



Surabaya, 6 Juli 2023

## SEMINAR NASIONAL HASIL RISET DAN PENGABDIAN

“Peran Riset, Inovasi dan Pengabdian Kepada Masyarakat Bagi Pembangunan Indonesia Berkelanjutan”



# ***Training for trainers (ToT) Produksi Jamu untuk Asosiasi Ibu Cinta Kasih sebagai Upaya Peningkatan Pendapatan Paguyuban Becak Mekarsari Surabaya***

**Lucia Hendriati<sup>1</sup>, Lydia Ari Widyarini<sup>2</sup>, Aldo Hardi Sancoko<sup>3</sup>**

<sup>1</sup>Fakultas Farmasi, Universitas Katolik Widya Mandala, Indonesia

<sup>2</sup>Fakultas Bisnis, Universitas Katolik Widya Mandala, Indonesia

<sup>3</sup>Fakultas Kewirausahaan, Universitas Katolik Widya Mandala, Indonesia

\*Email: luciahendriati@gmail.com

### **Abstrak**

Asosiasi Ibu Cinta Kasih (AIC) merupakan lembaga swadaya masyarakat (LSM) dengan kegiatan utamanya pemberdayaan kelompok masyarakat miskin yaitu paguyuban Mekarsari yang beranggotakan bapak becak dan keluarganya. Berkembangan ojek online dan pandemi Covid-19 menyebabkan penghasilan bapak becak menurun drastis. Untuk itu diperlukan sumber pendapatan lainnya. Berdasar hal tersebut dilakukan *Training for Trainer (ToT)* produksi jamu dan teknik marketing untuk anggota AIC yang nantinya akan melatih paguyuban Mekarsari. Tujuan pengabdian masyarakat ini adalah *ToT* akan memberikan pengetahuan dan ketrampilan bagi anggota AIC mengenai produksi jamu dan teknik pemasaran. *ToT* diberikan baik teori maupun praktek pembuatan jamu antikolesterol dan jamu jahe krimer dalam bentuk granul. Kegiatan dilakukan selama rentang waktu 6 bulan. *ToT* produksi dan teknik pemasaran jamu ini dapat diikuti dengan baik oleh anggota AIC. Kombinasi antara teori dan praktek pembuatan jamu ini memberikan pengetahuan dan ketrampilan baru yang akan diteruskan kepada anggota paguyuban Mekarsari.

**Kata kunci:** *Training for trainers (ToT)*; jamu; produksi, pemasaran

Copyright © (2022) Seminar Hasil Riset dan Pengabdian ke 4

### **PENDAHULUAN**

Asosiasi Ibu Cinta Kasih (AIC) merupakan lembaga swadaya masyarakat (LSM) yang kegiatan utamanya pemberdayaan kelompok masyarakat miskin. AIC unit Surabaya yang berdiri sejak tahun 2008 memiliki kegiatan utama pendampingan paguyuban Mekarsari yang beranggotakan pengemudi becak dan keluarganya. Banyak kegiatan yang telah dilakukan, mulai dari gerakan menabung, pengadaan makan sehat, pemeriksaan dan penyuluhan, pelatihan

keterampilan pembuatan produk makanan dan minuman (insidental) untuk peningkatan ekonomi keluarga.

Anggota paguyuban Mekarsari sebanyak 80 orang, terdiri dari bapak becak beserta istri atau keluarga yang lainnya. Seluruh anggota Mekarsari berasal dari keluarga dengan kondisi sosial ekonomi yang kurang baik. Sebagian besar dari bapak becak ini berusia lebih dari 50 tahun dan sudah menggeluti profesi pengayuh becak sejak muda, sehingga praktis tidak memiliki ketrampilan lain untuk bisa bertahan hidup. Berkembangnya ojek *online* sejak tahun 2015 yang lalu turut memukul perekonomian bapak becak karena penghasilan mereka menurun drastis. Saat ini, sebagian besar bapak becak hanya mengandalkan antar jemput sekolah terutama anak usia sekolah dasar. Tentunya hal ini sangat mempengaruhi perekonomian dan kualitas hidup keluarga pak becak. Terlebih lagi pada masa pandemi Covid-19 ini, media pembelajaran melalui daring menyebabkan tidak ada lagi anak yang bersekolah. Penghasilan bapak becak semakin menurun drastis. Untuk itu diperlukan suatu pengetahuan dan ketrampilan lain yang bisa dikembangkan oleh para bapak becak dan keluarga mereka, yang dapat meningkatkan penghasilan dan taraf hidup mereka.

Pandemi Covid 19 mendorong konsumen untuk berusaha sehat dan meningkatkan imunitas diri. Banyak konsumen mengurangi konsumsi mereka pada produk fashion ataupun produk konsumsi lainnya dan *shifting* pada produk-produk kesehatan dan juga produk-produk yang bis ameningkatkan imunitas tubuh. Produk tradisional berupa produk yaitu obat yang berasal dari tanaman masih merupakan pilihan bagi sebagian besar masyarakat di Indonesia. Akan tetapi, kadang obat dari tanaman ini dirasa tidak praktis karena bahan tanaman sulit didapat, waktu pengolahan lama dan rasa obat yang tidak enak. Pengolahan terhadap bahan alam ini dapat menghasilkan sediaan yang siap pakai dengan rasa yang enak. Apabila proses pembuatan dikerjakan secara seksama, higienis dan konsisten dari waktu ke waktu, maka akan menghasilkan sediaan obat tradisional yang aman dan berkhasiat.

Melihat permasalahan dan peluang dalam kondisi seperti ini, maka akan dilakukan *Training for trainers (ToT)* pembuatan jamu bagi ibu-ibu anggota AIC. Nantinya pada tahap berikutnya, anggota AIC akan melakukan pelatihan bagi anggota paguyuban Mekarsari.

Pelatihan pembuatan produk bahan alam difokuskan pada dua produk andalan yaitu produk pertama adalah jamu cair untuk menurunkan kolesterol yang memiliki komposisi bawang putih, cuka apel, lemon dan madu, dan produk kedua adalah aneka jamu instan yang berasal dari rimpang keluarga *Zingiberaceae* (kencur, jahe, kunyit, dan temu putih) (Hapsari, 2004; Ifora, 2016; Srivastava, 2016; Stailova, 2007; Sukandar, 2008; Sultana, 2012).

Pemahaman tentang perilaku konsumen juga perlu dalam memasarkan produk jamu, penentuan harga, kemasan yang menarik dan higienis juga menjadi pertimbangan konsumen dalam menentukan pilihan produk. Untuk itu, pada pendampingan produksi jamu ini juga akan

diberikan pelatihan bagi ibu-ibu AIC dan paguyuban Mekarsari berupa pelatihan marketing mix atau 4P yaitu pelatihan 1) produk berupa produksi jamu instan, termasuk pemilihan kemasan yang menarik dan informatif bagi konsumen; 2) *price* yaitu pelatihan penentuan harga produk; 3) *promotion*; 4) *place* berkaitan dengan dimana mereka nanti akan menjual produk (Levy, 2014).

Berkembangnya teknologi juga merupakan faktor yang mendorong persaingan bisnis. Pemanfaatan media digital sebagai sarana promosi perlu dikuasai oleh para anggota asosiasi dan paguyuban ini (Stokes *et al*, 2013). Untuk itu bagian terakhir pendampingan adalah pelatihan pemasaran produk melalui media elektronik atau pemahaman tentang *digital marketing*, agar dapat menjangkau pasar yang lebih luas sehingga memastikan penghasilan bapak becak kontinyu. Tujuan *ToT* ini memberikan pengetahuan dan ketrampilan bagi anggota AIC mengenai produksi jamu dan teknik pemasaran.

## **METODE PELAKSANAAN**

### **(1) Rancangan pengabdian masyarakat**

Pelaksanaan kegiatan *ToT* untuk anggota AIC disusun secara bertahap dengan 4 kegiatan dalam waktu 6 bulan pelaksanaan meliputi :

Kegiatan 1. Pemberian pelatihan pengetahuan komposisi produk jamu dan khasiat masing-masing komponen untuk kesehatan.

Kegiatan 2. Pelatihan produksi jamu sediaan cair sebagai antikolesterol dengan komponen cuka apel, lemon, madu, bawang putih, dan jahe.

Kegiatan 3. Pelatihan produksi jamu instan dalam bentuk granul beserta kontrol kualitas.

Kegiatan 4 . Pelatihan penentuan harga jual dan teknik pemasaran

### **(2) Observasi dan sasaran pengabdian;**

Sasaran pengabdian masyarakat adalah kelompok lembaga swadaya masyarakat AIC sebagai pendamping kelompok binaan Mekarsari

### **(3) Lokasi dan lama pengabdian**

Lokasi : Kegiatan dilakukan di aula TKK Don Bosko, Jl. Tidak 104 Surabaya. Lama pengabdian masyarakat dalam rentang enam bulan: April 2022 – September 2022

### **(4) Teknik pelaksanaan pengabdian**

Teknik pelaksanaan pengabdian dilakukan dengan cara teori dan praktek. Selama enam bulan dilakukan pendampingan hingga anggota LSM AIC bisa mengajarkan semua hasil *ToT* kepada kelompok binaan.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Training for trainer ini diikuti oleh 20 orang ibu-ibu anggota AIC. Nantinya mereka bertugas untuk meneruskan pengetahuan dan ketrampilan kepada anggota paguyuban Mekarsari. Jumlah

anggota paguyuban Mekarsari dan sebanyak 80 orang, sehingga satu anggota AIC akan mendampingi sekitar 4 orang mulai proses produksi hingga proses pemasaran.

Kegiatan pertama berupa pemberian teori dengan materi pelatihan meliputi pengetahuan dasar mengenai senyawa aktif bahan alam, khasiat bagi kesehatan, teori teknik pengolahan dasar mengenalkan istilah yang banyak digunakan dalam bidang kesehatan sehingga mereka dapat memahami dan menjelaskan produk lebih baik.

Kegiatan kedua adalah praktek pembuatan jamu anti kolesterol meliputi produksi skala kecil untuk pembuatan jamu cair sebesar 1 liter, pengenalan peralatan yang digunakan dalam proses produksi, konsep higienitas, kontrol kualitas sederhana yang dapat dilakukan tanpa peralatan canggih.

Kegiatan ketiga, peserta akan belajar secara langsung proses produksi jamu instan dalam bentuk granul. Adapun bahan baku tanaman yang dipilih adalah ( jahe, kunyit, dan temu putih). Proses pelatihan dapat dilihat pada gambar 1.



(a)



(b)



(c)



(d)

**Gambar 1.** (a) Pemberian teori mengenai teknik marketing, (b) peserta pelatihan mengikuti penjelasan, (c) pembuatan jamu anti kolesterol, (d) pembuatan jamu jahe krimer

Selama pelatihan pemberian teori jamu, peserta dari anggota AIC tampak antusias dengan pengetahuan baru mengenai jamu. Jamu merupakan upaya pengobatan secara tradisional yang telah digunakan secara turun temurun dalam masyarakat Indonesia. Bahan baku jamu umumnya tersedia melimpah di sekitar kita. Oleh karenanya, para anggota AIC tidak asing dengan bahan baku jamu tersebut. Akan tetapi pengetahuan mengenai khasiat tanaman obat inilah yang sangat menarik bagi mereka.

Demikian pula selama proses pelatihan pembuatan produk, peserta tampak antusias melakukan pembuatan jamu. Pada produksi jamu cair anti kolesterol, beberapa peserta bahkan mengutarakan akan mencoba lebih dahulu di rumah, mengingat sebagian dari peserta mengalami problem dislipidemia. Salah satu yang menarik minat peserta adalah rasa dan aroma jamu yang khas merupakan campuran dari komponen penyusunnya yaitu cuka apel, lemon, sari jahe dan perasan bawang putih.

Pada proses pembuatan jamu dalam bentuk granul yang sebenarnya termasuk pada nutrasetikal, peserta juga antusias mengerjakan. Produk yang dibuat adalah granul jahe krimer. Yang dimaksud dengan sediaan granul adalah butiran dengan ukuran partikel lebih besar dari partikel serbuk dan berbbentuk sferis. Keunggulan produk ini adalah lebih stabil dibandingkan dengan sediaan cair. Setelah ditambahkan air sesuai takaran, penambahan krimer membuat rasa sari jahe lebih enak dan sari jahe lebih lambat mengendap sehingga tetap terdistribusi rata di seluruh bagian sediaan. Beberapa peserta gagal dalam percobaan pertama sehingga harus mengulangi kembali proses produksi. Pengalaman lebih dari satu kali ini membuat jamu dalam bentuk granul ini membuat peserta semakin memahami kondisi yang diperlukan untuk produksi jamu yang baik.

Setelah pelatihan proses produksi selesai, peserta *ToT* mendapatkan materi pemasaran produk. Materi ini diawali dengan cara penentuan harga jual produk, segmentasi, target pasar dan positioning produk jamu instan. Selain itu materi yang disampaikan adalah pengenalan jenis kemasan dan desain produk untuk membuat produk yang menarik dan aman. Bagian terakhir pada pelatihan ini adalah pelatihan pembuatan akun pada media sosial dan pembuatan akun pada *e\_commerce* untuk pemasaran produk. Materi ini juga menarik minat peserta *ToT* karena membuat peserta lebih memahami aspek perhitungan biaya dan harga jual serta proses marketing. Materi ini menjadi dasar penting untuk berwirausaha.



(a)

(b)

**Gambar 2.** (a) kemasan jamu antikoolesterol, (b) kemasan jahe krimer

Secara umum, peserta *ToT* sudah memahami dengan baik seluruh pelatihan baik yang bersifat teori maupun praktek. Proses pendampingan akan tetap dilakukan meskipun pelatihan telah selesai, sehingga ketika dilakukan pelatihan oleh anggota AIC kepada anggota paguyuban Mekarsari dapat berjalan dengan baik.

## KESIMPULAN

*Training for trainers* produksi dan teknik pemasaran jamu dapat diikuti dengan baik oleh anggota Asosiasi Ibu Cinta Kasih. Kombinasi antara teori dan praktek pembuatan jamu ini memberikan pengetahuan dan ketrampilan baru yang akan diteruskan kepada anggota paguyuban Mekarsari.

## UCAPAN TERIMAKASIH

Ucapan terima kasih disampaikan kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat Universitas Katolik Widya Mandala yang telah menyediakan dana pengabdian masyarakat pada kegiatan ini.

## DAFTAR PUSTAKA

- Hapsari, H. P., dan Rahayuningsih, H. M. 2014, Pengaruh pemberian jahe merah (*Zingiber officinale* var *rubrum*) terhadap kadar kolesterol LDL wanita dislipidemia. ***Journal of Nutrition College***, 3(4): 871-879.
- Ifora, Dharma S, dan Darma DM. 2016, 'Pengaruh Pemberian Kombinasi Jahe Merah, Bawang Putih, Apel, Lemon Dan Madu Terhadap Kadar Kolesterol Total Dan Histopatologis Pembuluh Darah Aorta Jantung Tikus Putih Jantan'. ***Jurnal Farmasi Higea***, Vol 8. No 2
- Levy, Michael, Barton A. Weitz, Dhruv Grewal, 20ss14, ***Retailing Management***, Ninth Edition, McGrawHill-New York.

Srivastava P, and Malviya R. 2011, Sources of pectin, extraction and its application in pharmaceutical industry-An overview. ***Indian Journal of Natural Products and Resources***, 2:10-8.

Stailova I, Krastanov A, and Stoyanova A. 2007, ***Antioxidant Activity of Ginger Extract*** (zingiber officinale): Food Chemistry, 102:764-70.

Stokes, Rob and the Minds of Quirk, 2013, ***eMarketing***: The Essential Guide To Marketing In A Digital World, 5th Edition, Quirk eMarketing (Pty) Ltd.

Sukandar EY, Fidriany I, dan Garmana AN, 2008, 'Pengaruh Kombinasi Ekstrak Umbi LapisBawang Putih dan Ekstrak Rimpang Kunyit terhadap Janin Mencit Swiss Webster' ***Maranatha Journal of Medicine and Health***.

Sultana S, Akter S, and Khan I. 2012, ***Anti-hyperlipidemic Action of Zingiber Officinale (Ginger) Juice in Alloxan Induced Diabetic Rats***. Ibrahim Med. Coll. J., 6(2): 55-58.