

STRATEGI PEMASARAN JAMU DI TOKO KEMBAR BUNCING & MENINGKATKAN KESADARAN MASYARAKAT AKAN PENTINGNYA TANAMAN (TOGA) DIMASA PANDEMI COVID-19

I Nengah Sudja¹, Ni Luh Kanaya Rarasati²

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mahasaraswati Denpasar

Email: sudja@unmas.ac.id

ABSTRAK

Covid-19 merupakan sebuah virus yang mudah menyebar di kalangan masyarakat. Virus ini pertama kali muncul sejak tahun 2019 yang berawal di kota Wuhan, Cina. Pandemi covid19 telah memberikan dampak yang cukup signifikan dan menyeluruh di semua kalangan masyarakat, dan termasuk pada masyarakat sasaran yang berada di berbagai daerah. adapun beberapa permasalahan yang secara spesifik terjadi pada masyarakat sasaran akibat covid19 ini yaitu permasalahan dalam bidang kesehatan dan ekonomi. Solusi yang bisa dilakukan untuk memperbaiki masalah kesehatan dan perekonomian yaitu dengan memanfaatkan lahan kosong untuk penanaman tanaman obat keluarga (TOGA) disekitar rumah seperti : kunyit, jahe lengkuas , Tanaman Toga Sangatlah bermanfaat untuk obat pertama keluarga selain bisa di olah menjadi ramuan herbal seperti jamu di pasarkan secara langsung ataupun menggunakan media online dan disini saya akan menggunakan cara mempromosikan umkm jamu herbal menggunakan aplikasi online seperti shopee dan media sosial seperti instagram.

Tujuan dari pengabdian ini adalah meningkatkan pendapatan masyarakat dimasa pandemi covid19 sekaligus tanaman Toga ini bisa menjadi obat yang lebih murah dan efek samping yang lebih ringan ,kegiatan ini juga bertujuan agar wawasan dan kecintaan masyarakat desa terhadap tanaman obat keluarga lebih tinggi. Metode yang digunakan adalah sosialisasi dan praktik atau demonstrasi. Sehingga masyarakat dapat mempraktikkan secara langsung dan menerapkan dalam rumah tangga. Dalam pelaksanaannya disampaikan bagaimana cara pengolahan tanaman TOGA sehingga menjadi minuman immunostimulan yang menyehatkan dan mengetahui bagaimana cara menanamnya. Disamping itu juga bagaimana strategi pemasaran yang baik kepada masyarakat atau konsumen yang membutuhkan sehingga bisa menghasilkan keuntungan.

Dengan adanya program-program tersebut, diharapkan masyarakat akan mendapatkan manfaat yang cukup baik dan positif , mampu meningkatkan kreatifitas juga menambah pendapatan mereka selama pandemi ini dan pula mampu menggunakan media online sebagai alternatif untuk mempermudah mencari pelanggan.

Kata kunci: Covid-19, Toga, Sosial Media, Strategi pemasaran

ANALISIS SITUASI

Covid19 merupakan sebuah virus yang mudah menyebar di kalangan masyarakat. Virus ini pertama kali muncul sejak tahun 2019 yang berawal di kota Wuhan, Cina. Penyebaran virus ini sangat cepat dan

menyerang kesehatan tubuh manusia sehingga akan menimbulkan dampak yang luar biasa di berbagai aspek kehidupan. Dengan adanya pandemi covid19 ini tentunya menimbulkan berbagai dampak, baik itu dampak positif maupun negatif.

Namun, jika dilihat hingga saat ini pandemi covid19 memberikan dampak negatif di berbagai bidang seperti ekonomi, politik, sosial, budaya, dan dalam bidang kesehatan. Pandemi Covid-19 merupakan bentuk bahaya (hazard) yang memiliki potensi mengancam segala aspek kehidupan masyarakat, seperti sosial, ekonomi, kesehatan, dan psikologis. Dengan adanya pandemi covid ini, banyak masyarakat yang mengeluh dengan dampak-dampak yang ditimbulkan. Seperti kasus-kasus yang banyak terjadi pada masyarakat sasaran yaitu kurangnya kesadaran dan pemahaman masyarakat bahwa pentingnya tanaman Toga (tanaman obat keluarga) di lingkungan rumah dengan memanfaatkan tanaman obat keluarga (Toga) mengolahnya menjadi jamu herbal sebagai obat pertama dan sebagai peningkat imunitas tubuh, dilakukan pemasaran menggunakan aplikasi online shopee dan media social instagram dan shopee yang sudah disertai label.

PERUMUSAN MASALAH

Pandemi covid19 telah memberikan dampak yang cukup signifikan dan menyeluruh di semua kalangan masyarakat, dan termasuk pada masyarakat sasaran yang berada di berbagai daerah. Adapun beberapa permasalahan yang secara spesifik terjadi pada masyarakat sasaran akibat covid-19 ini yaitu permasalahan dalam bidang Kesehatan dan Perekonomian. Masyarakat tanaman obat keluarga (Toga) sebagai peningkat

imunitas tubuh serta kurangnya pemahaman tanaman obat keluarga untuk kebutuhan sehari-hari yang sepenuhnya tanpa menggunakan bahan kimia, dan kurangnya pemahaman pemasaran menggunakan media aplikasi online.

SOLUSI YANG DIBERIKAN

Desa Pidpid Kecamatan Abang ini, jarang masyarakatnya yang kreatif untuk memanfaatkan lahan kosong dengan menanam tanaman obat keluarga disekitar rumah mengolahnya menjadi UMKM jamu kunyit herbal serta pemasaran melalui aplikasi shopee dan menggunakan media social seperti Instagram.

METODE PELAKSANAAN

1. Observasi di Br. Dinas Pidpid Kelod, Kecamatan Abang tempat sosialisasi penanaman Toga.
2. Penyuluhan penanaman Toga Bersama beberapa warga dan keliang dinas di desa setempat dengan tetap menjaga protocol kesehatan.
3. Pendampingan dan evaluasi pelaksanaan pengolahan umkm jamu kunyit.
4. Pembuatan label pengemasan jamu kunyit sesuai standar mutu dan higienitas.
5. Penyuluhan pemasaran jamu melalui media aplikasi shopee dan media social instagram agar lebih dikenal masyarakat luas.

HASIL PENGABDIAN DAN PEMBAHASAN

Setelah dilakukannya penyuluhan edukasi mengenai upaya meningkatkan kesadaran, manfaat dan kelebihan dari program kerja. Adapun peningkatan yang dimaksud adalah sebagai berikut:

1. Mitra mampu menerapkan kegiatan penanaman toga dengan memanfaatkan lahan kosong di sekitar rumah dan melestarikan tanaman obat keluarga sebagai obat alternatif yang aman dan ramah lingkungan .
2. Mitra kini mampu mengolah tanaman toga bukan hanya untuk bahan pelengkap masakan juga menjadi bahan kecantikan dan minuman herbal seperti jamu kunyit.
3. Mitra juga mampu mengikuti kegiatan pemasaran UMKM Jamu menggunakan media aplikasi shopee dan media sosial seperti instagram, yang dulunya hanya menggunakan media offline sekarang sudah menggunakan aplikasi maupun media online untuk menambah pelanggan guna meningkatkan pendapatan dimasa pandemi covid-19.

Kegiatan ini juga didukung oleh beberapa faktor diantaranya:

1. Adanya lahan sehingga sangat mudah untuk melakukan penanaman
2. Aplikasi Instagram, dan Shopee
3. Adanya kerja sama yang baik dengan warga dan pemilik UMKM terkait tempat dalam pelaksanaan pengabdian masyarakat.

Kegiatan ini juga ada beberapa faktor penghambat yaitu tanah yang digunakan sebagai lahan tanaman obat tidak begitu subur, sehingga diperlukan pemupukan seminggu sekali agar tanaman obat dapat tumbuh dengan baik.

Dalam kegiatan ini partisipasi masyarakat terlihat jelas saat aparat desa memberikan ijin untuk melaksanakan kegiatan pengabdian kepada masyarakat, mitra sangat terbantu atas kegiatan pemasaran UMKM Jamu yang dulunya hanya memakai media offline sekarang mitra sudah mulai menggunakan media online sehingga dapat meningkatkan omset penjualan dimasa pandemi covid-19.



Gambar 1. Observasi dan pengenalan dari beberapa aparat desa



Gambar 2. Memperlihatkan jadwal kegiatan kepada aparat Babinsa



Gambar 3. Penyerahan tanaman toga kepada keliang Banjar Pidpid Kelod, Abang, Karangasem.



Gambar 6. Kegiatan pembuatan label kemasan jamu.



Gambar 4. Pelaksanaan kegiatan penyuluhan tanaman toga.



Gambar 7. Foto bersama pemilik UMKM Jamu Kunyit Herbal di Desa Pidpid Kelod, Abang, Karangasem.



Gambar 5. Penyuluhan pemasaran melalui media aplikasi dan media sosial online.



Gambar 8. Kegiatan penanaman tanaman Toga bersama warga.



Gambar 9. Media penjualan produk jamu herbal (instagram).



Gambar 10. Produk Jamu sudah siap dipasarkan

KESIMPULAN DAN SARAN

Terdapat beberapa hasil dan kesimpulan dari Kegiatan Pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan sepanjang bulan february-april 2022. Hasil dan kesimpulan tersebut berkaitan dengan tiga permasalahan utama yang berusaha dipecahkan melalui kegiatan pengabdian ini. Tujuan pertama, untuk mengetahui pengetahuan masyarakat di lokasi pengabdian mengenai pemanfaatan Tanaman Obat Keluarga, untuk mengubah pola pikir dan mengajak masyarakat untuk

berpartisipasi aktif dalam upaya pengembangan TOGA berbasis komunitas di wilayah lokasi pengabdian. Yang kedua pengolahan tanaman toga menjadi minuman herbal seperti jamu kunyit asam yang terbuat dari kunyit, yang ketiga yaitu pemasaran UMKM Jamu Kunyit Herbal melalui media aplikasi maupun media online seperti shopee dan Instagram. Secara umum masyarakat telah mengetahui tentang pemanfaatan tanaman obat keluarga, baik itu dari pengetahuan yang diwariskan oleh keluarga maupun pengetahuan yang di dapatkan saat Pemanfaatan dan Pengembangan Tanaman Obat Keluarga atau didapatkan dari pengalaman pribadi. Dari data yang telah dikumpulkan mengenai pengetahuan masyarakat, kemudian dikelompokkan dalam beberapa kriteria, yaitu jenis-jenis tanaman obat, khasiat, serta cara pengolahannya berbasis kearifan lokal. Meskipun masyarakat menyadari bahwa tanaman obat keluarga ini berperan penting dalam meningkatkan kesehatan keluarga, namun tidak semua masyarakat peduli dalam pembuatan taman TOGA. Kegiatan pengabdian masyarakat ini melakukan beberapa hal untuk mengajak warga memiliki pola pikir yang positif dan suportif mengenai taman TOGA, yaitu antara lain sosialisasi pada warga berbasis rukun tetangga (RT) dan Karang Taruna. Sosialisasi ini dilakukan beberapa kali, yaitu sebelum pembuatan taman TOGA, saat proses pembuatan taman, dan pasca

pembuatan taman untuk mengenalkan produk olahan tanaman obat. Kegiatan ini kemudian bertujuan untuk membangun kerja sama antara masyarakat dan mahasiswa. Bagi masyarakat, kerja sama yang dilakukan ini dapat mendorong rasa memiliki taman-taman TOGA yang telah dibangun bersama. Rasa turut memiliki ini nantinya akan mendorong pemanfaatan dan pelestarian tanaman obat. Bagi mahasiswa, kegiatan ini menjadi media untuk belajar bekerja dan hidup di tengah masyarakat dan menjadi bagian dari pengambilan keputusan dan solusi. Berdasarkan pada hasil dari kegiatan ini, memungkinkan untuk dilakukan kegiatan pengabdian masyarakat lanjutan.

Diharapkan kepada warga akan kesadaran pentingnya penanaman toga di sekitar rumah guna menjadikan obat utama juga menjadikan bahan untuk pembuatan minuman herbal jamu kunyit yang sangat baik untuk imunitas tubuh di saat pandemi covid-19. Diharapkan pemilik UMKM Jamu herbal tetap selalu melakukan promosi di media sosial agar lebih dikenal masyarakat luas. Untuk selanjutnya, diharapkan pemilik UMKM ini melakukan pembuatan minuman herbal yang terbuat dari tanaman toga dengan berbagai jenis tanaman yang bisa membantu kesehatan imun tubuh. Selain itu diharapkan juga pemilik UMKM meng-update label kemasan agar dapat menarik minat para konsumen melalui pemasaran offline maupun media online.

DAFTAR PUSTAKA

- GK. 2020. Usaha Yang Tetap Bertahan Ditengah Pandemi Covid 19. Diakses pada 20 mei 2020 dari <http://bappeda.gunungkidulkab.go.id/2020/05/usaha-usaha-yang-tetap-bertahan-ditengah-pandemi-covid-19/>
- Lestari. 2019. Peningkatan Ekonomi Keluarga Melalui Pemanfaatan Tanaman Toga Sebagai JamuKeluarga dari https://www.researchgate.net/publication/332929015_Peningkatan_Ekonomi_Keluarga_Melalui_Pemanfaatan_Tanaman_Toga_Sebagai_Jamu_Keluarga
- LPPM. 2021. Buku Panduan Pengabdian Masyarakat 2021 Universitas Mahasaraswati Denpasar. Denpasar