



JURNAL PENGABDIAN DOSEN REPUBLIK INDONESIA

Journal Homepage: www.balilanguageassistance.com

Pemberdayaan Kelompok Usaha Jamu Jawa Sehat Wonogiri Rembiga Pejanggik Mataram

I Putu Gede¹, I Ketut Purwata², Putu Ayu Pratiwi Duta Siwantari³

Sekolah Tinggi Pariwisata Mataram¹²³

iputugede@gmail.com, iketutpurwata@gmail.com, pratiwidutas1996@gmail.com

ABSTRAK

Kelompok usaha produktif banyak ditemui pada masyarakat baik dipedesaan maupun diperkotaan sebagai upaya mengisi kegiatan akibat pandemic salah satunya adalah kelompok Kelompok Usaha Jamu Jawa Wonogiri Rembiga kota mataram yang dijadikan sebagai mitra pengabdian pada masyarakat wujud dari tridarma. Tujuan dari pengabdian ini adalah membantu mitra dalam menyelesaikan permasalahan pemasaran dan pemanfaatan media social dalam promosi produk jamu tradisional. Metode pelaksanaan yang digunakan melalui tahapan kegiatan Tahap Persiapan Tahap Pelaksanaan, Tahap Pelaporan, Tahap Monitoring dan Evaluasi Pasca Kegiatan pengabdian dengan metode pelatihan dan pendampingan lapangan. Hasil dari pengabdian setelah diberikan pelatihan pemanfaatan alat teknologi komunikasi untuk pemasaran produk dengan BAS dan pendampingan mitra terkait dengan branding produk, advertising produk, dan selling produk kepada kelompok Kelompok Usaha Jamu Jawa Wonogiri Rembiga Pejanggik menunjukkan adanya kenaikan yang sangat signifikan terhadap penjualan selama tiga bulan dari yang sebelumnya omset penjualan hanya mencapai Rp 10.500.000 meningkat menjadi Rp 30.000.000 perbulan dengan rata-rata penjualan per hari 100 botol isi 200 mg dan 50 botol dengan isi 500 mg terjadi peningkatan tiga kali lipat dengan keuntungan bersih perhari sebesar Rp 305.000.

ARTICLE HISTORY

Sent 21 June 2024

Accepted 30 June 2024

Approved 30 August 2024

Published 01 September 2024

KATA KUNCI

Pemberdayaan; Kelompok Usaha; Jamu Sehat Wonogiri

1. Pendahuluan

Kelompok Usaha "Jamu Jawa Wonogiri Rembiga " Pejanggik Mataram merupakan usaha rumah tangga yang berlokasi di jalan udayana Mataram Kondisi saat ini, usaha ini didirikan secara mandiri untuk memenuhi kehidupan keluarga terlebih pasca Covid 19 telah memporak porandakan sendi kehidupan masyarakat di semua bidang termasuk yang paling mendasar adalah ekonomi masyarakat terutama bisa untuk memenuhi kebutuhan ekonomi bagi keluarga untuk bisa bertahan hidup, untuk itu diperlukan upaya dari seorang ibu rumah tangga bias membantu ekonomi keluarga dengan mendirikan bisnis yang bisa menghasilkan penghasilan tambahan dapat menopang keadaan ekonomi. Salah satu ide bisnis kreatif yang didirikan dan punya prospek yang baik adalah bisnis minuman kesehatan. Usaha minuman kesehatan tepat pada saat kondisi masyarakat sangat membutuhkan alternative untuk mencegah Covid 19 serta menjaga stamina tetap bugar terhindar dari covid yang sangat marak saat itu, iberas kencur, kapulaga, kunyit dan bahan rempah lainnya memiliki khasiat untuk mencegah dan mengobati berbagai penyakit seperti: impoten, batuk, pegalpegal, kepala pusing, rematik, sakit pinggang, masuk angin, bronchitis, nyeri lambung, nyeri otot, vertigo, mual saat hamil osteoarthritis,

gangguan, sistem pencernaan, rasa sakit saat menstruasi, kadar kolesterol jahat dan trigelisis darah tinggi, kanker, sakit jantung, fungsi otak terganggu Alzheimer, penyakit infeksi, asma, produksi air susu ibu yang rendah, gairah seksual rendah dan stamina tubuh rendah (Aryanata, 2019), pendapat lain juga mengatakan rimpang jahe. Jahe sudah banyak digunakan sebagai obat tradisional di berbagai negara. Ekstrak jahe dapat memperbanyak sel pembuluh alami dan menghancurkan dinding sel virus yang telah menginfeksi inangnya dalam tubuh manusia (Rizki, 2021), Serbuk jahe instan memiliki banyak vitamin dan makronutrien dalam bentuk protein dan karbohidrat dan dapat digunakan sebagai suplemen makanan serta minuman energi. Serbuk jahe instan juga bermanfaat untuk menjaga kesehatan, stamina, kesegaran, dan peningkatan vitalitas (Ic dkk, 2023). Ide kreatif itu digagas oleh Ibu Samsi dengan mendirikan sebuah usaha yang diberinama Usaha Jamu Jawa Wonogiri Rembiga Mataram NTB, ide kreatif ini digagas dengan memanfaatkan peran ibu-ibu rumah tangga sebagai mitra usahanya. Melalui tangan dingin dari Ibu Samsi ini terciptalah produk jamu dengan berbagai varian yang ternyata dapat membantu masyarakat sekitar menjaga stamina dalam mengatasi covid saat itu. Usaha ini terus berkembang dan mendapat respon positif dari masyarakat sekitar, secara ekonomi usaha ini merasakan manfaat dari bisnis yang dibangun dapat membantu ekonomi keluarganya.

Optimisme muncul dari usaha ini untuk menekuni bisnis yang sudah dijalankan pada suatu saat akan berkembang dan menjadi usaha yang maju, beberapa usaha yang telah dilakukan adalah dengan mengurus legalitas untuk mendapatkan ijin usaha rumah tangga (PRT), melengkapi alat-alat yang digunakan dalam memproduksi minuman kesehatan yang hygiene sesuai standar kesehatan yang disyaratkan, pengemasan dan *packaging* produk juga sudah dilakukan walaupun masih perlu perbaikan dari aspek estetika yang belum dilakukan oleh usaha Jamu Jawa Wonogiri Rembiga ini adalah upaya menjadikan produk ini dikenal dan dapat dinikmati secara luas oleh masyarakat adalah pada aspek pemasaran yang masih sangat terbatas dan konvensional seperti (gambar 1) dibawah ini:

Gambar 1. Bahan dan alat sederhana yang digunakan Mitra Ibu Samsi Kelompok Usaha Jamu Jawa Wonogiri Rembiga



Ketersediaan bahan baku pembuatan minuman Jamu Jawa Wonogiri jalan Udayana Rembiga sangat banyak tersedia disekitar kota Mataram bahan Jamu juga banyak ditanam oleh warga sebagai apotik hidup yang sangat mudah hidup dengan perawatan yang sederhana seperti (gambar2) dibawah ini:

Gambar 2. Bahan jamu tradisional Jamu Jawa Wonogiri jalan Udayana Rembiga

Hasil produksi dari kelompok rumah tangga ini masih sangat rendah berkisar rata rata 70 botol perhari dengan harga Rp 5.000, = Rp.350.000 sehingga penghasilan bruto perbulan sekitar Rp 10.500.000 hal ini diakibatkan pemasaran yang masih terbatas dengan konvensional belum menggunakan media sosial yang tersedia dimasyarakat hanya bisa membantu sebagai penghasilan tambahan sehari-hari. Masih rendahnya pemanfaatan teknologi informasi yang digunakan terutama media sosial dan internet sehingga produk ini belum banyak dikenal oleh masyarakat luas yang membutuhkan. Adapun tujuan pelaksanaan program pemberdayaan kemitraan masyarakat pada

kelompok usaha Jamu Jawa Wonogiri jalan Udayana Rembiga ini selain untuk membantu dalam menyelesaikan permasalahan mitra dalam hal pemasaran produk jamu Jawa Wonogiri Rembiga supaya dikenal luas dalam upaya peningkatan penjualan.

2. Metode Pengabdian

Metode pelaksanaan program kemitraan masyarakat dilaksanakan kelompok usaha Jamu Jawa Wonogiri jalan Udayana Rembiga sebagai mitra, merupakan program yang berfokus bidang terapan dengan penekanan pada aspek ekonomi dan pariwisata. Aspek permasalahan yang menjadi prioritas yang diselesaikan dengan mitra yaitu Aspek Pemasaran dalam hal labeling dalam pemasaran dimana belum dimanfaatkannya strategi pemasaran menggunakan label produk pada botol, agar dikenal oleh konsumen sebagai produk minuman kesehatan yang original berbahan lokal dapat menjaga stamina tubuh tetap sehat dan bugar. Manfaat marketing digital kanvas adalah cara yang efektif dalam bisnis untuk membuat rencana komprehensif mencakup semua aspek kehadiran *online* (Irfan, 2023), pendapat lain mengatakan strategi pemasaran digital berpengaruh signifikan terhadap kepuasan pelanggan mie gacoan di Surakarta, harga berpengaruh signifikan terhadap kepuasan pelanggan mie gacoan di Surakarta, kualitas produk berpengaruh signifikan terhadap kepuasan pelanggan mie gacoan di Surakarta. koefisien determinasi dengan *adjusted* r^2 diperoleh 56,1%, hal ini berarti bahwa variabel indeks pendendent dalam model (strategi pemasaran digital, harga, dan kualitas produk) menjelaskan variasi kepuasan pelanggan mie gacoan di Surakarta sebesar 55,1% (Deni & Irawati, 2023).

A. Tahap Persiapan

Pada tahap persiapan akan melakukan observasi lapangan untuk mengidentifikasi sejauh mana permasalahan yang dihadapi terkait aspek pemasaran dengan pemanfaatan labeling kemasan dalam kegiatan pengabdian masyarakat yang akan dilakukan oleh tim pengusul.

B. Tahap Pelaksanaan

Pada tahap kedua yaitu tahap pelaksanaan, pada tahap ini akan dilakukan penyampaian materi dan pelatihan yang selanjutnya di akhiri dengan pendampingan pemanfaatan media sosial dalam pemasaran produk serta pembuatan labeling kemasan, branding, advertising, dan selling melalui media sosial. Pada tahap ini mitra terlibat dalam pelaksanaan kegiatan sebagai peserta pelatihan, menyediakan tempat untuk penyelenggaraan pelatihan, dan mengimplementasikan beberapa kegiatan yang telah dirancang oleh tim pengusul. Mahasiswa membantu dalam kegiatan pelatihan, pengumpulan data, menyiapkan alat dan bahan, *instrument*, serta membantu dalam pembuatan video dan media digital lainnya untuk pemasaran produk.

C. Tahap Pelaporan

Tahap pelaporan merupakan tahap penyelesaian yaitu dalam tahapan evaluasi atau monitoring serta penyusunan laporan kegiatan Pengabdian Masyarakat. Pada tahap ini mitra terlibat aktif dalam memberikan penjelasan untuk manfaat yang dirasakan serta menyampaikan laporan perkembangan aktifitas dari implementasi pelatihan dan pendampingan yang telah dijalankan.

D. Tahap Monitoring dan Evaluasi Pasca Kegiatan PMP

Tahap ini dilakukan setelah kegiatan hibah PMP dilaksanakan selama 6 bulan, maka selanjutnya Tim pengusul akan tetap melakukan pendampingan kepada mitra terkait implementasi pemanfaatan media sosial dalam pemasaran dengan meminta laporan dari pengusaha produk Jamu Jawa Wonogiri jalan Udayana Rembiga ataram setiap bulannya sampai dengan akhir tahun pelaksanaan pengabdian, untuk selanjutnya dua bulanan memantau implementasi melihat aktivitas pemasaran mitra dilapangan, dan bulan-bulanan melakukan pemantauan dan monitoring melalui kunjungan langsung maupun melalui sosmed.

3. Hasil dan Pembahasan

Hasil evaluasi terhadap pelaksanaan kegiatan pengabdian yang dilakukan mulai tahap perencanaan, persiapan alat, bahan hingga pelaksanaan berjalan dan berhasil sesuai dengan jadwal yang telah disepakati. Semua tahapan dapat diikuti oleh peserta dengan baik oleh peserta, dilakukan penuh kesadaran dan kegembiraan sehingga menghasilkan kegiatan yang bermanfaat. Peserta kegiatan diikuti kelompok keluarga penjual jamu tradisional Jawa Wonogiri Rembiga Kota Mataram sangat antusias dan semangat mengikuti tahapan dalam pengemasan, labeling botol dan pemasaran dengan bantuan media sosial atau dengan pendekatan langsung dengan *customer*

Tingkat penjualan yang awalnya hasil penjualan dan produksi jamu dari kelompok rumah tangga ini masih sangat rendah berkisar rata-rata 70 botol perhari meningkat menjadi rata-rata 100 botol isi 200 mligram dengan harga@botol Rp. 5.000 (lima ribu) dan 50 botol dengan harga @ Rp. 10.000 (sepuluh ribu) isi 500 miligram, sehingga akumulasi pendapat perbulan yang sebelumnya rata-rata pendapatan Rp.350.000 meningkat menjadi Rp. 500.000 botol isi 200 mg dan isi botol 500 mg meningkat menjadi 50 botol perhari dengan akumulasi pendapatan menjadi Rp. 1.000.000 perhari sehingga akumulasi penghasilan kotor perbulan dari Rp 30.000.000 (tiga puluh juta rupiah) belum terpotong biaya bahan 30 %, transportasi 0,015 %, biaya pemeliharaan alat 18 % dan ongkos kerja 20% masih ada keuntungan sebesar Rp. 9.150.000 rata-rata keuntungan setiap hari sebesar Rp. 305.000 dengan peningkatan tiga kali lipat setelah dilaksanakan pendampingan dengan labeling produk dan pemasaran dengan media sosial. Produk jamu semakin dikenal konsumen sudah bisa memesan melalui *Whatsapp* (WA) sebelum datang ke gerai jamu yang tampak seperti (gambar 3) dibawah ini :

Gambar 3. Gerai Jamu Kemasan Produk dan Pendampingan Penjualan



4. Simpulan dan Saran

Pemberdayaan kelompok usaha Jamu sehat Wonogiri Rembiga merupakan kelompok usaha mikro rumah tangga yang memberikan layanan produk berupa jamu untuk kesehatan dengan bahan herbal dari tanaman obat yang banyak dibudidayakan masyarakat sebagai apotik hidup. Usaha jamu sehat Wonogiri merupakan usaha yang mampu memberikan kontribusi kepada masyarakat dalam pemeliharaan kesehatan dengan varian jamu beras kencur kunyit asam, sambiloto, jahe merah, kumis kucing temu lawak dan yang lainnya ternyata mampu memberikan penghasilan tambahan pada yang mampu menopang ekonomi keluarganya, dengan penghasilan Rp. 305.000 perhari menjadi tambahan

untuk menghidupi keluarga dari ibu Samsi, hal ini tidak terlepas dari pembinaan yang diberikan dari tim pengabdian dosen dan mahasiswa STP Mataram

5. Ucapan Terimakasih

Ucapan terima kasih disampaikan P2M STP Mataram atas telah didanainya proposal kegiatan pengabdian kepada masyarakat untuk Tahun 2024 pada tim pelaksana pengabdian dosen Sekolah Tinggi Pariwisata (STP) Mataram dan juga terima kasih disampaikan kepada Ketua STP Mataram atas ijin dan dukungan dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian Tahun 2024 yang baru saja di tuntaskan pelaksanaannya oleh tim pelaksana pengabdian dosen STP Mataram. Terima kasih atas kerjasama mitra yaitu Ibu Samsi penjual jamu sehat Wonogiri.

Referensi

- Agung Muhamad Rizki, (2021), Manfaat Serbuk Jahe Untuk Meningkatkan Imunitas Masyarakat Desa Dayeuhmanggung Kabupaten Garut Di Masa Pandemi Covid-19, Journal Policy Volume 1 Nomor 2
- Deni Setiawan, Zulfa Irawati, (2023), Pengaruh Strategipemasaran Digital, Harga Dan Kualitas Produk Terhadap Kepuasan Pelanggan Mie Gacoan, Urnal Informatika Ekonomi Bisnis– Vol.5,No.3
- I Wayan Redi Aryanta, (2019), Manfaat Jahe Untuk Kesehatan, E-Jurnal Widya Kesehatan,Volume 1, Nomor ;2
- Ice Krisna, Amigrah Mustain, Andi Multasam, Khusnul Fhatimah Rusdi, Hairil, (2023), INOVASI JAHE MENJADI OLAHAN MINUMAN INSTAN YANG KAYA AKAN MANFAAT BAGI IMUNITAS TUBUH, Communnity Development Journalvol.4 No.3
- Irfan Kautsar, Ismail Yusuf, Arief Budiman, (2023), Analisis Strategi Pemasaran Digital Pada Travelxism Menggunakan Digital Marketing Kanvas, JIMEA Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen Ekonomi, Dan Alkuntansi) Vol. 7 Nomor 2
- Yasinta Rakanita, Viani Anggi, Yenni Putri Lestari, Muh. Afif Wahyudi Eyato, (2023), Edukasi Manfaat Jahe Bagi Pasien Anemia Dan Masyarakat (Education On The Benefits Of Ginger For Anemia Patients And The Community), Urnal Insan Pengabdian Indonesia (JOUPII)Vol.1, No.2