



## PEMBINAAN KELOMPOK WANITA TANI HARAPAN JAYA DALAM PENERAPAN BAURAN PEMASARAN JAHE MERAH INSTAN DI KECAMATAN RAJABASA, BANDAR LAMPUNG

Dyah Aring Hepiana Lestari<sup>1\*</sup>, Wuryaningsih Dwi Sayekti<sup>1</sup>, Fembriarti Erry Prasmatiwi<sup>1</sup>, Hanung Ismono<sup>1</sup>, Tyas Sekartira Syafani<sup>1</sup>

<sup>1</sup>Jurusan Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Lampung

\* E-mail: [dyaharing@yahoo.com](mailto:dyaharing@yahoo.com)

### Perkembangan Artikel:

Disubmit: 1 September 2022

Diperbaiki: 8 September 2022

Diterima: 21 September 2022

**Kata Kunci:** *Agribisnis, Bauran pemasaran, Jahe instan, Kelompok Wanita Tani*

**Abstrak:** *Kelompok Wanita Tani (KWT) Harapan Jaya di Kota Bandar Lampung memiliki usaha pengolahan jahe merah menjadi jahe instan. Permintaan terhadap jahe instan tersebut meningkat sejak pandemi Covid 19. Namun, kendala yang dihadapi bila akan meningkatkan produksi adalah ketersediaan bahan baku dan jahe instan dihasilkan belum dikemas dengan baik, penentuan harga jual belum benar, pemasaran masih terbatas, dan promosi belum dilakukan. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan anggota KWT Harapan Jaya tentang pengadaan bahan baku jahe merah dan bauran pemasaran jahe instan. Metode yang digunakan dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat adalah penyuluhan (ceramah dan diskusi) dan pendampingan. Setelah kegiatan penyuluhan dilakukan, pengetahuan anggota KWT Harapan Jaya mengenai pengadaan bahan baku jahe merah dan bauran pemasaran meningkat sebesar 66,17 persen. Peserta kegiatan antusias mengikuti kegiatan pengabdian kepada masyarakat terlihat dari persentase kehadiran sebesar 65 persen (lebih dari 50 persen anggota aktif) dan diskusi berjalan lancar serta aktif. Pengembangan kemasan produk, tertib pembukuan usaha, penetapan harga jual jahe instan, pemanfaatan media sosial dalam pemasaran dan promosi jahe instan KWT Harapan Jaya perlu waktu yang lebih panjang untuk mengevaluasinya.*

### Pendahuluan

Sebagai negara agraris, sektor pertanian berperan penting dalam sistem perekonomian Indonesia. Dalam rangka meningkatkan kinerja sektor pertanian, salah satu kebijakan pemerintah yang diatur dalam Peraturan Menteri Pertanian (Permentan) No. 82 Tahun 2013, menyatakan bahwa kelembagaan petani merupakan salah satu

lembaga pertanian yang harus ditumbuhkan dan dikembangkan. Melalui kelembagaan petani, para petani dapat bekerja sama dalam melakukan usaha, sehingga peningkatan kesejahteraan petani yang merupakan tujuan pembangunan pertanian dapat tercapai.

Kelompok Wanita Tani (KWT) merupakan kelembagaan petani yang beranggotakan wanita-wanita yang melaksanakan usaha pertanian, para istri petani, dan anggota kelompok tani. Dalam kegiatan ekonomi, peranan wanita dapat dilihat dari partisipasinya dalam memberikan sumbangsih penghasilan untuk menambah penghasilan keluarga (Sumarsono, 2009). Menurut Setiawati dan Rozinah (2020), kaum wanita memiliki kemampuan mandiri di bidang ekonomi, sehingga dapat membantu peningkatan kesejahteraan keluarga. KWT dapat memanfaatkan lahan pekarangan dan pengolahan hasil pertanian (Nuryono, 2019).

KWT Harapan Jaya adalah salah satu lembaga pertanian yang berada di Kecamatan Rajabasa, Kota Bandar Lampung. Untuk mendukung pemenuhan kebutuhan pangan sehari-hari dalam rumah tangga, KWT dibantu petugas penyuluh pertanian (PPL) melakukan kegiatan pertanian, seperti budidaya ternak, sayuran, tanaman hias, dan tanaman obat melalui pengelolaan lahan pekarangan menjadi lahan usaha. Pertanian pekarangan memiliki banyak manfaat, antara lain sebagai sumber bahan pangan tambahan untuk meningkatkan ketahanan pangan keluarga, sumber pendapatan keluarga, sumber oksigen, sumber keindahan (estetika), dan wahana kegiatan bagi kaum ibu/wanita. Komoditi yang diusahakan pada pertanian pekarangan sebaiknya disesuaikan dengan komoditi unggulan daerah yang bersangkutan, peluang pasar, dan nilai guna agar semakin bernilai ekonomis, seperti tanaman obat (Solihin, Sandrawati, dan Kurniawan, 2018).

Sejak pandemi Covid-19, penggunaan tanaman obat untuk menjaga kesehatan dan meningkatkan imun tubuh semakin marak. Berbagai tanaman obat diolah menjadi empon-empon. Empon-empon merupakan tanaman obat dari suku jahe-jahean (*Zingiberaceae*) yang tumbuh dengan agroklimat yang terlindung sehingga sangat sesuai jika dibudidayakan di pekarangan (Sugiatno, Susanto, dan Nurmauli, 2022). Salah satu tanaman obat yang umum dikonsumsi adalah jahe merah. Selain memiliki banyak manfaat, keunggulan jahe merah lainnya adalah relatif mudah ditanam dan ketersediaannya cukup banyak di pasar dengan harga terjangkau. Agar penggunaannya lebih praktis, maka jahe merah diolah menjadi produk minuman instan, sehingga menghasilkan nilai tambah. Karena dijual dalam bentuk olahan, maka nilai jualnya lebih tinggi. Oleh karena itu, salah satu usaha produktif yang saat ini dilakukan oleh KWT Harapan Jaya dalam rangka meningkatkan pendapatan adalah pengolahan jahe merah menjadi instan jahe instan. Anggota KWT menanam jahe di pekarangan rumah atau di kebun. Usaha ini sudah dilakukan sejak tahun 2019.

Seiring meningkatnya pengetahuan dan kesadaran masyarakat untuk hidup sehat dengan mengonsumsi produk herbal, maka permintaan terhadap jahe instan KWT cukup banyak. Berdasarkan hasil pra-survei, diketahui bahwa sebelum pandemi Covid-19, KWT mengolah 1-2 kg jahe segar menjadi jahe instan. Namun, untuk memenuhi permintaan konsumen selama pandemi Covid-19, bahan baku meningkat menjadi 4-5 kg jahe segar. Meningkatnya permintaan ini membuka peluang bagi KWT untuk melakukan pengembangan usaha, akan tetapi di sisi lain KWT harus bisa menjamin ketersediaan bahan baku. Pengembangan usaha jahe instan bisa dilakukan dengan menerapkan bauran pemasaran berupa 4 P, yaitu *Product, Price, Place, dan Promotion*. Apabila hal ini terwujud, tentunya akan berdampak pada peningkatan pendapatan dan kesejahteraan anggota KWT.

Terkait bauran pemasaran *Product*, untuk menjaga higienitas, memperpanjang masa simpan, dan meningkatkan daya tarik konsumen, jahe instan KWT sudah dikemas dalam bungkus plastik dan diberi label. Terkait bauran pemasaran *Price*, KWT belum melakukan penghitungan Harga Pokok Produksi (HPP) dan penetapan harga jual dengan benar karena tidak memperhitungkan upah tenaga kerja dan faktor produksi lain. Oleh karena itu, keuntungan sebenarnya yang diterima oleh KWT dari hasil penjualan tidak diketahui. Selain itu, pembukuan/ arus kas baru dilakukan pada bulan Oktober 2020 dengan format pembukuan yang salah dan tidak rapi. Terkait bauran pemasaran *Place* dan *Promotion*, selama ini jahe instan hanya dipasarkan melalui jejaring pribadi para anggota melalui telepon dan *whatsapp*. Hal ini disebabkan keterbatasan KWT dalam pengetahuan dan penguasaan teknologi informasi dan komunikasi sehingga pemasaran jahe instan belum menjangkau pasaran yang lebih luas.

Berdasarkan analisis situasi KWT Harapan Jaya yang telah diuraikan sebelumnya, maka tujuan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat Jurusan Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Lampung adalah meningkatkan kapasitas sumber daya manusia (pengurus dan anggota) KWT Harapan Jaya dalam mengelola usaha melalui peningkatan pengetahuan dan keterampilan KWT Harapan Jaya dalam: 1) pengadaan bahan baku jahe instan, 2) pengemasan produk jahe instan, 3) penetapan harga jual jahe instan, 4) perluasan jaringan pemasaran jahe instan melalui *media online*, dan 5) promosi jahe instan melalui *media online*.

## Metode Pelaksanaan Kegiatan

Lokasi pengabdian kepada masyarakat adalah di Kampung Sinar Harapan, Kelurahan Rajabasa Jaya, Kecamatan Rajabasa, Kota Bandar Lampung dengan kelompok sasaran program adalah Kelompok Wanita Tani (KWT) Harapan Jaya yang beranggotakan 20 orang. Proses pelaksanaan pra-survei, sosialisasi, pelatihan, dan

pendampingan mulai dari tahap persiapan hingga evaluasi adalah bulan Juli–September 2021.

Metode dan tahap kegiatan yang dilakukan dalam kegiatan pengabdian ini adalah sebagai berikut:

- 1) Kegiatan penyuluhan ini dilaksanakan dengan metode ceramah dan diskusi (tanya jawab). Materi yang diberikan adalah pengadaan bahan baku jahe merah serta strategi pemasaran berupa bauran pemasaran (*Product, Price, Place, Promotion*).
- 2) Kegiatan pendampingan bagi pengurus inti KWT Harapan Jaya, yaitu Ketua, Bendahara I, dan Bendahara II. Materi pendampingan adalah pengembangan kemasan produk jahe instan produksi KWT Harapan Jaya.
- 3) Evaluasi pelaksanaan kegiatan dilakukan di awal, proses, dan akhir dengan tujuan untuk mengetahui sejauhmana keberhasilan kegiatan pelatihan dan pendampingan yang telah dilaksanakan selama kegiatan pengabdian masyarakat ini berlangsung.

Data diperoleh berdasarkan hasil pretest dan posttest selama kegiatan berlangsung. Data tersebut kemudian diolah dengan tabulasi data dan dianalisis secara deskriptif. Informasi berdasarkan wawancara dan diskusi pada saat kegiatan juga digunakan untuk memberikan gambaran lebih mendalam mengenai evaluasi kegiatan pengabdian ini.

## **Hasil dan Pembahasan**

### **Hasil Evaluasi Awal**

Sebelum kegiatan penyuluhan dan pendampingan dilakukan, maka dilakukan evaluasi awal kepada KWT Harapan Jaya selaku sasaran kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini. Evaluasi awal dilakukan dengan mengadakan pre-test. Hasil pre-test merupakan gambaran umum awal pengetahuan dan pemahaman dasar peserta terhadap semua materi sebelum diberikan oleh narasumber, sehingga berdasarkan hasil pre-test tersebut dapat diketahui tingkat pengetahuan KWT Harapan Jaya mengenai pengadaan bahan baku jahe merah dan bauran pemasaran sebelum dilakukan penyuluhan dan pendampingan.

Pada masing-masing materi yang disampaikan saat penyuluhan, diberikan 5 soal pre-test, sehingga jumlah total soal pre-test adalah 20 soal. Masing-masing soal diberikan 5 poin untuk jawaban yang benar. Berdasarkan hasil pre-test, rata-rata nilai hasil pre-test para peserta kegiatan adalah 33,85. Hal ini menunjukkan bahwa dari total 20 soal yang diajukan, peserta kegiatan hanya mampu menjawab 6-7 soal dengan benar, sehingga tingkat pengetahuan para peserta kegiatan mengenai pengadaan bahan baku jahe dan

bauran pemasaran dapat dikategorikan rendah. Jika ditinjau dari masing-masing materi, secara berturut-turut materi yang memiliki nilai rata-rata paling kecil hingga paling besar adalah pemasaran dan promosi melalui media online (6,92), penetapan harga jual dan pembukuan (8,08), pengadaan bahan baku jahe (8,08), dan pengembangan produk (10,77). Materi yang memiliki nilai rata-rata hasil pre-test terendah adalah pemasaran dan promosi melalui media online. Hal ini menunjukkan bahwa pengetahuan peserta mengenai pemasaran dan promosi suatu produk dengan pemanfaatan media online masih terbatas.

## Hasil Evaluasi Proses

Evaluasi proses dilakukan untuk mengetahui dukungan anggota KWT Harapan Jaya serta kelancaran kegiatan ini. Hal ini dapat diketahui berdasarkan partisipasi dan kehadiran peserta dalam kegiatan penyuluhan dan pendampingan. Kegiatan penyuluhan ini dihadiri oleh 65 persen anggota aktif KWT Harapan Jaya (13 orang) dan didampingi oleh satu orang penyuluh pertanian lapang (PPL) Kecamatan Rajabasa dari Dinas Pertanian, sedangkan kegiatan pendampingan dihadiri oleh pengurus inti KWT Harapan Jaya yang terlibat langsung dalam pengadaan bahan dan sarana produksi, proses pembuatan jahe instan, pengemasan, hingga pemasaran jahe instan.

Kegiatan penyuluhan KWT Harapan Jaya di Kecamatan Rajabasa Kota Bandar Lampung berjalan dengan baik. Selama kegiatan penyuluhan berlangsung, para peserta antusias memperhatikan materi yang disampaikan oleh masing-masing narasumber. Selain itu, peserta juga memberikan respon ketika diajukan pertanyaan-pertanyaan seputar materi yang sedang diberikan oleh narasumber. Sebaliknya, para peserta juga mengajukan pertanyaan kepada narasumber, sehingga diskusi berjalan dua arah dan aktif. Beberapa pertanyaan yang diajukan oleh peserta, diantaranya cara menanam jahe instan di *polybag*/karung, perbaikan/pengembangan kemasan produk yang menarik bagi konsumen, cara menetapkan harga jual yang tepat, pembukuan arus kas yang benar, dan beberapa media *online* yang dapat digunakan sebagai marketplace penjualan jahe instan produksi KWT Harapan Jaya. Berbekal materi yang sudah disiapkan oleh tim pengabdian kepada masyarakat, maka permasalahan-permasalahan yang diajukan tersebut dapat diberikan solusi dan diharapkan dapat diimplementasikan secara bertahap pada masa-masa yang akan datang.

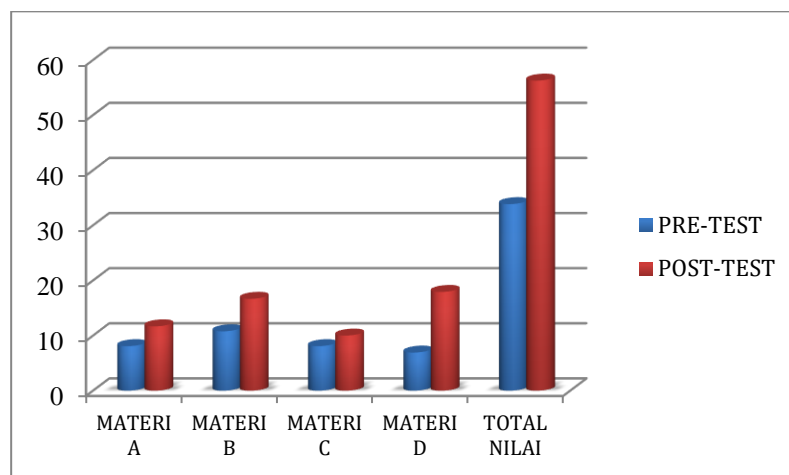
Adapun kegiatan pendampingan dilakukan dalam rangka penerapan bauran pemasaran produk mengenai unsur kemasan, termasuk logo dan label kemasan. Peserta antusias dalam menyampaikan kekurangpahaman, ketidaktahuan, dan keluhan/permasalahan/hambatan terkait kemasan jahe instan produksi KWT Harapan Jaya. Kemudian, tim memberikan saran dan tips dalam meningkatkan tampilan kemasan

jahe instan produksi KWT Harapan Jaya. Diharapkan produk jahe instan yang dihasilkan oleh KWT Harapan Jaya dapat bertransformasi menjadi produk dengan kemasan yang lebih baik, unik, dan mempunyai ciri khas atau identitas produk yang dapat dilihat dari logo dan label kemasan.

## Hasil Evaluasi Akhir

Setelah dilakukan evaluasi awal dan proses, selanjutnya dilakukan evaluasi akhir kegiatan untuk mengetahui dampak dan manfaat kegiatan terhadap anggota KWT, serta keberlanjutan program. Evaluasi ini dilakukan di akhir sesi penyuluhan. Evaluasi akhir dilakukan dengan melakukan post-test. Soal post-test yang diberikan adalah soal yang sama saat dilakukan pre-test sebelum dilakukan kegiatan penyuluhan, sehingga dapat diketahui persentase perubahan pengetahuan peserta berdasarkan indikator yang sama.

Berdasarkan hasil post-test, tingkat pengetahuan peserta mengenai pengadaan bahan baku jahe merah dan bauran pemasaran jahe instan meningkat sebesar 66,17 persen. Peningkatan pengetahuan peserta terjadi pada semua materi penyuluhan yang telah diberikan oleh tim (dapat dilihat pada Gambar 1). Hal ini menunjukkan bahwa penyuluhan yang telah diberikan oleh tim pengabdian kepada masyarakat efektif dalam meningkatkan pengetahuan peserta. Peningkatan hasil rata-rata nilai pre-test dan post-test peserta kegiatan dapat dilihat pada Tabel 1.



Gambar 1. Peningkatan rata-rata nilai hasil pre-test dan post-test

Jika ditinjau secara parsial, pengetahuan peserta terhadap materi pemasaran dan promosi melalui media online meningkat sangat signifikan dibandingkan ke tiga materi yang lain, yaitu sebesar 158,67 persen. Rata-rata nilai hasil pre-test pada materi ini menunjukkan nilai paling kecil, namun setelah dilakukan penyuluhan, rata-rata nilai

menjadi paling tinggi. Materi ini berkaitan dengan tujuan dan manfaat pemasaran dan promosi melalui media online serta karakteristik iklan online yang dapat menarik konsumen. Pada dasarnya, peserta kegiatan memahami pentingnya pemanfaatan media online dalam rangka meningkatkan pemasaran dan promosi produk di era digital seperti sekarang ini, namun dalam praktiknya, peserta memiliki keterbatasan pengetahuan dan keterampilan dalam menggunakan media sosial serta membuat iklan/promosi yang menarik bagi konsumen.

*Tabel 1.* Rata-rata nilai hasil pre-test dan post-test

Materi	Nomor Pertanyaan	Rata-Rata Nilai		Peningkatan (%)
		Pre-test	Post-test	
A. Pengadaan Bahan Baku Jahe	1	1,15	3,75	44,80
	2	1,15	2,92	
	3	3,08	2,92	
	4	1,15	1,25	
	5	1,54	0,83	
<b>Rata-Rata Nilai Materi A</b>		<b>8,08</b>	<b>11,7</b>	
B. Pengembangan Produk	6	2,69	3,33	54,78
	7	2,31	3,75	
	8	2,69	4,17	
	9	3,08	3,75	
	10	0,00	1,67	
<b>Rata-Rata Nilai Materi B</b>		<b>10,77</b>	<b>16,67</b>	
C. Penetapan Harga Jual dan Pembukuan	11	3,08	2,92	23,76
	12	0,00	2,08	
	13	0,38	2,08	
	14	2,31	2,08	
	15	2,31	0,83	
<b>Rata-Rata Nilai Materi C</b>		<b>8,08</b>	<b>10,00</b>	
D. Pemasaran dan Promosi Online	16	3,08	5,00	158,67
	17	0,77	3,75	
	18	1,92	3,75	
	19	0,77	2,08	
	20	0,92	3,33	
<b>Rata-Rata Nilai Materi D</b>		<b>6,92</b>	<b>17,90</b>	
<b>Total Rata-Rata Nilai Materi A + B + C + D</b>		<b>33,85</b>	<b>56,25</b>	<b>66,17</b>

Di sisi lain, peningkatan pengetahuan peserta mengenai materi penetapan harga jual dan pembukuan memiliki persentase peningkatan paling kecil, yaitu sebesar 23,76

persen. Kecilnya peningkatan pengetahuan anggota KWT Harapan Jaya untuk materi ini diduga karena materi ini merupakan pengetahuan yang baru bagi peserta. Selain itu, materi ini dianggap rumit karena penghitungan harga jual produk menggunakan rumus-rumus yang baru dikenal. Meskipun peningkatan pengetahuan pada materi ini relatif lebih kecil dibandingkan materi penyuluhan lainnya yang diberikan oleh tim, namun penyuluhan yang diberikan tentang pembukuan sedikitnya mampu memberikan pemahaman kepada KWT Harapan Jaya untuk memperbaiki pembukuan usahanya, sebab pencatatan arus kas dan pengelolaan dana usaha yang tidak tepat menyebabkan informasi yang tidak efektif. Hal ini akan berakibat kepada pengambilan keputusan yang kurang tepat. Menurut Suteno dan Rabiansyah (2020), perangkat administrasi kelembagaan yang baik dan benar diperlukan sebagai bahan informasi bagi kelompok maupun pihak lain, seperti usaha, permodalan, jaringan kerjasama dan lain-lain. Oleh karena itu, sudah sepatutnya sebuah organisasi kelembagaan petani yang kuat dan maju mempunyai administrasi kelompok yang baik dan benar untuk menunjang semua aktivitas kelompok.

Untuk materi administrasi pembukuan dan penetapan harga jual diperlukan penyuluhan dan pelatihan yang lebih intensif. Berdasarkan hasil wawancara dan diskusi, pembukuan arus kas (pengeluaran dan pemasukan) dalam pembuatan jahe instan KWT Harapan Jaya belum dilakukan dengan baik, sehingga penetapan harga jual bukan berdasarkan perhitungan yang tepat. Selama ini anggota KWT Harapan Jaya menetapkan harga jual produknya hanya berdasarkan perkiraan, belum melakukan penghitungan dengan cermat. Penetapan harga jual diperkirakan dari selisih antara biaya bahan dan pendapatan yang diperoleh dari penjualan produk. Dalam hal ini belum memperhitungkan tenaga kerja, penyusutan alat, dan pengeluaran lain, seperti biaya bahan bakar. Dari aspek pembukuan, walaupun pengurus KWT sudah melakukan pencatatan, tetapi sebatas catatan-catatan bahan yang penting saja, tidak mencatat secara keseluruhan, dimana secara akuntansi belum bisa dikatakan benar. Oleh karena itu, diberikan pemahaman bahwa dalam menjalankan suatu usaha sekecil apapun harus mencatat semua pengeluaran/pembelanjaan, sebab pembukuan keuangan dalam suatu usaha bersama dapat menjadi sebuah parameter kemajuan atau kemunduran usaha tersebut. Tim pengabdian kepada masyarakat menekankan kepada pengurus KWT Harapan Jaya untuk tertib mencatat pemasukan dan pengeluaran setiap kali produksi serta tidak lagi menggabungkan antara keuangan usaha dengan keuangan pribadi. Menurut Muzakki, *et al* (2021), kegiatan edukasi bagi pelaku UMKM perlu dilakukan dengan tujuan agar memahami dan menguasai pembukuan serta menulis laporan keuangan sehingga, dapat mempermudah akses pengajuan pembiayaan ke perbankan untuk meningkatkan skala usahanya.

Berdasarkan hasil evaluasi akhir yang telah diuraikan tersebut, kegiatan



penyuluhan memberikan dampak positif terhadap pengetahuan peserta mengenai pengadaan bahan baku jahe merah dan bauran pemasaran. Hal tersebut terbukti dari nilai rata-rata hasil post-test yang meningkat pada semua bidang materi. Namun dalam praktiknya, pengetahuan dan keterampilan pengurus dan anggota KWT Harapan Jaya, terutama dalam digital marketing sebagai upaya meningkatkan penjualan produk dan penetapan harga jual jahe instan masih terbatas, sehingga perlu penguatan keterampilan melalui pelatihan dan pendampingan. Oleh sebab itu, diharapkan program pembinaan kepada KWT Harapan Jaya oleh tim pengabdian kepada masyarakat Jurusan Agribisnis dapat terus berlanjut, sehingga program selanjutnya tim dapat memberikan pendampingan dan pelatihan secara lebih intensif dan pada akhirnya dapat memaksimalkan pendapatan dan kesejahteraan anggota KWT Harapan Jaya

## Kesimpulan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat dalam Pembinaan KWT Harapan Jaya dalam Penerapan Bauran Pemasaran Jahe Instan berjalan dengan baik dan dapat meningkatkan pengetahuan anggota KWT Harapan Jaya mengenai pengadaan bahan baku jahe merah dan bauran pemasaran sebesar 66,17 persen. Peserta kegiatan antusias mengikuti kegiatan pengabdian kepada masyarakat terlihat dari persentase kehadiran sebesar 65 persen (lebih dari 50 persen anggota aktif) dan diskusi berjalan lancar serta aktif. Dalam penerapan pengembangan kemasan produk, tertib pembukuan usaha, penetapan harga jual jahe instan, pemanfaatan media sosial dalam pemasaran dan promosi jahe instan KWT Harapan Jaya, diperlukan waktu yang lebih panjang untuk mengevaluasinya.

Berdasarkan hasil kegiatan pembinaan yang telah dilakukan oleh Tim Pengabdian Kepada Masyarakat, maka peningkatan pengetahuan dan keterampilan KWT Harapan Jaya dalam pengembangan kemasan produk, tertib pembukuan usaha, penetapan harga jual jahe instan, pemanfaatan media sosial dalam pemasaran dan promosi jahe instan perlu ditindaklanjuti. Selanjutnya, KWT Harapan Jaya juga perlu mengajukan ijin usaha (PIRT) dan ijin edar, sehingga jahe instan produksi KWT Harapan Jaya yang sudah dikemas lebih menarik dapat masuk ke ritel-ritel moderen.

## Pengakuan/Acknowledgements

Ucapan terima kasih diberikan kepada Fakultas Universitas Lampung yang telah mendanai kegiatan pengabdian ini. Ucapan terima kasih juga kepada semua pengurus dan anggota KWT Harapan Jaya Kecamatan Rajabasa Kota Bandar Lampung yang bersedia menjadi mitra dan bekerjasama dengan baik, serta Ibu Susilowati selaku PPL

Kecamatan Rajabasa Kota Bandar Lampung yang telah mendampingi KWT Harapan Jaya selama kegiatan pengabdian ini berlangsung.

### **Daftar Pustaka**

- Aryanta, I. W. R. 2019. Manfaat Jahe Untuk Kesehatan. *Jurnal Widya Kesehatan*. Vo. 1(2) : 39-43.
- Dzulfikar, A., S. Jahroh, dan M.M. Ali. 2021. Strategi Peningkatan Kepuasan Konsumen Jahe Sang Jawa di Masa Pandemi Covid-19 Dengan Pendekatan *Importance Performance Analysis*. *Jurnal Aplikasi Manajemen dan Bisnis*. Vol. 7(3) : 681-693.
- Muzakki, M.F., A. M. Kartini, B. F. Patricia, E. Bagasunanda, M.S. Baihaqi, N. Mahmudah, R. Marlano, S. Stacia, dan L. Kartika. 2021. Strategi Peningkatan Kapasitas UMKM melalui Program Pemberdayaan di Wilayah Jakarta Timur. *Agrokreatif: Jurnal Ilmiah Pengabdian kepada Masyarakat*, 7(3) : 209-220.
- Nuryono. 2019. Peran Kelompok Wanita Tani (KWT) Mendukung Pelaksanaan Materi Penyuluhan Pertanian. <http://cybex.pertanian.go.id/ /artikel/peran-kelompok-wanita-tani-kwtmendukungpelaksanaan-materi-penyuluhan-pertanian/>. Diakses pada 31 Januari 2022.
- Setiawati, E dan S. Rozinah. 2020. Pemberdayaan Ibu-Ibu Rumah Tangga Dalam Upaya Meningkatkan Ekonomi Keluarga Melalui Pengelolaan Usaha Rumahan di Tangerang Selatan. *Aksiologi: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*. 4(2): 231 – 240.
- Solihin, E., A. Sandrawati, dan W. Kurniawan. 2018. Pemanfaatan pekarangan rumah untuk budidaya sayuran sebagai penyedia gizi sehat keluarga. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*. 2(8) : 590-593.
- Sudiyono, 2002. *Pemasaran Pertanian*. Universitas Muhammadiyah Malang. Malang.
- Suteno dan H. Rabiansyah. 2020. *Draf Pembukuan dan Administrasi Kelompok Tani Program Readsi Kab. Sambas dan Kab. Sanggau Provinsi Kalimantan Barat*. Kalbar.
- Sugiatno, H. Susanto, dan N. Nurmauli. 2022. Penyuluhan Intensifikasi Pekarangan dengan Tanaman Obat pada KWT Delima Dusun Karang Endah Desa Karang Anyar, Jati Agung, Lampung Selatan. *Jurnal Pengabdian Fakultas Pertanian Universitas Lampung*. 1(1) : 1-10.
- Shinta, A. 2011. *Manajemen Pemasaran*. Universitas Brawijaya Press (UB Press). Malang.
- Sumarsono, S. 2009. *Teori dan Kebijakan Publik Ekonomi Sumber Daya Manusia*. Graha Ilmu. Yogyakarta
- Yamit, Z. 2011. *Manajemen Produksi dan Operasi, Edisi Pertama*. Ekonisia. Yogyakarta.