

Pengembangan *Home Industry* Melalui Inovasi Kemasan Kunyit Bubuk di Desa Menang Kecamatan Jambon Kabupaten Ponorogo

Dila Agustina¹, Maulida Nurhayati^{2*}

^{1,2}Institut Agama Islam Negeri Ponorogo

*Email: nurhidayati@iainponorogo.ac.id²

ABSTRACT

The Online Community Service Lecture from Home (KPM-DDR) is a service lecture activity in the form of learning and working with the community during the Covid-19 pandemic. Each region must have assets or potential that can be developed, including Winning Village, Jambon District, Ponorogo Regency. One of the assets owned by the community of Winning Village is the turmeric powder home industry, but the production and marketing activities have not been maximized so that the selling value is very low and the marketing is not yet widespread. The activities carried out in this community service are packaging innovations from the turmeric powder home industry. This KPM was carried out in Menang Village, Jambon District, Ponorogo Regency, starting on July 5 to August 13, 2021. The approach used was the ABCD (Asset Based Community-Driven Development) approach by using assets owned by the Winning Village community. The activity begins with identifying assets in the Winning Village that can be used as community empowerment. Then continued production activities carried out in a sustainable manner to the packaging of turmeric powder home industry products. This service activity in terms of packaging innovation is carried out with the hope that it can increase sales value and expand marketing to get greater profits so that it can improve the family economy.

Keywords: *Turmeric, Menang, Innovation, Home Industry.*

ABSTRAK

Kuliah Pengabdian Masyarakat Daring Dari Rumah (KPM-DDR) merupakan kegiatan perkuliahan pengabdian dalam bentuk belajar dan bekerja bersama masyarakat di masa pandemic Covid-19. Setiap daerah pasti memiliki asset atau potensial yang dapat dikembangkan, termasuk Desa Menang, Kecamatan Jambon, Kabupaten Ponorogo. Salah satu asset yang dimiliki oleh masyarakat Desa Menang adalah home industry kunyit bubuk, namun kegiatan produksi serta pemasarannya belum maksimal sehingga nilai jual sangat rendah dan pemasarannya belum meluas. Program kerja yang dilakukan dalam pengabdian kepada masyarakat ini adalah inovasi kemasan dari home industry kunyit bubuk. KPM ini dilaksanakan di Desa Menang Kecamatan Jambon Kabupaten Ponorogo yang dimulai pada tanggal 5 Juli sampai dengan 13 Agustus 2021. Pendekatan yang digunakan yaitu pendekatan ABCD (Asset Based Community-Driven Development) dengan menggunakan asset yang dimiliki masyarakat Desa Menang. Kegiatan dimulai dengan mengidentifikasi asset yang ada di Desa Menang untuk dapat dimanfaatkan sebagai pemberdayaan masyarakat. Kemudian dilanjutkan kegiatan produksi yang dilakukan secara berkelanjutan sampai pada pengemasan produk home industry kunyit bubuk. Kegiatan pengabdian dalam hal inovasi kemasan ini dilakukan dengan harapan agar dapat meningkatkan nilai jual dan memperluas pemasaran untuk mendapatkan laba yang lebih besar sehingga dapat meningkatkan ekonomi keluarga.

Kata Kunci: *Kunyit, Menang, Inovasi, Home Industry.*

PENDAHULUAN

Munculnya wabah virus corona atau disebut dengan covid-19 mampu melumpuhkan semua aktivitas di kalangan masyarakat yang dilakukan diluar rumah. Adanya virus covid-19 sangat meresahkan diberbagai sektor bagi seluruh negara, diantaranya adalah kesehatan, pendidikan, sosial, pemerintahan

serta terganggunya perekonomian negara. Perkembangan penularan virus ini cukup signifikan karena penyebarannya sudah meluas dan seluruh dunia pun merasakan dampaknya, termasuk Indonesia. Masa pandemi ini tidak bisa dikendalikan secara cepat sehingga membutuhkan tatalaksana yang tepat baik dari pemerintah maupun dari masyarakat. Hingga kini virus Corona belum juga berakhir, bahkan pemerintah menerapkan kebijakan baru yakni Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM) Darurat. Kebijakan tersebut ditempuh seiring dengan lonjakan kasus covid-19 pasca liburan lebaran dan munculnya penyebaran varian virus baru. Disamping itu, untuk menekan kasus yang semakin bertambah, pemberian vaksin Covid-19 mulai dilakukan. Pemberian vaksin ini dianggap sebagai solusi yang tepat untuk mengurangi jumlah kasus covid-19 saat ini. Wawasan tentang bahaya dan hal apa saja yang harus dilakukan saat pandemic covid-19 sangat perlu diedukasikan terutama kepada masyarakat pedesaan agar tetap tanggap dalam menghadapi pandemic covid-19, karena kebanyakan masyarakat pedesaan acuh terhadap virus ini dengan anggapan bahwa masyarakat pedesaan jarang atau bahkan tidak pernah bepergian ke kota sehingga tidak mungkin membawa dan terpapar virus covid-19.

Kuliah Pengabdian Masyarakat Daring dari Rumah (KPM-DDR) merupakan sebuah kegiatan yang memberikan kesempatan kepada para mahasiswa untuk belajar dan bekerja bersama masyarakat di masa pandemic Covid-19. Kegiatan ini merupakan bagian dari kegiatan intrakurikuler yang dilaksanakan pada bulan Juli sampai Agustus. Kegiatan KPM ini dilaksanakan untuk menggali potensi masyarakat dan penyelesaian persoalan yang dihadapi (Ahmadi dkk., 2021, hlm. 8). Pelaksanaan kegiatan dilaksanakan di Desa Menang Kecamatan Jambon Kabupaten Ponorogo.

Desa Menang merupakan salah satu desa yang terletak di Kecamatan Jambon, Kabupaten Ponorogo, Jawa Timur. Penduduk desa Menang mayoritas beragama Islam. Mayoritas masyarakat Desa Menang bekerja di sektor pertanian, namun tidak dipungkiri banyak masyarakat desa Menang yang bekerja sebagai pedagang, perantau, dan pegawai swasta maupun PNS. Meluasnya penyebaran covid-19 dan beberapa kebijakan pemerintah mengakibatkan banyak masyarakat desa Menang yang menjadi kesusahan dalam hal perekonomian sehingga perlu adanya pengembangan inovasi wirausaha guna meningkatkan perekonomian masyarakat desa Menang.

Indonesia merupakan negara yang memiliki keanekaragaman hayati dengan berbagai jenis tanaman. Diantara berbagai jenis tanaman tersebut salah satunya adalah tanaman empon-empon. Masyarakat Indonesia secara turun temurun mewariskan resep minuman dan obat-obatan tradisional yang berkhasiat bagi kesehatan, tanaman kunyit misalnya. Meskipun sebagian besar masyarakat Desa Menang bermata pencaharian dalam sektor pertanian, tetapi masih jarang ditemui masyarakat yang menanam bibit empon-empon dalam jumlah banyak. Tanaman ini disebut juga dengan tanaman toga atau tanaman obat keluarga, yaitu tanaman yang dibudidayakan baik di halaman, pekarangan rumah atau kebun yang berkhasiat dalam memenuhi kebutuhan obat keluarga (Purnamasari & Nurdian, 2020). Yang termasuk dalam tanaman toga diantaranya adalah kunyit, kencur, jahe, sirih, temulawak, seledri dan lengkuas. Tanaman toga ini dapat dimanfaatkan oleh masyarakat untuk disajikan sebagai obat penyembuh penyakit. Tanaman tersebut juga dapat diinovasikan beberapa jenis salah satunya adalah pembuatan minuman herbal instan. Berdasarkan SNI No. 10-4320-1996, serbuk minuman tradisional adalah suatu produk bahan minuman yang berbentuk serbuk atau granula yang dibuat dari campuran gula dan rempah-rempah tanpa adanya campuran bahan makanan lainnya yang diizinkan, seperti pengawet.

Kunyit merupakan salah satu potensi yang dimiliki desa Menang. Meskipun sebagian masyarakat desa Menang jarang yang menanam empon-empon, namun ada beberapa warga yang menanam toga di pekarangan rumah sekedar untuk dikonsumsi keluarga, bisa digunakan sebagai obat keluarga atau sebagai bumbu masak. Hal ini tidak menjadi alasan dari *home industry* di desa Menang untuk memanfaatkan peluang usaha. *Home industry* ini memanfaatkan kunyit sebagai kunyit bubuk yang bebas dikonsumsi sebagai jamu ataupun campuran sebagai makanan, pemilik *home industry* biasanya menanam tanaman empon-empon dipekarangan rumah, namun terkadang juga mereka membeli kunyit dari pengepul yang akan dikirim ke Jakarta untuk selanjutnya diproduksi menjadi kunyit bubuk yang dapat dijadikan sebagai minuman herbal, minuman ini sangat bermanfaat bagi tubuh khususnya di masa pandemic ini karena khasiatnya dalam menjaga imunitas tubuh. Sementara itu, bentuk serbuk dipilih agar jamu dapat disimpan dalam bentuk yang lebih lama. Kunyit diketahui mengandung senyawa aktif kurmunioid yang memiliki manfaat dalam mengatasi berbagai penyakit lambung, sendi, hepatitis, mencegah pendarahan dan penggumpalan darah, serta dapat dikonsumsi sebagai vitamin penambah nafsu makan (Pudiasutiningtyas dkk., 2015). Di dalam kunyit sendiri memiliki beberapa kandungan nutrisi sebagaimana ditunjukkan dalam tabel berikut:

Tabel 1. Kandungan Nutrisi dalam Kunyit

No.	Unsur Nutrisi	Kunyit / 100 gram
1.	Protein	10 gram
2.	Kalsium	168 miligram
3.	Magnesium	208 miligram
4.	Fosfor	299 miligram
5.	Kalium	2 gram
6.	Vitamin C	1 miligram
7.	Zat Besi	55 miligram
Sumber Data : alodokter.com		

Selain beberapa nutrisi di atas, kunyit juga mengandung senyawa yang bersifat antioksidan, antiinflamasi, dan antimikroba yang sangat bermanfaat bagi kesehatan tubuh(8 *Manfaat Kunyit untuk Kesehatan Tubuh*, 2015).

Dengan adanya beberapa kebijakan yang sudah terjadi di masa pandemic ini memberikan dampak yang cukup khususnya pekerjaan para masyarakat pedesaan, oleh karena itu perlu adanya inovasi untuk pemberdayaan badan usaha ataupun masyarakat desa Menang. Inovasi merupakan langkah dari strategi pemasaran sebuah produk yang dilakukan oleh perusahaan atau organisasi. Inovasi peningkatan produksi dan memperluas pemasaran merupakan hal yang sangat penting dalam kemajuan sebuah perusahaan dalam menghadapi persaingan pasar dan pengelolaan yang berkelanjutan. Menurut Arifudin dkk, di Indonesia saat ini perkembangan dunia usaha terjadi sangat cepat dan pesat yang berakibat juga pada perubahan budaya(Arifudin dkk., 2020). Sehingga organisasi dituntut untuk mempunyai budaya yang dapat membedakan dirinya dengan organisasi lain yang sejenis, dengan kata lain bahwa inovasi adalah penemuan ide untuk melakukan perbaikan dan pengembangan sebagai tujuan untuk memenuhi kebutuhan pelanggan yang dilakukan secara terus-menerus.

Pemasaran merupakan bagian dari manajemen perusahaan dan juga salah satu faktor yang sangat penting, karena pemasaran akan mempengaruhi secara langsung terhadap kelancaran dan keberhasilan perusahaan atau organisasi dalam mencapai tujuannya. Definisi pemasaran bisnis menurut W.J. Stanton adalah sistem kegiatan bisnis yang terarah untuk merencanakan, menentukan harga, kegiatan promosi, dan mendistribusikan barang dan jasa yang dapat memuaskan kebutuhan pelanggan(Warnadi & Triyono, 2019).

Home Industry kunyit bubuk ini memang tidak memproduksi dalam jumlah yang banyak, hanya memproduksi 2kg dalam sekali pembuatan, itupun habisnya juga sangat lama, penjualan dilakukan dengan menitipkan produk pada penjual sayur keliling, pengemasannya juga masih sangat sederhana. Kemasan merupakan media komunikasi antara para produsen dengan konsumennya sehingga kemasan yang baik adalah kemasan yang mencantumkan informasi mengenai hal-hal apa saja yang perlu diketahui oleh para konsumen sehingga konsumen dapat dengan mudah mengenali produk yang akan dibeli melalui kemasannya, kemasan juga menjadi media pemasaran yang baik, karena dapat menjadi media promosi yang dapat meningkatkan penjualan karena kemasan pada saat ini mulai mengalami pergeseran fungsi untuk mengidentifikasi sebuah merek dagang dari suatu produk. Pada akhirnya dengan adanya perkembangan, menjadikan kemasan sebagai bagian dari promosi suatu produk sehingga kemasan dapat berfungsi dalam peningkatan nilai jual sebuah produk (Suhardi, 2019).

Bersadarkan latar belakang diatas, kegiatan pengabdian perlu dilakukan untuk mendorong home industry kunyit bubuk dalam pengembangan usaha. Sebagai upaya untuk menghadapi kelemahan dalam pengemasan hasil dari home industry produk kunyit bubuk, oleh karena itu penulis tertarik untuk melakukan pengabdian pada masyarakat pada salah satu home industry kunyit bubuk di Desa Menang, Kecamatan Jambon, Kabupaten Ponorogo dengan tema “Pengembangan Home Industry Kunyit Bubuk melalui Inovasi Kemasan di Desa Menang Kecamatan Jambon Kabupaten Ponorogo” tujuan pengabdian masyarakat ini adalah untuk membantu Home Industry kunyit bubuk dengan strategi inovasi kemasan kunyit bubuk di Desa Menang Kecamatan Jambon Kabupaten Ponorogo. Diharapkan dari kegiatan pengabdian ini dapat menghasilkan manfaat untuk usaha kunyit bubuk agar mampu meningkatkan nilai jual dan memperluas pemasaran untuk mendapatkan laba yang lebih besar sehingga dapat meningkatkan ekonomi keluarga. Selain itu diharapkan agar home industry kunyit bubuk dapat bersaing dengan hasil produk minuman instan dari UMKM maupun perusahaan lain dan terus eksis sebagai minuman instan tradisional ditengah pandemi ini.

METODE

Pendekatan yang selama ini diterapkan kegiatan pengabdian masyarakat dalam mendampingi pengembangan home industry kunyit bubuk di Desa Menang adalah pendekatan ABCD. Pendekatan ini awalnya dikembangkan oleh John McKnight dan Jody Kretzmann. Kemudian mereka menguatkan pendekatan ini dengan mendirikan sebuah institut, dengan nama The Asset-Based Community Development Institute. Pemahaman dasar dari pendekatan ABCD adalah bentuk partisipasi penuh dari masyarakat lokal dalam hal pemberdayaan dan pembangunan. Masyarakat lokal harus diikutsertakan dalam segala kegiatan mulai dari perencanaan, pelaksanaan, serta evaluasi terhadap pemberdayaan dan pembangunan yang telah dilakukan. McKnight dan Kretzmann kemudian mengembangkan skema yang diciptakan dan diwujudkan dalam bentuk buku pedoman yang berjudul “Pembaru dan Kekuatan Lokal untuk Pembangunan” yang disusun oleh Christopher Dureau di tahun 2013(Suksmawati dkk., 2021).

Pendekatan ABCD (*Asset Based Community Development*), yaitu suatu bentuk pendekatan dalam pengembangan dan pemberdayaan masyarakat dengan mengutamakan pemanfaatan asset dan potensi yang ada disekitar dan dimiliki oleh komunitas masyarakat. Potensi tersebut dapat berupa kekayaan yang dimiliki dalam diri sendiri (kecerdasan, kepedulian, gotong royong, kebersamaan, dan lain-lain), dapat juga dalam wujud ketersediaan Sumber Daya Alam (SDA). Dengan mengetahui asset dan potensi yang dimiliki, serta memiliki agenda yang dirumuskan untuk merubah suatu persoalan, diharapkan sebuah program sebagai perbaikan kualitas kehidupan tersebut dapat terwujud(Ahmadi dkk., 2021, hlm. 21). Dalam pendekatan ABCD, poin yang perlu ditekankan adalah semuanya mengarah kepada konteks pemahaman dan internalisasi, asset, potensi, kekuatan, dan pendayagunaan secara mandiri dan maksimal. Pemberdayaan masyarakat dengan pendekatan ABCD merupakan sebuah pendekatan yang menjadikan potensi sebagai kekuatan untuk pengembangan sebuah masyarakat. Melalui pendekatan ABCD secara berlanjut dapat membentuk kemandirian masyarakat dalam meningkatkan pendapatan sehingga meningkatkan pula kesejahteraan.

Setelah masyarakat mengetahui potensi, kekuatan dan peluang yang mereka miliki melalui penemuan informasi dengan santun, pemetaan asset, penelusuran wilayah, pemetaan komunitas dan mereka sudah membangun mimpi maka langkah selanjutnya adalah bagaimana masyarakat bisa melakukan semua mimpi-mimpi tersebut, karena dengan adanya keterbatasan ruang dan waktu maka tidak mungkin semua mimpi dapat terwujud. Meskipun demikian, dalam pelaksanaan kegiatannya juga memperhatikan skala prioritas dari apa yang dimiliki. Skala prioritas adalah salah satu cara atau tindakan yang dapat diambil dan dilakukan untuk menentukan manakah salah satu mimpi yang dapat direalisasikan dengan menggunakan potensi masyarakat itu sendiri tanpa adanya bantuan dari pihak luar(Ahmadi dkk., 202).

Dalam menentukan prioritas kegiatan yang akan dilakukan maka perlu diperhatikan langkah-langkah berikut:

- Melihat kembali asset serta peluang dengan menampilkan hasil dari pencatatan asset dan pemetaan sehingga setiap orang dapat menilai asset dan peluang yang dimiliki masyarakat.
- Mengidentifikasi tujuan masyarakat / skala prioritas
- Mengidentifikasi asset masyarakat untuk mencapai tujuan
- Meyakinkan kelompok inti masyarakat untuk melakukan keterlibatannya dalam kegiatan(Ahmadi dkk., 2021).

Menurut Dwiridhotjahjono dkk disebutkan bahwa mengatakan bahwa alih-alih mencari permasalahan, menurut pendekatan ABCD, seorang pemberdayan masyarakat local harus bisa mengambil sisi positif dari tantangan-tantangan pemberdayaan yang ada. Termasuk jika terdapat kekurangan dalam hal kapasitas serta kapabilitas SDM yang ada di dalam masyarakat tersebut(Suksmawati dkk., 2021). Setiap desa memiliki asset serta potensi yang dikembangkan untuk kesejahteraan masyarakat desa itu sendiri. Salah satunya adalah Desa Menang yang berada di Kecamatan Jambon Kabupaten Ponorogo. Di desa Menang memiliki asset salah satunya adalah kunyit. Di sana terdapat pengepul kunyit yang akan di kirim ke Jakarta. Salah satu home industry di desa Menang memproduksi kunyit bubuk yangmana didalamnya memiliki kandungan yang berkhasiat untuk tubuh. Manfaat kunyit bubuk olahan ini dapat digunakan sebagai campuran bumbu masak dan juga sebagai obat herbal siap seduh. Namun pemilik usaha menanam kunyit masih dalam jumlah yang sedikit yakni dipekarangan rumah, belum menanam kunyit di lahan yang luas. Meskipun demikian, pemilik dapat membeli kunyit tersebut dari pengepul di desa tersebut. Namun masalahnya adalah pemilik belum berani dalam memasarkan produknya secara meluas karena belum

memiliki kunyit yang banyak untuk ditanam, kemasannya pun sederhana tanpa label karena penjualannya dititipkan penjual sayur keliling.

Kunyit bubuk ini jika dilakukan inovasi maka bisa jauh berkembang. Potensi tersebut diantaranya: *pertama*, memiliki lahan untuk ditanami tanaman kunyit; *kedua*, lokasi tempat tinggal strategis; *ketiga*, memiliki keterampilan, karena selain memproduksi kunyit bubuk ini, pemilik (bu Isrofah) juga memproduksi sambal kacang dan rengginang. Namun semua itu produksi dilakukan jika ada pesanan atau stok sebelumnya sudah habis, jadi bu Isrofah tidak memproduksinya setiap hari. Berdasarkan observasi awal tersebut, peneliti akhirnya melakukan sebuah strategi inovasi kemasan produk kunyit bubuk untuk mengembangkan home industry tersebut agar mampu meningkatkan nilai jual dan memperluas pemasaran untuk mendapatkan laba yang lebih besar sehingga dapat meningkatkan ekonomi keluarga.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan Pengabdian

Kegiatan pengabdian masyarakat di Desa Menang dilakukan oleh tim yang beranggotakan 4 mahasiswa. Langkah awal yang dilakukan adalah melakukan observasi awal di Desa Menang dengan mendatangi tokoh masyarakat dalam melakukan observasi dan pengamatan untuk mengetahui asset dan potensi yang dimiliki desa serta izin untuk melakukan menjalankan program kerja untuk kegiatan pengabdian di desa Menang. Dalam observasi awal menemukan bahwa di desa Menang terdapat home industry yang memproduksi madumongso, rengginang, dan kunyit bubuk. Dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini dilaksanakan secara terbatas yaitu 4 mahasiswa dalam satu tim namun setiap mahasiswa harus memiliki program kerja utama yang berbeda. Salah satu usaha yang menarik bagi penulis yaitu produksi kunyit bubuk, namun home industry ini masih perlu banyak strategi dan inovasi untuk pengembangan usaha untuk kedepannya. Kegiatan produksi kunyit bubuk dilakukan dalam jumlah yang sedikit, penjualannya hanya dititipkan di penjual sayur keliling, padahal kunyit bubuk memiliki khasiat yang bagus bagi tubuh jika dikonsumsi, terlebih lagi di masa pandemic yang belum usai ini untuk meningkatkan sistem imun. Kegiatan produksi dilakukan jika stok sebelumnya telah habis, biasanya produksi dilakukan 1 bulan 1 – 2 kali produksi. Oleh karena itu, dari data yang diperoleh dan dengan berbagai pertimbangan, maka kegiatan pengabdian dilakukan di Desa Menang dengan program utama adalah inovasi kemasan pada home industry kunyit bubuk sebagai upaya pengembangan dalam meningkatkan nilai jual dan memperluas pemasaran untuk mendapatkan laba yang lebih besar sehingga dapat meningkatkan ekonomi keluarga.

Gambaran kegiatan

Kegiatan pengabdian ini terdiri dari tahapan assessment, kegiatan inti dan evaluasi. Pada bab ini akan dideskripsikan kegiatan inti Pengembangan Home Industry Melalui Inovasi Kemasan Kunyit Bubuk di Desa Menang, Kecamatan Jambon Kabupaten Ponorogo. Di tahapan awal dilakukan Assesment lapangan, pada tahapan ini diperoleh gambaran mengenai lokasi pelaksanaan kegiatan, menyiapkan program-program pengabdian masyarakat di desa Menang Kec. Jambon Kab. Ponorogo baik pendidikan, ekonomi, lingkungan dan sosial dengan program kerja utama adalah pembuatan kemasan baru serta label untuk peningkatan produksi kunyit bubuk. Pada tahap pelaksanaan, kegiatan pengabdian dilakukan dengan proses produksi kunyit bubuk, pengemasan yang menarik dan berkualitas, serta desain label kemasan. Pada tahap evaluasi pasca kegiatan dilaksanakan untuk mengetahui sejauh mana keberhasilan kegiatan dilakukan.

Hasil Kegiatan

Pembuatan Ekstrak Kunyit

Pelaksanaan kegiatan pengabdian dilaksanakan setelah sejak diterimanya usulan pengabdian kepada masyarakat. Kegiatan pembuatan ekstrak kunyit dilaksanakan dengan menyiapkan bahan dan alat-alat yang dipakai pada setiap tahap. Untuk peralatan yang dibutuhkan dalam pelaksanaan pengabdian adalah kompor gas, wajan, saringan, layah, penggiling. Untuk bahan dalam pembuatan bubuk kunyit menyesuaikan dengan per kilogram bobot kunyit yang digunakan, dan akan berlaku kelipatannya, jika berat kunyit bertambah. Bahan utama dalam pembuatan kunyit adalah kunyit ½ kg kunyit, gula, ± ¼ kg kula dan air. Sebelumnya dalam proses pembuatan ekstrak kunyit dapat dilakukan dengan menggiling atau mem-blender kunyit kering yang sebelumnya telah dipasah dan dikeringkan, dapat juga dilakukan dengan cara merebus sari kunyit yang telah dicampur dengan air dan gula atau disebut dengan cara kristalisasi. Menurut Elfahmi (2014), dalam metode kristalisasi, penambahan gula pasir disini bertindak

sebagai stimulus dalam inti kristal jamu. Proses kristalisasi sebaiknya dilakukan dengan suhu terkontrol dengan tetap melakukan pengadukan pada kunyit agar proses pembentukan kristal ekstrak kunyit dapat berlangsung dengan baik (Purnamasari & Nurdian, 2020). Hasil ekstrak kunyit ini memiliki daya simpan hingga 3 minggu sejak pembuatan, namun daya simpan juga dapat meningkat seiring dengan kesempurnaan terhadap proses pengemasan yang dilakukan. Pengemasan yang baik diperlukan agar serbuk kunyit tidak mudah terkontaminasi dengan uap air dan mikroorganisme pengganggu.

Pada proses pembuatan ekstrak kunyit ini dilakukan dengan cara perebusan. Tahap pertama adalah persiapan alat dan bahan. Tahap kedua adalah pembuatan ekstrak kunyit. Pembuatan ekstrak kunyit ini dilakukan dengan memarut kunyit basah, atau bisa dengan diblender. Setelah diparut kemudian ditambahkan air. Dan kemudian diperas dan disaring dengan saringan atau bisa juga dengan kain.



Gambar 1. Proses pembuatan ekstrak kunyit

Tahap ketiga adalah perebusan, agar serbuk dapat mengkristal maka di tambah dengan gua pasir, perebusan dilakukan dengan terus mengaduk agar tidak menggumpal. Perebusan dilakukan sampai air di perebusan habis.



Gambar 2. Proses Perebusan

Pada tahap keempat adalah penghalusan serbuk yang sudah menjadi Kristal itu kemudian di tekan-tekan dengan sendok untuk memisahkan dan menghaluskan bagian-bagian yang masih menggumpal satu dengan yang lain. atau agar lebih cepat dapat dilakukan penghalusan dengan mesin blender.



Gambar 3. Proses Penghalusan

Tahap kelima adalah pengemasan. Serbuk yang sudah jadi dikemas dalam plastik standing pouch yang sudah disediakan, ada dua pilihan wadah yang ditawarkan, yakni 100gr dan 250 gr.

Pelatihan Strategi Pengemasan

Kunyit bubuk produksi dari home industry milik Ibu Isrofah dikemas dengan bentuk kemasan yang sederhana. Kunyit bubuk di kemas dengan ukuran kecil menggunakan plastik yang perekatannya menggunakan lilin. Harga jual kunyit bubuk Rp 3.500/pcs. Karena menggunakan lilin tersebut sehingga waktu proses cukup lama dan hasilnya juga kurang maksimal. Permasalahan ini menyebabkan harga jual

kunyit bubuk rendah dan pemasarannya belum bisa menembus pasar karena kegiatan pemasarannya hanya di titipkan kepada penjual sayur keliling.

Melalui kegiatan pengabdian ini dilakukan pelatihan inovasi kemasan. Kemasan yang digunakan adalah kemasan plastik berbentuk *standing pouch*. Kemasan produk bisa menjadi inovasi yang baik bagi produk bisnis. Kemasan tidak hanya menggunakan plastik biasa yang modelnya juga biasa saja. Plastic standing pouch merupakan kemasan yang populer saat ini, baik pada level UKM maupun perusahaan menengah ke atas untuk menjadikannya sebagai kemasan produknya. Plastic ini dapat digunakan untuk produk padat maupun cair, karena kemasan ini menggunakan *zipper* untuk memudahkan membuka dan menutup kemasan serta menjaga produk dalam kemasan agar tetap aman dan dapat bertahan dalam jangka waktu yang panjang.

Produsen juga diuntungkan karena konsumen cenderung memilih produk yang dikemas secara aman dan higienis, serta secara tampilan lebih menarik dan mudah terlihat karena posisinya yang dapat diberdirikan. Dengan pemilihan kemasan menggunakan standing pouch dapat meningkatkan nilai produk karena bentuknya yang menarik dan lebih modern, praktis, kualitas produk terjamin, harga cukup ekonomis serta tersedia dalam banyak macam.



Gambar 4. Desain Kemasan Kunyit Bubuk

Pengemasan yang menarik dan berkualitas dilakukan sebagai upaya untuk menaikkan nilai jual produk kunyit bubuk. Suatu produk akan memiliki nilai tambah jika penjualan didukung dengan kemasan yang menarik. Persaingan dalam dunia bisnis semakin ketat dan para produsen pun berlomba-lomba untuk merebut perhatian calon konsumen. Apabila dengan image kunyit bubuk dikenal oleh masyarakat maka diharapkan harga jual produk kunyit bubuk juga meningkat.

Kemasan memiliki peranan yang penting bagi sebuah produk. Selain berfungsi sebagai pelindung produk, kemasan juga dapat menggambarkan jati diri produk itu sendiri secara tidak langsung. Setiap dimensi dari kemasan memiliki peran masing-masing untuk menghasilkan kemasan yang baik dan menarik, karena semakin menarik kemasan sebuah produk maka semakin menarik perhatian para konsumen (Purnavita dkk., 2018). Oleh karena itu inovasi kemasan yang menarik dapat meningkatkan nilai jual sebuah produk. Pemilihan kemasan yang tepat sangat penting untuk menonjolkan ciri khas produk agar lebih dikenal oleh pasar. Sebab, disadari atau tidak kemasan adalah hal pertama yang membuat konsumen tertarik untuk membeli sebuah produk. Tujuan desain kemasan menurut Klimchuk dkk (2006) adalah:

- Menampilkan atribut/dimensi-dimensi unik sebuah produk
- Memperkuat penampilan ke-estetikan dan nilai produk
- Mempertahankan keseragaman dalam kesatuan merek produk
- Memperkuat perbedaan ragam produk dan lini produk dengan produk lain
- Mengembangkan bentuk kemasan berbeda yang sesuai dengan kategori
- Menggunakan material baru serta mengembangkan struktur inovatif untuk mengurangi biaya, lebih ramah lingkungan agar tidak merusak lingkungan dan meningkatkan fungsionalitas (2007).

Pada dasarnya fungsi kemasan dalam suatu produk adalah untuk keamanan produk yang dipasarkan, sebagai pembeda dari produk pesaing, sebagai pelindung dan tempat penyimpanan produk, serta kemasan dapat sebagai fungsi pemasaran. Kemasan merupakan satu-satunya cara sebuah bisnis dalam membedakan produknya serta berfungsi untuk meningkatkan penjualan, karena itu kemasan harus dibuat menarik dan unik, dengan demikian diharapkan dapat memikat dan menarik perhatian konsumen. Kemasan yang baik dapat membangun ekuitas merek dan mendorong penjualan. Setelah menggunakan

kemasan baru yang lebih menarik , diharapkan dapat menciptakan image kunyit bubuk yang dikenal masyarakat sehingga meningkatkan penjualan dan dapat menjadi produk unggulan.

Pembuatan Label

Label merupakan suatu bagian dari sebuah produk yang memberikan informasi verbal tentang sebuah produk atau penjualnya. Tjiptono menyampaikan bahwa label adalah bagian dari suatu produk yang didalamnya menyampaikan informasi mengenai produk dan penjual yang memproduksinya. Label biasanya bagian dari kemasan, atau bisa juga sebagai etiket (tanda pengenal) yang dicantelkan atau direkatkan pada produk. Sedangkan kotler menyatakan bahwa label adalah tampilan sederhana pada sebuah produk atau gambar yang dirancang dengan baik dan rumit dan menjadi satu kesatuan dengan kemasan. Label juga bisa hanya dengan mencantumkan merek atau informasi tertentu (Kotler, 2000).

Produk kunyit bubuk yang semula tidak memiliki label, selain inovasi kemasan kegiatan juga melakukan pembuatan label. Label sebuah produk merupakan hal yang penting agar produk tersebut dikenal di masyarakat. Inovasi mampu memberikan nilai positif bagi pelaku UMKM. Pemberian label dapat menjadi identitas kunyit bubuk Bu Isrofah. Pada tahap ini dihasilkan desain label untuk produk kunyit bubuk. Hasil pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini selain pada kemasan berupa plastic standing pouch juga berupa label kemasan produk yang inovatif berbentuk stiker. Pembuatan label ini dilakukan dengan menggunakan aplikasi Canva dengan pengerjaan menggunakan HP. Desain stiker dibuat sederhana dengan persetujuan pemilik usaha, meskipun sederhana namun telah mencantumkan alamat serta nomer WA yang dapat dihubungi bila ingin melakukan pemesanan produk. Contoh label dapat dilihat pada gambar 5.



Gambar 5. Label pada Produk Kunyit Bubuk

Dengan adanya label maka diharapkan konsumen mampu membedakan antara produk satu dengan produk yang lainnya. *Labeling* merupakan salah satu upaya yang memberikan label berupa informasi singkat mengenai produk tersebut seperti nama produk, alamat pembuat produk, bahan yang digunakan untuk membuat produk, masa kadaluarsa, label halal serta nomor atau informasi tertentu yang dapat dihubungi untuk melakukan pemesanan (Suhardi, 2019). Pembuatan label untuk produk sangat diperlukan dalam upaya meningkatkan penjualan produk. Selain meningkatkan minat konsumen untuk meningkatkan pembelian, label juga berfungsi untuk menghindari terjadinya kesalahan dalam melakukan pembelian.

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang telah dilaksanakan ini memiliki keselarasan antara permasalahan yang terdapat pada home industry dengan realisasi pembuatan label dan inovasi kemasan baru berupa plastic standing pouch. Dengan penggunaan kemasan plastic standing pouch, pemilik tidak perlu merekatkan/menyegel kemasan menggunakan lilin serta tidak perlu membutuhkan alat pengemas (*sealer*) lagi, karena plastic standing pouch memiliki *zipper* yang memudahkan untuk membuka dan menutup kemasan dengan rapat. Permasalahan yang terdapat pada mitra dapat teratasi melalui pelaksanaan kegiatan pengabdian ini secara terpadu dan berurutan, yakni mulai pada kegiatan produksi, inovasi kemasan serta pembuatan label.

Pada kegiatan pengabdian ini juga perlu evaluasi untuk mengetahui tingkat keberhasilannya. Evaluasi dapat dilakukan baik sebelum pelaksanaan kegiatan, pada saat kegiatan dan setelah kegiatan dilakukan. Berdasarkan analisis deskriptif evaluasi kegiatan, maka pelaksanaan kegiatan pengabdian ini dinyatakan berhasil dilakukan dan mampu meningkatkan pengetahuan bahwa kemasan dan label pun sangat berpengaruh terhadap penampilan produk dalam meningkatkan nilai jual kunyit bubuk untuk kedepannya. Dengan demikian diharapkan dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dapat mewujudkan tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya dengan efektif dan efisien, yakni agar home industry kunyit bubuk ini mampu meningkatkan nilai jual dan memperluas pemasaran, dapat meningkatkan semangat home industry dalam mengembangkan usahanya khususnya dalam membuat

olahan kunyit yang berkualitas untuk menunjang perekonomian keluarga dan sangat menjanjikan khususnya di masa pandemi seperti saat ini.

SIMPULAN

Kesimpulan dari kegiatan pengabdian masyarakat dengan program pengembangan Home Industry kunyit bubuk dalam inovasi kemasan, kegiatan dapat terlaksana dengan baik dan berhasil meningkatkan pengetahuan sasaran akan pentingnya melakukan inovasi kemasan dan label, hal ini sesuai dengan rencana awal program pendampingan terhadap home industry berdasarkan data-data yang ada diperoleh pada saat observasi sebelum pelaksanaan pengabdian. Pemilik home industry juga sangat antusias dan merespon positif kegiatan pengabdian yang dilakukan hingga selesai.

Adapun saran yang bisa diberikan atas pelaksanaan program pengabdian masyarakat kepada home industry kunyit bubuk Desa Menang, Kecamatan Jambon, Kabupaten Ponorogo adalah sebagai berikut: untuk terus konsisten dalam menjalankan usaha home industry kunyit bubuk dibutuhkan manajemen yang baik sehingga perbaikan dan inovasi terjadi bukan hanya pada saat pendampingan dari program pengabdian saja. Dibutuhkan juga semangat terus belajar untuk berinovasi dalam pengembangan usaha ke depannya agar bisa bersaing dengan usaha yang lain.

DAFTAR RUJUKAN

- Ahmadi, Hakim, A. R., Khaidarulloh, Diantoro, F., Wulansari, A. D., Ulfah, I., Yuliani, I., & Mubarok, A. S. (2021). *Pedoman Kuliah Pengabdian Masyarakat Daring Dari Rumah (KPM-DDR)*. LPPM IAIN Ponorogo.
- Arifudin, O., Wahrudin, U., Rusmana, F. D., & Tanjung, R. (2020). Strategi Inovasi Kemasan Dan Perluasan Pemasaran Abon Jantung Pisang Cisaat Makanan Khas Subang Jawa Barat. *Martabe: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(2), 371-381.
- Klimchuk, Marianne Rosner dan Krasovec, Sandra A. (2007). *Desain Kemasan: Perencanaan Merek Produk yang Berhasil Mulai dari Konsep sampai Penjualan*. Jakarta: Erlangga.
- Kotler, P. (2000). *Manajemen Pemasaran* (Edisi 2). Prenhallindo.
- Ni Luh Putu Ananda Saraswati dkk. (2020). *Edukasi dan Pelatihan Pembuatan Jamu Serbuk Temujaku (Temulawak-Jahe-Kunyit) Kepada Kelompok PKK Desa Baktiseraga*.
- Pudiastutiningtyas, N., Mubin, N., Safitri, L. I., & Kusumayanti, H. (2015). Diversifikasi kunyit (curcuma domestica) dan kencur (kaempferia galanga l.) Sebagai minuman herbal serbuk siap saji. *Metana*, 11(01), 13–20. <https://doi.org/10.14710/metana.v11i01.12577>
- Purnamasari, N. E., & Nurdian, Y. (2020). *Pendampingan Dan Inovasi Produksi Minuman Herbal Penjaga Imunitas Khas Ngawi Jawa Timur*. 3, 7.
- Purnavita, S., Sriyana, H. Y., & Widiastuti, T. (2018). Kemasan Menarik dan Internet Marketing untuk Meningkatkan Nilai Jual Emping Garut sebagai Produk Unggulan Kabupaten Sragen. *E-DIMAS*, 9(1), 88. <https://doi.org/10.26877/e-dimas.v9i1.2260>
- Suhardi, D. (2019). Optimalisasi Keterampilan Pembuatan Kemasan Untuk Meningkatkan Pemasaran Produk Pada Ukm Pembuat Tape Di Desa Cibeureum, Kabupaten Kuningan. *Empowerment : Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 2(02). <https://doi.org/10.25134/empowerment.v2i02.2105>
- Suksmawati, H., Alidyan, M., Febrianita, R., & Nuryananda, P. F. (2021). Besek Tegaren: ABCD, CBT, dan Glokalisasi dalam Satu Kemasan. *Sawala : Jurnal pengabdian Masyarakat Pembangunan Sosial, Desa dan Masyarakat*, 2(1), 9. <https://doi.org/10.24198/sawala.v2i1.29848>
- Warnadi, & Triyono, A. (2019). *Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta: Deepublish.