Iya
		Kapasitas produksi meningkat	Iya
		Jumlah omsetnya meningkat	Iya
		Jumlah tenaga kerjanya meningkat	Iya
		Kemampuan manajemennya meningkat	Iya
		Keuntungannya meningkat	Iya

BAB 3

METODE PELAKSANAAN

Pada bagian ini akan membahas mengenai metode pelaksanaan kegiatan yaitu alur kegiatan dan rencana kegiatan PKM yang dijelaskan pada Gambar 6.



Gambar 6. Alur Tahapan Pelaksanaan

a). Tahapan Analisis Situasi

Tim pengabdian masyarakat mendatangi lokasi mitra PKM di desa Sumberjo untuk melakukan wawancara dan diskusi mengenai permasalahan mitra. Tujuan dalam tahapan ini adalah untuk mengetahui profil mitra dan mendata permasalahan yang sedang dihadapi mitra yang meliputi aspek produksi, manajemen dan pemasaran.

b). Tahap FGD (Focus Group Discussion)

Pada tahapan ini, tim bersama mitra mengadakan FGD di lokasi mitra PKM. Yang bertujuan untuk menentukan permasalahan prioritas mitra dan mencari solusi untuk menyelesaikan permasalahan yang dihadapi mitra berdasarkan keahlian bidang ilmu dari tim pengabdian masyarakat. Output atau luaran dari tahapan ini adalah adanya kesepakatan bersama terhadap solusi yang ditawarkan.

c). Tahap Persiapan

Pada tahap persiapan ini, terdapat 3 kegiatan yang mulai dipersiapkan oleh tim pengusul yang meliputi:

1. Pembuatan materi dalam bentuk modul, power point dan indikator-indikator penilaian keterampilan untuk kegiatan pelatihan dan pendampingan dalam pemasaran produk melalui digital marketing serta kegiatan pelatihan dan pendampingan pembuatan profil usaha UMKM dan foto produk yang menarik.
2. Penyediaan peralatan bahan Indikator-indikator penilaian keterampilan mitra dibuat untuk mengetahui keterampilan mitra dalam penggunaan aplikasi akuntansi penjualan serta mengoperasikan mesin penggiling pembuat bubuk kopi.
3. Pengadaan Teknologi Tepat Guna (TTG) berupa 1 unit mesin tepat guna
4. Pembuatan aplikasi akuntansi keuangan untuk proses management mitra.

d). Tahap Pelaksanaan

Solusi permasalahan yang telah dideskripsikan pada Tabel 2 akan di implementasikan ke dalam Tahap pelaksanaan kegiatan berupa pelatihan, sosialisasi dan pendampingan. Tabel dibawah ini akan menjelaskan permasalahan, solusi yang ditawarkan, rencana kegiatan, bagaimana bentuk partisipasi mitra dan evaluasi pelaksanaan program serta hasil yang diinginkan.

e). Tahap Monitoring dan Evaluasi Kegiatan PKM

Dalam Kegiatan ini akan dilakukan proses monitoring dan evaluasi kegiatan PKM dengan tujuan untuk keberlanjutan program kedepannya. Dari hasil kegiatan ini, dapat dijadikan sebagai bahan evaluasi, dan untuk menentukan strategi bisnis kedepannya, dengan melakukan pengumpulan data tentang kapasitas produksi, jumlah produk, omset dan pendapatan mitra baik sebelum dan sesudah kegiatan PKM untuk mengetahui tingkat pemberdayaan mitra.

BAB 4

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil yang telah dicapai adalah aspek produksi yaitu 1) pemahaman mitra tentang pentingnya aspek higienitas dalam proses produksi kopi excelsa; 2) pengadaan mesin tepat guna; 3) pengadaan mesin penggiling pembuat bubuk kopi. Dalam aspek pemasaran adalah 1) pemahaman mitra dalam melakukan branding pelabelan produk kopi; 2) pemahaman dalam pemasaran produk melalui digital marketing; 3) pembuatan profil usaha dan foto produk. Dalam aspek manajemen adalah 1) pemanfaatan aplikasi akuntansi penjualan; 2) pemahaman tentang pembuatan ijin usaha, dan sertifikat halal. Hasil dan luaran yang dicapai berupa pelatihan, sosialisasi dan pendampingan. Tabel dibawah ini akan menjelaskan permasalahan, hasil dan luaran yang dicapai, rencana kegiatan, bagaimana bentuk partisipasi mitra dan evaluasi pelaksanaan program serta hasil yang diinginkan.

Tabel 3. Hasil dan Pembahasan Kegiatan

No	Permasalahan	Hasil Kegiatan	Kegiatan Yang Dilaksanakan	Partisipasi Mitra
Aspek Produksi				
1	Mitra PKM belum mengetahui perkembangan teknologi modern dan aspek higienitas dalam proses pembuatan bubuk kopi	Memberikan pemahaman mitra tentang pentingnya aspek higienitas.	Sosialisasi pentingnya aspek higienitas dalam mengolah biji kopi menjadi bubuk kopi	Menjadi peserta dan menyediakan tempat
		<u>Evaluasi program dan hasil yang dicapai</u> 1. Mitra mengisi kuisioner sebelum dan sesudah mengikuti kegiatan, agar diketahui tingkat pemahaman akan materi yang disampaikan. 2. Mitra memiliki pengetahuan tentang pentingnya higienitas		
2	Mitra belum mempunyai mesin tepat guna	Pengadaan teknologi tepat guna atau mesin tepat guna	Pelatihan dan pendampingan cara penggunaan mesin tepat guna	Menjadi peserta dan menyediakan tempat
		<u>Evaluasi program dan hasil yang dicapai</u> 1. Alat-alat pendukung dapat dengan maksimal dimanfaatkan oleh mitra untuk proses produksi pengupas biji kopi 2. Mitra memahami cara penggunaan dan perawatan alat tersebut		

3	Mitra belum mempunyai mesin penggiling pembuat bubuk kopi	Pengadaan teknologi tepat guna atau mesin Penggiling pembuat bubuk kopi	Pelatihan dan pendampingan cara penggunaan mesin penggiling biji kopi menjadi bubuk kopi	Menjadi peserta dan menyediakan tempat
		<u>Evaluasi program dan hasil yang dicapai</u> 1. Alat-alat pendukung dapat dengan maksimal dimanfaatkan oleh mitra untuk proses produksi bubuk kopi 2. Mitra memahami cara penggunaan dan perawatan alat tersebut		
Aspek Pemasaran				
4	Mitra belum mempunyai branding label produk bubuk kopi yang akan dipasarkan	Membuat desain branding kemasan bubuk kopi excelsa yang menarik untuk kemasan dan kekinian	<ul style="list-style-type: none">• Pelatihan pembuatan desain kemasan• Mencetak hasil branding kemasan• Mengemas bubuk kopi kedalam branding kemasan	Menjadi peserta dan menyediakan tempat
		<u>Evaluasi program dan hasil yang dicapai</u> 1. Pelanggan mengisi kuisisioner bagaimana tanggapan sebelum dan sesudah kemasan yang ada brandingnya 2. Menghasilkan kemasan yang baru, lebih menarik dan kekinian		
5	Mitra belum mengetahui cara pemasaran menggunakan digital marketing	Memberikan pemahaman bagaimana konsep pemasaran melalui digital marketing dan mempraktekkan langsung	<ul style="list-style-type: none">• Pelatihan marketing online• Membuat akun di marketplace (Tokopedia, shopee, bukalapak)	Menjadi peserta dan menyediakan tempat
		<u>Evaluasi program dan hasil yang dicapai</u> 1. Mitra memiliki akun Marketplace dan media sosial sebagai sarana promosi dan penjualan produk 2. Pelanggan mengisi kuisisioner mengenai perubahan cara pemasaran ke marketing online		
6	Mitra belum mempunyai profil usaha dan foto produk	Memberikan pemahaman bagaimana Pembuatan profil usaha dan foto produk	Pelatihan dan pendampingan pembuatan profil usaha dan foto produk	Menjadi peserta dan menyediakan tempat
		<u>Evaluasi program dan hasil yang dicapai</u> 1. Mitra memiliki profil usaha dan foto produk 2. Pelanggan mengisi kuisisioner mengenai perubahan cara pemasaran ke marketing online		
Aspek Manajemen				
7	Mitra belum	Penerapan aplikasi	<ul style="list-style-type: none">• Pembuatan dan	Menjadi peserta

	memanfaatkan Aplikasi akuntansi dalam manajemen keuangan	sistem akuntansi penjualan	pelatihan aplikasi akuntansi	dan menyediakan tempat
		<u>Evaluasi program dan hasil yang diinginkan :</u> 1. Sebuah aplikasi berbasis web yang siap digunakan mitra		

BAB 5

RENCANA TAHAPAN BERIKUTNYA

Rencana tahapan berikutnya adalah :

- 1. Monitoring dan evaluasi kegiatan PKM**
- 2. Membuat laporan dan luaran kegiatan PKM**

DAFTAR PUSTAKA

1. Chusnah M. Keunggulan Durian Bido Dalam Pengembangan Agrowisata Durian Wonosalam Jombang. *Agrosaintifika*. 2020;2(2):103–11.
2. Rohmatul Hidayah D, Kristinawati Putri E. Pengetahuan Lokal Masyarakat Wonosalam Jombang tentang Upacara Ken-Duren Local Knowledge of The Wonosalam Jombang Community about The Ken-Duren Ceremony. 2021;10(2012):309–18.
3. Mas'udah, Kusuma Wardhani Yudhoyono AP, Pahlevy AP, Anitasari D, Nisa HM. Pengembangan Potensi Kopi Sebagai Komoditas Unggulan dan Daya tarik Wisata Desa Wonosalam. *J Eng*. 2022;3(1):59–70.
4. Achmad ZA, Wuryandari Y, Mas'udah KW, Tamrin MH. Rebranding Produk Kopi Excelsa Oleh Kelompok Masyarakat KOPI GUNUNG Dengan Packaging Baru dan Digital Marketing. *Plakat J Pelayanan Kpd Masy*. 2022;4(2):195.
5. Rosadi MI, Majid A, Rizal A, Ulum B, Asror K, Fu'ad M, et al. The Appearance of Excelsa Coffee as a Result of Exploration in Pecalukan Village, Prigen District, Pasuruan Regency. *J Abdimas Berdaya*. 2021;4(02):152–8.
6. Ardiansyah Y, Marwanti S, Awami SN, Hastuti D. ANALISIS EFISIENSI PRODUKSI TANAMAN KOPI ROBUSTA (*Coffea canephora*) DI KECAMATAN JAMBU KABUPATEN SEMARANG. 2021;151–60.
7. Chismirina S, Andayani R, Ginting R. PENGARUH KOPI ARABIKA (*Coffea arabica*) DAN KOPI ROBUSTA (*Coffea canephora*) TERHADAP VISKOSITAS SALIVA SECARA IN VITRO. *Cakradonya Dent J*. 2014;6(2):678–744.
8. Putri MK, Ria B, Marita E, Akbidyo S, Km JP. Pengaruh Daerah Tempat Tumbuh Terhadap Kadar Kafein Biji Kopi Robusta (*Coffea canephora*). *J Ilmu Kesehat Bhakti Setya Med*. 2022;7(1):33–42.
9. Latief M, Muhaimin, Heriyanti, Tarigan IL, Sutrisno. Determination Antioxidant Activity of *Coffea Arabica*, *Coffea Canephora*, *Coffea Liberica* and Sunscreens Cream Formulation for Sun Protection Factor (SPF). *Pharmacogn J*. 2022;14(2):335–42.
10. Ariyani AHM, Wulan AC, Sunyigono AK, Subari S. Analysis of the Development Strategy of Sme Rubath Coffee Jombang East Java. *J Integr Agribus*. 2022;4(2):21–36.
11. Lestari LP, Anam K, Setiawan, Al. E. Pengembangan Umkm Keripik Pedas Morang Moreng Snack Menjadi Camilan Kekinian. *J Spirit Pro Patria*. 2022;8(1):1–10.
12. Fathoni Rodli, Lilla Puji Lestari, Anam Khairil S. PENINGKATAN USAHA MELALUI DIGITALISASI PADA UMKM DAPUR ATHA. *Pengabdian*. 2022;6(1):339–47.
13. Anam K, Rodli AF. Automatic Water Level Control Tandon Air Berbasis Arduino Uno. *BIOS J Teknol Inf dan Rekayasa Komput*. 2022;3(1):17–22.
14. Anam K, Hatta M, Farkhan M. Aplikasi Smart Health For Mini Hospital Al-Fath Berbasis Android. *BIOS J Teknol Inf dan Rekayasa Komput*. 2022;3(2):53–60.
15. Andi A, Alfiansah N, Anam K, Informatika T, Teknik F, Maarif U, et al. Rancang bangun alat semprot. 2021;1:15–20.
16. Farlinda S, Yunus M, Anam K, Pratama MR, Prakoso BH, Rahagiyanto A, et al. Application of Backpropagation Algorithm for Handwriting Recognition. *J Phys Conf Ser*. 2021;1783(1).

17. Anam K, Maghfiro FN, Amaliyah RP, Della HM, Nurmayasari T. Sistem Informasi Monitoring Peserta Praktek Kerja Lapangan Pada Pdam Surya Sembada Surabaya. SCAN - J Teknol Inf dan Komun. 2020;15(2).
18. Iwan Shofyan M, Aziza N, Rizaq MC, Farkhan M, Santoso A, Cholili A, et al. Expert System Design for Web-Based Lecturer Scheduling. J Phys Conf Ser. 2019;1175(1).
19. K. Ngibad, M. Farkhan, K. Anam, M. Sutra, and K. Putri, "Branding Sekolah melalui Website," vol. 4, no. 3, pp. 2–7, 2023.
20. R. F. Aulia, M. Ichsan, M. Nur, M. Ulum, and ..., "Pendampingan Program Digixpo Sebagai Digital Marketing Di SMP YPM 1 Taman," *Jumat Pendidik.*, vol. 4, no. 2, pp. 2021–2024, 2023.
21. B. Putra; Khairil Anam; M. Farkhan; M. Hatta, "PKM PERBAIKAN KUALITAS LINGKUNGAN HIDUP DENGAN SISTEM PEMANTAUAN SAMPAH BERBASIS IOT & MONITORING ANDROID," *NBER Work. Pap.*, vol. 05, p. 89, 2013.
22. K Anam, I. Arif, M. Farkhan, "Aplikasi Pencarian Toko UMKM Terdekat Berbasis Android Menggunakan Api Google Maps," *J. Teknol. Inf. dan Rekayasa Komput.*, vol. 5, no. 1, pp. 53–60, 2024.
23. Afifah YN, Putra BC, Ernawati E. PKM Kerajinan Tangan Dari Bungkus Kopi Di Desa Gilang Kecamatan Taman Kabupaten Sidoarjo. Among J Pengabdi 2022;04:7–12.
24. Herlambang E, Bayu Charisma P. Penerapan Aplikasi Augmented Reality Untuk Menentukan Sepatu Menurut Ukuran Pengguna Menggunakan Metode Markerless. Ubiquitous Comput its Appl J. 2021;4:61–6.
25. Afifah YN, Hatta M, Putra BC. Pendampingan Peningkatan Penjualan Produk Olahan Markisa Berbasis Weblog. J KARINOV. 2020;3(3).
26. Asyhari A, Sari FY, Efendi NR, Nurjanah D, ... Pemberdayaan Kelompok Petani Kopi Karang Rejo untuk Meningkatkan Pemanfaatan Daun Kopi Menjadi Layak Konsumsi. J Pengabdi 2020;5(1):279–86.
27. Putra bayu charisma, Augusta R, Firdaus J. Storm Detection Application on Satellite Image Using the Hough Circle Method Based on Digital Image Processing. JICTE (Journal Inf Comput Technol Educ. 2020;4(2):2–7.
28. D. Yahya, BC. Putra, K. Anam, and M. Farkhan, "Alat Penerjemah Bahasa Isyarat Huruf Hijaiyah Menggunakan Sensor Fleksibel dan Mpu 6050 Berbasis Arduino," vol. 5, no. 1, pp. 46–52, 2024.
29. A Halik, A Donny, E Ratna, N Yucha, RA Pramudita, "Economic Impacts of COVID-2019 and its Implications on e-Commerce Buying Interest: A Case Study in Shopee Online-shop " , vol. 29. No.4, pp.2530-2538,2020.
30. D. Arif, N. Yucha , S. Setiawan, D. Oktarina, and V. Martah, "Applications of goods mutation control form in accounting information system: A case study in sumber indah perkasa manufacturing, Indonesia", vol 7, no 8, pp. 419-424, 2020.
31. D. Arif and R. Ekasari, "Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Suasana," *J. Ecopreneur.12 Fak. Ekon. dan Bisnis*, vol. 3, no. 2, pp. 139–146, 2020.

32. S. Riyadi, M. Nugroho, and D. Arif, "The effect of supply network and management control system on the efficiency and profitability of manufacturing companies," *Uncertain Supply Chain Manag.*, vol. 9, no. 4, pp. 963–972, 2021, doi: 10.5267/j.uscm.2021.7.004.
33. R. Ekasari, A. F. Rodli, and D. Arif, "the Effect of Strategic Planning on the Implementation of Independent Campus Learning," *Corp. Gov. Organ. Behav. Rev.*, vol. 6, no. 2 Special Issue, pp. 300–306, 2022, doi: 10.22495/cgobrv6i2sip14.
34. N. Yucha, S. Mahmudah, D. Arif, R. Ekasari, and A. F. Rodli, "Penerapan Tata Kelola Keuangan Untuk Pengembangan Usaha Pada UMKM CV Nilam Food Kelurahan Tambak Sawah Waru", vol. 4, no. 1, pp.27-32.
35. S. Mahmudah, D. Arif, N. Yucha, R. Ekasari, D. A. Ningrum, and B. P. K, "Pelatihan Sertifikasi Produk Halal Pada UMKM Bebek Ungkep 55 Surabaya," *J. Pengabdian. Masy.*, vol. 04, no. 2, pp. 27–33, 2022.
36. D. Arif and R. Yulianti, "Promotion and Product Quality on Customer Loyalty: the Role of Mediation in Customer Satisfaction of Erigo Products," *Ecopreneur.12*, vol. 6, no. 1, p. 92, 2023, doi: 10.51804/econ12.v6i1.11211.
37. R. Ekasari, D. Arif, and M. Nurcholis, "Service Quality And After-Sales Service On IoT-Based Car User Satisfaction And Repeat Purchase Services In Indonesia," *ABAC J.*, vol. 43, no. 3, pp. 60–83, 2023, doi: 10.59865/abacj.2023.33.
38. S. Riyadi and D. Arif, "The effect of distribution strategy and price on buying decisions minimarkets in Surabaya City, Indonesia," *Int. J. Electron. Mark. Retail.*, vol. 1, no. 1, p. 1, 2022, doi: 10.1504/ijemr.2022.10050249.
39. D. Arif and E. N. Safitri, "PENGARUH KAPABILITAS MARKETING DAN STRATEGI KOMPETITIF TERHADAP KINERJA BISNIS MELALUI PERAN MEDIASI KOMUNIKASI PEMASARAN (Study Kasus Produk Kecantikan MS Glow di Surabaya)," *JISO J. Ind. Syst. Optim.*, vol. 6, no. 1, p. 62, 2023, doi: 10.51804/jiso.v6i1.62-68.
40. D. Arif, M. U. Safitri, and V. Martah, "TRANSFORMASI DIGITAL TERHADAP KEUNGGULAN KOMPETITIF BERKELANJUTAN : DIMEDIASI OLEH PERILAKU INOVATIF UKM (Study Kasus UKM Makanan dan Minuman di Surabaya)," 2020.
41. R Ekasari, A Ghofur, D Arif, "Business Strategies and Innovation for Survival During the COVID-19 Pandemic: Evidence from Micro, Small, and Medium Enterprises (MSME) in Indonesia", vol. 10, no.1, pp. 91-100, 2023.
42. V Martah, DU Dewi, D Arif, "Digital Marketing And Price On Iswa Computer Sales Volume", vol. 5, no.1, pp. 1-5, 2023.

LAMPIRAN KEGIATAN

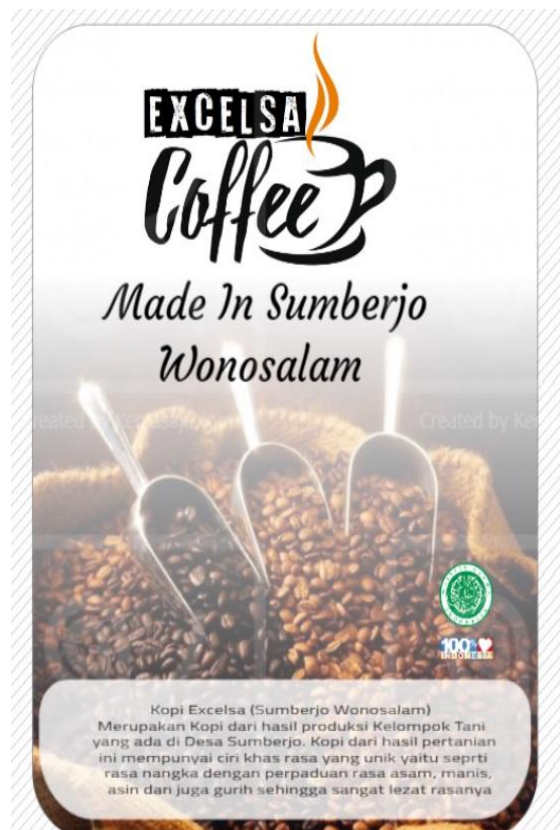
1. Survey Tim Mitra Perkebunan Kopi



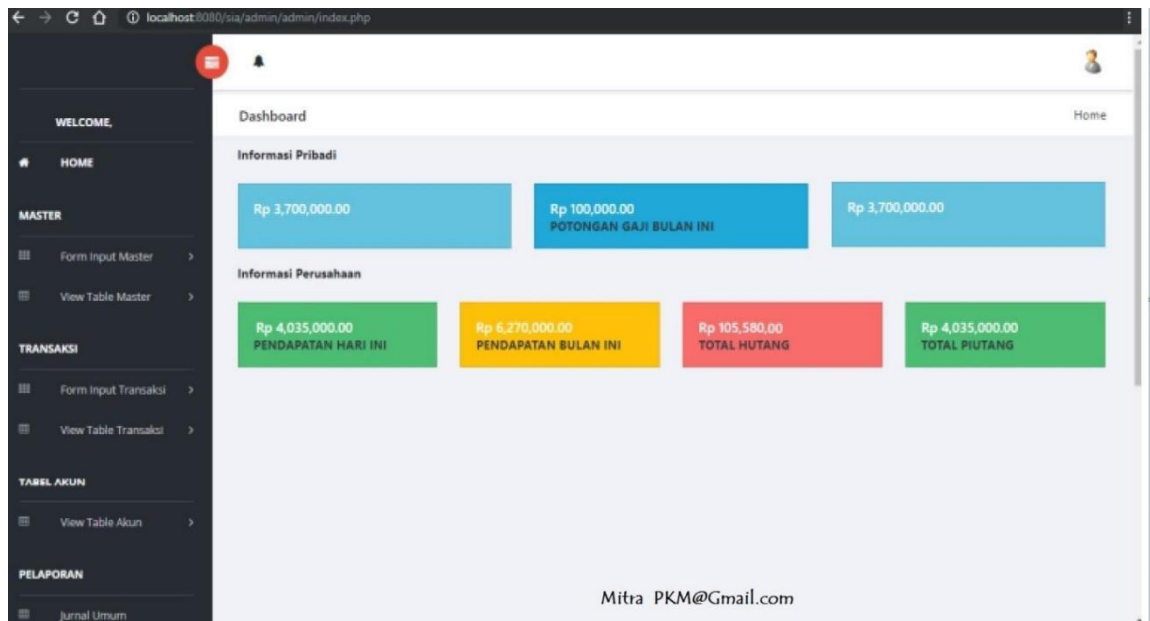
2. Pemasaran Melalui Digital Marketing



3. Rancangan Desain Branding Kemasan Produk Kopi Excelsa



4. Aplikasi Sistem Akuntansi Manajemen Keuangan Mitra



5. Pendampingan Kepada Mitra Petani Kopi



6. Perakitan dan pembuatan Mesin Penggiling bubuk kopi



7. Perakitan dan pembuatan Mesin Pengupas kulit kopi basah

