



POTENSI COKLAT BUMDES RONDO KUNING WONOGIRI

Sri Murwanti¹, Aflit Nuryulia Praswati², Nelly Purnama Sari³

Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Surakarta

Email: Sri.Murwanti@ums.ac.id¹, Aflit.N.Praswati@ums.ac.id², mywen1004@gmail.com³

ABSTRAK

Tujuan dari pengabdian ini yaitu untuk mengetahui bagaimana BUMDes dalam mengelola produknya sampai dengan pemasaran dan untuk mengetahui masalah-masalah mendasar yang dihadapi oleh BUMDes melalui wawancara dengan anggota BUMDes dan pengamatan secara langsung. Hasil pengabdian ini yaitu kami dapat mendeskripsikan masalah-masalah BUMDes dan membuat solusi-solusi alternatif yang mungkin dapat dilakukan untuk menyelesaikan masalah tersebut, sekaligus membantu memasarkan produk coklat dari BUMDes tersebut. Pelaksanaan kegiatan ini diharapkan dapat membantu peningkatan produksi dan penjualan BUMDes.

Kata kunci: Pengabdian Masyarakat, BUMDes, Produk Coklat

1. PENDAHULUAN

Kabupaten Wonogiri merupakan salah satu daerah di Jawa Tengah yang terkenal dengan tanahnya yang subur. Berbagai tanaman seperti pohon jambu mete, tanaman kopi, bahkan pohon kakao pun telah dikenal sebagai tanaman yang banyak dijumpai di Wonogiri dan tidak dapat diragukan lagi kualitasnya. Salah satu daerah penghasil kakao terbaik ada di Kecamatan Girimarto, tepatnya di Desa Giriwarno. Tak hanya dikenal di kalangan masyarakat Wonogiri saja, ternyata kualitas kakao dari Desa Giriwarno

juga telah terkenal di seantero Jawa Tengah. Hal tersebut dapat dibuktikan oleh prestasi yang telah didapat oleh desa tersebut sebagai penyandang kualitas kakao terbaik di Jawa Tengah. (Prasetiyo, 2020)

Keprihatinan para petinggi desa atas kondisi masyarakat Desa Giriwarno yang hanya menjual kakao mentah dengan harga murah kemudian membuat mereka berinisiatif untuk membuat suatu wadah yang dapat menaungi hasil panen para warga tersebut. Setelah itu, BUMDes Rondo Kuning yang dahulu hanya melayani proses transaksi listrik dan menjual kebutuhan-kebutuhan

pokok kemudian mengusulkan suatu program untuk meningkatkan nilai jual kakao mentah dengan cara mengolahnya menjadi berbagai macam olahan coklat. Biji kakao yang telah dikeringkan kemudian dibeli dari warga sekitar dengan harga yang lebih layak daripada harga yang ada di pasar tempat mereka biasa menjual. Cokelat yang telah terkumpul tersebut kemudian dibuat menjadi olahan coklat yang lebih bernilai tinggi, seperti coklat batang, minuman serbuk coklat dan brownies coklat.

Olahan coklat tersebut mulai diproduksi oleh BUMDes Rondo Kuning sejak tahun 2017. Peluncuran produk yang masih baru tersebut membuat sistem manajemen di BUMDes ini masih tergolong sederhana. Hal yang paling mencolok dari sistem manajemen di tempat tersebut adalah mengenai manajemen pemasaran dan manajemen sumber daya manusia. Untuk pemasaran secara online, sebenarnya mereka telah memiliki berbagai media sosial sebagai tempat memasarkan produk mereka. Akan tetapi penggunaannya masih kurang optimal sehingga perlu diadakan promosi yang lebih gencar lagi untuk dapat menarik lebih banyak konsumen. Selanjutnya, mereka juga tidak dapat memenuhi kebutuhan pasar pada saat permintaan sedang tinggi. Jumlah tenaga kerja yang hanya terdiri dari tiga orang membuat pekerjaan mereka kurang efektif, apalagi dengan tugas-tugas yang harus mereka kerjakan sebagai ketua, sekretaris maupun bendahara BUMDes. Namun disisi lain, mereka juga takut untuk menambah jumlah tenaga karena omzet yang dinilai belum mencukupi untuk memberi upah tenaga kerja barunya.

Dari uraian tersebut, dapat disimpulkan bahwa kendala utama yang dialami oleh BUMDes Rondo Kuning adalah mengenai sistem pemasaran yang masih kurang optimal. Untuk itulah perlu diadakan suatu upaya untuk meningkatkan volume penjualan yang nantinya akan berdampak pada peningkatan pendapatan masyarakat setempat. (Ruspendi et al., 2019). Apabila omzet naik, maka mereka

dapat menambah jumlah tenaga kerja dengan cara merekrutnya dari warga desa sekitar dan secara otomatis akan dapat meningkatkan taraf kesejahteraan masyarakat setempat. (Basar, 2015)

Tujuan Penulisan

Adapun tujuan penulisan dari disusunnya laporan ini, yaitu:

1. Mengetahui sistem manajemen operasional, manajemen keuangan, manajemen pemasaran dan manajemen sumber daya manusia yang telah diterapkan oleh BUMDes Rondo Kuning.
2. Mendeskripsikan kendala-kendala yang dihadapi oleh BUMDes Rondo Kuning, terutama dalam proses produksi coklat.
3. Menjelaskan solusi yang dapat diterapkan atas kendala-kendala yang dialami oleh BUMDes Rondo Kuning.

2. METODE PELAKSANAAN

Kegiatan pengabdian yang dilakukan dalam pengabdian pada BUMDes Rondo Kuning yaitu :

1. Pengenalan profil BUMDES :
Pengenalan profil BUMDES oleh kepala desa dan Menceritakan asal mula terbentuknya bumdes, dan visi dan misi bumdes.
2. Belajar pembuatan Coklat:
 - a. Membantu menyiapkan bahan baku pembuatan coklat (memanaskan bijih coklat yang sudah kering supaya matang)
 - b. Membantu menyangrai dan memcetak coklat dan membungkus coklat hingga siap dipasarkan)
3. Membantu memasarkan coklat:
 - a. Melakukan promosi di sosmed dan menarik pelanggan untuk membeli coklat.
 - b. Melakukan COD dengan pembeli
4. Penutupan :
Penutupan kegiatan dengan anggota-anggota BUMDES

5. Pelaporan
Tahap ini merupakan tahap penyusunan laporan pengabdian.

Adapun kendala-kendala lain yang dihadapi oleh BUMDes Rondo Kuning beserta solusi untuk mengatasi kendala tersebut akan disajikan dalam **Tabel 2.** sebagai berikut:

Tabel 2. Kendala dan Solusi bagi BUMDes Rondo Kuning

Kendala	Solusi	Kegiatan	Tujuan
Pemasaran kurang optimal, terutama pada produk cokelat bubuk	Lebih menggiatkan kegiatan <i>e-commerce</i> (Marjuni et al., 2015)	a. Membuat brosur b. Membuat video iklan (Sukarsih et al., 2016)	Menarik konsumen lebih banyak lagi
Jangkauan pasar kurang luas	Menjalin kerjasama dengan <i>reseller</i> atau <i>dropshiper</i> (Furyanah & Maharani, 2019)	Mematok harga sedikit lebih rendah dari harga di pasaran. (Rahma & Pradhanawati, 2018)	Memperluas jangkauan pasar
Kekurangan tenaga kerja	Menerima tenaga kerja magang dari kalangan mahasiswa (Nugroho, 2013)	Membantu dalam semua kegiatan produksi	Mendapat tambahan tenaga kerja dengan ongkos yang rendah
Rendahnya pemahaman masyarakat atas fungsi BUMDes	Mensosialisasikan fungsi dan peran BUMDes (Emanuel runiuk kunja, agustinus longa tiza, 2019)	Memberikan gambaran kepada masyarakat pada saat ada acara-acara desa	Masyarakat tidak menjual hasil kakao di pasar tradisional dengan harga rendah

3. HASIL DAN PELAKSANAAN

terlaksana dengan baik. Rincian kegiatan adalah sebagai berikut:

Kegiatan pengabdian masyarakat sudah

Tanggal	Kegiatan	Keterangan
30 Januari 2019	Pengenalan profil BUMDES	Pengenalan profil BUMDES oleh kepala desa.
11 februari 2019	Belajar pembuatan Coklat	Menceritakan asalmula terbentuknya bumdes, dan visi dan misi bumdes Membantu menyiapkan bahan baku pembuatan coklat
12 februari 2019	Belajar pembuatan Coklat	(memanaskan bijih coklat yang sudah kering supaya matang) Membantu menyangrai dan memcetak coklat dan membungkus coklat hingga siap dipasarkan)
14 Februari 2019	Membantu memasarkan coklat	Melakukan promosi di sosmed dan menarik pelanggan untuk membeli coklat.
16-25 Februari 2019	Membantu memasarkan coklat	Melakukan COD dengan pembeli
26 Februari 2019	Penutupan	Penutupan kegiatan dengan anggota-anggota BUMDES

a. Profil usaha BUMDes

Badan Usaha Milik Desa atau BUMDes Rondo Kuning merupakan suatu instansi yang berada di tingkat desa yang mana bertujuan untuk meningkatkan taraf kesejahteraan masyarakat desa setempat. Bertempat di Jalan Nusa Indah 01, Giriwarno, Girimarto, Wonogiri, BUMDes ini menjalankan segala kegiatan operasionalnya seperti kegiatan simpan pinjam, pembayaran listrik, penyediaan jasa *fotocopy* dan pembuatan cokelat sebagai bentuk optimalisasi potensi kakao yang tersebar di wilayah desa tersebut. Berawal dari tahun 1988 melalui program relokasi cokelat yang diadakan oleh pemerintah, Desa Giriwarno mulai menjadi tempat produksi kakao walaupun masih belum berjalan optimal karena warga desa setempat yang lebih memilih untuk bertani padi dan jagung sebagai mata pencahariannya. Pada tahun 2016, Slamet Widodo selaku Kepala Desa Giriwarno kemudian meremajakan kembali program pemerintah tersebut dengan cara membelikan bibit pohon kakao untuk para petani. Kemudian di tahun 2017, Slamet Widodo mulai merintis BUMDes

Rondo Kuning sebagai wujud keprihatinan atas kebiasaan warga setempat yang hanya menjual hasil panen kakao mereka di pasar tradisional dengan harga murah.

Pemilihan nama 'Rondo Kuning' sebagai nama usaha, tak lain adalah karena nama tersebut tidak asing lagi terdengar di telinga warga desa sekitar. Konon, dahulu ada seorang wanita yang tidak diketahui asal-usulnya tiba-tiba muncul untuk membantu proses panen padi. Setelah munculnya wanita tersebut, hasil panen di desa tersebut menjadi melimpah ruah. Namun anehnya, seorang wanita tersebut kemudian meninggal setelah proses panen padi usai. Kemudian masyarakat percaya bahwa wanita tersebut merupakan seseorang yang dikirim untuk membantu memakmurkan desa. Disebut 'rondo' karena wanita tersebut datang seorang diri atau dalam Bahasa Indonesia biasa disebut 'janda', sedangkan istilah 'kuning' diambil dari kisah seorang wanita yang bertugas untuk membantu menanam padi hingga menguning.

Identitas badan usaha secara lebih detail akan dijelaskan dalam **Tabel 1.** berikut:

Tabel 1. Identitas Badan Usaha

Nama Usaha	BUMDes Rondo Kuning
Nama Pengurus	Ketua: Suwarno Sekretaris: Agus Ibnu S. Bendahara: Sri Widodo
Jumlah Tenaga Kerja	3 orang yang sekaligus menjabat sebagai pengurus
Lama Usaha	Sejak 2017
Modal Awal	2017: 80 juta rupiah (50 juta dalam bentuk tunai dan 30 juta dalam bentuk barang) 2018: 120 juta rupiah (100 juta dalam bentuk tunai dan 20 juta dalam bentuk barang)
Sumber Bahan Baku	Bahan baku utama (kakao) diambil dari warga desa sekitar yang berjumlah ±12.000 pohon kakao
Jenis Produk	Cokelat batangan, Cokelat bubuk murni, Cokelat bubuk mix
Harga Produk	Cokelat batangan 40 gram: Rp 7.000,- Cokelat batangan 80 gram edisi Valentine: Rp 12.000,- Cokelat bubuk murni 40 gram: Rp 8.000,- Cokelat bubuk murni gram: Rp 18.000,- Cokelat bubuk mix 40 gram: Rp 6.000,- Cokelat bubuk mix: Rp

Nama Usaha	BUMDes Rondo Kuning
Jumlah Produksi	500 cokelat batangan per bulan Cokelat bubuk masih sedikit diminati
Omzet Usaha	Sekitar 3 juta rupiah untuk cokelat batangan dan masih minim untuk cokelat bubuk
Metode Pemasaran	Memajang di <i>showroom</i> Melalui sosial media (instagram, facebook dan shopee)
Biaya Tenaga Kerja	Tergantung omzet yang diperoleh per bulan

Sumber: hasil wawancara tim pengmas



Gambar 1: Cuplikan video proses produksi coklat

b. Proses Produksi



Gambar 3. Memilih buah coklat dengan kualitas terbaik



Gambar 2: Desain Brosur Produk Coklat



Gambar 4. Biji difermentasi didalam kotak kayu yang memiliki lubang udara



Gambar 5. Biji dijemur hingga kering secara menyeluruh



Gambar 6. Biji kakao kemudian di sangrai selama 30 menit - 1 jam.



Gambar 9. Produk-produk hasil produksi



Gambar 7. Biji kakao dihancurkan menggunakan mesin dan diberi tambahan berupa susu dan gula



Gambar 8. Bubuk coklat yang sudah jadi kemudian dikemas, sedangkan untuk coklat batang diberi tambahan berupa air dan kemudian dicetak, di dinginkan dan dikemas.

c. Melakukan Pemasaran Secara Online

Kami membantu memasarkan produk coklat melalui social media whatsapp, sehingga pemasaran daerah jangkauan pemasaran lebih luas (Priambada, 2015), yang awalnya hanya di sekitar Girimarto, Wonogiri menjadi ke sekitar daerah Solo Raya.



Gambar 10. transaksi jual beli coklat online melalui media Whatsapp



Gambar 11. COD penjualan produk olahan coklat.

4. KESIMPULAN

Dari pengabdian ini menambah wawasan dan ke trampilan anggota pengabdian dalam memahami sistem kerja BUMDes dan bagaimana BUMDes mengelola produk olahan coklat. Dan memberikan solusi-solusi pada BUMDes untuk mengatasi masalah BUMDes sekaligus membantu promodu dan pemasaran produk olahan coklat BUMDes Rondo Kuning.

5. DAFTAR PUSTAKA

- Basar, ade muhammad alimur. (2015). Peranan Usaha Kecil Menengah (Ukm) Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat Di Kecamatan Cibeureum Kabupaten Kuningan.
- Emanuel runiuk kunja, agustinus longa tiza, fedelis atanus. (2019). *peranan pemerintah desa dalam mensosialisasikan fungsi BUMDES*. 1(April), 26–40.
- Furyanah, A., & Maharani, H. (2019). Nilai Tambah dan Strategi Nilai Tambah dan Strategi Pemasaran Sale Pisang Sale Pisang. *Jurnal Pemasaran Kompetitif*, 3(1), 1. <https://doi.org/10.32493/jpkpk.v3i1.3600>
- Marjuni, A., Syukur, A., & Hastuti, K. (2015). Model Pendampingan Pengembangan E-Commerce bagi UKM. *Citee Ugm, c*.
- Nugroho, M. B. (2013). 濟無 upaya jepang dalam mengatasi kekurangan tenaga kerja. *Journal of Chemical Information and Modeling*, 53(9), 1689–1699. <https://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>
- Prasetyo, gilang bayu aji. (2020). (*STUDI KASUS PADA PRODUK KAKAO BUMDES RONDO KUNING DESA GIRIWARNO , KECAMATAN GIRIMARTO ,*).
- Priambada, S. (2015). Manfaat Penggunaan Media Sosial Pada Usaha Kecil Menengah (Ukm). *Seminar Nasional Sistem Informasi Indonesia, November, 2–3*.
- Rahma, A. N., & Pradhanawati, A. (2018). *MENGGUNAKAN ANALISIS FIVE FORCES PORTER DAN SWOT (Kasus pada UKM Lunpia Kings Semarang) Pendahuluan*.
- Ruspendi, I. W., Sirna, I. K., Agus, R., & Edy, S. (2019). *Peningkatan Omzet Usaha Bakmie Djuragan*. 3(2), 77–83.
- Sukarsih, I., Kurniati, E., Gunawan, G., & Wulan, R. (2016). Perluasan Jangkauan Pasar Pelaku Ukm Sepatu Cibaduyut Melalui Pelatihan Dan Pendampingan Internet Marketing. *ETHOS (Jurnal Penelitian Dan Pengabdian)*, 1. <https://doi.org/10.29313/ethos.v0i0.1673>