



Pendampingan Diversifikasi Dan Pemasaran Produk Minuman Herbal Pada Kelompok Wanita Sambung Rasa

Astuti Yuli Setyani¹, Eka Adhi Wibowo¹, Kukuh Madyaningrana²

¹Program Studi Akuntansi Universitas Kristen Duta Wacana Yogyakarta

²Program Studi Bioteknologi Universitas Kristen Duta Wacana Yogyakarta

astutiys@staff.ukdw.ac.id

Abstract

The Sambung Rasa Women's Group, which was just formed in 2022, is a group consisting of housewives, some of whom do not have businesses. The Sambung Rasa Women's Group is located in Ngepukan Village, Jatinom Village, Tulung District, Klaten Regency. In this area there are still many fields or gardens planted with empons such as ginger, turmeric, ginger and galangal. However, the garden produce is sold in the form of empon-empon at a cheap price. So, it is less possible to increase the income or income of the mothers of the Sambung Rasa Women's Group. The hope is that the harvest can be further processed so that the selling value will be higher. With the formation of the Sambun Rasa Women's group, they want to improve the welfare of their members by carrying out activities that are expected to increase income. In 2003 WHO recommended the use of traditional and herbal medicines for health, both for prevention and treatment, especially chronic diseases and cancer. However, consumption of herbal medicines among the younger generation is now showing a decline. The reason is mainly because it tastes bitter and is not practical. Therefore, it is necessary to diversify herbal products to attract the interest of the younger generation in herbal medicines. The aim of this service is to help the Sambung Rasa Group in processing various herbal drinks such as fragrant ginger, tamarind turmeric, red ginger, temu lawak and seruni (ginger and lime sere) in powder and solid form. The problem that occurs is that the Sambung Rasa Women group is having difficulties with how to process, diversify and market these herbal drinks. With this service, we have provided training on how to make herbal drinks, including packaging and marketing. Group members can now make herbal drink products in powder and solid form. Diversification of products made from fragrant ginger, tamarind turmeric, red ginger, temu lawak and seruni (serune ginger and lime). The marketing carried out is still entrusted to shops without using social media. The Sambung Rasa Women's Group was also given training in determining the cost of products.

Keywords: herbal, cost product, red ginger, diversification, marketing

I. Pendahuluan

Kelompok Wanita Sambung Rasa yang berada di Desa Jatinom Kecamatan Tulung Kabupaten Klaten merupakan kelompok yang terdiri dari ibu rumah tangga yang sebagian sudah mempunyai usaha. Salah satu contohnya yaitu pedagang bumbu dapur di pasar, namun sebagian besar dari ibu-ibu tersebut belum mempunyai usaha. Di daerah tersebut masih banyak ladang yang ditanami empon-empon (tanaman herbal) misalnya jahe biasa, jahe merah, jahe emprit, kunyit,

salam, dan kencur. Namun ketika panen hanya dijual langsung tanpa diolah lebih lanjut, seperti jahe kencur dan kunir, sehingga harga jualnya sangat murah karena belum diolah lebih lanjut menjadi produk yang mempunyai nilai lebih tinggi. Seperti menjadi bahan olahan minuman herbal seperti serbuk jahe, kunir maupun kencur. Untuk itu pengabdian hendak mengembangkan hasil panen anggota menjadi olahan produk minuman herbal dalam bentuk serbuk maupun padat agar meningkatkan nilai jual dan menambah penghasilan anggota kelompok. Adanya perubahan pola hidup pada masyarakat dengan konsep *back to nature* atau kembali ke alam menyebabkan pemanfaatan tanaman obat tradisional cukup tinggi [1,2]. Jahe banyak digunakan dalam ramuan obat tradisional karena manfaatnya yang dapat mengurangi gangguan pencernaan, menyembuhkan mabuk perjalanan, mengurangi peradangan dan nyeri, migrain, mencegah kanker, dan meningkatkan sistem kekebalan tubuh [3].

Pengabdian masyarakat yang akan dilakukan diharapkan dapat memecahkan permasalahan yang dihadapi kelompok Wanita Sambung Rasa tersebut dengan cara melakukan pelatihan proses pembuatan minuman herbal dengan komposisi yang benar dan rasa yang enak. Selain pelatihan proses pembuatan juga perlu diperhatikan kemasan yang menarik, dengan kemasan yang menarik dapat meningkatkan penjualan. Hal ini dilakukan agar ibu-ibu mempunyai semangat untuk berwirausaha sehingga bisa menambah penghasilan [4].

Kelompok Wanita Sambung Rasa juga memerlukan motivasi untuk menumbuhkan percaya diri untuk bisa usaha yang nantinya dapat menambah penghasilan. Motivasi merupakan keinginan yang kuat untuk mencapai harapan yang diinginkan. Seseorang yang memiliki motivasi tinggi akan memberikan dampak yang baik bagi kehidupannya [5]. Kreativitas dan ketekunan dalam berusaha perlu diimbangi dengan pengetahuan dan alih teknologi. Demikian pula halnya ketekunan dan kemauan serta niat untuk berwirausaha yang dimiliki oleh mitra Kelompok Wanita Sambung Rasa meliputi pelatihan mengenai membuat kemasan yang lebih menarik sehingga dapat menarik minat konsumen.

Hasil pengabdian ini akan berdampak kepada anggota kelompok dalam bentuk memperoleh pengetahuan tentang cara pembuatan minuman herbal,

mengetahui penentuan harga pokok produksi serta harga jualnya, dan pengemasan produk yang lebih menarik minat pembeli.

Sebagai insan pendidik, tim pengabdian berusaha untuk memajukan mitra melalui transfer pengetahuan, ketrampilan dan alih teknologi pada pemasaran. Upaya ini juga dilakukan melalui hilirisasi kegiatan mulai dari pendampingan tim pengabdian dalam memberi pengetahuan, pelatihan dan pendampingan pembuatan aneka minuman herbal yang nanti akan dijual dan dipasarkan.

II. Metode Pelaksanaan

Pengabdian dilakukan pada anggota Kelompok Wanita Sambung Rasa di Desa Jatinom, Kecamatan Tulung, Kabupaten Klaten. Pengabdian hendak memberikan pelatihan secara langsung tentang cara pembuatan minuman herbal. Pelatihan dan praktek cara pembuatan aneka minuman herbal seperti jahe wangi, jahe merah, kunir asem, beras kencur dan wedang seruni dalam bentuk serbuk dan padat. Praktek pembuatan minuman herbal sudah dimulai sejak bulan Mei 2022. Setelah mengetahui cara pembuatan, pelatihan penentuan harga produk yaitu penentuan harga pokok produksi dan harga jual agar kelompok dapat menentukan harga dan laba yang diinginkan. Selanjutnya, pengemasan produk dibuat menjadi lebih menarik. Dan yang terakhir, penyuluhan menumbuhkan motivasi para anggota dilaksanakan bersama antara pengabdian dan mitra, yang akan dilakukan di Desa Ngepukan, Jatinom dengan narasumber dari tim pengabdian, konsultan yang ahli dalam bidangnya, dan masyarakat sekitar yang diperkirakan dapat bergabung dan memperkuat kelompok. Solusi yang ditawarkan dan telah disepakati antara tim pengabdian dan kelompok mitra selama 4 bulan kedepan yaitu tersaji dalam Tabel 1.

Tabel 1. Rencana Target Capaian Luaran

No	Jenis Luaran	Indikator Capaian
1	Melakukan pelatihan dan praktek membuat aneka minuman herbal dalam bentuk serbuk dan padat.	Anggota kelompok sudah bisa membuat minuman herbal dengan cara yang benar dan higienis
2	Pelatihan penentuan harga pokok produk dan harga jual	Anggota kelompok bisa menghitung harga pokok produk dan menentukan harga jualnya
3	Produk makanan olahan dapat dikemas dengan baik, dipasarkan sehingga pendapatan anggota kelompok meningkat.	Kemasan produk diberi label dan daerah pemasaran semakin luas

III. Diskusi

A. Pelatihan dan Praktek Pembuatan Aneka Minuman

Pelatihan dan praktek cara pembuatan aneka minuman herbal seperti jahe wangi, jahe merah, kunir asem, beras kencur dan wedang seruni dalam bentuk serbuk dan padat sudah dimulai sejak bulan Februari 2023. Pengabdian memberikan pelatihan kepada Kelompok Wanita Sambung Rasa tentang cara membuat aneka minuman herbal dalam bentuk bubuk dan padat. Minuman herbal yang berhasil dibuat adalah serbuk kunir asem, jahe wangi, jahe merah, dan beras kencur. Kelompok Wanita Sambung Rasa dilatih dua kali praktek membuat minuman herbal yang berbentuk serbuk dan padat. Produk minuman dapat diolah menjadi bentuk serbuk selain lebih tahan lama dan praktis dalam penyajiannya [6]. Alat dan bahan yang telah disiapkan untuk membuat kunyit asam adalah sebagai berikut dalam Tabel 2.

Tabel 2. Alat dan Bahan Pembuatan Kunyit Asam

Alat	Bahan
Wajan besar dan Pengaduk	Kunyit segar 1kg
Saringan	Gula pasir 1kg
Blender	Biji Asam jawa 100 gram
	Garam halus 1 sdm
	Air 1liter

Setelah menyiapkan alat dan bahan, Tata cara pembuatan aneka minuman herbal dalam bentuk serbuk sebagai berikut: siapkan kunyit yang sudah dikupas dan dicuci bersih blender 1 kg kunyit dengan air secukupnya, campurkan air kurang lebih 1 liter dengan kunyit yang sudah diblender setelah tercampur saring air. Air hasil saringan kemudian dicampur dengan asam jawa, lalu panaskan sebelum mulai mendidih, masukan gula pasir 1 kg dan garam 1 sdm aduk secara terus menerus hingga mulai mendidih dan jika air berubah menjadi seperti busa, matikan kompor (waktu yang diperlukan kurang lebih 20 menit) . Tunggu kurang lebih 5 menit agar agak dingin, kemudian aduk dan tekan-tekan hingga menjadi serbuk kunyit asam. Jika sudah dingin masukan ke dalam wadah yang bersih dan kering.

Cara menyimpan kunyit bubuk cukup mudah yakni simpan dalam stoples kedap udara. Tutup rapat dan jauhkan dari percikan air untuk menjaga ketahanannya. Selain membuat minuman serbuk kunyit asam, pengabdian dan kelompok Wanita Sambung Rasa juga membuat minuman serbuk jahe wangi. Alat dan bahan yang digunakan untuk membuat minuman serbuk jahe wangi ditunjukkan pada Tabel 3.

Tabel 3. Alat dan Bahan Pembuatan Jahe Wangi

Alat	Bahan
Wajan besar dan	Jahe 1 kg

Pengaduk	
Saringan	Gula pasir 1 kg
Blender	Gula jawa 250 gram
	Garam halus 1 sdm
	Air 1 liter

Setelah menyiapkan alat dan bahan, Tata cara pembuatan aneka minuman herbal dalam bentuk yang pertama siapkan jahe yang sudah dikupas dan dicuci bersih. Kemudian blender 1 kg jahe dengan air secukupnya, campurkan air kurang lebih 1 liter dengan jahe yang sudah diblender. Setelah tercampur saringan air, air hasil saringan kemudian dipanaskan. Selanjutnya, sebelum mulai mendidih, masukan gula pasir 1 kg, gula jawa 250 gram, dan garam 1 sdm. Aduk secara terus menerus hingga mulai mendidih dan jika air berubah menjadi seperti busa, matikan kompor (waktu yang diperlukan kurang lebih 20 menit). Tunggu kurang lebih 5 menit agar agak dingin, kemudian aduk dan tekan-tekan hingga menjadi serbuk jahe. Jika sudah dingin masukan ke dalam wadah yang bersih dan kering.

Kelompok Wanita Sambung Rasa saat ini mampu membuat minuman herbal berbentuk serbuk. Minuman yang berhasil dibuat adalah serbuk kunyit asam, dan jahe wangi. Produk tersebut merupakan hal yang baru bagi anggota kelompok Wanita Sambung Rasa. Karena selama ini masyarakat hanya membeli minuman herbal instan. Dan saat ini anggota kelompok Wanita Sambung Rasa dapat membuat sendiri dan menjual produk tersebut. Motivasi ini merupakan sesuatu yang dapat mempengaruhi atau mendorong energi pada diri seseorang untuk mencapai tujuan yang diharapkan [7].



Gambar 1. Proses Pembuatan Minuman Serbuk Kunyit Asam dan Jahe Wangi

Produk yang dihasilkan merupakan produk dengan kualitas yang premium. Serbuk kunyit asam dibuat dari bahan yang alami dan segar tentunya dapat disimpan dalam jangka waktu yang lama.

B. Pelatihan Penentuan Harga Pokok Produk

Setelah berhasil mempraktekan cara membuat minuman herbal dalam bentuk serbuk, peneliti memberikan pelatihan mengenai cara menentukan harga pokok produksi. Harga pokok produksi

membantu penjual dalam hal ini anggota kelompok Wanita Sambung Rasa dalam menentukan harga jual produknya. Penentuan harga pokok produksi bermanfaat dalam biaya per unit produk jadi, sehingga dapat diketahui laba/rugi perperiode tertentu [8]. Penentuan harga pokok produksi membantu dalam mengurangi kerugian karena semua bahan-bahan dan biaya yang diperlukan dalam pembuatan minuman serbuk dihitung secara rinci dan akurat. Dalam menentukan harga pokok penting untuk dipahami bagi penjual. Harga pokok produksi juga sering disebut biaya produksi. Harga pokok produksi atau biaya produksi merupakan biaya-biaya yang dikeluarkan dalam pengolahan bahan baku menjadi produk. Secara umum terdapat tiga komponen yang masuk dalam perhitungan harga pokok produksi pertama adalah biaya bahan baku, kemudian biaya tenaga kerja langsung, dan ketiga adalah biaya *overhead*.

- Biaya bahan baku, merupakan setiap biaya yang digunakan dalam rangka membeli bahan baku yang diperlukan dalam proses produksi.
- Biaya tenaga kerja, merupakan semua biaya yang diperlukan untuk membayar tenaga kerja dalam rangka proses produksi, yang mengubah bahan baku atau bahan mentah menjadi produk jadi atau produk yang siap dipasarkan. Biaya tenaga kerja langsung merupakan keseluruhan beban upah karyawan yang berhubungan secara langsung memegang proses pembuatan bahan baku hingga menjadi barang jadi [9].
- Biaya *overhead*, biaya yang diperlukan untuk mengolah bahan baku menjadi produk yang siap dijual. Misalnya biaya listrik, biaya bahan bakar, dan lain-lain.

Cara menghitung harga pokok produksi sebenarnya cukup sederhana jika melihat rumus yang digunakan. Total HPP sendiri terlebih dahulu harus menghitung total biaya produksi, dengan rumus berikut:

$$\text{Total biaya produksi} = \text{Biaya bahan baku} + \text{biaya tenaga kerja langsung} + \text{biaya overhead}$$

Setelah mengetahui teori dalam menentukan harga pokok produksi, anggota kelompok Wanita Sambung Rasa diajarkan menghitung harga pokok produk dari pembuatan minuman herbal sebelumnya. Berikut cara menghitung harga pokok produksi untuk pembuatan serbuk minuman herbal jahe wangi tersaji dalam Tabel 4.

Tabel 4. Penentuan Harga Pokok Produksi

Jenis Biaya	Keterangan	Harga	Total
Biaya bahan baku	Jahe 1 kg	Rp 40.000	
	Gula pasir 1kg	Rp 12.000	
	Gula Jawa	Rp 4.000	

Jenis Biaya	Keterangan	Harga	Total
	250 gram Garam halus 1 sdm	Rp 1.000	
	Air 1 liter	Rp 2.000	Rp 59.000
Biaya tenaga kerja	Tenaga kerja 1 orang	Rp 10.000	Rp 10.000
Biaya overhead	Biaya bahan bakar (gas)	Rp 3.000	Rp 3.000
	Kemasan	Rp 20.000	
	Total Biaya Pokok Produksi		Rp 92.000

Dari total biaya produksi sebesar Rp 92.000, menghasilkan serbuk minuman jahe wangi kurang lebih 1.200 gram (1,5kg).

Dari total biaya pokok produksi, penjual menginginkan laba sebesar 30% dari HPP maka diperoleh perhitungan sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Laba} &= \text{HPP} \times \text{Persentase laba} \\ &= \text{Rp } 92.000 \times 30\% \\ &= \text{Rp } 27.600 \end{aligned}$$

Maka untuk menentukan harga jual produk, penjual perlu menghitung harga jual dengan rumus dan perhitungan sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Harga Jual} &= \text{HPP} + \text{Laba} \\ &= \text{Rp } 92.000 + 27.600 \\ &= \text{Rp } 119.600 \end{aligned}$$

Jika dari hasil serbuk jahe wangi dikemas dalam bungkus 100 gram, maka dari 1.200 gram akan menjadi 12 bungkus serbuk jahe wangi. Untuk itu, setiap bungkus serbuk jahe wangi seberat 100gram akan dihargai sebesar :

$$\begin{aligned} \text{Harga Jual perkemasan} &= \text{Rp } 119.600 : 12 \text{ bungkus} \\ &= \text{Rp } 9.967 \\ &(\text{atau dibulatkan menjadi Rp } 10.000) \end{aligned}$$

Sehingga penjual dapat menjual produk serbuk minuman herbal jahe wangi seberat 100 gram seharga Rp 10.000. Melalui pelatihan penentuan harga pokok produksi ini, anggota kelompok Wanita Sambung Rasa dapat menentukan harga jual untuk setiap produknya.



Gambar 2. Proses Penentuan Harga Jual Produk

C. Pelatihan Pengemasan yang Menarik

Pengemasan yang menarik dapat lebih menarik perhatian pada pembeli. Untuk itu, Ketika kita hendak menjual produk perlu memperhatikan kemasan yang menarik. Kemasan yang menarik tidak hanya cantik dan enak dilihat, tapi juga harus mempertimbangkan sisi ergonomis, keamanan, dan tentunya estetika. Kemasan yang tidak terjaga keamanannya juga bisa memengaruhi kualitas produk di dalamnya.

Kemasan ini tentunya terjamin keamanannya, dikarenakan terdapat *ziplock* (penutup) pada bagian atas kemasan. Sehingga tidak mudah tumpah, aman dan dapat terjaga kebersihannya. Untuk kedepannya, anggota kelompok Wanita Sambung Rasa akan menggunakan kemasan tersebut agar dapat lebih menarik minat pembeli. Selain itu, akan lebih baik jika diberi label produk, logo, dan informasi tentang produk. Kemasan produk yang dipakai mencantumkan informasi produk dengan jelas. Kemasan yang tidak mencantumkan informasi produk hanya akan membuat calon pelanggan merasa ragu. Kelompok Wanita Sambung Rasa hendak memberikan informasi mengenai logo/label produk, nama produk, komposisi, tanggal pembuatan, dan berat bersih.

Kemasan yang akan digunakan oleh kelompok Wanita Sambung Rasa berupa kemasan *standing pouch kraft paper* dan botol. Produk yang akan dikemas berupa serbuk dan padat. Kemasan yang cocok untuk minuman serbuk adalah *standing pouch* berbahan kertas tebal seperti gambar dibawah ini.



Gambar 3. Kemasan Serbuk Minuman Herbal yang Menarik

D. Pemasaran

Pemasaran produk adalah proses yang melibatkan kegiatan promosi dan pemasaran produk kepada konsumen potensial dengan tujuan meningkatkan kesadaran merek, minat dan keinginan untuk membeli produk tersebut. Dalam pemasaran ibu-ibu kelompok Wanita Sambung Rasa baru menitipkan di warung-warung kecil dikarenakan kemasan belum dibuat menarik, masih diperlukan pendampingan dalam hal pemasaran. Selain itu, perlu dilakukan pendampingan kembali mengenai pemasaran secara digital atau biasa disebut *digital marketing*. *Digital marketing* digunakan penjual sebagai sarana media yang baru agar dapat mengikuti arus digitalisasi dan dapat menjamah semua kalangan masyarakat [10].



Gambar 4. Penjelasan Cara Pemasaran Produk

Tabel 5. Aktivitas Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat

No	Aktivitas	Luaran
1	Melakukan pendampingan dan pemberian motivasi terhadap anggota kelompok usaha	Anggota termotivasi untuk melakukan usaha untuk meningkatkan penghasilan dan adanya pemasaran digital yang dilakukan oleh anggota kelompok Wanita Sambung Rasa. Namun perlu

No	Aktivitas	Luaran
2	Melakukan praktik pembuatan minuman herbal dalam bentuk serbuk dan padat	pendampingan terus-menerus agar anggota selalu termotivasi dan tidak mudah putus asa dalam berwirausaha. Anggota mampu mempraktekan sendiri secara langsung pembuatan minuman herbal dalam bentuk serbuk dan padat. jika sebelumnya, anggota hanya bisa membeli serbuk minuman herbal secara instan, saat ini anggota kelompok Wanita Sambung Rasa dapat membuat sendiri aneka minuman herbal dan kemudian dapat dijual. Penjualan tentunya akan menambah pemasukan untuk anggota kelompok.
3	Melakukan latihan proses penentuan harga pokok produk	Anggota mampu menentukan berapa harga pokok produk yang dibuat dengan cara perhitungan yang benar. Anggota terbantu dengan adanya perhitungan tersebut, dikarenakan dapat memberikan gambaran secara terperinci dan tepat sehingga dapat memperoleh laba sesuai keinginan. Perhitungan ini selanjutnya akan selalu digunakan para anggota Kelompok Wanita Sambung Rasa namun akan disesuaikan dengan masing-masing usaha anggota.
4	Melakukan latihan proses penentuan harga jual produk	Anggota mampu menentukan berapa Harga Jual Produk dengan mempertimbangkan prosentase laba yang diinginkan sehingga tidak mengalami kerugian jika bahan baku mengalami kenaikan. Anggota terbantu dengan contoh penentuan harga jual dan akan digunakan anggota seterusnya.
5	Melakukan latihan pengemasan produk yang menarik	Anggota mampu mengemas produk ke dalam standing pouch kraft (kertas) agar lebih menarik, terjaga keamanan, dan kualitas produknya. Jika sebelumnya hanya dikemas kedalam plastik klip biasa, kini anggota dapat mengemas kedalam standing pouch kraft. Pemakaian kemasan standing pouch kraft akan terus dipakai seterusnya oleh anggota kelompok, karena kualitas produknya tetap terjaga dan tentu lebih menarik minat beli pembeli.

No	Aktivitas	Luaran
6	Melakukan evaluasi terhadap hasil kegiatan kewirausahaan Kelompok Wanita Sambung Rasa	Anggota kelompok Wanita Sambung Rasa melakukan kegiatan yang sudah dipelajari dalam pemasaran sehingga hasil penjualan meningkat.

Monitoring dan Evaluasi

Melakukan Monitoring dan evaluasi selama 8 bulan. Hal ini merupakan tindak lanjut dari pengabdian agar mengetahui perkembangan dari usaha mitra. Melakukan evaluasi sebagai upaya memperbaiki program yang akan dilakukan tahun berikutnya.

IV. Kesimpulan

Simpulan dari pengabdian kepada masyarakat ini adalah: 1) Pelaksanaan motivasi. Tim pengabdian telah memberikan beberapa motivasi kepada anggota Kelompok Wanita Sambung Rasa. Motivasi yang diberikan mengenai motivasi berwirausaha. Hal ini dilakukan agar ibu-ibu mempunyai semangat untuk berwirausaha sehingga bisa menambah penghasilan. Ibu-ibu diberikan motivasi mengenai kiat-kiat berwirausaha. Adanya motivasi berwirausaha berhasil memotivasi anggota Kelompok Wanita Sambung Rasa untuk mempertahankan usahanya dan termotivasi untuk meningkatkan kinerja usahanya. Namun masih perlu pendampingan dan motivasi berkala agar tidak putus asa dalam menjalankan usahanya. 2) Pelaksanaan pemaparan penentuan harga pokok produksi. Anggota Kelompok Wanita Sambung Rasa sebelumnya hanya asal dalam menentukan harga jual produk, namun tim pengabdian telah memberikan pemaparan mengenai bagaimana cara menentukan harga pokok produksi yang benar agar harga jual juga dapat maksimal. Pengabdian memberikan arahan mengenai penentuan biaya-biaya yang perlu diperhatikan dalam menentukan harga pokok produksi. 3) Pelaksanaan pemaparan penentuan harga jual. Penentuan harga jual produk berdasarkan dari total harga pokok produksi. Pemilik usaha dapat menaikkan harga sesuai keinginan laba yang akan didapatkan. Pengabdian memberikan arahan mengenai penentuan harga jual dengan mempertimbangkan banyak hal. Alasan pemilik perlu menaikkan harga dari harga pokok produksi selain karena untuk memperoleh keuntungan tetapi juga sebagai peng-cover harga jika harga bahan baku naik. Dengan adanya pelatihan penentuan harga pokok produksinya lebih akurat karena sudah benar-benar dihitung berapa biayanya untuk membuat produk. 4) Pelaksanaan pemaparan pembuatan kemasan. Anggota kelompok Wanita Sambung Rasa diajarkan mengenai bagaimana cara pengemasan yang baik. Pengemasan akan dilakukan dengan berbagai macam cara sesuai dengan jenis produknya.

Ucapan Terima Kasih

Terima kasih kepada LPPM Universitas Kristen Duta Wacana yang telah mendukung kegiatan ini sehingga kegiatan pelatihan dapat terlaksana dengan baik dan dapat menjadi bentuk pengabdian kepada masyarakat bagi dosen.

Daftar Pustaka

- [1] Supriani A. Peranan minuman dari ekstrak jaheceang untuk meningkatkan kesehatan masyarakat. *Sains Health*. 2019;3(1):30-39.
- [2] Nugroho AW. Konservasi keanekaragaman hayati melalui tanaman obat dalam hutan Indonesia dengan teknologi farmasi: Potensi dan tantangan. *Jurnal Sains Dan Kesehatan*. 2017;1(7):377-383.
- [3] Salim MEZ. Info komoditi tanaman obat. Jakarta: Badan Pengkajian dan Pengembangan Perdagangan: Kementrian Perdagangan Republik Indonesia; 2017.
- [4] Setyani AY. Pendampingan pemasaran digital dan penentuan harga pokok produksi cemilan untuk usaha kecil kelompok wanita mandiri di Ngemplak Kalikotes Klaten. *Sendimas Bandung*. 2022.
- [5] Putra. Pengertian motivasi: Fungsi, tujuan dan jenis-jenis teori motivasi. Jakarta; 2020.
- [6] Supandi M. Pemanfaatan temulawak, jahe merah, kunyit putih, kapulaga, bunga lawang, daun salam sebagai bahan tambahan pembuatan jamu. *Jurnal Teknologi Argo Industri*. 2017;3(2).
- [7] Wikanso. Pengaruh pendidikan kewirausahaan terhadap motivasi berwirausaha mahasiswa STKIP PGRI Ngawi. *Jurnal Ilmiah STKIP PGRI Ngawi Media Prestasi*. 2013;XI(1).
- [8] Hetika EA. Analisis penentuan harga pokok produksi untuk menentukan harga Jual pada UMKM di Kota Tegal. *MONEX*. 2019;8(1):2549-5054.
- [9] Maghfirah M. Analisis perhitungan harga pokok produksi dengan penerapan metode full costing pada UMKM Kota Banda Aceh. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Akuntansi (JIMEKA)*. 2016;1(2).
- [10] Febriyanto MTD. Pemanfaatan digital marketing bagi usaha mikro, kecil, dan menengah pada masyarakat ekonomi Asean. *Jurnal Manajemen Dewantara*. 2018;2.