

Diversifikasi Pengolahan Tanaman Obat Tradisional, Pengemasan dan pemasaran Online Di Desa Sugihwaras Kecamatan Prambon Kabupaten Nganjuk

Irham Zaki^{1*}, Sri Herianingrum², Meri Indri Hapsari³, Ahmad Fadlur Rahman Bayuny⁴, Ida Wijayanti⁵

^{1,2,3,4,5} Islamic Economics Department, Faculty of Economic and Business, Universitas Airlangga

*Email Korespondensi: Irhamzaki0712@gmail.com

***Abstract** - Within Nganjuk Regency, Sugihwaras Village is one of the suppliers of empon-empon producers. Therefore, processed herbal products represent a prospective economic advantage for the village of Sugihwaras. Moreover, by offering product variations derived from a variety of herbal commodities, public awareness of processed herbal products can be increased. Lack of expertise in herb processing, packaging, and online marketing is impeding the development of herbal products in Sugihwaras Village, Prambon, Nganjuk Regency. In this instance, the community service program partners with the An Nur Islamic Boarding School in order to impart these competencies and skills to its students. The primary objective of this training initiative is to enhance the economic autonomy of Islamic boarding schools and the broader Sugihwaras village community. Evaluation is conducted through consistent monitoring of offline and online sales performance and product quality. The outcomes of the training demonstrate enhanced proficiency in basic accounting, online marketing, and conventional plant processing.*

***Keywords:** Online Marketing; Accounting; Herbal Medicines*

Abstrak - Kecamatan Sugihwaras merupakan penghasil empon-empon yang cukup besar di Kabupaten Nganjuk. Sehingga, produk olahan herbal menjadi salah satu yang menjadi potensi kekuatan ekonomi desa Sugihwaras. Selain dari itu, kesadaran masyarakat terhadap produk olahan herbal dapat ditingkatkan dengan adanya variasi produk dari berbagai komoditi herbal. Permasalahan dalam pengembangan produk herbal di Desa Sugihwaras, Prambon, Kabupaten Nganjuk antara lain pengetahuan yang terbatas dalam mengolah herbal, pengemasan dan pemasaran onlinenya. Program pengmas kali ini menggandeng Pondok Pesantren An Nur sebagai mitra 2 untuk mengajarkan kepada santri-santrinya kemampuan dan skill tersebut. Pelatihan ini bertujuan agar meningkatkan kemandirian ekonomi pesantren dan Masyarakat desa Sugihwaras secara umum. Evaluasi dilakukan dengan cara memantau secara berkala kualitas produk dan hasil penjualan secara offline maupun online. Hasil dari pelatihan menunjukkan peningkatan keterampilan dalam pengolahan tanaman tradisional, pemasaran online, dan pembukuan sederhana.

Kata Kunci: Pemasaran Online, Akuntansi, Obat-Obatan Herbal

I. PENDAHULUAN

Desa Sugihwaras merupakan daerah yang subur dan sangat mendukung dalam bidang pertanian. Daerah yang memiliki luas wilayah 171,203 km² dan penduduk sebanyak 2.750 jiwa tersebut terletak di Kecamatan Prambon, Kabupaten Nganjuk, Jawa Timur. Hasil wawancara dan pengamatan lapangan menunjukkan, masyarakat Sugihwaras, utamanya para petani dan petani binaan Pondok Annur mata pencaharian utamanya adalah bercocok tanam di lahan pertanian dan sebagian besar mereka belum menyadari bahwa lahan pekarangan mereka dapat ditanam tanaman yang bernilai ekonomis. Masyarakat yang sudah

mendayagunakan lahan tersebut kurang lebih sepuluh persen saja. Padahal bila ditilik dari kepemilikan tanahnya, selain dapat dibangun rumah masih ada sisa pekarangan atau halaman yang masih bisa ditanami empon-empon, bahkan ada dari mereka yang memiliki tegalan. Apalagi kondisi tanah Sugihwaras tergolong tanah yang subur, sehingga memiliki potensi yang tinggi untuk menanam empon-empon dan memproduksi jamu atau obat tradisional yang memiliki nilai ekonomi yang cukup tinggi.

Beberapa hal yang dapat dilakukan dalam optimalisasi potensi tersebut adalah dengan pemberian materi dan penyuluhan tentang:

- a. Urgensi program menanam toga dan meningkatkan efektifitas produksi
- b. Teknik dalam packaging produk.
- c. Strategi pemasaran secara online.
- d. Akuntansi sederhana.

Upaya tersebut tentu saja, diharapkan akan memberikan dampak positif terhadap masyarakat sekitar pesantren An-Nur, terutama para petani dan pemuda yang berusia produktif. Selain dapat melestarikan lingkungan, mereka dapat meningkatkan kesejahteraan hidup dan memberikan kemanfaatan terhadap orang lain. Hasil wawancara dengan kepala desa dan ketua pondok pesantren, menunjukkan bahwa, kemampuan masyarakat dalam bertani tidak diragukan lagi. Akan tetapi, saat ini mereka belum mengetahui dampak positif yang akan mereka dapat jika lahan kosong di pekarangan mereka dimanfaatkan sebagai media penanaman tanaman toga. Selain itu, dengan potensi di daerah setempat masyarakat dapat diberdayakan untuk memproduksi dan memasarkan hasil olahan toga tersebut untuk kemanfaatan banyak orang. Pemberdayaan tersebut melalui pemberian pengetahuan dan keterampilan mengenai cara packaging produk olahan, strategi pemasaran yang efisien yaitu secara online dan manajemen keuangan bisnis mikro. Tujuan pemberdayaan tersebut yaitu supaya petani Sugihwaras sebagai mitra dalam PKM dapat memproduksi dan memasarkan produk lebih intensif, sehingga produktifitas dan kesejahteraan petani meningkat.

Hasil wawancara dengan kepala desa dan ketua pondok pesantren, menunjukkan bahwa, kemampuan masyarakat dan santri dalam bertani empon-empon sangatlah tinggi hingga hasil pertanian empon-empon yang dipasarkan hingga ke luar daerah. Sehingga dapat dipastikan bahwa produksi dan pengolahan obat-obatan tradisional ini dapat dipasarkan untuk kemanfaatan banyak orang. Pemberdayaan tersebut melalui pemberian pengetahuan dan keterampilan mengenai cara packaging produk olahan, strategi pemasaran yang efisien yaitu secara online dan manajemen keuangan bisnis mikro. Tujuan pemberdayaan tersebut yaitu supaya masyarakat Sugihwaras dan santri Pondok pesantren An Nur sebagai mitra dalam PKM dapat meningkatkan skill yang diperlukan agar dapat memproduksi dan memasarkan produk secara lebih intensif, sehingga produktifitas dan kesejahteraan petani meningkat (Koswara, 2014).

Salah satu icon di desa Sugihwaras adalah adanya pesantren Annur al Ghozali. Pesantren tersebut didirikan oleh Kyai Imam Sardjuni Hasan pada 1975 dan saat ini dikelola oleh KH.M. Shodiq. Pada awalnya, pesantren ini terdiri dari limabelas murid. Namun seiring dengan meningkatnya kepercayaan masyarakat setempat terhadap pesantren, maka saat ini jumlah santri disana mencapai 150 orang.

Sebagai mitra 2, pesantren Annur selain mengajarkan, mengamalkan agama dan meningkatkan nilai moral dan luhur Masyarakat berdasarkan nilai-nilai Islam, pesantren diharapkan juga dapat mampu membantu masyarakat sekitar dalam meningkatkan kesejahteraan ekonomi keluarga Masyarakat sekitar karena hal tersebut menjadi tanggung jawab dan peran pesantren di Tengah Masyarakat (Zohdi dan Baidawi, 2022). Upaya tersebut dengan cara mengembangkan skill kewirausahaan dan kemampuan di bidang E-Bisnis. Pengembangan skill kewirausahaan perlu dikembangkan karena bagi para petani, mereka

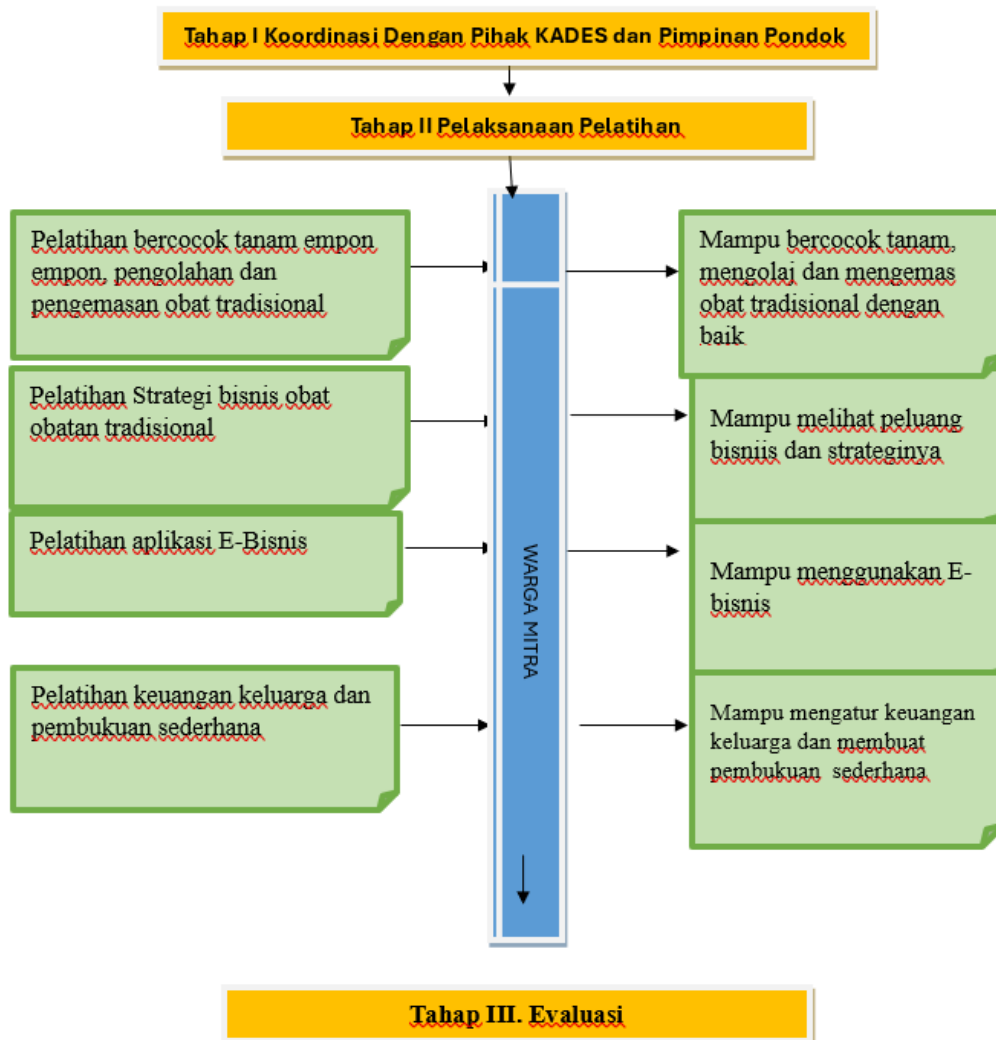
memiliki potensi dan pengaruh yang luas terhadap masyarakat sekitar. Santri dan masyarakat sekitar memiliki potensi yang dapat melengkapi satu sama lain. Masyarakat sekitar dapat menanam toga dan mengolahnya menjadi produk yang bernilai ekonomi lebih. Adapun keuntungan yang akan diperoleh masyarakat adalah peningkatan kesejahteraan ekonomi keluarga. Sedangkan, pesantren dapat membantu memasarkan produk tersebut secara luas. Adapun keuntungan yang diperoleh pesantren adalah tidak langsung, yaitu: citra positif pesantren di masyarakat meningkat, sehingga kepercayaan masyarakat terhadap pesantren juga akan meningkat. Selain itu, pesantren juga dapat mengambil keuntungan yang wajar terhadap hasil olahan toga atas jasa yang telah diberikan. Dengan demikian, adanya sinergitas tersebut diharapkan akan saling menguntungkan satu sama lain dalam jangka waktu yang panjang.

Selain itu, diharapkan dengan pelatihan ini diharapkan akan semakin terbentuk kemandirian pesantren. Karena tidak dapat dipungkiri bahwa semakin baik status ekonomi, mutu pendidikan yang dapat ditawarkan pesantren kepada santri akan semakin meningkat dan selanjutnya juga secara perlahan tapi pasti akan meningkatkan erudite kebudayaan dan tradisi yang dilahirkan dan dikembangkan. Karena ekonomi bagi suatu Lembaga seperti pondok pesantren merupakan jantung kehidupan bagi kemajuan baik dari system pendidikan maupun eksistensi dibidang lainnya (Halim, 2005).

Sehubungan dengan hal tersebut, maka fokus program pengabdian masyarakat ini yaitu pelatihan pengolahan diversifikasi atau keaneragaman toga atau empon-empon, pengemasan, akuntansi sederhana, serta pemasaran online yaitu melalui penggunaan e-commerce. E-commerce merupakan proses pembelian, penjualan, atau pertukaran barang, jasa dan informasi melalui jaringan komputer termasuk Internet. Menurut McLeod and Schell (2008), perdagangan elektronik atau yang disebut juga e-commerce, adalah penggunaan jaringan komunikasi dan komputer untuk melaksanakan proses bisnis. Dengan demikian, cakupan wilayah pemasaran sangat luas dan biaya operasional dapat diminimalisir.

II. METODE PELAKSANAAN

Pendekatan yang akan digunakan dalam program ini adalah dengan melibatkan petani Desa Sugihwaras beserta petani binaan pondok An-Nuur. Adapun tahapan pelaksanaan adalah berikut:



Gambar 3.1. Tahap Pelaksanaan dan Metode Pendekatan

Gambar 3.1 menjelaskan tentang tahapan dan metode pendekatan solusi yang akan dilaksanakan untuk mengatasi permasalahan pada masyarakat desa serta masyarakat sekitar pondok sehingga permasalahan tersebut terpecahkan ataupun dapat berkurang.

III. PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil peneitian setelah melakukan pelatihan kepada masyarakat tentang aspek tanaman obat tradisional, aspek pemasaran, aspek IT atau e-bisnis. Adapun hasil dari penelitian ini dapat dilihat dalam table 1, table 2, table 3 dan table 4.

Tabel 1. Hasil Pemberian Pelatihan tentang diversifikasi produk obat-obatan tradisional

Wawasan Sebelum Pelatihan				
Pemahaman Santri	Sangat Mengetahui	Mengetahui	Sedikit Mengetahui	Belum Mengetahui

Cara bercocok tanam empon-empon yang efektif	0	0	14	1
cara mengolah dan mengemas obat-obatan tradisional	0	0	3	12
Wawasan Setelah Pelatihan				
Cara bercocok tanam empon-empon yang efektif	5	10	0	0
cara mengolah dan mengemas obat-obatan tradisional	7	8	0	0

Pelatihan mengenai bercocok tanam empon-empon yang efektif disampaikan oleh Ir. Susilowati. Pada kesempatan ini pelatihan berlangsung dengan sangat atraktif karena peserta pelatihan sangat antusias untuk dapat mengikuti pelatihan mengenai bagaimana membuat tanaman empon-empon menjadi lebih produktif. Terbukti dari kuisisioner yang diberikan, sebanyak 5 orang sangat mengetahui dan 10 orang mengetahui cara bercocok tanam empon empon yang sangat efektif.

Dalam sesi ini juga dibahas mengenai bagaimana diversifikasi produk, termasuk bagaimana mengemas obat-obatan tradisional dengan baik. Diharapkan dengan pelatihan diversifikasi produk ini selain juga bertujuan meningkatkan pengetahuan, namun juga memberikan wawasan terkait strategi dalam persaingan usaha. Apalagi di zaman modern dimana permintaan konsumen semakin beragam, maka agar usaha dapat bersaing dibutuhkan adanya strategi diversifikasi produk (Wulandari et al., 2021). Diversifikasi produk juga dapat meningkatkan volume penjualan (Antari & Wulandari, 2019).

Tabel 2. Hasil Pemberian Pelatihan E-Bussines pada Peserta

Wawasan Sebelum Pelatihan Pemasaran				
Pemahaman Santri	Sangat Mengetahui	Mengetahui	Sedikit Mengetahui	Belum Mengetahui
Mengetahui Jenis akun E-	0	0	3	12

COMMERCE				
Membuat Akun ECOMMERCE	0	0	6	9
Wawasan Setelah Pelatihan Pemasaran				
Mengetahui Jenis akun E- COMMERCE	12	3	0	0
Membuat Akun ECOMMERCE	2	13	0	0

Tahap berikutnya dengan pengajaran dan praktek pembukuan on-line. Peserta yang terlibat sangat antusias, namun hanya 2 peserta yang sangat mampu mempraktekkan, dan 13 yang mampu mempraktekkan walaupun ada keterbatasan dalam prakteknya. Harapannya, ke 15 peserta ini terutama 2 orang yang sangat mampu mempraktekkan dapat menjadi katalisator bagi peserta lain dan kemudian dapat memberikan ilmunya bagi Masyarakat yang lebih luas.

Sesi selanjutnya adalah praktek pemasaran online yang secara detail, yaitu dengan menjelaskan cara-cara untuk menambah follower, salah satunya adalah dengan selalu mengupdate media sosial yang telah dibuat, seperti Instagram, facebook dan twitter, dan tidak lupa untuk mencantumkan email resmi dan kontak Person Ketika mengupdate media sosial. Kemudian pemateri juga memberikan tips-tips dalam bermedia sosial. Salah satunya yang sangat disarankan adalah mengunci akun untuk menghindari komentar negatif atau membatasi komentar yang mengandung spam. Kedua, mencantumkan kontak person dalam tiap postingan. Ketiga, pemberian strategi untuk memilih foto atau mengupload foto yang bagus untuk pemasaran melalui media sosial. Penggunaan sosial media sebagai media pemasaran yang paling efektif dan rendah biaya pada dasarnya dapat menarik konsumen untuk mengunjungi tautan atau website yang menampilkan informasi suatu produk (Septiani et al., 2021). Kemudahan yang terdapat dalam proses pemasaran secara online yang hanya dengan menggunakan koneksi internet saja dapat memasarkan produk secara lebih luas hingga ke wilayah lain sehingga dapat meningkatkan penjualan (Nurani & Widhajati, 2019).

Tabel 3. Hasil Pemberian Pelatihan Pembukuan UMKM pada Peserta

Wawasan Sebelum Pelatihan Pemasaran				
Pemahaman Santri	Sangat Mengetahui	Mengetahui	Sedikit Mengetahui	Belum Mengetahui
Mengetahui pembukuan UMKM	0	0	0	15

Keuangan Pribadi (keluarga) dan Bisnis	0	0	0	15
Wawasan Setelah Pelatihan Pemasaran				
Mengetahui pembukuan UMKM	0	15	0	0
Keuangan Pribadi (keluarga) dan Bisnis	5	10	0	0

Kemudian, pelatihan mengenai pencatatan keuangan sederhana dan keuangan pribadi dan bisnis juga disampaikan. Peserta merasa sangat antusias mendapatkan pelatihan ini, sayangnya, pada aspek pembukuan sederhana sepertinya perlu dilakukan pelatihan lanjutan kepada Masyarakat. Permasalahan mengenai rumitnya pembukuan menjadikan peserta kesulitan untuk menangkap secara utuh materi yang diberikan dan menilai bahwa perlu ada pelatihan lanjutan untuk itu. Tim menilai walaupun materi pembukuan sangat rumit namun hal ini tetap diperlukan demi keberlangsungan usaha Masyarakat kedepannya.

IV. SIMPULAN

Diversifikasi Pengolahan Tanaman Obat Tradisional, Pengemasan dan Pemasaran Online ini memiliki potensi untuk dilakukan oleh Masyarakat dan Santri di pondok pesantren An Nur yang termotivasi untuk berbisnis. Produk yang memiliki nilai ekonomis lebih tinggi dapat meningkatkan penjualan sehingga meningkatkan pendapatan masyarakat. Disamping itu kemajuan teknologi sangatlah berpeluang untuk membantu bisnis Masyarakat dan santri menjadi lebih berkembang.

Pelatihan mengenai pemasaran digital dan pembukuan keuangan secara sederhana menjadi sangat penting dilakukan agar bisnis yang dilakukan oleh Masyarakat dan Santri dapat berkembang dengan baik dan di telusuri secara keuangan.

Ucapan Terima Kasih

Tim penulis mengucapkan terima kasih kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LPPM) Universitas Airlangga yang telah memberikan dana untuk kegiatan pengabdian masyarakat ini sehingga bisa berjalan dengan baik. Ucapan terima kasih kami berikan kepada kepala desa Sugihwaras dan Pimpinan pondok pesantren An-Nur sehingga semua kegiatan dapat dilakukan tanpa kendala.

Daftar Pustaka

- Antari, N. N. W., & Wulandari, R. (2019). Penguatan Identitas Melalui Branding Kemasan dan Diversifikasi Produk Usaha Comel. *Jurnal Studi Kasus Inovasi Ekonomi*, 3(01), 5–12. <https://doi.org/10.22219/skie.v3i01.7805>
- Halim, A, M. & Afif, C. (2006). *Manajemen Pesantren*, Yogyakarta: Pustaka Pesantren.
- Koswara, R. (2014). Manajemen Pelatihan Life Skill dalam Upaya Pemberdayaan Santri Di Pondok Pesantren. *Empowerment*, 3(1), 37-50.
- McLeod, R. dan Schell, Jr., G. P., 2008, *Management Information System*, Edisi 10, Jakarta: Salemba Empat.
- Wulandari, M., Wahyuni, S., & Zulianto, M. (2021). Strategi Diversifikasi Produk Pada Umkm Kerajinan Bambu Di Desa Gintangan Kecamatan Blimbingsari Kabupaten Banyuwangi. *Jurnal Pendidikan Ekonomi*, 15(1), 103–109. <https://doi.org/10.19184/jpe.v15i1.19704>
- Zohdi, M. A., & Baidawi, M. 2022. Peran Pondok Pesantren Dalam Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Di Kabupaten Lombok Tengah. *Al Infaq: Jurnal Ekonomi Islam*. 13(2). <https://www.jurnalfai-uikabogor.org/index.php/alinqaq/article/view/1642/743>