

Budidaya Rimpang, Pembukuan Sederhana dan Pemasaran Digital Usaha Jamu Rimpang Segar

¹⁾Eltina Agustina Maromon*, ²⁾Anggreini Dian Naomi Rupidara, ³⁾Reyner Frengky Makatita, ⁴⁾Peggy Magdalena Jonathans

^{1,4)}Pendidikan Bahasa Inggris, Universitas Kristen Artha wacana, Kupang, Indonesia

²⁾Pendidikan Biologi, Universitas Kristen Artha wacana, Kupang, Indonesia

³⁾Manajemen, Universitas Nusa Cendana, Kupang, Indonesia

Email Corresponding: eltineagustine@gmail.com*

INFORMASI ARTIKEL	ABSTRAK
Kata Kunci: Budidaya TOGA Pembukuan Sederhana Pemasaran Digital	Program Pemberdayaan Masyarakat oleh Mahasiswa (PMM) bagi kelompok Ibu Rumah Tangga (IRT) di desa Oelnasi melalui usaha jamu rimpang segar yang bertujuan mengurangi biaya pengeluaran bahan baku jamu seperti jahe merah, kencur, dan temulawak di pasar tradisional. Kegiatan budidaya Tanaman Obat Keluarga (TOGA), pembukuan sederhana hasil usaha kelompok dilakukan sehingga mitra mampu melakukan pemisahan keuangan antara keuangan pribadi dan keuangan usaha kelompok dan pemasaran digital melalui platform shopee. Pemasaran online melalui platform media sosial Facebook, WhatsApp, dan Tiktok belum maksimal sehingga memerlukan platform pemasaran digital lainnya yakni melalui akun Shopee. Metode pelaksanaan kegiatan adalah sosialisasi, pelatihan atau simulasi, pendampingan, dan evaluasi. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa mitra mampu melakukan budidaya tanaman rimpang bahan baku jamu, mitra juga mampu membuat laporan pembukuan sederhana sehingga berdampak positif pada pembagian hasil usaha bagi setiap anggota mitra, akan tetapi pada bagian pemasaran menggunakan akun shopee masih terhambat pada konektivitas internet yang tidak stabil di desa Oelnasi, lokasi jasa kurir yang berjarak jauh dari desa Oelnasi sehingga tidak bersedia menjemput produk dan lama penyimpanan jamu yakni 17 hari karena jamu rimpang dimasak hanya menggunakan pengawet alami yaitu asam jawa dan gula lempeng.
Keywords: TOGA cultivation Simply bookkeeping Digital marketing	ABSTRACT The Community Empowerment Program by Students (PMM) for the Housewife (IRT) group in Oelnasi village through the fresh rhizome herbal medicine business aimed to reduce the cost of spending on herbal medicine raw materials such as red ginger, kencur, and temulawak in traditional markets. Family Medicinal Plant (TOGA) cultivation activities, simple bookkeeping of group business results are carried out so that partners can separate finances between personal finances and group business finances and digital marketing through the Shopee platform. Online marketing through social media platforms Facebook, WhatsApp, and Tiktok has not been maximized so that other digital marketing platforms are needed, namely through the Shopee account. The method of implementing activities is socialization, training or simulation, mentoring, and evaluation. The results of the activity show that partners are able to cultivate rhizome plants as raw materials for herbal medicine, partners are also able to make simple bookkeeping reports so that they have a positive impact on the distribution of business results for each partner member, however, in the marketing section using a shopee account, it is still hampered by unstable internet connectivity in Oelnasi village, the location of the courier service which is far from Oelnasi village so that it is not willing to pick up the product and the storage period for herbal medicine is 17 days because rhizome herbal medicine is cooked using only natural preservatives, namely tamarind and granulated sugar. This is an open access article under the CC-BY-SA license.



I. PENDAHULUAN

Menanam Tanaman Obat Keluarga (TOGA) merupakan praktik yang dilakukan dalam masyarakat turun temurun karena manfaatnya yang beragam. TOGA dapat ditanam di tanah atau bisa juga menggunakan

media tanam seperti polibek, kaleng atau baskom bekas (Kusumawati, Y., Khaswarina, 2018) yang bertujuan agar tanaman TOGA dapat diawasi pertumbuhannya serta mudah untuk dirawat. Tanaman obat keluarga seperti jahe, kunyit, kencur tidak hanya memberikan kesan estetika di halaman rumah (Ariyanto, S. E., Arini, N., & Alpandari, 2022), tetapi juga menjadi sumber obat herbal yang mudah diakses. Praktik ini mendidik anggota keluarga tentang pentingnya menjaga lingkungan alam dan keberlanjutan sumber daya alam. Dengan adanya kebun tanaman obat keluarga (Karamina, H., Supriyadi, S., Firman Yasin, D. D., Yusi Kamhar, M., & Kusuma Astuti, 2020)

Para ibu rumah tangga desa Oelnasi memiliki beragam tanaman rimpang seperti jahe putih, lengkuas, serei, kunyit kuning, kunyit putih sebagai tanaman obat keluarga (Maromon, E., Rupidara, 2023) di sekitar halaman rumah. (Muttaqin, F., Aligita, W., Muhsinin, S., Juanda, D., & Asnawi, 2018). Bahan-bahan tersebut kemudian diolah menjadi jamu untuk dikonsumsi sendiri maupun dijual melalui platform media sosial (Permadi, R, N., Retno Sari, M., Prawitasari, 2022) seperti Facebook, WhatsApp dan Tiktok yang dirintis sejak tahun 2023 (Maromon, E, A., Rupidara, A, D, N., Pekudjawan, J, S, 2024) Akan tetapi usaha yang telah dirintis tidak berjalan maksimal karena keterbatasan sumber daya manusia dalam melakukan pemasaran melalui platform media sosial. Kondisi ini menunjukkan bahwa mitra menghadapi masalah dalam melakukan pemasaran jamu. Permasalahan utama yang dihadapi adalah pemasaran dalam jaringan melalui platform media sosial Facebook, WhatsApp dan Tiktok yang belum maksimal karena tidak semua anggota kelompok usaha jamu rimpang segar mampu melakukan pemasaran digital melalui ketiga tersebut sebagai upaya memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan visibilitas jamu. Faktor-faktor seperti kurangnya pemahaman mitra terkait algoritma media sosial, keterbatasan dalam menciptakan konten yang menarik, dan ketidakmampuan untuk memanfaatkan analitik secara efektif telah menghambat kelancaran strategis pemasaran mitra. Selain itu, ketidakmampuan mitra beradaptasi dengan perubahan tren dan fitur (Oktaviani, A., Maulana, A., Frimansyah, 2023) terbaru di platform media sosial juga menjadi penyebab mitra kehilangan peluang menjangkau calon pembeli yang lebih luas dan terlibat dengan pelanggan secara lebih efektif. Hal ini menjadi urgen bagi mitra sehingga mitra perlu mendapat pelatihan, pendampingan dan dukungan yang memadai dari tim ahli melalui kegiatan (PMM) Pemberdayaan Masyarakat oleh Mahasiswa (Anggara, 2023) agar dapat mengoptimalkan peluang pemasaran digital sehingga mampu bersaing secara efektif di pasar yang semakin kompetitif.

Permasalahan lainnya yaitu pengetahuan mitra tentang manajemen keuangan yang terlihat dari belum dilakukannya pemisahan dari keuangan pribadi dan keuangan usaha kelompok sehingga kerap kali menjadi masalah serius dalam menjalankan usaha kelompok yakni mitra belum melakukan pemisahan yang sistematis dan pencatatan transaksi keuangan tidak jelas, sehingga mempengaruhi akurasi laporan keuangan dan pengambilan keputusan strategis (Sukaris, Ernawati, Rahim, A, R., Arwantini, K., Fitria, 2022). Hal ini mengakibatkan sulitnya pengelolaan anggaran dan perencanaan keuangan yang berpotensi mengganggu keberlanjutan usaha serta dapat berakibat pada menurunnya kesehatan finansial individu maupun kelompok sebagai entitas usaha.

II. Masalah

Adapun permasalahan mitra yang ditemukan oleh tim pengabdian adalah

1. Mitra belum menyadari manfaat dan kegunaan budidaya TOGA
2. Mitra belum memiliki pengetahuan dan ketrampilan terkait pencatatan keuangan sederhana
3. Mitra belum melakukan pencatatan keuangan usaha kelompok
4. Mitra belum memahami tentang laporan neraca, laporan laba rugi dan perubahan modal
5. Pengetahuan dan pemahaman mitra terkait pengoperasian platform digital Shopee sebagai upaya ekspansi usaha jamu (Widyatami, L. E., Lestari, D., and Ayu, 2021) masih minim

Berdasarkan masalah-masalah yang telah teridentifikasi, maka diharapkan bahwa kegiatan pengabdian ini dapat memberi dampak dan menghasilkan sumber daya manusia (Luthifiyah S. et al., 2024) yakni kaum perempuan desa yang mampu menjadi pelaku Usaha Mikro Kecil dan menengah (UMKM) melalui pemahaman, pengetahuan, kemampuan serta keterampilan mitra dalam melakukan budidaya TOGA, pembukuan sederhana dan digital pemasaran. Selain kegiatan budidaya mitra juga dilatih, didampingi dengan pengelolaan keuangan usaha bersama atau kelompok dengan kegiatan pembukuan sederhana yang bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan kelompok mengenai pelaporan keuangan usaha kelompok dan pembuatan akun shopee sebagai platform pemasaran digital usaha.

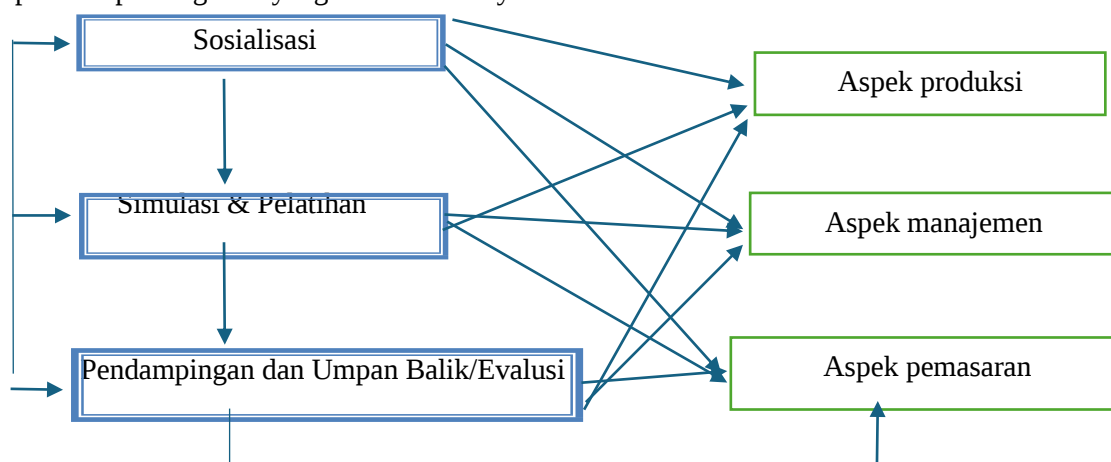


Gambar 1. Pelaksanaan kegiatan PMM di desa Oelnasi

III. METODE

Metode yang dilakukan pada pelaksanaan pelatihan adalah: (1) sosialisasi; (2) Simulasi; (3) pendampingan; (4) evaluasi melalui pemberian kuesioner kepada peserta pelatihan yang disebut fokus diskusi kelompok dalam memecahkan masalah mitra. Prosedur atau Langkah-langkah berdasarkan metode-metode tersebut yang telah dilakukan selama proses pelaksanaan kegiatan dengan proses pengumpulan data primer melalui kuisisioner dan testimoni mitra. Masalah yang telah ditemukan oleh tim pengabdian dan mitra dilanjutkan dalam 4 tahap pelaksanaan kegiatan yaitu (1) Sosialisasi, pelatihan, pendampingan dan evaluasi budidaya TOGA; (2) Sosialisasi, pelatihan, pendampingan dan evaluasi pencatatan keuangan bersama pada usaha kelompok; (3) Sosialisasi, pelatihan, pendampingan dan evaluasi pembuatan akun shoppee sebagai platform digital untuk pemasaran jamu rimpang segar. Tim PMM melaksanakan kegiatan pemberdayaan bersama 16 orang anggota kelompok kaum perempuan desa Oelnasi sebagai pelaku usaha Jamu Rimpang Segar di rumah Koordinator kelompok di desa tersebut. Kegiatan pemberdayaan yang dilakukan oleh tim didasarkan pada hasil konsolidasi tim bersama mitra yang telah disepakati bersama. Kesepakatan-kesepakatan tersebut adalah (1) permasalahan yang dihadapi mitra terkait aspek produksi bahan baku jamu rimpang, aspek manajemen terkait pencatatan keuangan usaha kelompok dan pemasaran digital usaha jamu; (2) waktu pelaksanaan kegiatan; dan (3) tempat pelaksanaan kegiatan.

Adapun tahapan kegiatan yang dilaksanakan yaitu:



Gambar 2. Tahapan Kegiatan

Berdasarkan gambar 1, maka tahapan kegiatan dilaksanakan atas 4 tahap untuk aspek produksi bahan baku jamu, aspek manajemen keuangan dan aspek pemasaran digital yakni (1) sosialisasi; (2) pelatihan dan simulasi; (3) tahapan pendampingan dan (4) tahapan Evaluasi hasil kegiatan.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan kegiatan pemberdayaan masyarakat oleh mahasiswa dilakukan dengan melaksanakan beberapa tahapan kegiatan untuk mendapatkan luaran bagi mitra seperti pemahaman mitra terhadap manfaat dan budidaya TOGA, pembukuan sederhana dan pemasaran digital melalui akun shopee. Berdasarkan setiap tahapan kegiatan, maka diperoleh capaian hasil kegiatan yang dapat dijabarkan sebagai berikut:

Tabel 1. Pelaksanaan Kegiatan dilaksanakan oleh tim pengabdian dan mitra

Jenis Kegiatan	Tahapan Kegiatan	Teknik Pelaksanaan Kegiatan dan tingkat capaian
Budidaya TOGA	Sosialisasi	- Mengumpulkan 16 anggota mitra di rumah koordinator kelompok kaum perempuan desa Oelnasi (100%) - Tim pengabdian melakukan sosialisasi terkait sistem penanaman, metode budidaya TOGA serta pemilihan jenis bibit rimpang (100) - Melakukan sesi tanya jawab terkait sistem penanaman, metode budidaya TOGA serta pemilihan jenis bibit rimpang
	Simulasi	- Perencanaan (pemilihan tanaman rimpang) - Penyiapan (pengolahan pupuk dari arang sekam, pasir dan tanah) - Penanaman (termasuk persiapan benih yakni tunas rimpang dan prosedur penanaman) - Perawatan (pemagaran, penyiraman, pengendalian hama dan penyakit) - Pemupukan (penanaman kembali dan penyiangan)
	Pendampingan	Selama tahap pendampingan, tim PMM Mahasiswa terus mendampingi peserta dengan memberikan pendampingan dan saran-saran terkait pemilihan benih dan bibit rimpang yang baik, pencampuran media tanam seperti tanah, pasir, dan pupuk arang sekam padi, penyiraman, pemberian pupuk, dan pengendalian hama dan penyakit.
	Evaluasi	Pada tahap asesmen, tim meminta masukan peserta terhadap kegiatan Budidaya TOGA melalui penyebaran kuesioner terkait PMM.
Pembukuan Sederhana	Sosialisasi	- Mengumpulkan 16 anggota mitra di rumah koordinator kelompok kaum perempuan desa Oelnasi - Mempresentasikan pembukuan sederhana, memperkenalkan Laporan Keuangan, termasuk Laporan Saldo, Keuntungan dan Laporan Kerugian, dan Laporan Neraca - melakukan Tanya Jawab mengenai perubahan Laporan Modal, Keuntungan, Kerugian dan Laporan Neraca. Topik untuk kegiatan sosialisasi perihal Pembukuan sederhana masih dibatasi mengingat Tingkat pendidikan mitra adalah SMA.

	Simulasi	Mitra mencatat aktifitas keuangan melalui pembukuan sederhana selama simulasi. Topik yang dibahas mencakup Laporan Keuntungan, Kerugian, serta Penyesuaian terhadap Perubahan Modal dasar dari usaha jamu rimpang. Namun tidak ada simulasi untuk topik Laporan Neraca mempertimbangkan usaha mitra yang berskala kecil, menengah, dan besar dan bukan terkategori sebagai Perusahaan.
	Pendampingan	Selama tahap pendampingan, tim PMM melaksanakan berbagai tugas yang meliputi pemantauan dan menyiapkan masukan terhadap kegiatan pembukuan untuk Laporan Keuangan
	Evaluasi	Peserta memberikan masukan terhadap kegiatan pembukuan sederhana dengan mengisi kuesioner.
Pemasaran digital Melalui Akun shopee	Sosialisasi	- Bertemu dengan 16 peserta di rumah Koordinator kaum perempuan komunitas desa Oelnasi - Mengajari cara membuat akun Shopee untuk penjualan dan pembelian. - Melakukan sesi tanya jawab perihal pembuatan akun Shopee dan operasionalisasi
	Simulasi	- Peserta membuka akun Shopee - Menggunakan akun nama Toko Shpada akun tersebut - Pengguna mengunggah foto yang representative untuk toko mereka di akun Shopee - Peserta memilih cara pembayaran untuk Toko Shopee mereka
	Pendampingan	Tim PMM mengadakan pengamatan mengenai pembuatan akun Toko Shopee dan strategi pemasaran dan memberikan masukan terkait yang berarti
	Evaluasi	Peserta menyelesaikan kuesioner sebagai bentuk masukan terhadap pemasaran and proses pembuatan Shopee

Kegiatan pengabdian yang dilakukan tim PMM bersama mitra terkait budidaya TOGA, Pembukuan Sederhana dan Pemasaran Digital (Rudiarto, S., Dwiasna, 2022) serta pembukuan sederhana (Andirwan, Asmita, V., Zhafran, M., Syaiful, A., Beddu, 2023) bersama 20 peserta mahasiswa program KKN serta 16 peserta mitra, terlibat secara aktif dalam semua kegiatan. Mitra dilatih budidaya TOGA (Wahyu, M., Nugroho, F. A., Panginal, M. W. J., Hasan, A. H., Sufiyah, L., dan Mar'ati, 2023), pembukuan sederhana (Sukaris, Ernawati, Rahim, A. R., Arwantini, K., Fitria, 2022) serta pemasaran daring melalui akun Shopee. Disamping kegiatan sosialisasi, mitra juga belajar perihal tujuan dan keuntungan penanaman TOGA, pembukuan sederhana bagi bisnis kelompok (Nurhafidhah, N., Atmaja, T. H. B., Hasby, H., Zikriah, Z., Qamari, 2023), memantau bisnis kolaboratif dan manajemen keuangan. Pembuatan akun Shopee dalam kerangka pengembangan usaha dan pemasaran minuman herbal jamu rimpang (Purwanto, P., Safitri, D. Y., Pudail, 2023)

Tim PMM menemukan beberapa perubahan sosial sesudah pelaksanaan kegiatan. Perubahan yang terjadi pada mitra yaitu: (1) Perubahan paradigma atau mindset mitra (Ariyanto, S. E., Arini, N., & Alpandari, 2022) yakni dari IRT tanpa sumber pemasukan menjadi IRT mampu menghasilkan pendapatan; (2) Membangun jejaring melalui pemberdayaan mitra (usaha masyarakat berskala kecil) dengan menggantikan praktek usaha yang dilakukan secara solo ('one-man show business') menjadi usaha berbasis

komunitas atau jejaring; (3) Meningkatkan optimisme terhadap pertumbuhan bisnis di daerah terpencil karena ada system bisnis yang dirancang; (4) Penyesuaian pada kebiasaan baru dalam bisnis yaitu dengan melakukan pencatatan pembukuan sederhana hasil usaha secara kolektif; (5) Beralihnya wacana komunikasi kelompok yang berfokus pada bisnis mereka dan pemberdayaanya, namun tidak lagi berorientasi pada percakapan kosong. Perubahan social juga diikuti dengan terbentuknya sebuah lembaga komunitas baru bernama "UMKM Kaum Perempuan Desa Oelnasi". Dalam kerangka lembaga baru berskala mikro ini, mitra telah memiliki Nomor Ijin Usaha (NIB).

Gambaran tingkat pencapaian kegiatan pengabdian pada masyarakat yang terukur baik secara kuantitatif dan kualitatif pada tabel 2. Berdasarkan tiap tahap pelaksanaan kegiatan, pencapaian performa kegiatan pengabdian, yang didapat melalui luaran dan tingkat keberhasilan yang terdeskripsi seperti:

Tabel 2. Luaran Tingkat Keberhasilan

Luaran	Tingkat Keberhasilan
Keahlian dan ketrampilan dalam penanaman TOGA	- 16 anggota mitra (100%) sadar akan keuntungan dan manfaat penanaman TOGA - TOGA dibudidayakan oleh 16 anggota mitra (100%)
Perluasan pemahaman dan ketrampilan dalam pembukuan sederhana untuk semua aktifitas usaha	- 8 orang anggota kelompok memulai pembukuan sederhana bagi kelompok usaha (50%) - 8 orang mitra telah mendokumentasikan dengan baik kegiatan keuangan selama 2 Bulan pasca pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat (50%)
Mampu membuat akun platform digital Shopee dan melakukan pemasaran	- 8 orang anggota mitra mencapai kompetensi (50%) ketika membuat akun Shopee dan memakai aplikasi tersebut. - 8 orang anggota mitra telah mahir menginput semua informasi yang diperlukan dalam menyelesaikan pembuatan akun - 8 orang anggota mitra (50%) telah memasukkan semua metode pembayaran pada akun Shopee. - Tidak semua anggota mitra punya akses ke akun Shopee karena terkendala jaringan internet di desa Oelnasi walaupun mereka telah terlibat aktif dalam pemasaran; - Anggota mitra terus menjual produk melalui jejaring media sosial seperti Facebook dan WhatsApp berdasarkan hasil PKM tahun 2023.

Melalui kegiatan sosialisasi, terjadi peningkatan pengetahuan dan pemahaman (Luthifiyah S. et al., 2024) mencapai 100%. Sementara itu, pencatatan keuangan usaha bersama masih mencapai 50%. Tingkat pencapaian pemasaran berbasis akun digital Shopee (Rudiarto, S., Dwiasna, 2022) mencapai 50%. Peserta lain sudah secara kontinuitas menggunakan platform media sosial untuk mengkampanyekan pemasaran jamu rimpang segar namun karena keterbatasan waktu program pengabdian ini, serta ketidak seriusan sejumlah anggota mitra karena tingkat motivasi diri yang rendah dan membutuhkan dukungan keluarga serta anggota komunitas sebagai support system mengakibatkan pencapaian hasil kegiatan belum maksimal. Dibutuhkan lingkungan keluarga mitra yang memiliki sikap intelektual yang lebih tinggi sehingga saat anggota mitra memiliki sikap keingintahuan, hal ini disambut dengan asistensi keluarga kepada anggota. Dukungan konstan kepada tim pengabdian agar bisa merekam jejak perkembangan usaha mereka sangat diperlukan sebagai salah satu support system. Kendati terdapat beberapa kelemahan dalam pencapaian hasil kegiatan akan tetapi terdapat keuntungan dalam pelaksanaan kegiatan yakni (1) mitra tetap aktif melakukan produksi dan pemasaran jamu; (2) setelah melakukan pencatatan keuangan, mitra telah melakukan pembagian hasil usaha bagi sejumlah anggota mitra yang aktif; (3) mitra berhasil mengurangi biaya pembelian bahan baku jamu dari pasar.

Berdasarkan pemetaan masalah yang dialami mitra, tim PMM menganalisa tingkat pemberdayaan anggota mitra dalam pemecahan permasalahan mereka. Analisa temuan menunjukkan rendahnya kapasitas mitra untuk menanam TOGA, mempertahankan catatan keuangan usaha kelompok (Dzulhijjah, L., Sumpena, D., Azis, 2020), namun setelah dikenalkan dan dilatih tim ahli, anggota mitra menjadi terlibat aktif. Pencapaian peserta melakukan budidaya TOGA mencapai 100%, akan tetapi kegiatan pencatatan keuangan usaha serta pemasaran produk jamu secara digital melalui akun Shopee mencapai 50%. Luaran kegiatan ini, menunjukkan belum semua anggota mitra mampu membuat pencatatan usaha kelompok dan mengoperasikan akun Shopee. Sementara itu, luaran yang dicapai yakni: (1) Mengembangkan pengetahuan dan kemampuan dalam penanaman TOGA sebagai dasar pengobatan herbal. Ketersediaan bahan mentah menurunkan kebutuhan pengeluaran ke pasar, mengurangi biaya, dan memberikan perasaan aman secara finansial.; (2) Memperkuat pemahaman mitra perihal pembukuan sederhana untuk kelompok atau usaha bersama atau joint business. Hal ini didukung oleh catatan keuangan yang memenuhi standar untuk usaha bersama dan keterbukaan luaran usaha; (3) Meningkatkan pengetahuan mitra dan keahlian dalam penggunaan platform digital Shopee untuk mengembangkan usaha mereka. Solusi yang dibuat adalah membuat akun Shopee mereka bisa diakses dan sangat praktis agar konsumen dari kota Kupang dan kabupaten lainnya di wilayah NTT bisa melihat dan membeli; (4) Pasca kegiatan, dikembangkan sistim irigasi tetes (Bansal, G., Mahajan A., Verma, A., Bandu Singh, 2021) pada TOGA yang di tanam dalam polibag. Hal ini efektif untuk menjaga kelembaban tanah permukaan TOGA dan nutrisi tanah (5) Mitra menerapkan prosedur penanaman TOGA hingga pemanenan dengan metode yang efektif diatas. Hal ini dapat memberikan suplai yang cukup untuk ekspansi usaha dan memenuhi kebutuhan pangsa pasar; (6) Peluncuran toko daring dan produksinya sukses (dibawah nama merek dagang Jamu Rimpang Segar) untuk tempat usaha lainnya yang meminta, membuka cabang lainnya untuk pemasaran, dan melayani kebutuhan atau permintaan umum sebagai pemenuhan minuman herbal kesehatan (dalam bentuk jamu) serta pertumbuhan ekonomi keluarga.

V. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil kegiatan pengabdian maka dapat disimpulkan bahwa pemberdayaan komunitas melalui kegiatan pengabdian bagi IRT desa Oelnasi didasarkan pada assessment pencapaian. Kegiatan ini hamper berhasil mencapai target, dengan melihat tingkatan pengetahuan, pemahaman, kemampuan mitra sebagai pelaku usaha dalam budidaya TOGA berskala rumah tangga. Temuan menunjukkan bahwa kegiatan pengabdian masyarakat ini, telah meningkatkan kapasitas mitra di berbagai aspek dari tiap level kegiatan namun kelompok masih berangsur menuju mandiri namun dalam lingkup usaha jamu rimpang segar, mitra tetap membutuhkan asistensi walau dalam skala kecil. Oleh karena itu, usaha skala rumah tangga yang membutuhkan bendahara dan operator usaha dan kaderisasi untuk bendahara dan operator karena bendahara berperan penting dalam pencatatan usaha sementara operator untuk menjalankan akun daring Shopee sehingga dapat berjalan lancar memenuhi kepuasan dan cepat tanggap bagi konsumen. Kedua topik ini, dalam pengamatan tim PMM menunjukkan bahwa mitra belum mampu secara mandiri dan menangani usaha mereka dengan baik karena terkendala pada dukungan komunitas dan keluarga. Program pengabdian ke depan lainnya dapat menginvestigasi ekonomi keluarga dengan support system baik untuk usaha menengah dan mikro.

UCAPAN TERIMA KASIH

Tim PMM menyadari bahwa kegiatan PMM ini terlaksana karena banyak pihak yang memberikan dukungan yang positif. Terkait hal itu, tim mengucapkan terima kasih kepada: (1) DRTPM KEMDIKBUD RISTEKDIKTI yang telah menyetujui dan mendanai kegiatan ini; (2) Rektor Universitas Kristen Artha Wacana dalam hal ini unit LPM yang telah memberikan dukungan penuh terhadap kegiatan pengabdian kepada masyarakat; (3) Kepala Desa Oelnasi, dan (4) Kelompok Kaum perempuan Desa Oelnasi yang telah menjadi mitra dalam kegiatan pemberdayaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Andirwan, Asmita, V., Zhafran, M., Syaiful, A., Beddu, M. (2023). Strategi Pemasaran Digital: Inovasi untuk Maksimalisasi Penjualan Produk Konsumen di Era Digital. *Jurnal Ilmiah Multidisiplin Amzir*, 2(1), 155–166. <https://doi.org/https://doi.org/10.62861/jimat%20amsir.v2i1.405>
- Anggara, S. (2023). Exploring the Effectiveness of Merdeka Belajar Kampus Merdeka Policy in Indonesian Higher Education Institutions: An In-depth Case Study Analysis. *Al-Islah*, 15(2), 1563–1570.

- <https://doi.org/https://doi.org/10.35445/alishlah.v15i2.3885>
- Ariyanto, S. E., Arini, N., & Alpandari, H. (2022). Pemanfaatan Pekarangan Untuk Budidaya Tanaman Obat Keluarga di Kelurahan Pati Kidul Kabupaten Pati Jawa Tengah. *Muria Jurnal Layanan Masyarakat*, 4(2), 92–98. <https://doi.org/10.24176/mjlm.v4i2.7485>
- Bansal, G., Mahajan A., Verma, A., Bandu Singh, D. (2021). *A review on materialistic approach to drip irrigation system*. 46(20), 10712–10717. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.matpr.2021.01.546>
- Dzulhijjah, L., Sumpena, D., Azis, A. (2020). Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Melalui Kelompok Usaha Bersama (KUBE). *Tamkin : Jurnal Pengembangan Masyarakat Islam*, 5(1), 1–20. <https://doi.org/DOI:10.15575/tamkin.v5i1.24162>
- Karamina, H., Supriyadi, S., Firman Yasin, D. D., Yusi Kamhar, M., & Kusuma Astuti, F. (2020). Pemanfaatan dan Penanaman Tanaman Obat Keluarga (TOGA) Menuju Keluarga Sehat Pada Ibu Pemberdayaan Kesejahteraan Keluarga (PKK). *Jurnal Inovasi Hasil Pengabdian Masyarakat (JIPEMAS)*, 3(2), 99–112. <https://doi.org/https://doi.org/10.33474/jipemas.v3i2.6416>
- Kusumawati, Y., Khaswarina, S. (2018). Peningkatan Motivasi Ibu Rumah Tangga Untuk Memanfaatkan Tanaman Obat Keluarga” (Toga)o Title. *Buletin Udayana Mengabdi*, 17(1), 7–13. <https://doi.org/10.24843/BUM.2018.v17.i01.p02>
- Luthifiyah S., U. T. T., B., O., & Wakidi, and L. F. (2024). Empowering Economic Growth in Balongdowo Village, Sidoarjo, East Java: Pioneering a Digital Tourism and Marketing Initiative. *Frontiers in Community Service and Empowerment Multidisciplinary: Rapid Review: Open Access Journal*, 3(3), 79–87. <https://doi.org/https://doi.org/10.35882/ficse.v3i3.76>
- Maromon, E. A., Rupidara, A. D. N., Pekudjawan, J. S. U. (2024). Revitalisasi Kearifan Lokal Melalui Pengolahan Rimpang Segar Menjadi Jamu Tradisional Sebagai Rintisan Bisnis Online. *Abdi Insani*, 11(1), 226–233. <https://doi.org/https://doi.org/10.29303/abdiinsani.v11i1.1288>
- Maromon, E., Rupidara, A. (2023). Pelatihan Pengolahan Apotek Hidup Bagi Ibu Pkk Desa Oelnasi. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Desa, Abdimades*, 3(2), 38–43. <http://www.jurnallpmukaw.com/index.php/abdimades/article/view/99/43>
- Muttaqin, F., Aligita, W., Muhsinin, S., Juanda, D., & Asnawi, A. (2018). (2018). Desa Mitra dalam Budidaya Tanaman Obat Keluarga Menuju Desa Cibiru Wetan sebagai Sentra Herbal. *Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat*, 3(2), 159–164. <https://doi.org/https://doi.org/10.30653/002.201832.59>
- Nurhafidhah, N., Atmaja, T. H. B., Hasby, H., Zikriah, Z., Qamari, N. (2023). SENTRA BUDIDAYA TOGA RIMPANG-RIMPANGAN UNTUK PRODUKSI MINUMAN KESEHATAN PENINGKAT IMUN TUBUH SEBAGAI UPAYA PENCEGAHAN RESIKO FATAL COVID-19. *MARTABE Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 6(8), 2811–2815. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.31604/jpm.v6i8.2811-2815>
- Oktaviani, A., Maulana, A., Frimansyah, R. (2023). Peranan Media Sosial Facebook dalam Meningkatkan Komunikasi Pemasaran di Era Digital. *MUKASI Jurnal Ilmu Komunikasi*, 2(2), 143–150. <https://doi.org/10.54259/mukasi.v2i2.1592>
- Permadi, R. N., Retno Sari, M., Prawitasari, N. (2022). Pemanfaatan Media Sosial Sebagai Platform Utama Pemasaran Produk UMKM. *Avant Garde*, 10(1), 15–29. <https://doi.org/DOI:10.36080/ag.v10i1.1695>
- Purwanto, P., Safitri, D. Y., Pudail, M. (2023). EDUKASI PENCATATAN LAPORAN KEUANGAN SEDERHANA BAGI PELAKU USAHA MIKRO, KECIL DAN MENENGAH (UMKM). *As-Sidanah Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 5(1), 1–14. <https://doi.org/10.35316/assidanah.v5i1.1-14>
- Rudiarto, S., Dwiasna, S. (2022). Marketplace Shopee Sebagai Strategi Digital Marketing untuk Meningkatkan Daya Saing Promosi Penjualan Bagi UMKM Di Kecamatan Kembangan. *PEMANAS (Pengabdian Masyarakat Nasional)*, 2(1), 66–72. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.22441/pemanas.v2i1.15898>
- Sukaris, Ernawati, Rahim, A. R., Arwantini, K., Fitria, N. (2022). Sosialisasi Pembukuan Sederhana dan Penentuan Harga Jual Produk Pada UMKM Desa Betooyuguci. *Dedikasi: Journal of Community*, 4(3), 349–357. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.30587/dedikasimu.v4i3.4459>
- Wahyu, M., Nugroho, F. A., Panginal, M. W. J., Hasan, A. H., Sufiyah, L., dan Mar’ati, R. (2023). Pendampingan Pemanfaatan Tanaman Dengan Tanaman Obat Keluarga Di Madrasah Diniyah Nurul Huda Dusun Tegalsari Desa Gerih Kabupaten Ngawi. *Jurnal Abdikarya Pembangunan*, 2(1), 22–34. <https://doi.org/https://doi.org/10.53627/jap.v2i1.5441>
- Widyatami, L. E., Lestari, D., and Ayu, P. (2021). Penyuluhan Budidaya TOGA Sebagai Upaya Pemberdayaan Ibu-Ibu Rumah Tangga di Desa Kemuning Lor Jurusan Manajemen Agribisnis. *ISAS Publishing*, 7(3), 412–419. <https://proceeding.isas.or.id/index.php/sentrinov/article/view/1120>