Jurnal Abdimas Kartika Wijayakusuma
ISSN 2716-3512 (Online)
ISSN 2721-0367 (Print)

This work is licensed under a Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License.
CC BY SA

Identifikasi Permasalahan dan Solusi Usaha Rumah Cokelat Lung Anai untuk Peningkatan Pendapatan

Mariyah*, Mursidah, Lalu Danu Prima Arzani, Agung Enggal Nugroho, Sella, Nailla Nursalsa Fadila
Fakultas Pertanian Universitas Mulawarman,
Jl. Paser Balengkong No.1 Kampus Gunung Kelua Kota Samarinda
*Penulis korespondensi: ademariyah81@gmail.com

Dikirim : 31 Mei 2026 Direvisi : 28 Juni 2026 Diterima : 29 Juni 2026

Abstrak: *Usaha Rumah Cokelat Lung Anai merupakan salah satu Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) berbasis pengolahan kakao lokal yang memiliki potensi untuk meningkatkan nilai tambah komoditas kakao serta mendukung perekonomian masyarakat Dayak Kenyah di Desa Lung Anai. Namun, dalam pengembangannya masih terdapat berbagai kendala yang mempengaruhi produktivitas dan pendapatan usaha. Kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk mengidentifikasi permasalahan yang dihadapi Rumah Cokelat Lung Anai serta merumuskan solusi yang dapat diterapkan. Metode yang digunakan meliputi observasi lapangan, wawancara, diskusi dengan pengelola, serta analisis terhadap aspek yang menjadi masalah. Hasil identifikasi menunjukkan permasalahan utama pada aspek produksi, aspek manajemen usaha, dan aspek pemasaran. Solusi yang ditawarkan adalah peningkatan kapasitas produksi dan pengembangan inovasi produk olahan kakao, pendampingan berupa penguatan strategi pemasaran digital melalui media sosial, peningkatan kualitas kemasan produk, serta penguatan kapasitas manajemen usaha. Implementasi solusi tersebut diharapkan mampu meningkatkan kapasitas produksi, memperluas jangkauan pasar, meningkatkan nilai jual produk, dan memperkuat daya saing usaha. Rumah Cokelat Lung Anai diharapkan dapat meningkatkan pendapatan secara berkelanjutan dan memberikan dampak positif bagi pemberdayaan masyarakat dan pengembangan ekonomi lokal.*

Kata kunci: *Kakao, nilai tambah, pendapatan, pemberdayaan, solusi*, *UMKM*

Abstract: *Rumah Cokelat Lung Anai is a Micro, Small, and Medium Enterprise (MSME) engaged in local cocoa processing that has the potential to increase the added value of cocoa commodities and support the economy of the Dayak Kenyah community in Lung Anai village. However, its development still faces various challenges that affect productivity and business income. This community service activity aimed to identify the problems encountered by Rumah Cokelat Lung Anai and formulate applicable solutions. The method employed included field observations, interviews, discussions with business management, and analysis of the identified problem areas. The results revealed three main issues related to production, business management, and marketing aspects. The proposed solutions included increasing production capacity and developing innovative cocoa-based products, aiding in strengthening digital marketing strategies through social media, improving product packaging quality, and enhancing business management capacity. The implementation of these solutions is expected to improve production capacity, expand market reach, increase product value, and strengthen business competitiveness. Furthermore, Rumah Cokelat Lung Anai is expected to achieve sustainable income growth and generate positive impacts on community empowerment and local economic development*.

Keywords: *added value, cacao, empowerment, income, solutions, MSME*

This work is licensed under a Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License.
CC BY SA

1. Pendahuluan

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) berperan penting dalam mendukung pertumbuhan ekonomi masyarakat, terutama dalam menciptakan lapangan kerja, meningkatkan pendapatan keluarga, serta mengurangi tingkat pengangguran (Aliyah, 2022; Suci, 2016). UMKM mampu bertahan menghadapi berbagai tantangan ekonomi karena fleksibilitas dan kedekatannya dengan kebutuhan masyarakat (Risal, dkk., 2024; Sumiati, 2019). Namun, perkembangan UMKM masih dihadapkan pada berbagai kendala yang menghambat peningkatan pendapatan dan daya saing.

Permasalahan yang sering dihadapi pelaku UMKM meliputi keterbatasan modal usaha, rendahnya kemampuan manajemen usaha, ketersediaan bahan baku, inovasi produk, minimnya pemanfaatan teknologi digital, serta lemahnya strategi pemasaran (Saputri dkk., 2024; Suyadi dkk., 2018; Hartono & Hartono, 2014). Sebagian besar pelaku UMKM belum memiliki kemampuan dalam melakukan pencatatan keuangan yang baik sehingga sulit mengetahui kondisi usaha secara akurat (Mariyah & Rerung, 2023). Perkembangan teknologi informasi dan digitalisasi dapat membuka peluang bagi UMKM untuk meningkatkan pendapatan melalui pembayaran digital, pemasaran digital dan penggunaan media sosial (Mardiah dkk., 2025; Yuvanda dkk., 2025; Chyntia dkk., 2025). Beberapa komponen dalam bauran pemasaran *(marketing mix*) yang perlu mendapat perhatian adalah produk, harga, distribusi, dan promosi.

Rumah Cokelat Lung Anai merupakan salah satu UMKM yang bergerak di bidang pengolahan biji kakao. Rumah cokelat ini berada di Desa Lung Anai, Kecamatan Loa Kulu, Kabupaten Kutai Kartanegara. Rumah cokelat ini merupakan hasil binaan program pengembangan dan pemberdayaan masyarakat yang diinisiasi oleh PT Multi Harapan Utama (MHU) dan berkolaborasi dengan Yayasan Peduli Desa Nusantara Madani. Pengelola Rumah Cokelat Lung Anai adalah masyarakat Desa Lung Anai yang berasal dari Suku Dayak Kenyah. Bahan baku utama pengolahan cokelat diperoleh dari kebun kakao milik masyarakat sendiri. Rumah cokelat ini telah diresmikan pada tahun 2024. Beberapa kendala umum yang dihadapi UMKM juga dirasakan oleh Rumah Cokelat Lung Anai. Oleh karena itu, diperlukan kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang berfokus pada identifikasi masalah yang dihadapi, sekaligus memberikan solusi yang tepat dan aplikatif sesuai dengan kebutuhan rumah cokelat.

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk mengidentifikasi berbagai kendala yang dihadapi Rumah Cokelat Lung Anai serta merumuskan solusi yang dapat diterapkan guna meningkatkan pendapatan usaha. Kegiatan pendampingan dan pemberian

This work is licensed under a Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License.
CC BY SA

edukasi diharapkan mampu meningkatkan pengelolaan usaha, memperluas pemasaran, serta meningkatkan daya saing produk sehingga pendapatan usaha dapat meningkat secara berkelanjutan.

2. Metode

Lokasi pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat di Rumah Cokelat Lung Anai, Desa Lung Anai, Kecamatan Loa Kulu, Kabupaten Kutai Kartanegara, Provinsi Kalimantan Timur. Tujuan utama kegiatan ini adalah mengidentifikasi permasalahan yang dihadapi pelaku usaha dan memberikan solusi untuk meningkatkan pendapatan usaha rumah cokelat.

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilakukan melalui empat tahapan, yaitu persiapan, pelaksanaan, evaluasi, dan pelaporan. Tahap persiapan diawali dengan diskusi internal tim pelaksana untuk menyusun rencana kegiatan, pembagian tugas, serta penetapan metode pelaksanaan. Selanjutnya, tim mengurus administrasi berupa surat tugas dan surat izin pelaksanaan kegiatan yang diterbitkan oleh Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (LP2M) Universitas Mulawarman. Koordinasi juga dilakukan dengan pengelola Rumah Cokelat Lung Anai untuk menyepakati waktu pelaksanaan, rangkaian kegiatan, serta kebutuhan teknis selama kegiatan berlangsung. Selain itu, tim menyiapkan berbagai dokumen pendukung, seperti daftar hadir, pedoman wawancara, dan daftar pertanyaan yang digunakan untuk mengidentifikasi permasalahan usaha.

Tahap pelaksanaan dilaksanakan pada tanggal 5 Mei 2026 dengan melibatkan enam orang tim pelaksana pengabdian kepada masyarakat, Kepala Desa Lung Anai, 13 anggota Rumah Cokelat Lung Anai, Direktur BUMDes Bawaq Na beserta staf, pendamping Yayasan Peduli Desa Nusantara Madani, serta perwakilan dari PT Multi Harapan Utama. Kegiatan diawali dengan perkenalan tim pelaksana dan penyampaian maksud serta tujuan kegiatan, kemudian dilanjutkan dengan sambutan dari Kepala Desa Lung Anai, Direktur BUMDes Bawaq Na, pendamping Yayasan Peduli Desa Nusantara Madani, dan perwakilan PT Multi Harapan Utama. Selanjutnya, Ketua Pengelola Rumah Cokelat Lung Anai memaparkan proses produksi cokelat yang selama ini dijalankan, kemudian dilanjutkan dengan diskusi mengenai kondisi pengelolaan usaha, kendala yang dihadapi, serta peluang pengembangannya. Tim pelaksana juga melakukan observasi secara langsung terhadap seluruh tahapan proses produksi, mulai dari pengolahan bahan baku hingga pengemasan produk, serta melakukan uji coba terhadap produk cokelat yang dihasilkan untuk memperoleh gambaran mengenai kualitas produk. Selain

This work is licensed under a Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License.
CC BY SA

itu, dilakukan diskusi terfokus dengan Kepala Desa Lung Anai mengenai bentuk dukungan pemerintah desa terhadap pengembangan usaha, serta diskusi dengan Direktur BUMDes Bawaq Na terkait pengelolaan Rumah Cokelat Lung Anai sebagai unit usaha yang berada di bawah pengelolaan BUMDes.

Tahap evaluasi dilakukan untuk memvalidasi dan memperkuat hasil identifikasi permasalahan yang diperoleh melalui observasi dan diskusi. Evaluasi dilaksanakan dengan menyusun instrumen survei berbasis Google Form yang mengacu pada indikator bauran pemasaran (*marketing mix*) 4P, yaitu produk (*product*), harga (*price*), distribusi (*place*), dan promosi (*promotion*). Kuesioner tersebut disebarkan kepada konsumen yang pernah membeli dan mengonsumsi produk Rumah Cokelat Lung Anai pada periode 6–10 Mei 2026. Data yang diperoleh selanjutnya dianalisis untuk mengidentifikasi persepsi konsumen terhadap kualitas produk dan strategi pemasaran yang telah diterapkan. Hasil analisis tersebut kemudian dipadukan dengan temuan observasi lapangan sehingga diperoleh pemetaan permasalahan yang lebih komprehensif sebagai dasar penyusunan alternatif solusi dan program pendampingan yang sesuai dengan kebutuhan mitra.

Tahap terakhir adalah pelaporan, yaitu penyusunan laporan hasil observasi, diskusi, dan evaluasi secara sistematis sebagai bentuk dokumentasi pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat. Laporan tersebut memuat hasil identifikasi permasalahan, analisis kondisi usaha, serta rekomendasi program pendampingan yang akan menjadi dasar pelaksanaan kegiatan pengabdian pada tahap berikutnya. Dengan demikian, pelaporan tidak hanya berfungsi sebagai pertanggungjawaban kegiatan, tetapi juga sebagai acuan dalam merancang program pemberdayaan yang berkelanjutan untuk mendukung peningkatan kapasitas produksi, manajemen usaha, dan pemasaran Rumah Cokelat Lung Anai.

3. Hasil dan Diskusi

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini diawali dengan sosialisasi kegiatan. Kegiatan diawali dengan penyampaian maksud dan tujuan kedatangan tim pelaksana PKM kepada pihak pengelola Rumah Cokelat Lung Anai, Kepala Desa Lung Anai, dan Direktur BUMDes Bawaq Na. Tim pelaksana diterima langsung oleh Kepala Desa Lung Anai. Beliau menyatakan menerima dengan baik maksud dan tujuan pelaksanaan kegiatan ini dengan semangat kebersamaan untuk belajar menjadi lebih baik dan menerima masukan-masukan yang membangun. Kepala Desa juga menjelaskan bahwa Rumah Cokelat Lung Anai dibangun sebagai inisiasi untuk membangun ekonomi desa dan menjadi usaha hilirisasi komoditas kakao

Jurnal Abdimas Kartika Wijayakusuma
ISSN 2716-3512 (Online)
ISSN 2721-0367 (Print)
This work is licensed under a Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License.
CC BY SA

yang diusahakan sebagian besar masyarakat desa. Dokumentasi disajikan pada Gambar 1.

(a) (b) (c) (d)

Gambar 1. Sosialisasi pelaksanaan PKM (a) ; sambutan Kepala Desa (b); penyerahan Surat Izin Pelaksanaan PKM (c), dan foto bersama Komunitas Pengelola Rumah Cokelat (d)

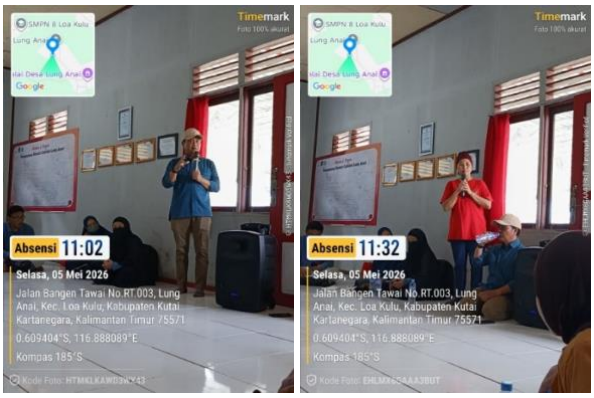
Selanjutnya, Direktur BUMDes Bawaq Na yang menaungi pengelolaan Rumah Cokelat Lung Anai (Gambar 2) menyatakan bahwa Rumah Cokelat Lung Anai ini telah dimulai dan berjalan dengan pendanaan dari dana desa sebesar Rp 60 juta. Peraturan Pemerintah tentang Badan Usaha Milik Desa menyatakan terdapat aturan pembagian hasil usaha. Namun, saat ini sistem pembagian hasil belum dijalankan karena masih dalam tahap perkembangan. Sumber daya manusia yang terlibat di Rumah Cokelat Lung Anai ini merupakan ibu-ibu komunitas Suku Dayak Kenyah yang juga terlibat dalam pengusahaan kebun kakao yang menjadi sumber bahan baku utama rumah cokelat.

Gambar 2. Penjelasan Pengelolaan Rumah Cokelat Lung Anai oleh Direktur BUMDes Bawaq Na

Pendamping dari PT Multi Harapan Utama memberikan penjelasan mengenai pendampingan yang telah dilakukan pada tahap awal hingga saat ini untuk membangun Rumah Cokelat Lung Anai (Gambar 3a). Fokus utama pendampingan yang diharapkan adalah tercapainya kemandirian usaha, di mana usaha ini diharapkan tetap berjalan meskipun tanpa bantuan dari perusahaan lagi. Terdapat kendala dalam upaya menumbuhkembangkan jiwa kewirausahaan dan membangun usaha sebagai salah satu sumber pendapatan bagi masyarakat desa, sehingga kerja sama multipihak masih sangat dibutuhkan.

Jurnal Abdimas Kartika Wijayakusuma
ISSN 2716-3512 (Online)
ISSN 2721-0367 (Print)
This work is licensed under a Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License.
CC BY SA

Ibu Lelen selaku ketua pengelola Rumah Cokelat Lung Anai menjelaskan proses produksi yang telah dijalankan (Gambar 3b). Bahan baku Rumah Cokelat Lung Anai dibeli dari petani berupa biji kakao basah yang difermentasi dan melalui pengeringan. Ruang produksi terdiri dari 3 ruangan. Pengolahan cokelat 2 kali dalam satu minggu. Bahan baku yang diolah adalah 5 kg per proses produksi. Varian rasa yang dibuat terdiri atas *dark chocolate, milk chocolate, cheese chocolate, cashew nut chocolate,* dan *illipe butter chocolate*. Harga cokelat per batang Rp20.000,00. Produksi dalam satu minggu sebanyak 250 bar. Perkiraan biaya produksi per batang cokelat adalah Rp12.000,00. Perincian perhitungan harga pokok produksi dan harga penjualan belum tercatat secara jelas. Pencatatan keuangan masih dilakukan secara manual. Pemasaran masih difasilitasi oleh PT MHU dan *event* tertentu. Rumah Cokelat Lung Anai juga memasarkan produk cokelat di UNIKARTA Mart dan toko oleh-oleh di Bandara Balikpapan.



(a) (b)

Gambar 3. Penjelasan Pendamping PT MHU (a) dan Pengelola Rumah Cokelat Lung Anai (b)

Gambaran kegiatan di Rumah Cokelat Lung Anai dapat ditinjau dari aspek produksi, manajemen usaha, dan pemasaran. Dari aspek produksi, bahan baku yang digunakan berasal dari biji kakao hasil panen petani kakao di Lung Anai. Sebelum diolah, biji kakao difermentasi selama lima hari di rumah fermentasi dengan proses pembalikan setiap dua hari, kemudian dijemur atau dikeringkan selama sekitar satu minggu atau lebih, bergantung pada kondisi cuaca. Seluruh tenaga kerja yang memasuki ruang produksi diwajibkan menggunakan perlengkapan kerja sesuai standar kebersihan. Proses produksi diawali dengan penyortiran biji kakao kering untuk memisahkan biji yang rusak atau berukuran kecil, kemudian biji disangrai menggunakan mesin berkapasitas 2–3 kg. Setelah proses sangrai dan pendinginan selesai, biji diproses menggunakan mesin pemecah kulit, kemudian dilanjutkan dengan mesin pemasta hingga menghasilkan pasta kakao. Selanjutnya, sebanyak 1.250 gram pasta kakao dicampur dengan minyak sawit, susu, gula, soda, vanili, dan lesitin hingga menghasilkan adonan seberat

Jurnal Abdimas Kartika Wijayakusuma
ISSN 2716-3512 (Online)
ISSN 2721-0367 (Print)
This work is licensed under a Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License.
CC BY SA

5 kg yang diproses menggunakan mesin ball mill selama 12 jam. Adonan kemudian melalui proses conching selama dua jam hingga menjadi cokelat siap cetak. Produk selanjutnya dituangkan ke dalam cetakan besar, disimpan di showcase, dan apabila akan dicetak ulang dilelehkan menggunakan air panas pada suhu tertentu sebelum memasuki tahap pengemasan di ruang produksi. Dari aspek manajemen usaha, kegiatan produksi dilakukan sekitar dua kali setiap minggu atau disesuaikan dengan jumlah permintaan pasar. Produk cokelat dipasarkan dengan harga Rp20.000,00 per kemasan berukuran 40 gram. Pencatatan keuangan masih dilakukan secara sederhana melalui buku kas yang hanya memuat jumlah produk terjual, harga jual, dan total penerimaan. Pencatatan tersebut belum mencakup informasi mengenai pembelian dan penggunaan bahan baku, biaya produksi, maupun penjualan berdasarkan masing-masing varian rasa sehingga belum memberikan gambaran yang komprehensif mengenai kondisi keuangan usaha. Sementara itu, dari aspek pemasaran, Rumah Cokelat Lung Anai memproduksi lima varian rasa dengan proses pengemasan yang masih dilakukan secara manual. Kemasan produk telah dilengkapi dengan identitas merek, label halal, nomor P-IRT, informasi berat bersih 40 gram, komposisi, serta petunjuk penyimpanan. Untuk pembelian dalam jumlah besar, produk disertai tas kemasan yang memiliki desain khas sebagai nilai tambah. Pemasaran dilakukan melalui pemesanan langsung, penjualan pada berbagai kegiatan atau pameran, serta penjualan kepada pengunjung Rumah Cokelat Lung Anai. Promosi masih mengandalkan komunikasi dari mulut ke mulut, ulasan konsumen, dan rekomendasi dari para pemangku kepentingan, sedangkan transaksi pembayaran dilakukan secara tunai. Meskipun telah memiliki akun media sosial Instagram sebagai sarana promosi digital, pemanfaatannya belum optimal karena belum dikelola secara aktif. Gambar 5 memperlihatkan produk, kemasan, dan Instagram Rumah Cokelat Lung Anai.

Gambar 5. Produk, Kemasan, dan Instagram Rumah Cokelat Lung Anai

Tim pelaksana juga menyebarkan kuesioner melalui G-Form kepada konsumen sebanyak

This work is licensed under a Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License.
CC BY SA

68 orang yang pernah menikmati cokelat Lung Anai untuk mengidentifikasi permasalahan terkait bauran pemasaran Rumah Cokelat Lung Anai. Rincian permasalahan dan solusi yang ditawarkan oleh tim pelaksana PKM disajikan pada Tabel 1.

Tabel 1. Identifikasi Permasalahan dan Solusi yang ditawarkan Kegiatan PKM

Aspek	Permasalahan	Solusi yang ditawarkan
Aspek Produksi	Kualitas bahan baku masih belum terstandar	Penyusunan dan penjelasan SOP Produksi
	Proses produksi	
	Tenaga kerja	Sistem penjadwalan dan sistem pengupahan
Aspek Manajemen Usaha	Pencatatan keuangan	Pelatihan keuangan digital dengan SIAPIK Perhitungan harga pokok penjualan Perhitungan nilai tambah produk Penyusunan rencana usaha kelompok
	Harga pokok penjualan	
	Nilai tambah produk	
	Rencana usaha kelompok	
Aspek Pemasaran	Ukuran produk dinilai masih terlalu kecil, mudah lumer, rasa terlalu manis, kualitas kemasan, dan varian rasa	Evaluasi variasi, rasa, dan ukuran produk Redesain kemasan yang unik dan informatif
	Harga relatif mahal dibandingkan pesaing	Perhitungan harga pokok produksi dan harga pokok penjualan
	Distribusi secara langsung, terbatas, dan akses ke rumah cokelat jauh	Melakukan pemasaran secara online Kerjasama dengan multipihak sebagai souvenir maupun oleh-oleh khas daerah
	Promosi melalui event-event tertentu melalui media sosial berupa Instagram namun tidak aktif	Mengaktifkan kembali media sosial dengan konten-konten kreatif dan edukatif

Tahapan produksi yang diterapkan di Rumah Cokelat Lung Anai pada dasarnya telah mengikuti alur pengolahan cokelat yang baik, mulai dari fermentasi biji kakao hingga proses pencetakan dan pengemasan. Meskipun demikian, beberapa tahapan masih memerlukan standardisasi untuk menjamin konsistensi mutu produk. Kualitas biji kakao sebagai bahan baku utama menjadi faktor yang sangat menentukan karakteristik produk akhir, terutama cita rasa, aroma, dan tekstur cokelat. Proses fermentasi merupakan tahapan yang sangat penting karena berperan dalam membentuk cita rasa dan aroma khas kakao, sehingga keberhasilannya dipengaruhi oleh jenis wadah yang digunakan serta lamanya proses fermentasi (Rachmatullah dkk., 2021). Selain itu, asal bahan baku kakao dan proses *conching* turut memengaruhi tingkat kekerasan, kehalusan, dan kekenyalan produk cokelat yang dihasilkan (Azhar dkk., 2018).

This work is licensed under a Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License.
CC BY SA

Standardisasi ukuran produk juga perlu mendapat perhatian karena ukuran yang seragam tidak hanya mempermudah proses pengemasan dan mengurangi risiko kerusakan selama distribusi, tetapi juga meningkatkan kenyamanan konsumen saat mengonsumsi produk (Riptanti dkk., 2024). Di samping itu, efektivitas proses produksi dapat ditingkatkan melalui penyusunan sistem kerja yang lebih terstruktur, termasuk perencanaan produksi dan penjadwalan kegiatan yang disesuaikan dengan kapasitas produksi maupun permintaan pasar sehingga pemanfaatan sumber daya menjadi lebih optimal.

Dari aspek manajemen keuangan, pengelolaan usaha di Rumah Cokelat Lung Anai masih dilakukan secara sederhana sehingga belum mampu menyediakan informasi keuangan yang komprehensif sebagai dasar pengambilan keputusan. Pencatatan yang dilakukan masih terbatas pada jumlah produk yang terjual, harga jual, dan total penerimaan, sedangkan pencatatan mengenai pembelian bahan baku, penggunaan input produksi, biaya operasional, serta biaya produksi belum dilaksanakan secara sistematis. Kondisi ini dipengaruhi oleh sebagian besar kebutuhan bahan baku dan sarana produksi yang masih berasal dari bantuan mitra sehingga pelaku usaha belum terbiasa melakukan pencatatan biaya secara rinci. Selain itu, pencatatan penjualan sebaiknya juga dipisahkan berdasarkan masing-masing varian produk agar memberikan informasi mengenai preferensi konsumen dan kinerja penjualan setiap jenis produk. Pembukuan yang tertata dengan baik merupakan salah satu faktor penting dalam mendukung perencanaan bisnis yang efektif, pengendalian biaya, serta pengambilan keputusan usaha (Mariyah & Rerung, 2023; Kesuma dkk., 2020). Informasi mengenai biaya produksi dan penerimaan juga diperlukan untuk menghitung harga pokok produksi, menganalisis nilai tambah produk, serta mengevaluasi tingkat keuntungan usaha. Oleh karena itu, penyusunan laporan keuangan yang lebih lengkap dan berkualitas akan menjadi landasan penting bagi pengembangan dan keberlanjutan usaha Rumah Cokelat Lung Anai (Nastiti dkk., 2025).

Pada aspek pemasaran, peningkatan kinerja usaha juga perlu diarahkan melalui penguatan bauran pemasaran yang meliputi produk, harga, distribusi, dan promosi. Produk cokelat yang dipasarkan saat ini hanya tersedia dalam satu ukuran, yaitu 40 gram, sehingga peluang diversifikasi produk masih terbuka melalui penambahan variasi ukuran kemasan maupun pengembangan varian rasa sesuai preferensi konsumen. Diversifikasi tersebut berpotensi meningkatkan daya tarik produk, memperluas segmen pasar, serta mendorong peningkatan kapasitas produksi dan volume penjualan (Worokinasih dkk., 2025). Di sisi lain, jangkauan pemasaran yang masih terbatas pada pasar lokal perlu diperluas melalui pemanfaatan media pemasaran digital agar produk dapat menjangkau konsumen yang lebih luas (Putri dkk., 2025).

This work is licensed under a Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License.
CC BY SA

Optimalisasi pemasaran digital juga perlu didukung dengan penyediaan sistem pembayaran nontunai menggunakan QRIS (*Quick Response Code Indonesian Standard*) sehingga transaksi menjadi lebih mudah, cepat, dan aman bagi konsumen maupun pelaku usaha (Chyntia dkk., 2025; Sihaloho dkk., 2020; Ahmad, 2023). Implementasi QRIS tidak hanya meningkatkan kemudahan transaksi, tetapi juga memperkuat citra profesional usaha serta mendukung transformasi digital UMKM. Oleh karena itu, Rumah Cokelat Lung Anai perlu mempersiapkan infrastruktur pembayaran digital sekaligus mengoptimalkan pemanfaatan media sosial sebagai sarana promosi untuk meningkatkan daya saing dan memperluas pangsa pasar.

4. Kesimpulan

Hasil kegiatan pengabdian kepada masyarakat menunjukkan bahwa Rumah Cokelat Lung Anai masih menghadapi berbagai kendala yang mencakup aspek produksi, manajemen usaha, dan pemasaran. Pada aspek produksi, diperlukan upaya standardisasi proses pengolahan mulai dari penanganan bahan baku, fermentasi, pengolahan, hingga pengemasan agar mutu produk lebih konsisten dan mampu memenuhi kebutuhan pasar. Selain itu, peningkatan kapasitas sumber daya manusia melalui pelatihan teknis dan penyusunan perencanaan produksi diharapkan dapat meningkatkan efisiensi proses kerja serta produktivitas usaha. Pada aspek manajemen usaha, sistem pencatatan keuangan masih perlu disempurnakan melalui penerapan pembukuan yang lebih sistematis dan berbasis digital sehingga pelaku usaha mampu menyusun laporan keuangan yang akurat, menghitung harga pokok produksi, menganalisis keuntungan usaha, serta menjadikan informasi keuangan sebagai dasar dalam pengambilan keputusan bisnis. Sementara itu, pada aspek pemasaran diperlukan penguatan strategi bauran pemasaran melalui diversifikasi produk, optimalisasi identitas merek, pemanfaatan media pemasaran digital, serta penerapan sistem pembayaran digital berbasis QRIS untuk meningkatkan kemudahan transaksi dan memperluas jangkauan pasar.

Pelaksanaan program pengabdian ini diharapkan dapat meningkatkan kapasitas kelembagaan dan daya saing Rumah Cokelat Lung Anai sebagai usaha berbasis kakao lokal. Dengan dukungan pengelolaan produksi yang lebih terstandar, manajemen usaha yang profesional, serta strategi pemasaran yang adaptif terhadap perkembangan teknologi digital, Rumah Cokelat Lung Anai memiliki peluang yang besar untuk meningkatkan produktivitas, memperluas pangsa pasar, serta menciptakan nilai tambah bagi produk kakao lokal. Keberlanjutan pengembangan usaha ini memerlukan sinergi yang berkesinambungan antara masyarakat, pemerintah daerah, perguruan tinggi, dan sektor swasta melalui pendampingan,

This work is licensed under a Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License.
CC BY SA

pelatihan, fasilitasi akses permodalan, serta penguatan jejaring pemasaran. Kolaborasi tersebut diharapkan mampu mewujudkan usaha pengolahan kakao yang lebih mandiri, berdaya saing, dan berkelanjutan sehingga dapat memberikan kontribusi nyata terhadap peningkatan pendapatan masyarakat, pengembangan ekonomi lokal, serta pemberdayaan petani kakao di Desa Lung Anai.

Ucapan Terima Kasih

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Kementerian Pendidikan Tinggi, Sains dan Teknologi melalui Hibah Pengabdian Kepada Masyarakat Skema Pemberdayaan Berbasis Masyarakat Tahun 2026 atas pembiayaan yang diberikan dalam pelaksanaan kegiatan ini serta dukungan dari Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat Universitas Mulawarman terhadap pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini.

Daftar Referensi

Ahmad, S. (2023). Transaksi Digital Dengan Pemanfaatan QRIS Sebagai Alat Pembayaran Pada UMKM Desa Kutawargi. *Jurnal Pengabdian Mahasiswa*, 2(1), 2983–2990.

Aliyah, A.H. (2022). Peran Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) untuk Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat. *WELFARE Jurnal Ilmu Ekonomi*, 3(1), 64–72. https://doi.org/10.37058/wlfr.v3i1.4719.

Azhar, L.O.M.F., Fibrianto, K., Widyotomo, S. & Harijono. (2018). Pengaruh Asal Biji Kakao Dan Lama Conching Terhadap Karakteristik Sensori Cokelat Hitam Dengan Pendekatan Discrete Time Intensity. Jurnal Teknologi Pertanian, 19(1), 1–14. https://doi.org/10.21776/ub.jtp.2018.019.01.1

Chyntia, E., Maryana, Maisyarah, S., & Shalawati. (2025). Dampak Sistem Pembayaran QRIS Terhadap Peningkatan Pendapatan UMKM. *SOLUSI*, 23(2), 241-259. https://doi.org/10.26623/slsi.v23i2.11892.

Hartono, H. & Hartono, D.D. (2014). Faktor-faktor yang Mempengaruhi Perkembangan UMKM di Surakarta. *Jurnal Bisnis dan Manajemen*, 14(1), 15–30. https://doi.org/10.20961/jbm.v14i1.2678

Kesuma, N., Nurullah, A. & Meirawati, E. (2020). Pendampingan Pencatatan dan Pembukuan Sederhana bagi Orang Pribadi sebagai Pelaku Usaha di Kelurahan Talang Jambe, Kota Palembang. *Sricommerce: Journal of Sriwijaya Community Services*, 1(2), 101–106. https://doi.org/10.29259/jscs.v1i2.18.

Mardiah, A., Lamsir, S., Amalia, A., Prihanto, P.H., & Mahmudin, T. (2025). Analisis Tingkat Pendapatan Pada UMKM. *JURNAL LENTERA BISNIS*, 14(2), 2747–2760. https://doi.org/10.34127/jrlab.v14i2.1678.

This work is licensed under a Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License.
CC BY SA

Mariyah, M. & Rerung, G.S. (2023). Pendampingan Pembukuan Dan Pencatatan Keuangan Bagi Pelaku Usaha Mikro Kecil Di Desa Suliliran Baru. *Jurnal Abdimas Dedikasi Kesatuan*, 4(2), 109–116. https://doi.org/10.37641/jadkes.v4i2.2004.

Nastiti, A.S., Nuha, G.A., & Yulinartati. (2025). Mengembangkan Ekonomi Kreatif UMKM Raddina Chocolate Melalui Peningkatan Kualitas Laporan Keuangan. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Sabangka*, 4(05), 751–760. https://doi.org/10.62668/sabangka.v4i05.1778

Putri, I.D., Satira, F.S. & Rabbani, Q.S. (2025). Pemanfaatan Digital Marketing untuk Promosi UMKM dalam Pengembangan Usaha Makanan. *Dinamika Ekonomi*, 16 (1), 23–27.

Rachmatullah, D., Putri, D.N., Herianto, F. & Harini, N. (2021). Karakteristik Biji Kakao (Theobroma cacao L.) Hasil Fermentasi dengan Ukuran Wadah Berbeda. *Jurnal Viabel Pertanian,* 15(1), 32–44. https://doi.org/10.35457/viabel.v15i1.1409

Riptanti, E.W., Adi, R.K., Harini, H., Irianto, H., Widyamurti, N., Sulistyono, I.B. (2024). Penerapan Pencetak Coklat pada UMKM Coklat Tin. *E-DIMAS: Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat,* 15(2), 359–365. https://doi.org/10.26877/e-dimas.v15i2.16233

Risal, Z., Gazali, Halim, R., Furqon, M.A., Bustaram, I., Kusuma, A., Zainurrafiqi, Hidayati, N. (2024). Pengaruh Inovasi, Diversifikasi, Fleksibilitas, Informasi, dan Kewirausahaan terhadap Kinerja Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Kabupaten Pamekasan. *Masyrif: Jurnal Ekonomi, Bisnis, dan Manajemen*, 5(2), 17–34. https://doi.org/10.28944/masyrif.v5i2.1903

Saputri, P.A., Khomsatun, S., & Ginanjar, S.E. (2024). Analisis Kendala Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Di Kabupaten Bandung. *Jurnal Ekonomi Bisnis Dan Kewirausahaan*, 13(1), 45–50. https://doi.org/10.47942/jebiskwu.v13i1.1717

Sihaloho, J.E., Ramadani, A., & Rahmayanti, S. (2020). Implementasi Sistem Pembayaran Quick Response Indonesia Standard Bagi Perkembangan UMKM di Medan. *Jurnal Manajemen Bisnis*, 17(2), 287-297. https://doi.org/10.38043/jmb.v17i2.2384

Suci, Y.R. (2016). Pengembangan UMKM dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat di Wilayah Pedesaan. *Jurnal Development*, 4(2), 70–88. https://doi.org/10.53978/jd.v4i2.37

Sumiati, S. (2019). Peran Fleksibilitas Strategi dan Orientasi Pasar pada Peningkatan Inovasi dan Kinerja Usaha Kecil Menengah Sektor Industri Pengolahan Kota Malang. *Journal of Theoretical and Applied Management (Jurnal Manajemen Teori Dan Terapan)*, 12(3), 278–293. https://doi.org/10.20473/jmtt.v12i3.15404

Suyadi, S., Syahdanur, S. & Suryani, S. (2018). Analisis pengembangan usaha mikro kecil dan menengah di Kabupaten Bengkalis Riau. *Jurnal Ekonomi KIAT*, 29(1), 1–10.

Worokinasih, S., Ratnawati, D.E., Ramadhan, H.M., Asmoro, P.S., Kartika, A.N., Nuralam, I.P., Setyowati, A., Khofifatunnabilah, Raisha, S., Utomo, Y.C., Hasibuan, H.H.,

This work is licensed under a Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License.
CC BY SA

Achmad, R.P. (2025). Penerapan Teknologi Produksi dan Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Daya Saing UMKM Cokelat Sehat Berkelanjutan. *Dedikasi PKM*, 6(1), 53–61. https://doi.org/10.32493/dkp.v6i1.45328.

Yuvanda, S., Oktarina, E., Ardhana, K., & Azra, J. 2025). Identifikasi Faktor-Faktor Penentu Pendapatan UMKM Potensial dan Telaah Kebijakan Untuk Peningkatannya. ARBITRASE: *Journal of Economics and Accounting,* 6(1), 203-209. https://doi.org/10.47065/arbitrase.v6i1.2471