



## Pelatihan Pemasaran Digital Dan Pengemasan Produk Untuk Mengembangkan UMKM Sari Jahe Merah Panji Herbal

Putu Agus Adnyana<sup>1</sup>, I Made Mai Noval<sup>2</sup>, Ni Wayan Novi Budiasni<sup>3</sup>, Anak Agung Ngurah Restu Gautama<sup>4</sup>, Ketut Simon Ariasa<sup>5</sup>, Putu Trisna Adi Putra<sup>6</sup>  
Manajemen, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Satya Dharma<sup>1,2,4,5,6</sup>  
Akuntansi, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Satya Dharma<sup>3</sup>

### Kata kunci:

Pemasaran Digital,  
Pengemasan Produk,  
Pengembangan  
UMKM.

### ABSTRAK

Program pengabdian ini dilakukan dikelompok wanita tani tulus bakti desa panji kabupaten buleleng yang bergerak pada pengeloan sari jahe merah, program Pengabdian Kepada Masyarakat ini berorientasi untuk dapat membantu UMKM kelompok tani tulus bakti di desa panji kabupaten buleleng, untuk mengembangkan produk herbalnya dari sari jahe merah di bidang pemasarannya dan bisa meningkatkan penghasilan yang diperoleh. Sebelum dilakukannya program pengabdian ini pendapatan perbulan dari kelompok Wanita tani tulus bakti desa panji memperoleh pendapatan sebesar Rp 2.000.000 perbulannya. Setelah dilakukannya program pengabdian ini, pada aspek pemasaran di bidang inovasi pengemasan produk hingga membantu membuat akun media sosial dan melakukan aktivitas pemasaran melalui media sosial. Dimana hal tersebut memiliki pengaruh yang cukup signifikan dengan meningkatnya pendapatan yang diperoleh dari penjualan produk herbal sari jahe merah dan mentahan sari jahe merah, yang meraih omset penjualan perbulannya rata-rata Rp 2.800.000. Dimana hal ini masih bisa di maksimalkan tergantung dari inovasi yang bisa di lakukan oleh pengelola atau dari pihak kelompok Wanita tani tulus bakti desa panji kabupaten buleleng.

### Keywords:

Digital Marketing, Product  
Packaging, UMKM  
Development.

### ABSTRACT

*This service program is carried out in the group of women farmers from Panji Village, Buleleng Regency, which is engaged in the management of red ginger juice. This Community Service program is oriented towards helping UMKM from the Sincerely Devotional Farmer Group in Panji Village, Buleleng Regency, to develop herbal products from red ginger juice in marketing sector and can increase the income earned. After carrying out this service program, in the marketing aspect in the field of product packaging innovation to helping create social media accounts and carrying out marketing activities via social media. This has had a significant influence on the increase in income obtained from the sale of herbal products of red ginger juice and raw red ginger juice, which achieved an average monthly sales turnover of IDR 2,800,000. Where this can still be maximized depends on innovations that can be carried out by the manager or from the group of women farmers with sincere devotion to Panji Village, Buleleng Regency.*

## PENDAHULUAN

Perkembangan industry di era saat ini sangat identik dengan persaingan yang sangat kompetitif, salah satu yang mengalami persaingan yang sangat kompetitif yaitu pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Usaha Mikro Kecil Menengah merupakan suatu jembatan awal untuk kearah yang lebih besar sehingga banyak hal yang dapat dipelajari baik mengenai pembentukan sturktur badan usaha dan yang lainnya. Dapat disimpulkan bahwa, dengan adanya UMKM ini, masyarakat kecil maupun besar bisa berpartisipasi atau berkontribusi dalam memperluas pikirannya, dalam upaya meningkatkan keunggulan usaha serta melalui bantuan-bantuan yang disalurkan. UMKM sendiri dinilai memiliki kontribusi yang besar dalam bantuan modal, demi mencukupi kebutuhan. Tentu saja, jika beradu argumentasi UMKM inilah yang pantas di cari, selain memberikan pelajaran terbaik, UMKM juga bisa menyumbang keuntungan besar bagi karyawan maupun pelakunya. UMKM juga membuka pintu gerbang bagi mereka yang ingin mencari pekerjaan, demi mengurangi populasi tingkat pengangguran. Serta dapat meningkatkan inovasi untuk menyesuaikan keadaan dengan teknologi yang sekarang. Potensi Desa Panji yang dapat terintegrasi dengan 3 sektor, yaitu sektor kehutanan, sektor pertanian, dan kawasan budaya. Dengan adanya potensi tersebut Desa Panji memiliki daya Tarik wisata yang cukup tinggi dengan kondisi alam yang masih asri. Ijin pengelolaan kawasan hutan dalam

wujud hutan desa ini memberikan peluang bagi Masyarakat atau pemerintah desa Panji untuk memaksimalkan manfaat yang diperoleh dari hutan, dengan tetap menjaga kelestariannya.

Kondisi tersebut jika mampu dikelola dengan baik dapat memberikan kontribusi kepada masyarakat desa untuk meningkatkan kesejahteraan dan ekonomi mereka. Keberadaan hasil Pertanian yang kadang tidak memberikan nilai lebih kepada petani membuat Petani banyak merugi dari hasil pertanian yang telah dilakukan, padahal pada sektor pertanian dengan hasil yang diperoleh sangatlah penting dihasilkan kedepannya atau harus berkelanjutan, maka dari itu, sangat perlu usaha atau upaya dalam meningkatkan nilai ekonomi dari hasil pertanian yang sudah ada. Seperti memanfaatkan hasil yang ada pada Pertanian di kawasan hutan desa Panji yang telah ditanam oleh para Petani untuk produk yang memiliki nilai jual. Hasil pertanian yang ada di Hutan Desa panji termasuk juga di dalamnya adalah tanaman-tanaman herbal yang berguna dalam pengobatan tradisional. Di masa sekarang ini pengobatan tradisional semakin populer di dalam negeri. Pengobatan tradisional ini semakin disukai karena pada umumnya tidak mengandung efek samping. Pasar obat tradisional di Indonesia terus mengalami peningkatan yang dipengaruhi oleh perkembangan perdagangan obat tradisional maupun perkembangan industri obat tradisional, yang biasanya dikenal sebagai produk jamu. Jumlah konsumsi produk jamu dan obat herbal itu diprediksi akan terus mengalami peningkatan, mengingat masyarakat saat ini mulai kembali beralih menggunakan produk yang alami. Namun, banyak juga tanaman-tanaman herbal tersebut yang sudah diolah dalam berbagai jenis minuman yang tidak hanya sehat namun juga enak untuk dinikmati seperti dalam bentuk teh, sirup, ataupun minuman penyegar lainnya. Dalam produk olahan tersebut, terdapat berbagai ramuan dan campuran beberapa tanaman herbal ataupun juga hanya satu tanaman herbal inti namun dengan tambahan-tambahan yang lain.

Berdasarkan hal tersebut, pemerintah desa Panji terus berupaya mengajak masyarakat desa untuk mengelola hasil petanian mereka dengan baik agar bisa menembus pasar yang semakin luas. Dengan adanya dukungan dari pemerintah desa, masyarakat membentuk suatu Kelompok yang didalam klompok tani tersebut keanggotaannya diisi oleh gender wanita, dimana kelompok tersebut di berinama Kelompok Tani Tulus Bakti yang terletak di Banjar Dinas Mandul Desa Panji yang berorientasi untuk berinovasi dengan memanfaatkan potensi yang ada untuk memperdayakan kelompoknya dengan pembuatan suatu produk UMKM. Kelompok wanita tani sendiri merupakan kumpulan ibu-ibu istri petani atau wanita yang memiliki aktivitas dibidang pertanian yang tumbuh berdasarkan keakraban, keserasian, serta kesamaan kepentingan dalam memanfaatkan sumberdaya pertanian dan bekerjasama dalam meningkatkan produktivitas usaha tani, potensi anggota tani, dan kesejahteraan anggotanya. Keberadaan KWT dapat membantu petani perempuan menjadi lebih produktif dan mandiri. Kaum perempuan akan belajar manajemen sampai mengolah hasil pertanian dengan berbagai pengembangan sesuai dengan kebutuhan pasar dan potensi yang dimilikinya.

Salah satunya hasil pertanian yang ada di Banjar Dinas Mandul ini ialah Jahe Merah. Tanaman herbal yang ada di desa ini dapat diolah menjadi minuman herbal (*herbal drink*) yang berupa ekstrak powder. Herbal drink seperti jahe merah ini sangat baik untuk kesehatan. Herbal *drink* seperti jahe merah ini sangat baik untuk mengatasi pernapasan atau sesak, batuk, menurunkan stress, mengatasi bersin-bersin atau influenza, mencegah masuk angin, kecanduan narkoba, mengatasi perokok berat dan lain sebagainya. Pengolahan jahe merah menjadi minuman herbal ini bertujuan untuk meningkatkan hasrat masyarakat agar kembali untuk mengkonsumsi obat herbal yang bebas dari komponen bahan kimia dan memanfaatkan jahe merah agar memperoleh nilai jual yang lebih tinggi di pasaran. Dapat memberikan nilai tambah karena dikeluarkannya biaya-biaya sehingga terbentuk harga baru yang lebih tinggi dan keuntungan yang diterima juga jauh lebih besar dibandingkan tanpa melalui proses pengolahan. Dengan adanya usaha pengolahan jahe merah ini dapat mengubah bentuk dari produk primer menjadi produk baru yang lebih tinggi nilai ekonomisnya. Melalui upaya memberikan nilai tambah dari hasil pertanian terutamanya tanaman herbal sekaligus mampu memberikan dan meningkatkan kesadaran kelompok terhadap Kesehatan dengan keberadaan minuman herbal.

Dengan Inovasi pembuatan Produk Sari atau ekstrak Powder jahe merah ini selain mampu mendorong meningkatkan kesejahteraan dari Kelompok Wanita Tani Tulus bakti Desa panji juga akan mendorong meningkatkan kesadaran masyarakat akan minuman herbal untuk Kesehatan. Selain itu juga produk ini menjadi alternatif oleh-oleh yang dapat dibeli oleh Wisatawan yang berkunjung menikmati pemandangan alam di Desa Panji. Berdasarkan hal-hal yang diuraikan diatas, tujuan dari Pelaksanaan PKL ini adalah 1) Meningkatkan pemasaran produk Sari Jahe Merah agar dikenal lebih

luas oleh masyarakat dengan memanfaatkan media digital sebagai pemasaran online, 2) Meningkatkan jumlah stok produk dan pengemasan agar lebih menarik banyak konsumen.

## METODOLOGI PENELITIAN

Metode merupakan suatu tahapan-tahapan, teknik-teknik, prosedur, atau Langkah-langkah untuk melaksanakan sesuatu, yang memiliki orientasi untuk mencapai tujuan tertentu, dimana metode yang digunakan dalam program pengabdian ini diantaranya ialah sebagai berikut:

- Persiapan** : Pertama-tama kami melakukan kegiatan persiapan dilaksanakan dengan beberapa cara yaitu memberikan surat izin terkait izin untuk melakukan kegiatan pengabdian kepada kelompok Wanita tani tulus di desa panji, kecamatan sukasada, kabupaten buleleng, setelah menyerahkan surat rekomendasi untuk melakukan kegiatan pengabdian, selanjutnya kami melakukan pengamatan langsung dilapangan atau melakukan observasi lapangan. Sambal melakukan observasi lapangan, kami juga melakukan diskusi serta wawancara mengenai produk, Sejarah berdirinya kelompok tani serta strategi-strategi pengembangan dan pengembangan atau inovasi pada produk yang diproduksi. Tidak hanya itu, kami juga melakukan persiapan terkait sarana dan prasarana yang bisa membantu kami dalam melakukan atau menjalankan program pengabdian terkait pembinaan UMKM kelompok Wanita tani tulus bakti yang ada di desa panji.
- Pelaksanaan** : Setelah melakukan tahapan persiapan. Selanjutnya, kami melakukan tahapan pelaksanaan, dimana pada tahap ini kami memberikan sosialisasi terkait pemaparan materi secara teoritis yang bisa membantu pengembangan pada kelompok wanita tani tulus bakti. Dimana setelah memberikan pemaparan materi, kami juga memberikan waktu untuk sesi tanya jawab untuk memberikan kesempatan kepada kelompok wanita tani tulus bakti untuk bertanya terkait pemaparan materi yang di berikan terkait adanya pemaparan yang kurang jelas di pahami dan hal-hal yang berkaitan dengan pengembangan usaha kelompok wanita tani tulus bakti. Pada pembekalan materi kami menyampaikan terkait 3 materi diantaranya terkait materi Pemasaran, Pelatihan Digital Marketing, dan Pengemasan Produk Sari Jahe Merah. Dimana kelompok wanita tani memiliki antusia yang baik dalam menyimak dan berpartisipasi dalam sesi diskusi yang dilakukan.
- Evaluasi** : Setelah melakukan persiapan dan pelaksanaan, selanjutnya kami melakukan tahapan evaluasi yang dilakukan oleh dosen pembimbing lapangan terkait program yang direncanakan untuk pengembangan produk sari jahe merah, diama projek ini menekankan pada pemaksimalan penjualan dan pengembangan produk untuk sari jahe merah yang diproduksi oleh kelompok Wanita tani tulus bakti dan tahapan evaluasi ini juga merupakan tahapan atau sesi yang membantu mahasiswa untuk mengetahui kelancaran aktivitas program pengabdian serta kendala-kendala yang dialami selama melakukan program pengabdian.

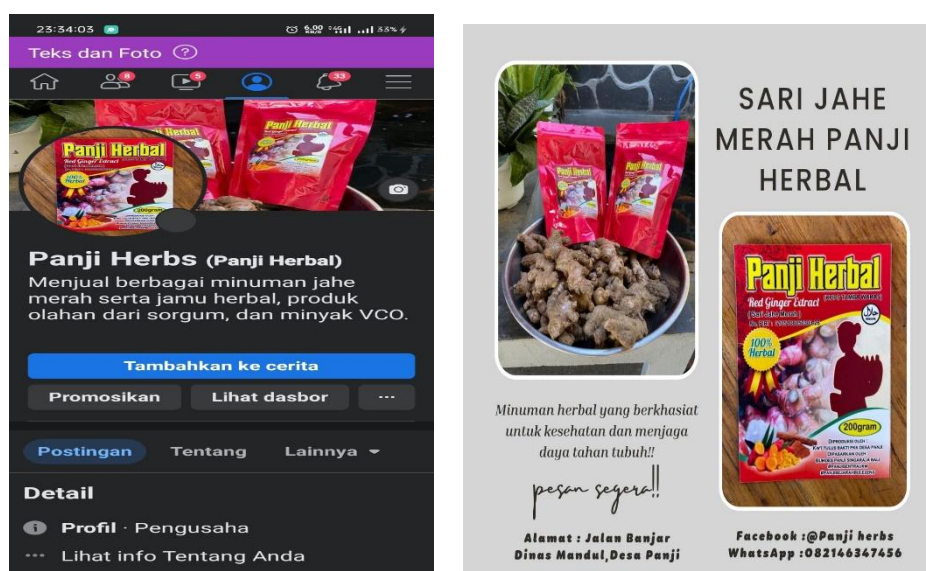
## HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan program pengabdian terkait pelatihan pemasaran digital dan Pengemasan Produk untuk Mengembangkan Produk Sari Jahe Merah ini dilaksanakan pada Hari Sabtu 21-31 Agustus 2023 mulai pukul 08.00 WITA sampai pukul 16.00 WITA. Kegiatan ini dilakukan bersama pemilik usaha tersebut. Perlu diketahui bahwa pemasaran merupakan suatu kegiatan usaha yang berorientasi pada merencanakan, mempromosikan, penentuan harga, serta pendistribusian jasa maupun barang untuk memuaskan kebutuhan dari konsumen. Pandangan ini selaras dengan yang disampaikan oleh salah satu para ahli yaitu menurut Basu Swastha (2008:5), dimana beliau menyatakan bahwa pemasaran ialah suatu sistem keseluruhan dari kegiatan-kegiatan usaha yang ditujukan untuk merencanakan,

menentukan harga, mempromosikan, dan mendistribusikan barang dan jasa yang dapat memuaskan kebutuhan baik kepada pembeli yang ada maupun pembeli potensial.

Kegiatan pelatihan ini dilaksanakan bersama pemilik usaha Produk Sari Jahe Merah. Materi yang disampaikan dalam pelatihan ini antara lain: tentang pentingnya pemasaran yang baik untuk memajukan sebuah bisnis atau produk, bagaimana melakukan pemasaran secara digital agar bisa menembus pasar lebih luas, karena perkembangan zaman sekarang dimana promosi atau penjualan sudah sangat penting untuk dilakukan baik secara langsung ataupun lewat online.

Sehingga dapat dipahami bahwa pemasaran mempunyai arti yang lebih luas daripada penjualan, pemasaran mencakup usaha perusahaan yang ditandai dengan mengidentifikasi kebutuhan konsumen yang perlu dipuaskan, menentukan harga produk yang sesuai, menentukan cara promosi dan penjualan produk tersebut. Pelatihan ini juga dilakukan pendampingan pembuatan akun sosial media untuk Panji Herbal Sari Jahe Merah yaitu pada Facebook dan juga membantu membuatkan foto promosi sebagai berikut:



Gambar 1. Akun Sosial Media di Facebook dan Foto Promosi

Setelah diterapkannya promosi di media sosial, dimana produk sari jahe yang di jual perbungkusnya di harga sebesar Rp 35.000, dan harga jahe mentahannya per kilo dijual Rp 20.000, dimana omset penjualannya sehari sebesar Rp 50.000. berikut data penjualan dan omset yang diperoleh perbulan.

Sebelum Dilakukannya Promosi Di Media Sosial	Total Penghasilan Paling Sedikit Perharinya Dari Produk Sari Jahe Dan Jahe Mentahan	Total Pendapatan Perbulan
1	Rp 50.000	Rp 2.000.000
Setelah Dilakukannya Promosi Di Media Sosial	Total Penghasilan Paling Sedikit Perharinya Dari Produk Sari Jahe Dan Jahe Mentahan	Total Pendapatan Perbulan
1	Rp 80.000	Rp 2.800.000

Setelah dilakukannya promise menggunakan media sosial dan inovasi dari pengemasan produk, memiliki dampak yang cukup signifikan dimana rata-rata pendapatan sehari yang paling sedikit sebelum di lakukannya promosi di media sosial sebesar Rp 50.000, sedangkan setelah dilakukannya promosi menggunakan media sosial dan inovasi dari pengemasan produk tingkat penjualan paling sedikit perharinya meraih omset paling sedikit Rp 80.000, dimana hal ini masih bisa dimaksimalkan, diamana hal ini ditentukan dari pengembangan teknik marketing yang dilakukan oleh pengelola atau dari pihak Kelompok Wanita Tani Tulus bakti Desa panji.

## SIMPULAN

Berdasarkan dari hasil pengabdian yang dilakukan dan pemaparan yang disampaikan diatas, maka dapat simpulan dari kegiatan pengabdian yang dilakukan yaitu program Pengabdian Kepada Masyarakat ini dapat membantu UMKM desa untuk mengembangkan produknya agar lebih luas lagi dalam pemasarannya dan bisa meningkatkan penghasilan dari pemilik usaha Panji Herbal Sari Jahe Merah. Serta, membantu meningkatkan nilai tambah dan nilai jual produk Sari Jahe Merah ini dari segi pengemasan agar lebih menarik pembeli.

## DAFTAR RUJUKAN

- Basu. (2004). Manajemen Pemasaran Prilaku Konsumen. *Edisi Ketiga*. Yogyakarta.
- D.H. MBA, B. S. (1990). *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta: Liberty.
- Juniawati, L. (2019). EKSISTENSI BUDAYA MEGOAK-GOAKAN DALAM MEMPENGARUHI AKUNTANSI KHUSUSNYA PENGELOLAAN DANA DI DESA PANJI. *Jurnal Ilmiah Akuntansi dan Humanika*, Vol. 9 No. 1, 81.
- Juniman, P. (2018). *Jamu dan Obat Herbal Masih Diminati Masyarakat*. Jakarta: CNN Indonesia.
- Mashiru. (2019). *Analisis Strategi Pemasaran UMKM di Era 4.0*. Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi.
- Paser, A. D. (2021, Oktober 25). *Dinkes Laksanakan Pelatihan Asuhan Mandiri Kesehatan Tradisional*. Retrieved from <https://dinkes.paserkab.go.id/detailpost/dinkes-laksanakan-pelatihan-asuhan-mandiri-kesehatan-tradisional>
- Wayan, N., Budiasni, N., Pasek, G. W., Noval, M. M., Widiartana, G. T., Tinggi, S., Ekonomi, I., & Dharma, S. (2022). *Pelatihan Keuangan Sederhana Ud . Sari Bambu*. 3(4), 259–264.
- Wayan, N., Budiasni, N., Pasek, G. W., Noval, M. M., Widiartana, G. T., Tinggi, S., Ekonomi, I., & Dharma, S. (2022). *Pelatihan Keuangan Sederhana Ud . Sari Bambu*. 3(4), 259–264.
- Subroto, V. K. (2022). *Pengertian dan Kriteria UMKM Menurut Undang-Undang Universitas Sains & Teknologi Komputer*.