

USAHA PENERANGAN EMPON-EMPON BAHAN OBAT HERBAL DI KECAMATAN KISMANTORO KABUPATEN WONOGIRI PROVINSI JAWA TENGAH

Rudi Susanto¹, Wiji Lestari², Novemy Triyandari Nugroho³

^{1,2,3}STMIK Duta Bangsa Surakarta
Jalan Bhayangkara Nomor 55 Tipes Surakarta
¹e-mail: rudist87@gmail.com

Abstrak

Mitra kegiatan pengabdian adalah UD Jahe Wangi dan UD Tani Tlaten yang bergerak pada bidang usaha penerangan empon-empon untuk bahan obat herbal. Mitra berlokasi di Kecamatan Kismantoro Kabupaten Wonogiri Provinsi Jawa Tengah. Permasalahan mitra meliputi bidang produksi, manajemen, dan pemasaran. Metode pelaksanaan pengabdian terdiri dari empat tahap, yaitu: (1) Analisis kondisi dan kebutuhan mitra; (2) Penyusunan materi; (3) Pelaksanaan pelatihan yang terdiri dari pembuatan SOP pengolahan empon-empon, pelatihan pembukuan usaha, dan pelatihan pemasaran secara *online*; dan (4) Evaluasi. Hasil kegiatan pengabdian adalah: (1) Meningkatnya pemahaman mitra dalam bidang produksi, manajemen, dan pemasaran dengan rata-rata sebesar 22,5%; dan (2) Mitra dapat membuat SOP pengolahan empon-empon, pembukuan usaha serta melakukan pemasaran secara *online*.

Kata Kunci: empon-empon, obat herbal, produksi, manajemen, pemasaran.

Abstract

The Partners of community service are UD Jahe Wangi and UD Tani Tlaten engaged in the business of draining empon-empon for herbal medicine ingredients. Located in Kismantoro District Wonogiri Regency Central Java Province. The Partners' manufacturing barriers included production, management, and marketing. The community service implementation method to solve them consisted of four stages, namely: (1) Analysis of conditions and needs of partners; (2) Preparation of materials; (3) Implementation of training that consist of making SOP processing of empon-empon, training book keeping, and training online marketing; and (4) Making Evaluation. The results of community service are: (1) Able to increase their understanding in the field of production, management, and marketing in average of 22.5%; and (2) they were able to make SOP processing of empon-empon, book keeping, and online marketing.

Keywords: *empon-empon, herbal medicine, production, management, marketing.*

PENDAHULUAN

Indonesia merupakan salah satu negara penghasil komoditi obat-obatan yang potensial. Aneka ragam jenis tanaman obat telah diproduksi sebagai bahan baku obat modern maupun obat tradisional (jamu). Prospek pengembangan produksi tanaman obat cukup cerah antara lain karena berkembangnya industri obat modern dan tradisional, serta meningkatnya konsumsi dan harga komoditi

obat (Utami, 2013). Menurut data Departemen Pertanian tahun 2007, pasar yang menyerap produk agribisnis hulu dan hilir tanaman obat adalah 1.023 perusahaan industri obat tradisional (IOT) yang terdiri dari 118 IOT (aset > Rp 600 juta) dan 905 IKOT (industri kecil obat tradisional, aset < Rp 600 juta) yang bersama industri farmasi rata-rata menyerap sebesar 63%, ekspor 14%, dan untuk konsumsi rumah tangga 23%. Data penyerapan tersebut akan terus meningkat sejalan dengan kecenderungan peningkatan konsumsi obat tradisional (jamu), baik ditingkat nasional maupun global, sehingga jumlah industri jamu atau obat tradisional juga akan meningkat.

Tanaman obat adalah tanaman yang mengandung bahan yang dapat digunakan sebagai pengobatan dan bahan aktifnya dapat digunakan sebagai bahan obat sintetik (Pribadi, 2009). Berdasarkan pengertian umum kefarmasian, bahan dari bagian tumbuhan yang digunakan sebagai obat baik dalam bentuk asli atau sebagai bahan baku obat yang sudah dikeringkan disebut simplisia nabati. Menurut Utami (2013) ada 5 kategori simplisia, salah satunya adalah simplisia rimpang atau empon-empon. Empon-empon yaitu tanaman yang dimanfaatkan sebagai obat pada bagian akar rimpang atau umbinya. Contohnya adalah jenis jahe-jahean, seperti jahe, kencur, lengkuas, kunyit, lempuyang, temulawak, temu putih.

Salah satu wilayah di Indonesia yang merupakan penghasil empon-empon terbesar di Indonesia adalah Jawa Tengah yang telah menyediakan kebutuhan nasional sebesar 50% (Fahma, dkk., 2012). Salah satu penyokong terbesar tersebut adalah Kabupaten Wonogiri. Adiarni (2007) menyatakan bahwa empon-empon terutama jahe terdapat di seluruh kecamatan yang ada di Kabupaten Wonogiri dengan luas 360 hektar dengan produksi 1.839 ton. Jumlah produksi tersebut melibatkan 3.082 kepala keluarga (KK) petani atau rata-rata setiap KK petani menangani 0,117 hektar atau 1.170 m².

Berdasarkan survei tim Program Kemitraan Masyarakat (PKM) di Kecamatan Kismantoro, terdapat enam (6) pedagang empon-empon yang berada di jalan utama kecamatan yang menghubungkan Kabupaten Wonogiri dan Kabupaten Pacitan. Pedagang empon-empon yang melakukan pengeringan di

Kecamatan Kismantoro Kabupaten Wonogiri diantaranya adalah UD Jahe Wangi dan UD Tani Tlaten. UD Jahe Wangi berlokasi di Desa Pucung Kecamatan Kismantoro atau Jalan Purwantoro-Jeruk KM 12. Sedangkan UD Tani Tlaten berlokasi di Desa Gedawung Kecamatan Kismantoro atau Jalan Purwantoro-Kismantoro KM 4.

Kondisi UD Jahe Wangi dan UD Tani Tlaten masih mengalami persoalan di bidang produksi, manajemen, dan pemasaran. Sebagai contoh: di bidang produksi, kedua mitra belum mempunyai *Standard Operation Procedure* (SOP); di bidang manajemen, kedua mitra belum mempunyai pembukuan; dan di bidang pemasaran, kedua mitra belum melakukan pemasaran yang optimal untuk meningkatkan penjualan, khususnya menuju pasar ekspor. Permasalahan mitra dari berbagai aspek bisnis tersebut memerlukan penyelesaian secara komprehensif dan secepatnya agar bisnis mitra menjadi lebih berkembang dan semakin maju.

Berdasarkan kondisi mitra tersebut, maka tujuan PKM adalah: (1) Mitra dapat membuat dan menerapkan SOP untuk meningkatkan kualitas produk kering empon-empon; (2) Mitra dapat melakukan pembukuan usaha, seperti *cash flow* dan laba rugi secara sederhana; dan (3) Mitra mampu melakukan pemasaran secara *online* untuk menjangkau pasar yang lebih luas.

METODE

Kegiatan PKM berupa kegiatan pelatihan dalam bidang produksi, manajemen, dan pemasaran dengan tahapan: (1) Analisis kondisi dan kebutuhan mitra; (2) Penyusunan materi; (3) Pelaksanaan pelatihan; dan (4) Evaluasi. Tahap analisis kondisi dan kebutuhan mitra dilakukan dengan cara berdiskusi dengan mitra terkait aspek produksi, manajemen, dan pemasaran. Tahap penyusunan materi dilakukan dengan membuat modul pelatihan. Modul pelatihan dibutuhkan agar pelatihan dapat berjalan lancar dan efisien. Modul yang dibuat adalah modul SOP Produksi, modul pembukuan usaha, dan modul untuk pemasaran *online*.

Tahap pelaksanaan pelatihan yang diberikan kepada mitra mempunyai tujuan untuk memberikan tambahan pengetahuan dan keterampilan dalam rangka meningkatkan produktivitas mitra. Pelatihan tersebut sesuai dengan kebutuhan

mitra. Pelatihan yang dilakukan adalah: pelatihan pembuatan dan penggunaan SOP; pelatihan pembukuan usaha, dan pelatihan pengembangan pemasaran secara *online*. Tahap evaluasi digunakan untuk melihat tingkat keberhasilan pelatihan dengan memberikan *pre test* dan *post test*.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Secara umum, kondisi UD Jahe Wangi dan UD Tani Tlaten terlihat seperti berikut.



a. Perajangan jahe di UD Tani Tlaten



b. Proses *sorting* dan *packing* di UD Jahe Wangi



c. Tempat pengeringan di UD Tani Tlaten



d. Oven pengering UD Jahe Wangi

Gambar 1 Kondisi Mitra

Kondisi usaha mitra dari aspek produksi, manajemen, dan pemasaran seperti terlihat berikut.

Tabel 1 Kondisi Aspek Produksi, Majemen, dan Pemasaran Mitra

No	Aspek Bisnis	UD Jahe Wangi	UD Tani Tlaten
1	Produk		
	a. Jenis	Usaha dagang tanaman obat dan pengeringan.	Usaha pengeringan tanaman obat.
	b. Jumlah	Total produksi kurang lebih 48 ton/bulan (kering dan basah).	Total Produksi 8 ton/bulan (kering).
2	Produksi		
	a. Peralatan	Perajang, oven pengering, ayakan sortiran, pencuci empon-empon.	Pengrajang, pengeringan dengan di jemur dibawah matahari.
	b. Kapasitas	Jahe, Kunir, lengkuas: 45 ton/bulan (basah) dan 3 ton/bulan untuk produk kering.	8 ton/bulan (produk kering).
	c. <i>In Process Control</i>	Sudah dicek manual.	Cek manual.
	d. Kemasan/ <i>Packing</i>	<i>Packing</i> manual/jahit mesin.	<i>Packing</i> manual dan <i>press</i> .
3	Proses		
	a. Sudah ada SOP	Belum.	Belum.
	b. Jaminan Mutu	Belum.	Belum.
4	Manajemen		
	a. <i>Production Planning</i>	Produksi dilakukan berdasarkan pesanan.	Produksi dilakukan berdasarkan pesanan.
	b. <i>Accounting</i>	Belum.	Belum.
5	Book Keeping		
	a. <i>Auditing</i>	Belum.	Belum.
	b. Perpajakan	Sudah.	Belum.
	c. Pola Manajemen	Keluargaan, keuangan pribadi, dan usaha masih menjadi satu.	Dari relasi.
	d. <i>Inventory Control</i>	Belum.	Belum.
6	Pemasaran		
	a. Teknik Pemasaran	Lewat Facebook, WA Group, Gelar Potensi.	Dari relasi.
	b. Harga Jual Produk	Menyesuaikan harga pasar.	Ditentukan harga pasar.
	c. Konsumen	Pabrik, perorangan/ pedagang.	Pabrik, perorangan/ pedagang.

Solusi untuk mengatasi permasalahan mitra dapat dilihat pada tabel berikut.

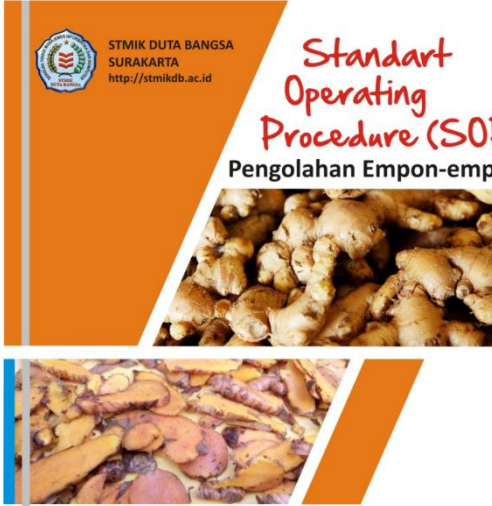
Tabel 2 Permasalahan Mitra dan Solusi yang Diberikan

Aspek Bisnis	Permasalahan Mitra	Solusi yang Diberikan
Produksi	Proses produksi/pengeringan belum menggunakan SOP.	Pembuatan SOP Pengolahan dan Pelatihan.
Manajemen	Belum adanya pembukuan, baik <i>cash flow</i> maupun laporan laba rugi.	Pembuatan aplikasi <i>cash flow</i> dan laba rugi serta pelatihan.
Pemasaran	Pemasaran yang masih konvensional.	Pelatihan dan pendampingan pemasaran <i>online</i> berbasis alibaba.com.

Solusi tersebut diberikan berdasarkan hasil analisis yang dilakukan oleh tim PKM yang diperoleh dari hasil diskusi dengan mitra. Berdasarkan hasil analisis, mitra membutuhkan SOP dalam melakukan pengolahan untuk menghasilkan produk kering/simplisia. Kualitas bahan obat sangat tergantung oleh penanganan pascapanen yang benar. Pada aspek manajemen, mitra menyadari akan pentingnya pembukuan. Akan tetapi, mitra terkendala dengan penerapan pengetahuan akuntansi yang terbatas. Oleh karenanya, tim PKM mengusulkan untuk penggunaan pembukuan yang sederhana menggunakan aplikasi MS Excel. Pada aspek pemasaran, tim PKM melakukan pelatihan pemasaran secara *online* dengan menggunakan <http://alibaba.com> sebagai portal jual-beli multinasional untuk promosi *online* dan menyiapkan usaha mitra menuju bisnis berorientasi ekspor dan mendapatkan pembeli dari luar negeri.

Berdasarkan Tabel 2 tersebut, dibuat materi pelatihan yang terdiri dari materi presentasi dan modul pelatihan. Modul pelatihan dibutuhkan agar pelatihan dapat berjalan lancar dan efisien. Modul yang dibuat adalah: (1) Modul SOP Produksi yang terdiri dari SOP *Sorting*, SOP Pencucian, SOP Perajangan, dan SOP Pengeringan; (2) Modul pembukuan usaha yang terdiri dari buku daftar inventaris barang, buku neraca awal, buku kas transaksi, buku pembelian, buku penjualan, buku stok barang, buku utang, buku piutang, buku bank, buku pendapatan, buku biaya pemesanan, laporan keuangan; (3) Modul untuk

pemasaran *online*, yaitu: Pengaturan dan Memelihara Akun di alibaba.com, Pengaturan Profil Perusahaan, Cara *Posting* Produk pada alibaba.com.



**Standart Operating Procedure (SOP)
Pengolahan Empon-emp**

UCAPAN TERIMA KAS
 RISTEKDIKTI
 Penulis mengucapkan terima kasih kepada Direktorat Riset dan Pengabdian Masyarakat
 Direktorat Jenderal Penguatan Riset dan Pengembangan
 Kementerian Riset, Teknologi dan Pendidikan Tinggi yang telah mendanai

STANDAR OPERASIONAL PROSEDUR
 Pengolahan Empon-Empon (rimpang)

SOP "Penyortiran Awal"	Nomor : SOP 02	Tanggal Dibuat	
		Revisi	Disahkan
		Tanggal	Tanggal

II. PENYORTIRAN AWAL

A. Definisi
 Penyortiran awal adalah kegiatan memisahkan rimpang yang busuk, rimpang muda dan tua : rimpang yang berukuran besar atau kecil, memisahkan rimpang untuk benih dan konsumsi mengurangi kotoran atau bahan-bahan asing yang ikut terbawa dalam rimpang.

B. Tujuan
 Tujuan penyortiran awal adalah untuk memisahkan produk dari kotorankotoran atau bahan-bahan asing, bahan yang tua dengan muda atau bahan yang ukurannya lebih besar atau lebih kecil.

C. Validasi

- UD. Jahe Wangi berlokasi di Desa Pucung Kecamatan Kismantoro atau Jl Purwantoro-Jeru 12
- UD. Tani Tlaten berlokasi di Desa Gedawung Kecamatan Kismantoro atau Jl Purwan Kismantoro Km 4.

D. Alat dan Bahan

- Pisau;
- Gunting;
- Bakul;
- Keranjang plastik/bamboo
- Karung plastik yang bersih.

E. Informasi Pokok

- Penyortiran dilakukan setelah rimpang dipanen;
- Tanah dan kotoran yang masih menempel pada rimpang dibersihkan dengan memukul rimpang secara perlahan-lahan;
- Daun, batang dan akar yang bersatu dengan rimpang dipotong menggunakan pisau/gunting

F. Prosedur Kerja

- Pisahkan rimpang yang sehat dengan yang sakit, yang baik dengan yang rusak atau busuk;
- Rimpang dibersihkan dari tanah atau kotoran lain yang masih menempel pada rimpang;
- Potong daun, batang dan akar menggunakan pisau yang tajam

G. Sasaran
 Memisahkan rimpang yang busuk, rimpang yang tua dan muda, serta untuk benih dan konsumsi serta rimpang yang berukuran besar dan kecil.

Gambar 2 SOP Penyortiran Awal

Pelaksanaan pelatihan menggunakan pendekatan ceramah, diskusi, dan *workshop*. Materi pelatihan meliputi: (1) SOP Pengolahan Empon-Empon; (2) Pembukuan sederhana dengan MS Excel; dan (3) Pemasaran *online*. Peserta pelatihan terdiri dari perwakilan UD Jahe Wangi dan UD Tani Tlaten dengan jumlah 8 peserta.

Evaluasi pelaksanaan pelatihan dilakukan dengan memberikan pertanyaan sebelum dan sesudah pelatihan. Pertanyaan berkaitan SOP Produksi, pembukuan, dan pemasaran *online* dengan 15 pertannyaan. Model jawaban adalah pilihan ganda, dengan memilih satu jawaban yang paling tepat. Nilai peserta didapatkan dari p jumlah jawaban benar dibagi jumlah soal dikalikan 100 (Dewi, 2017). Berdasarkan hasil pelatihan terdapat peningkatan pemahaman peserta. Nilai rata-rata peserta sebelum pelatihan adalah 69,17%. Hasil tersebut mengindikasikan bahwa peserta pelatihan telah memahami hal-hal dasar yang bersifat umum terkait

dengan materi pelatihan. Nilai rata-rata peserta setelah pelatihan adalah 91,67% menurut Tim PKM hasil tersebut mengindikasikan bahwa peserta memahami teori dan praktik terkait dengan materi pelatihan karena dalam pertanyaan terdapat praktik seperti “Bagaimana tahapan *posting* produk di suatu *market place*?”



Gambar 3 Pelaksanaan Pelatihan

Secara lengkap, nilai peserta pelatihan adalah sebagai berikut.

Tabel 3 Hasil Nilai Peserta Pelatihan

Peserta	Sebelum Pelatihan	Sesudah Pelatihan	Kenaikan (%)
1	66,7	86,7	20,00
2	66,7	93,3	26,67
3	80,0	93,3	13,33
4	66,7	86,7	20,00
5	80,0	100,00	20,00
6	60,0	86,7	26,67
7	66,7	93,3	26,67
8	66,7	93,3	26,67
Rata-rata	69,17	91,67	22,5

Evaluasi dilakukan dengan wawancara dengan mitra, yaitu Ibu Sugiarsi. Berdasarkan hasil wawancara, diketahui bahwa dengan adanya pelatihan mitra bisa melakukan pembukuan usaha, sehingga bisa menjalankan usaha dengan lebih baik. Mitra bisa membuat SOP produksi serta melakukan pemasaran *online*.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil kegiatan PKM yang dilakukan, disimpulkan bahwa: (1) Kegiatan PKM mampu meningkatkan pemahaman mitra dalam bidang produksi, manajemen, dan pemasaran rata rata sebesar 22,5%; (2) Kegiatan PKM bermanfaat bagi mitra, hal tersebut dapat dilihat dari hasil wawancara mitra bisa melakukan pembukuan usaha. Mitra dapat membuat SOP produksi serta melakukan pemasaran *online* sehingga menjalankan usaha dengan lebih baik.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis berterima kasih kepada Direktorat Riset dan Pengabdian Masyarakat (DRPM), Direktorat Jenderal Penguatan Riset dan Pengembangan, Kementerian Riset, Teknologi, dan Pendidikan Tinggi (RISTEKDIKTI) yang telah mendanai kegiatan PKM. Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada Ibu Sugiarsi, S.E. selaku pemilik UD Jahe Wangi dan Bapak Paidi selaku pemilik UD Tani Tlaten selaku mitra PKM.

DAFTAR PUSTAKA

- Adiarni, N. 2007. *Rekayasa Sistem Rantai Pasokan Bahan Baku Berbasis Jaringan Pada Agroindustri Farmasi*. Disertasi: Prodi Teknologi Industri Pertanian IPB.
- Departemen Pertanian. 2007. *Prospek dan Arah Pengembangan Agribisnis Tanaman Obat Edisi Kedua*
- Dewi, D. A. L. & Maslichan. 2017. Upaya Peningkatan Kualitas Produksi dan Manajemen Usaha pada UMKM Genteng dan Batu Bata Di Kabupaten Rembang. *Jurnal Pengabdian pada Masyarakat (PENAMAS)*, 1 (1): 34 – 44.
- Fahma, F., dkk. 2012. Penetapan Harga Pokok Produksi (HPP) Produk Rimpang Temulawak Menggunakan Metode *Full Costing* sebagai Dasar Penentuan

Harga Jual (Studi Kasus: Klaster Biofarmaka Kabupaten Karanganyar).
Prosiding SNST ke-3 Tahun 2012.

Pribadi, E. R. 2009. Pasokan dan Permintaan Tanaman Obat Indonesia serta Arah Penelitian dan Pengembangannya. *Perspektif*, 8(1): 52 – 64.

Utami, M., dkk. 2013. Keragaman dan Pemanfaatan Simplisia Nabati yang Diperdagangkan di Purwokerto. *Jurnal BIOSFERA*, 30(1).