PENGABDIAN

SARI JAHE MERAH PANJI HERBAL

I Ketut Andy Suarmika[1], I Gusti Made Dharma Hartawan[2], Ni Luh Sri Kasih[3], I Putu Agus Adnyana[4]
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Satya Dharma[1,2,3,4]

Kata kunci:
UMKM Sari Jahe Merah, Pengabdian Masyarakat

ABSTRAK
Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi bisnis, keberlanjutan usaha, dampak sosial dan ekonomi yang dihasilkan oleh Panji Herbal. Hasil analisis menunjukkan bahwa produk berbasis jahe merah memiliki potensi pasar yang besar, terutama meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap kesehatan. Selain itu, pengelolaan dan pengembangan UKM ini memberikan kontribusi nyata terhadap pemberdayaan masyarakat lokal melalui penciptaan lapangan kerja dan penguatan ekonomi usaha. Keberhasilan Panji Herbal sebagai UMKM inspiratif menjadi contoh penting bagi usaha lain dalam mengembangkan produk berbasis lokal yang kompetitif di pasar dan global.

Keywords:
UMKM Sari Jahe Merah, *Community Service.*

ABSTRACT
This research aims to analyze business strategies, business sustainability, social and economic impacts generated by Panji Herbal. The results of the analysis show that red ginger-based products have great market potential, especially increasing public awareness of health. In addition, the management and development of SMEs makes a real contribution to the empowerment of local communities through job creation and strengthening the business economy. Panji Herrera's success as an inspirational MSME is an important example for other businesses in developing locally based products that are competitive in the market and globally.

PENDAHULUAN

Usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) merupakan pelaku bisnis yang bergerak pada berbagai bidang usaha, yang menyentuh kepentingan masyarakat. Dalam UU tersebut disebutkan UMKM adalah sesuai dengan jenis usahanya yakni usaha mikro, usaha kecil dan usaha menengah. Kemunculan sektor Usaha Mikro, Kecil, Menengah (UMKM) membawa pengaruh positif pada perekonomian. Usaha mikro dan usaha kecil merupakan usaha informal yang mulai dimunculkan dengan melihat peluang yang ada disekitar. Tentunya usaha tersebut merupakan usaha produktif yang tentunya menghasilnya pendapatan untuk para usahawan yang mendirikan usaha tersebut. Respon tersebut ditunjukan dengan keberhasilannya yang diperoleh serta dapat bertahan dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan lebih besar dari usaha menengah, yang meliputi usaha nasional milik negara atau swasta, usaha patungan, dan usaha asing yang melakukan kegiatan ekonomi di Indonesia.

Dijaman sekarang ini persaingan usaha semakin pesat, salah satu adalah Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Usaha Mikro Kecil Menenggah adalah jembatan awal untuk kearah yang lebih besar sehingga banyak hal yang dapat dipelajari baik mengenai pembentukan sturktur badan usaha yang mencankup beberapa hal. Dapat disimpulkan bahwa, dengan adanya UMKM ini, masyarakat kecil maupun besar bisa berpartisipasi untuk meluaskan pikirannya, dalam upaya meningkatkan keunggulan usaha mereka, 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. 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

UMKM sebagai badan usaha yang berperan penting dalam kegiatan ekonomi produktif, dinilai lebih memiliki kontribusi besar terhadap perkembangan perekonomian di Indonesia. Berbeda halnya dengan badan usaha lain, yang dinilai lebih bersifat badan usaha kecil perseorangan dengan keuntungan yang masih terbilang kecil. Dengan begitu, UMKM dapat menjadi modal nyata bagi para pemuda untuk mewujudkan bisnis usaha mereka.

Desa Panji secara administratif terletak di wilayah Kecamatan Sukasada, Kabupaten Buleleng dengan luas wilayah sekitar 1061 Ha. Secara geografis, wilayah desa ini terletak - pada ketinggian antara 20 m - 600 m diatas permukaan air laut. Pendudukan Desa panji berjumlah pada tahun 2021 berjumlah lebih dari 11.389 Jiwa. Dimana mata pencaharaian terbanyak penduduk desa panji adalah dibidang pertanian dan perkebunan. Potensi Desa Panji yang dapat terintegrasi dengan yang ada pada wilayah adalah 3 sektor / kawasan utama yaitu sektor kehutanan, sektor pertanian, dan kawasan budaya. Dengan keberadaan 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 / 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, padahalnya Pertanian dengan hasil pertanian sangatlah penting, untuk itulah perlu upaya meningkatkan nilai ekonomi dari hasil pertanian yang sudah ada. Seperti memanfatakan hasil yang ada pada Pertanian di Kawasan hutan desa Panji yang telah ditanam oleh para Petani untuk produk yang memiliki niali 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 atau hanya sedikit saja efek samping di dalamnya. Selain itu pemerintah menetapkan Peraturan Menteri Kesehatan Nomor 9 Tahun 2016 tentang upaya pengembangan kesehatan melalui asuhan mandiri pemanfaatan tanaman obat keluarga dan ketrampilan budidaya dan pengolahannya. Asuhan mandiri kesehatan tradisional adalah upaya untuk memelihara dan meningkatkan kesehatan serta mencegah dan mengatasi gangguan kesehatan ringan oleh individu, keluarga, kelompok, dan masyarakat dengan memanfaatkan tanaman obat keluarga dan keterampilan dalam memanfaatkannya. Pasar obat tradisional di Indonesia terus mengalami peningkatan yang dipengaruhi oleh perkembangan perdagangan obat tradisional maupun perkembangan industri obat tradisional, dan biasanya dikenal dengan jamu. Jumlah konsumsi jamu dan obat herbal itu diprediksi bakal terus meningkat, mengingat masyarakat saat ini mulai kembali beralih menggunakan produk yang alami. Namun, banyak juga tanaman-tanaman herbal tersebut yang sudah diolah ke 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. Untuk itu pemerintah desa Panji terus berupaya mengajak masyarakat desa untuk mengelola hasil petanian mereka dengan baik agar bisa menembus pasar yang luas. Dengan adanya dukungan dari pemerintah desa, masyarakat membentuk suatu Kelompok Wanita Tani Tulus Bakti yang terletak di Banjar Dinas Mandul Desa Panji yang berupaya terus untuk berinovasi dengan memanfataakan 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 memanajemen 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 adalah 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/sesak, batuk, menurunkan stress, mengatasi bersinbersin/influenza, mencegah masuk angin, kecanduan narkoba, mengatasi perokok berat dan lain sebagainya. Pengolahan jahe merah menjadi minuman herbal ini untuk meningkatkan hasrat masyarakat agar kembali untuk obat herbal yang bebas dari komponen bahan kimia dan memanfaatkan jahe merah agar memperoleh nilai jual yang tinggi di pasaran. dapat memberikan nilai tambah karena dikeluarkannya biaya-biaya sehingga terbentuk harga baru yang lebih tinggi dan keuntungan yang diterima 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. KWT

Tulus Bakti dalam produksinya melibatkan seluruh anggota dengan kemampuan produksi sebanyak 3 Kg perharinya. Produk Sari jahe merah panji herbal ini kemas dalam kemasan 200 gr dengan harga perkemasannya adalah Rp. 35.000,00. Jahe Merah yang digunakan dipilih dari Petani di Kawasan Hutan Desa Panji dan Desa tetanggan yaitu Desa Sambangan dan Desa Panji Anom. Jahe merah yang dipilih memiliki usia panen 9 bulan. Dengan adanya inovasi produk ini Petani Jahe Merah semakin mendapat keuntungan dengan kepastian penyaluran hasil pertaniannya yang akan dikelola oleh KWT untuk menjadi Produk Sari jahe Merah dengan Brand Panji 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. Menurut Mashuri (2019) bahwa pemasaran adalah proses sosial dan managerial dimana perorangan dan kelompok mendapatkan kebutuhan mereka dengan menciptakan, penawaran produk yang bernilai masing-masing. Inti dari kegiatan pemasaran adalah untuk mengembangkan suatu produk, distribusi, komunikasi, penetapan harga dan pelayanan. Sedang definisi menurut William J. Stanton, (1984:7) yaitu: "Pemasaran adalah suatu sistem total dari kegiatan bisnis yang dirancang untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang-barang yang memuaskan keinginan dan jasa baik kepada para konsumen saat ini maupun konsumen potensial". Pemasaran adalah 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 (Basu dan Hani 2004).

METODOLOGI PENELITIAN

Kegiatan pengabdian masyarakat di UMKM Sari Jahe Merah Desa Panji merupakan salah satu bentuk kontribusi nyata dalam mendukung pengembangan usaha kecil dan menengah di daerah tersebut. Program ini biasanya bertujuan untuk meningkatkan kualitas produk, efisiensi produksi, strategi pemasaran, atau pengelolaan keuangan UMKM. membantu membuat laporan, ide program kegiatan, atau saran untuk pengembangan UMKtersebut

1.Tahap Persiapan

Pada tahap ini, kami memberikan surat permohonan izin kepada Perbekel Desa Panji untuk melakukan PKL di desa tersebut. Kemudian sesuai dengan arahan dari Bapak Perbekel Desa Panji, kami diberikan beberapa data UMKM yang ada di Desa Panji dan direkomendasikan untuk memilih UMKM Sari Jahe Merah Panji Herbal yang berlokasi di Banjar Dinas Mandul.

2.TahapPelaksanaan

Tahap pelaksanaan pembinaan UMKM yang akan dilaksanakan berupa:

1.Pemberian materi yang ditawarkan
2.Memberikan pelatihan pemasaran
3.Memberikan pelatihan penjualan

1.Tahap Persiapan

Pada tahap ini diawali dengan pertemuan pemilik usaha Sari Jahe Merah. Pada pertemuan kali ini diputuskan beberapa hal terkait dengan pelaksanaan praktek kerja lapangan yaitu : tanggal dimulainya praktek kerja lapangan, mempersipakan Surat Izin Pelaksanaan Kegiatan, Mempersiapkan waktu pertemuan, merencanakan susunan kegiatan yang dibutuhkan, dan pemilihan narasumber.

Gambar 4.1 Koordinasi dengan Pihak Pemilik Usaha Sari Jahe Merah

Kami mengordinasikan terkait pelaksanaan kegiatan praktek kerja lapangan dan diputuskan pelaksanaan kegiatan pada tanggal 5-6 September 2024. Pada tanggal 30 Oktober 2024 kami kembali tempat PKL untuk mensurvey tempat pelaksanaan kegiatan dan melakukan kordinasi dengan pemilik usaha. Setelah melakukan kordinasi kami mempersiapkan segala sesuatu yang dibutuhkan saat praktek kerja lapangan berlangsung seperti seragam, narasumber yang akan diwawancarai, dan mempersiapkan beberapa pertanyaan.

2.Tahap Pelaksanaan

Kami mengordinasikan terkait pelaksanaan kegiatan praktek kerja lapangan dan diputuskan pelaksanaan kegiatan pada tanggal 5-6 September 2024. Pada tanggal 30 Oktober 2024 kami kembali tempat PKL untuk mensurvey tempat pelaksanaan kegiatan dan melakukan kordinasi dengan pemilik usaha.

Pada tahap ini kami mempersiapkan segala sesuatu seperti sarana dan prasarana yang dibutuhkan. Perlengkapan yang dipersiapkan seperti, sari jahe merah yang sudah jadi, plastik bungkus, stiker, timbangan dan alat perekat lem pada bungkusnya.

Pelaksanaan kegiatan ini dilakukan selama 1 hari. Pertama kami memberikan materi yang ditawarkan, kedua kami memberikan pelatihan, ketiga kami memberikan pelatihan pemasaran, keempat kami memberikan pelatihan penjualan, dan kelima kami memberikan pelatihan marketing dengan membuatkan media sosial.

Gambar 4.2 Tata Letak Tempat Usaha Sari Jahe Merah

Mengerontokkan sagon merupakan proses penting dalam pembuatan makanan tradisional ini. Berikut adalah beberapa langkah yang dapat membantu UMKM Desa Panji untuk meningkatkan efisiensi dan kualitas dalam proses pengerontokan sagon.

Gambar 4.3 Koordinasi dan melakukan pengerontokan dengan pemilik usaha

HASIL DAN PEMBAHASAN

Menurut Mashuri (2019) bahwa pemasaran adalah proses sosial dan managerial dimana perorangan dan kelompok mendapatkan kebutuhan mereka dengan menciptakan, penawaran produk yang bernilai masing-masing. Inti dari kegiatan pemasaran adalah untuk mengembangkan suatu produk, distribusi, komunikasi, penetapan harga dan pelayanan. Sedang definisi menurut William J. Stanton, (1984:7) yaitu: "Pemasaran adalah suatu sistem total dari kegiatan bisnis yang dirancang untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang-barang yang memuaskan keinginan dan jasa baik kepada para konsumen saat ini maupun konsumen potensial". Pemasaran adalah 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 (Basu dan Hani 2004).

SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

Praktek Kerja Lapangan dilakukan agar dapat meningkatkan dan mendapatkan aspek pemasaran sehingga dapat menarik pelanggan baru untuk membeli produk sari jahe merah panji herbal yang sangat bermanfaat untuk kesehatan dan daya tahan tubuh. Selain itu sekaligus meningkatkan kontribusi masyarakat dalam perekonomian di Desa Panji, Kabupaten Buleleng. Program ini mampu memberikan Produk yang berguna untuk menjaga kesehatan tubuh dan juga dapat memajukan para petani yang menjadi pemasok daripada bahan baku. Adapun nilai tambah tersebut antaranya penambahan jumlah stok produk dan pengembangan produk berbasis media sosial (berbasis online).

Saran

Adanya program pemberdayaan masyarakat melalui praktek kerja lapangan yang meningkatkan manajemen, diharapkan mampu menjadi salah satu usaha untuk menyelaraskan perekonomian masyarakat Buleleng dan diharapkan melalui pelaksanaan praktek kerja lapangan ini dapat memotivasi masyarakat di kabupaten buleleng dan mahasiswa yang terlibat dalam pelaksanaan praketek kerja lapangan agar kedepannya untuk membuka peluang UMKM baru yang lebih kreatif dan terampil.

DAFTAR RUJUKAN

Basu. (2004). Manajemen Pemasaran Prilaku Konsumen. Edisi Ketiga.Yogyakarta.

D.H. MBA, B. S. (1990). Manaemen 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. T. (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, 0ktober 25). Dinkes Laksanakan Pelatihan Asuhan Mandiri Kesehatan Tradisional. Retrieved from https://dinkes.paserkab.go.id/detailpost/dinkes-laksanakan-pelatihan- asuhan mandiri-kesehatan-tradisional

Subroto, V. K. (2022). Pengertian dan Kriteria UMKM Menurut Undang-Undang Universitas Sains & Teknologi Komputer.