

PENDAMPINGAN BUDIDAYA TANAMAN BIOFARMAKA DAN PENGEMASAN JAMU TRADISIONAL DI KELURAHAN MUARA RAPAK BALIKPAPAN

Diniar Mungil Kurniawati^{1}, Illa Rizianiza²*

^{1,2} Program Studi Teknik Mesin, Institut Teknologi Kalimantan, Balikpapan

^{*}E-mail: diniarmungil@lecturer.itk.ac.id

Abstrak

Jamu tradisional mulai sangat diminati oleh masyarakat semua kalangan semenjak munculnya pandemic Covid-19 yang melanda Indonesia pada awal tahun 2020. Jamu tradisional digunakan oleh masyarakat untuk menjaga imun tubuh agar tidak mudah terpapar virus Corona. Munculnya UMKM baru saat pandemic Covid-19 di Indonesia didominasi oleh usaha Jamu Tradisional yang diperjualbelikan secara online melalui media sosial pribadi. Tidak ketinggalan dengan tren tersebut, salah satu UMKM di Kelurahan Muara Rapak juga turut menjadi salah satu penjual Jamu Tradisional kemasan siap minum dalam botol plastik. Kemasan dan desain yang digunakan sekedarnya sehingga pasar hanya sebatas pada ruang lingkup pergaulan pemilik UMKM. Salah satu upaya untuk meningkatkan penjualan dan perluasan pasar maka dilakukan branding kemasan dan pelatihan pengemasan yang baik. Sebagai penunjang pasokan bahan baku olahan Jamu Tradisional seperti Jahe, Kunyit dan Bawang Tiwai dibudidayakan di tanah-tanah pekarangan rumah warga Kelurahan Muara Rapak Balikpapan. Tujuan budidaya tanaman Biofarmaka sebagai bahan baku utama pembuatan jamu tradisional di Kelurahan Muara Rapak untuk menekan biaya produksi khususnya harga bahan baku di pasar yang tinggi karena permintaan jamu yang tinggi dari masyarakat. Sedangkan pengemasan dilakukan sebagai *branding* dan perluasan pasar.

Kata kunci: Biofarmaka, Budidaya, Jamu, Kemasan, Pengolahan

Abstract

Traditional herbal medicine was great demand by people of the emergence of the Covid-19 pandemic in Indonesia early 2020. Traditional herbal medicine is used by to maintain the body's immune system so that it is not easily exposed to the Covid-19. The emergence of new MSMEs during the Covid-19 pandemic in Indonesia was dominated by traditional herbal medicine which promoted by social media. One of the MSMEs in Muara Rapak is also one of the sellers of traditional herbal medicine ready to drink in plastic bottles. The packaging design are modest so that the market is only limited to the scope of association of MSME owners. The efforts to increase sales and market expansion is to carry out good packaging branding training. As a support for the supply of raw materials for processed traditional herbs such as ginger, turmeric and Tiwai onions, they are cultivated in the yards of the residents of Muara Rapak, Balikpapan. The purpose of cultivating Biopharmaceuticals in Muara Rapak is to reduce production costs, especially the price of raw materials in the high market due to high demand for herbal medicine from the community. While packaging was used as branding and market expansion.

Keywords: Biopharmaceutical, Cultivation, Herbal, Packaging, Processing

1. Pendahuluan

Kelurahan Muara Rapak Kota Balikpapan merupakan kawasan perdagangan dan pertokoan yang memiliki lokasi strategis. Kawasan ini memiliki banyak potensi, khususnya dibidang ekonomi. Dukungan untuk potensi tersebut adalah dengan keberadaan UMKM yang berfokus pada pengolahan pangan dan tanaman biofarmaka seperti jamu tradisional. Olahan jamu di Kelurahan Muara Rapak dikelola langsung oleh salah satu warga RT 10 Kelurahan Muara Rapak. Jamu tradisional yang diproduksi awalnya sangat diminati oleh masyarakat

dengan sistem pemesanan pre-order. Namun hal itu tidak berlangsung lama di awal pandemi Covid-19 melanda Indonesia khususnya Kota Balikpapan. Penurunan produksi jamu tradisional di Kelurahan Muara Rapak dikarenakan terkendala beberapa faktor diantaranya adalah pengemasan yang masih sekedarnya sehingga produk kalah saing dengan UMKM lain yang lebih bagus secara kemasan, daya simpan produk sebentar, strategi pemasaran produk yang masih belum cukup baik karena tidak memiliki media promosi dengan jangkauan yang lebih luas, dan harga bahan baku yang tinggi sehingga menghambat kegiatan produksi.

Awal pandemi Covid-19 di Indonesia memang sangat berat bagi semua sektor. Himbauan pemerintah dengan adanya program *physical distancing* pada saat itu memang berdampak cukup buruk terhadap sektor perekonomian terutama bagi UMKM meskipun tujuan utama program *physical distancing* untuk menekan laju penyebaran virus Corona secara *massive*. Berdasarkan data dari Kementerian Koperasi dan UKM terdapat 163.713 pelaku UMKM terdampak oleh pandemi Covid-19. Mayoritas UMKM yang terdampak adalah pada sektor makanan dan minuman (Taufik dan Ayunigtyas, 2020). Hal tersebut diakibatkan oleh perubahan banyak sektor yang hampir 80 % kegiatan dikerjakan dari rumah, sehingga masyarakat yang awalnya konsumtif terhadap makanan dan minuman beralih pada kebiasaan untuk memasak dan membuat minuman sendiri. Alasan lain adalah untuk memastikan ke higienisan dari panganan yang akan dikonsumsi.

Permasalahan penurunan tingkat konsumsi dari masyarakat yang akibatnya adalah penurunan produksi dari UMKM ini akhirnya menjadi celah untuk mengembangkan usaha agar tetap diminati oleh masyarakat. Minuman herbal merupakan salah satu yang paling banyak dicari oleh masyarakat saat pandemi Covid-19. Jamu atau minuman herbal dikenal sebagai obat tradisional yang didapatkan dari tanaman biofarmaka yang diolah. Jamu mempunyai manfaat yaitu untuk Kesehatan dan kebugaran karena dengan konsumsi jamu atau minuman herbal dapat menekan munculnya penyakit kronis dan tidak memiliki efek samping seperti obat dengan bahan kimia serta dapat digunakan untuk kecantikan (Prabawani, 2017). Banyak masyarakat di awal pandemi mencari minuman herbal atau jamu untuk meningkatkan imunitas tubuh. Permintaan jamu menjadi semakin tinggi karena tidak semua orang dapat membuat jamu. Meningkatnya permintaan jamu membuat harga bahan baku naik seperti jahe, kencur, kunyit dan temulawak.

Berdasarkan uraian di atas, tujuan utama dari kegiatan pendampingan budidaya tanaman biofarmaka dan pengemasan jamu tradisional di Kelurahan Muara Rapak Balikpapan untuk menekan biaya produksi jamu tradisional UMKM dengan menanam sendiri bahan baku dan meningkatkan penjualan jamu tradisional dengan memperbaiki branding dan kemasan produk agar lebih menarik. Menanam tanaman toga atau biofarmaka juga dapat digunakan sebagai bentuk kesadaran bagi masyarakat untuk kesehatan dan peluang meningkatkan perekonomian. Pengetahuan tentang pengemasan produk, *branding* dan *social media marketing* dapat memperluas pasar jamu tradisional dari UMKM Kelurahan Muara Rapak Balikpapan.

2. Metode Pelaksanaan

Kegiatan pendampingan budidaya tanaman biofarmaka dan pengemasan jamu tradisional di Kelurahan Muara Rapak Balikpapan dilakukan pada Maret - Juni 2021. Adapun kegiatan yang dilakukan adalah sebagai berikut:

2.1 Penanaman Tanaman Biofarmaka

Kegiatan ini bertujuan untuk mempermudah warga RT. 10 Kelurahan Muara Rapak dalam memproduksi jamu tradisional. Tanaman obat keluarga adalah tanaman yang dapat dibudidayakan di pekarangan rumah masing-masing warga. Budidaya tanaman obat keluarga dapat meningkatkan ekonomi warga dengan memanfaatkannya menjadi jamu atau minuman herbal yang dapat dijual kepada masyarakat luas di saat pandemi Covid-19. Harapan dengan terlaksananya kegiatan penanaman tanaman biofarmaka dapat meningkatkan kesadaran warga akan pentingnya menanam tanaman biofarmaka di

pekarangan rumah masyarakat Kelurahan Muara Rapak dan dengan semangat tersebut kegiatan dapat menjadi percontohan kelurahan lain.

Adapun jenis tanaman obat keluarga yang dibudidayakan pada kegiatan ini adalah jahe, sereh, kunyit, dan bawang tiwai. Tanaman tersebut saat ini menjadi komoditi yang sangat diminati pasar berkaitan dengan adanya pandemi Covid19.

2.2 Pelatihan Pengemasan Produk

Pelatihan pengemasan produk bertujuan untuk meningkatkan daya jual jamu tradisional yang dibuat oleh UMKM Kelurahan Muara Rapak. Kemasan yang menarik dan baik dapat memberika efek psikologis pembeli karena pembeli hanya melihat produk yang dijual pada media sosial. Selain itu, pengemasan produk yang baik akan memberikan pengaruh terhadap ketahanan produk yang akan dipasarkan. Demi mencegah kerusakan produk dan tetap mempertahankan kualitas dari produksi olahan jamu botol, diperlukan pelatihan cara pengemasan produk yang baik. Pelatihan cara pengemasan produk yang baik dilakukan dengan cara demo proses pengemasan produk olahan jamu botol tersebut. Cara pengemasan produk ini harus sesuai dengan kemampuan SDM di UMKM Kelurahan Muara Rapak, sehingga dipilih metode yang sederhana namun efektif.

2.3 Branding dan Social Media Marketing

Pembuatan logo dimaksudkan untuk membuat tampilan produk semakin menarik karena logo yang lama kurang informatif dan sangat kaku. Dengan logo yang lebih menarik sangat membantu menarik perhatian konsumen untuk membeli produk. Tujuan lainnya adalah memperluas target pasar yaitu kalangan milenial dan *high-end*. Logo didesain sesuai dengan ketentuan label untuk produk yaitu dengan menambahkan nama produk, tagline dan informasi-informasi terkait cara pemesanan dan info lainnya tentang produk seperti berat bersih dan komposisi.

Selain pembuatan logo sebagai bentuk branding produk pada kegiatan ini juga dilakukan pelatihan pengelolaan instagram meliputi beberapa hal diantaranya adalah cara pembuatan instagram yang mudah, manajemen instagram, dan pembuatan konten yang akan dipublikasi melalui instagram tersebut. Sejauh ini pemasaran yang dilakukan oleh UMKM Kelurahan Muara Rapak dengan melakukan promosi di aplikasi WhatsApp sehingga jangkauan pasar adalah teman atau pelanggan yang sudah tetap. Untuk menjangkau pelanggan yang lebih luas maka *social media marketing* seperti Instagram dan Facebook sangat dibutuhkan. Social media marketing merupakan salah satu dari jenis pemasaran digital. Pemasaran Digital sendiri mempunyai makna yaitu melakukan proses pemasaran melalui internet. Pemasaran digital mampu menjangkau konsumen yang lebih luas dan sangat fleksibel (Raharja dan Natari, 2021). Pemasaran dengan *social media* dapat memperluas jangkauan wilayah sehingga tidak terbatas pada pasar lokal dan pelaku UMKM dapat menginformasikan produknya dengan sasaran yang lebih tepat (Surenggono dkk., 2021).

3. Hasil dan Pembahasan

Pendampingan penanaman tanaman biofarmaka merupakan kegiatan pertama dari semua rangkaian pengabdian masyarakat yang dilakukan di Kelurahan Muara Rapak Balikpapan. Adapun kegiatan yang dilakukan adalah persiapan lahan untuk menanam yang dilakukan satu minggu sebelum hari penanaman. Persiapan lahan dilakukan dengan membersihkan lahan dari rumput dan gulma yang lain serta dilakukan penggemburan tanah. Bibit dan pupuk dibeli sesuai dengan kebutuhan. Untuk tanaman biofarmaka yang dibudidayakan adalah jahe, kunyit, bawang tiwai dan sereh. Jahe dan kunyit sudah digunakan oleh UMKM Kelurahan Muara Rapak sebagai bahan baku utama pembuatan jamu kunyit asam dan jahe aren.

Sejauh ini bahan baku pembuatan jamu dibeli di pasar. Harga bahan baku di pasar sangat tinggi terutama pada saat pandemi Covid-19 mulai melanda Indonesia karena banyak permintaan tanaman biofarmaka rimpang seperti jahe, kunyit, temulawak dan kencur untuk dijadikan minuman herbak yang dapat meningkatkan imunitas tubuh agar tidak mudah

PENDAMPINGAN BUDIDAYA TANAMAN BIOFARMAKA DAN PENGEMASAN JAMU TRADISIONAL DI KELURAHAN MUARA RAPAK BALIKPAPAN

terpapar virus Corona. Dengan penanaman tanaman biofarmaka yang dibutuhkan untuk bahan baku pembuatan jamu di pekarang rumah warga Kelurahan Muara Rapak dapat menurunkan biaya produksi meskipun jumlah tanaman belum mencukupi total bahan baku. Selain itu penanaman tanaman biofarmaka di pekarangan rumah warga dapat dimanfaatkan untuk kebutuhan sendiri seperti memasak atau membuat minuman herbal yang dikonsumsi sendiri. Dengan begitu perekonomian warga dapat ditingkatkan dan kesadaran akan pencegahan terhadap penyakit dapat ditingkatkan. Kegiatan tidak terbatas pada penanaman saja tetapi juga pemeliharaan. Kegiatan pemeliharaan dilakukan setiap 1 minggu sekali oleh tim pengabdian masyarakat sedangkan warga Kelurahan Muara Rapak melakukannya setiap hari. Kegiatan pemeliharaan ini berupa penyiraman, penyiangan dan pemupukan. Jadi tanaman dapat dikontrol dengan baik. Kegiatan penanaman seperti terlihat pada Gambar 3.1 berikut.



Gambar 1. Kegiatan Penanaman Tanaman Biofarmaka

Kegiatan kedua dalam program pengabdian ini adalah pelatihan pengemasan yang menarik dan baik untuk jamu tradisional produk Kelurahan Muara Rapak Kota Balikpapan. Kegiatan tersebut dimulai dari pembuatan olahan jamu oleh salah satu UMKM di Kelurahan Muara Rapak sebagai bahan untuk demonstrasi pengolahan jamu. Selanjutnya lalu dilanjutkan mendemokan proses pengemasan yang baik. Kategori pengemasan yang baik disini adalah kemasan yang dipakai untuk jamu yang dijual bukan botol bekas air mineral melainkan botol yang dibuat khusus untuk minuman. Botol ini terbuat dari plastik yang sudah terjamin keamanannya untuk makanan. Botol-botol tersebut dapat dibeli dengan mudah baik di toko online ataupun di toko-toko kemasan untuk makanan. Botol yang dibeli tentunya dalam kondisi yang tidak steril sehingga untuk meningkatkan keamanan dari produk olahan harus dilakukan sterilisasi pada wadah. Efek dari botol yang tidak steril adalah jamu akan terkontaminasi oleh bakteri jahat yang akan merusak manfaat dari jamu dan bisa jadi mengakibatkan diare dan mual pada konsumen, selain itu botol atau wadah yang tidak steril dapat menurunkan umur simpan dari produk.

Sejauh ini penjualan jamu dilakukan dengan sistem pre-order penjualan hanya membuka waktu-waktu tertentu untuk pembeli dapat menikmati produknya. Dengan kata lain pembeli memesan terlebih dahulu kepada penjual kemudian penjual membuat produknya sesuai dengan pesanan yang ada. Sebetulnya sistem ini memiliki nilai profit yang lebih baik jika pada saat pesanan yang masuk banyak sehingga penjual dapat menekan harga produksi, tetapi

jika pesanan yang masuk sedikit penjual bisa saja menjadi rugi karena harga produksinya yang tinggi. Kondisi tersebut disebabkan oleh umur simpan produk yang singkat sehingga penjual takut jika produknya basi karena terlalu lama disimpan jika tidak ada yang membeli.

Sesuai dengan tata cara sterilisasi kemasan, botol disterilkan dengan cara di rebus pada suhu 120° C. Botol yang sudah selesai dilakukan perebusan dapat ditiriskan sampai air di dalam botol mengering. Selanjutnya jamu yang sudah dibuat sebelumnya dapat dimasukkan ke dalam botol lalu segera ditutup dan disegel agar tidak ada mikroba yang masuk. Dengan demikian UMKM Kelurahan Muara Rapak dapat memproduksi jamu setiap hari tanpa harus menggunakan sistem pre-order karena jamu yang dibuat dapat bertahan lebih lama.

Branding merupakan kegiatan yang sangat penting untuk menaikkan daya Tarik pembeli untuk dapat membeli produk kita. Selain itu *branding* juga dapat dilakukan sebagai kegiatan promosi atau kampanye kelebihan produk yang kita miliki. *Branding* juga yang nantinya akan menentukan bauran pasar dari produk kita. Dalam kegiatan *branding* ada beberapa aspek yang perlu diperhatikan yaitu desain unik, menarik dan mudah untuk dikenali (Saifulloh, 2021).

Pasar jamu atau minuman herbal sejauh ini adalah orang tua dengan umur 30 sampai dengan 60 tahun. Jamu atau minuman herbal belum mampu menyentuh milenial padahal jamu atau minuman herbal memiliki khasiat yang luar biasa untuk Kesehatan dan kecantikan. Jamu memang tidak ditujukan untuk penyembuhan, tapi jamu dapat dikonsumsi harian sebagai bentuk pemeliharaan kebugaran tubuh. Untuk memperkenalkan dan mendapatkan hati di kaum milenial, selayaknya UMKM yang bergerak di minuman herbal seperti jamu ini bisa melakukan branding yang sifatnya dapat menyentuh pasar milenial.

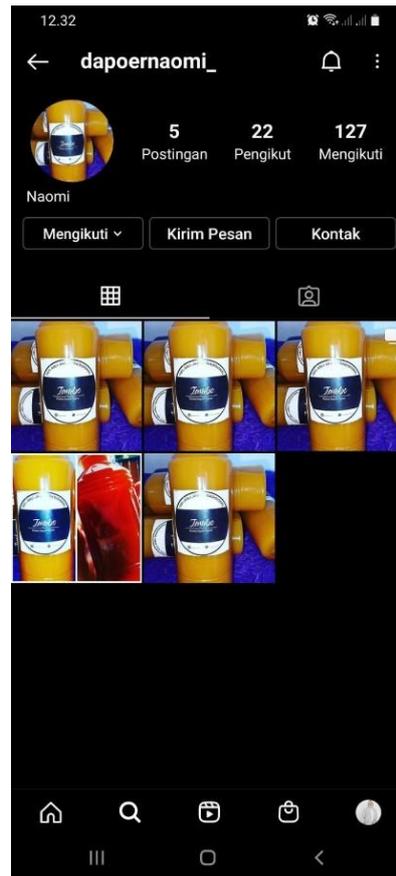
Kegiatan branding dapat dilakukan dengan mengubah komposisi minuman herbal atau jamu yang dapat mencuri minat milenial misal dengan menambahkan bahan-bahan yang saat ini tren untuk milenial atau juga bisa dilakukan dengan membuat tagline promosi dan label yang mendekat dengan kaum milenial. Berikut (Gambar 3.2) merupakan desain logo untuk jamu produk UMKM Kelurahan Muara Rapak. Dalam label terdapat nama produk dan siapa yang memproduksi, tagline serta kontak pemesanan seperti media sosial dan nomor HP. Nama produk harus tercantum untuk mengenalkan kepada pelanggan dan mempermudah pelanggan untuk mempromosikan kepada pasar yang lain. Kontak sosial media dan nomor kontak digunakan untuk memudahkan pelanggan melakukan pemesanan produk. Warna logo dibuat tampak dinamis dan simple sehingga bisa masuk pada semua golongan.



Gambar 2. Rekomendasi Logo Brand Jamu Tradisional Kelurahan Muara Rapak

Setelah *branding* dilakukan untuk meningkatkan penjualan produk selanjutnya dapat ditingkatkan atau diperluas pemasarannya. Saat ini metode yang sangat ampuh untuk memperluas pasar adalah dengan sosial media. Sosial media seperti Instagram dapat

menjangkau pasar yang sangat luas dengan umur yang relatif bervariasi dan lokasi yang juga lebih luas. Sebelumnya UMKM Kelurahan Muara Rapak memasarkan produknya dengan menggunakan Aplikasi WhatsApp yang pada proses pemasarannya masih terbatas pada kontak yang tersimpan oleh penjual. Sehingga pada pelatihan ini UMKM Kelurahan Muara Rapak diarahkan untuk membuat dan mengelola Instagram sebagai sarana promosi dan pemasaran produk UMKM. Sayangnya di Instagram ini belum bisa maksimal dikarenakan kemampuan SDM UMKM Kelurahan Muara Rapak yang kurang familiar dalam bermain Instagram sehingga sampai saat ini masih butuh pendampingan pengelolaan. Berikut tampilan halaman Instagram dapur naomi (Gambar 3).



Gambar 3. Halaman Depan Instagram Dapur Naomi

4. Kesimpulan

Kegiatan penanaman tanaman biofarmaka belum sampai pada hasil panen namun tanaman sudah tumbuh dan selalu dalam perawatan warga. Pelatihan pengemasan dengan memberi contoh botol yang baik untuk digunakan serta proses sterilisasi untuk botol yang digunakan. Kegiatan branding dan social media marketing dilakukan dengan membuat logo baru untuk produk jamu dan Instagram yang akan dikelola oleh UMKM Kelurahan Muara Rapak Balikpapan. Seluruh kegiatan sudah terlaksana dan pengelolaan media sosial sudah dilakukan oleh warga.

Ucapan Terima Kasih

Ucapan terima kasih kami sampaikan untuk LPPM ITK yang sudah memberikan dana hibah untuk kegiatan pengabdian masyarakat serta seluruh pihak Kelurahan Muara Rapak Balikpapan yang sangat kooperatif belajar Bersama dalam meningkatkan keilmuan tentang tanaman biofarmaka dan mencari peluang untuk meningkatkan perekonomian warga.

Daftar Pustaka

- Prabawani, B. (2017). Jamu brand Indonesia: Consumer preferences and segmentation. *Archives of Business Research*, 5(3), 80 - 94.
- Raharja, S.J. dan Natari, S.U. (2021). Pengembangan usaha UMKM di masa pandemi melalui optimalisasi penggunaan dan pengelolaan media digital. *Kumawula: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(1), 108 – 123.
- Saifulloh, M. (2021). Branding product pelaku usaha mikro kecil menengah Kuningan Barat Jakarta Selatan. *Jurnal Pustaka Dianmas*, 1(1), 28 – 33.
- Surenggono, Erdiana, A., dan Djamilah, S. (2021). Pemanfaatan Media Sosial Sebagai Strategi Umkm Dalam Meningkatkan Penjualan Di Masa Pandemi Covid 19. *Jurnal Pengabdian Dharma Laksana Mengabdikan Untuk Negeri*, 4(1), 26 – 30.
- Taufik dan Ayunigtyas, E.A. (2020). Dampak pandemi covid terhadap bisnis dan eksistensi platform online. *Jurnal Pengembangan Wiraswasta*, 22(1), 21 – 32.