

**LAPORAN**  
**PENGABDIAN MASYARAKAT**  
**SKEMA: STIMULUS**



**PENGOLAHAN INOVASI OBAT TRADISIONAL DAN STRATEGI MARKETING MIX**  
**SEDIAAN GUMMY BAWANG DAYAK**

- |  |                         |
|--|-------------------------|
| <b>1. Rezqi Handayani, S.Farm., M.P.H., M.Si</b> | <b>NIDN. 1120038802</b> |
| <b>2. Nurul Qamariah, S.Pd., M.Si</b>            | <b>NIDN. 1109029001</b> |
| <b>3. Dibyo Waskito Guntoro, M.Pd</b>            | <b>NIDN. 1110049401</b> |

Dibiayai oleh Universitas Muhammadiyah Palangkaraya Tahun Anggaran 2021 Sesuai dengan Surat Perjanjian Penugasan Pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat Nomor. 021/PTM.63.R7/LP2M/2/P/2021 Tanggal 02 Juni 2021

**PROGRAM STUDI FARMASI**  
**FAKULTAS ILMU KESEHATAN**  
**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALANGKARAYA**  
**DESEMBER 2021**

HALAMAN PENGESAHAN LAPORAN  
PENGABDIAN MASYARAKAT

Judul : Pengelolaan Inovasi Obat Tradisional dan Strategi *Marketing Mix*  
Sediaan *Gummy* Bawang Dayak  
Nama Ketua : apt. Rezqi Handayani, M.P.H  
NIDN : 1120038802  
Jabatan Fungsional : Lektor  
Program Studi : D-III Farmasi  
Nomor HP : 081290326276  
Alamat Email : [rezqihandayani79@gmail.com](mailto:rezqihandayani79@gmail.com)  
Nama Anggota 1 : Nurul Qamariah, M.Si  
Program Studi : D-III Farmasi  
Nama Anggota 2 : Dibyo Waskito Guntoro, M.Pd  
Program Studi : Pendidikan Ekonomi  
Mahasiswa yang  
Terlibat : 1. Nama/NIM : David Jeferson/ 20.71.023475  
2. Nama/NIM : Lisanovriantika/ 19.71.021593  
Alumni : Heni Rusnita Amd. Farm  
Staf : Ardi Akbar Tanjung, S.H  
Biaya : Rp.10.000.000,-

Paraf Kaprodi D-III Farmasi  apt. Nurul Chusna, M.sc NIK. 150601014	Pengabdian yang dilaporkan sesuai dengan Rencana Induk Riset Pengabdian yang dilaporkan sesuai dengan bidang keilmuan PS Pengabdian yang dilaporkan melibatkan mahasiswa Laporan Pengabdian Sudah Terdata di Prodi
---	---

Palangka Raya, 7 Desember 2021

Ketua,



apt. Rezqi Handayani, M.P.H  
NIDN. 1120038802



## RINGKASAN

Saat ini semua masyarakat sedang menagelai permasalahan pada sekot kesehatan akibat adanya pandemic Covid1-9 yang melanda semua negara di dunia. Semua upaya dilakukan untuk memutus mata rantai Covi-19. Salah satu upaya yang dapat dilakulan oleh masyarakat secara mandiri adalah meningkatkan sistem imunitas dengan mengkonsumsi ramuan tradisional yang berasal dari bahan alam. Salah satu tumbuhan yang dapat meningkatkan sistem imun tubuh adalah umbi Bawang Dayak. Tetapi seiring dengan maraknya penggunaan bahan alam sebagai obat tradisional, membuat pengolahan dan pemanfaatan bahan bakunya tidak dilakukan secara standar. Minimnya informasi terkait pengolahan umbi Bawang Dayak yang sesuai dengan standar membuat keamanan serta efektifitasnya tidak terjamin. Selain itu pengolahan umbi Bawang dayak masih bersifat tradisional atau sederhana, sehingga perlu adanya inovasi sediaan dari bahan baku umbi Bawang Dayak yang dapat dengan mudah untuk dikonsumsi serta dapat menarik semua golongan usia untuk mengkonsumsinya.

Mitra pada kelompok ini adalah siswa/siswi SMK Kesehatan Muhammadiyah Kota Palangkaraya jurusan Farmasi. Kelompok mitra berada pada golongan usia yang dengan mudah menerima informasi serta memiliki rasa ingin tahu yang cukup besar. Dengan memilih para siswa/siswi SMK Muhammadiyah Kota Palangkaraya, harapannya hasil dari kegiatan pengabdian yang akan dilakukan dapat meningkatkan pengetahuan mitra terhadap pengolahan bahan baku obat tradisional terutama dengan membuat sebuah inovasi dari umbi Bawang Dayak. Selain itu kegiatan ini dapat meningkatkan motivasi mitra untuk belajar proses pemasaran sebuah produk obat tradisional sehingga dapat memberikan peluang bisnis bagi mitra. Kegiatan pengabdian akan dilaksanakan di sekolah SMK Muhammadiyah Kota Palangkaraya dengan mitra yang merupakan kelompok masyarakat yang tidak produktif secara ekonomi berjumlah 50 orang siswa/siswi. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan adalah tahap 1 yaitu Pelatihan Pengolahan Bahan Baku Obat yang Terstandar yang dilakukan secara online dengan menggunakan aplikasi zoom meeting. Pada kegiatan ini diberikan penyampaian materi oleh anggota tim Nurul Qamariah, M.Si terkait pembuatan simplisia terstandar. Kegiatan kedua yaitu Pelatihan Pengolahan dan Pemanfaatan Umbi Bawang Dayak Menjadi Sediaan Obat Tradisional yang dilaksanakan secara offline dengan pemberian materi serta praktek secara langsung pembuatan formulasi gummy umbi Bawang Dayak oleh ketu tim apt.Rezqi Handayani, M.P.H dan kegiatan ketiga adalah Pelatihan Strategi Pemasaran STP dan Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*) yang dilaksnakan secara online dengan pemberian materi oleh Dibyo Waskito Guntoro, M.Pd. Pada kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini tim memberikan lemari pengering simplisia kepada mitra dengan harapan menjadi salah satu alat penunjang bagi mitra untuk menghasilkan bahan baku simplisia yang terstandar serta mampu menghasilkan inovasi sediaan farmais dengan berbahan dasar tumbuhan obat asal Kalimantan Tengah. Proses pengamatan dan analisis peningkatan pengetahuan siswa dilakukan berupa tes *pre-test* dan *post-test*. Informasi serta keterampilan yang diberikan pada kegiatan pengabdian ini dapat menjadi sumber inspirasi para siswa siswi untuk menghasilkan sebuah sediaan farmasi tradisional yang dapat menjadi produk khas bagi sekolah serta dapat menghasilkan produk yang dapat dikomersialkan sehingga menjadi peluang bisnis bagi mitra.

## **BAB I. PENDAHULUAN**

Hidup sehat tanpa mengalami gangguan kesehatan adalah dambaan setiap orang. Terlebih di era modern ini yang menuntut setiap orang selalu aktif berkarya dan berprestasi. Oleh karena itu, kesehatan sangat penting dan menjadi “barang berharga” yang harus dirawat. Gaya hidup kembali ke alam (*back to nature*) yang menjadi tren saat ini membawa masyarakat kembali memanfaatkan bahan alam, termasuk pengobatan dengan tanaman berkhasiat obat<sup>1</sup>. Obat tradisional adalah bahan atau ramuan bahan yang berupa bahan tumbuhan, bahan hewan, bahan mineral, sediaan sarian (galenik) atau campuran dari bahan tersebut yang secara turun temurun telah digunakan untuk pengobatan, dan dapat diterapkan sesuai dengan norma yang berlaku di masyarakat<sup>2</sup>. Salah satu provinsi di Indonesia yang mempunyai potensi besar dalam pengembangan pengobatan tradisional adalah Kalimantan Tengah. Hal ini dikarenakan Kalimantan Tengah memiliki hutan yang sangat luas dan kaya akan tumbuhan hutan yang berkhasiat obat (THBO). Tak hanya itu, pengetahuan pengobatan tradisional dengan menggunakan tumbuhan yang diwariskan secara lisan dari generasi ke generasi pada etnis asli di Kalimantan juga sangat banyak. Potensi tumbuhan obat di hutan Kalimantan adalah terbesar di berbagai kawasan hutan dengan tingkat keanekaragaman yang tinggi, beragam habitus, dan bagian yang digunakan<sup>3</sup>.

Saat ini seluruh dunia sedang menghadapi wabah virus Covid19, tidak terkecuali Indonesia. Setiap harinya kasus Covid19 terus meningkat dan sampai saat ini belum ada ditemukannya obat yang secara spesifik dapat membunuh virus Covid19. Saat ini upaya yang bisa dilakukan adalah melakukan upaya preventif atau pencegahan untuk memutus mata rantai penyebaran Covid19. Salah satu upaya preventif yang bisa dilakukan oleh masyarakat secara mandiri adalah dengan terus berusaha hidup sehat salah satunya adalah dengan meningkatkan sistem imun tubuh. Peningkatan sistem imun tubuh dapat menjadi salah satu upaya untuk mencegah tertularnya virus Covid19. Peningkatan sistem imun tubuh dapat dilakukan dengan mengkonsumsi suplemen atau vitamin sintetik. Selain itu masyarakat peningkatan sistem imun tubuh dapat dilakukan dengan mengkonsumsi ramuan atau obat tradisional yang berasal dari bahan alam yang ada disekitar lingkungan tempat tinggal.

Tetapi permasalahan yang ada saat ini masih banyak masyarakat yang menggunakan obat tradisional tanpa mengetahui kemaan serta khasiatnya. Kalimantan Tengah merupakan salah satu provinsi dimana masyarakat setempat telah menggunakan bahan alami sebagai obat tradisional secara turun menurun. Salah satu tumbuhan yang telah digunakan masyarakat secara turun menurun adalah tumbuhan Bawang Dayak. Secara empiris umbi Bawang Dayak telah digunakan oleh suku Dayak di Kalimantan Tengah sebagai salah satu bumbu dalam

masakan dan juga digunakan pada terapi pengobatan. Umbi Bawang Dayak telah digunakan oleh masyarakat di Kalimantan Tengah sebagai obat tradisional untuk mengobati berbagai macam penyakit baik penyakit ringan seperti demam, diare, dan batuk tetapi umbi Bawang Dayak juga digunakan untuk penyakit kronis seperti untuk mengobati infeksi pada luka, diabetes mellitus, hepatitis, tumor serta kanker. Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan umbi Bawang Dayak mengandung metabolit sekunder yaitu flavonoid, polifenol, alkaloid, kuinon, tanin, steroid, monoterpenoid dan seskuiterpenoid<sup>4</sup>.

Adanya kandungan metabolit sekunder pada umbi Bawang Dayak membuktikan secara ilmiah bahwa umbi Bawang Dayak memiliki efek farmakologis dan dapat dijadikan obat tradisional. Oleh karena itu saat ini umbi Bawang Dayak menjadi salah satu bahan baku sediaan obat tradisional yang mempunyai peluang yang besar untuk dikembangkan. Banyak masyarakat baik yang berasal dari Kalimantan Tengah ataupun diluar provinsi yang mengkonsumsi sediaan obat tradisional yang diolah dari umbi Bawang Dayak. Banyak usaha kecil, menengah dan mikro (UMKM) di Kalimantan tengah yang telah memproduksi produk obat tradisional yang berasal dari umbi Bawang Dayak seperti serbuk, kapsul, dan teh.

Pada kondisi pandemic Covid19 saat ini yang juga dihadapi oleh masyarakat di Provinsi Kalimantan Tengah, memberikan dampak yang sangat besar pada setiap sektor dimasyarakat tidak hanya pada sektor kesehatan. Pada sektor kesehatan pemanfaatan umbi Bawang Dayak menjadi salah satu upaya dalam pemutusan mata rantai penyebaran virus Covid-19. Saat ini mengkonsumsi vitamin sebagai salah satu upaya preventif dalam pencegahan penularan virus Covid-19. Pada dasarnya infeksi virus dapat terjadi pada kondisi tubuh yang kurang baik sistem imunnya. Pada proses penyembuhan pasien terinfeksi virus Covid-19, imunomodulator sebagai salah satu terapi pengobatan yang ditujukan untuk meningkatkan sistem imun pasien. Saat ini tidak hanya pasien Covid-19 saja yang perlu peningkatan sistem imun tubuh, tetapi masyarakat yang sehatpun perlu untuk mengkonsumsi vitamin untuk meningkatkan sistem daya tahan tubuh agar tidak mudah tertular dengan infeksi virus. Selain mengkonsumsi vitamin yang sudah dalam bentuk produk, masyarakat juga dapat mengkonsumsi tanaman obat yang memiliki khasiat dapat meningkatkan sistem imun tubuh<sup>5</sup>. Penggunaan umbi bawang dayak sebagai obat tradisional dapat menjadi salah satu pilihan masyarakat untuk meningkatkan daya tahan tubuh.

Permasalahan yang terjadi pada penggunaan umbi bawang Dayak adalah tidak semua kelompok usia dapat mengkonsumsi olahan obat tradisional dengan bahan baku umbi Bawang Dayak. Berdasarkan hasil observasi yang dilakukan produk-produk obat tradisional yang berbahan baku umbi Bawang Dayak sebagian besar hanya di konsumsi oleh golongan dewasa

atau orang tua. Hal ini dikarenakan produk umbi Bawang dayak yang dihasilkan masih dalam bentuk yang sederhana seperti serbuk, kapul dan the. Produk-produk ini hanya memiliki pangsa pasar pada golongan orang dewasa dan tidak cukup untuk menarik konsumen pada golongan usia remaja maupun anak-anak. Rasa pahit yang dihasilkan dari produk obat tradisional yang berbahan baku umbi Bawang Dayak juga merupakan salah satu alasan tidak semua lapisan masyarakat suka mengkonsumsi produk tersebut. Hal ini tentu menjadi sebuah tantangan bagi masyarakat untuk bisa membuat inovasi sediaan umbi Bawang Dayak yang dapat dikonsumsi semua golongan usia.

Target pada kegiatan ini adalah siswa/siswi SMK Muhammadiyah Kota Palangkaraya, yang salah satu minatnya adalah jurusan Farmasi. SMK Muhammadiyah Palangkaraya merupakan sekolah kejuruan yang didirikan untuk memberikan pengetahuan dan keterampilan kepada para siswa/siswa agar siap dalam menghadapi dunia kerja. Sejalan dengan tujuan tersebut harapannya kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang akan dilakukan dapat menambah pengetahuan serta keterampilan para siswa/siswa SMK dalam mengembangkan potensi lokal melalui pengembangan obat tradisional sehingga dapat menjadi peluang usaha baik bagi satuan pendidikan sekolah ataupun menjadi peluang bisnis bagi lulusan SMK Muhammadiyah Kota Palangkaraya.

## **BAB II. SOLUSI PERMASALAHAN**

Kondisi pandemi covid-19 yang sedang melanda saat ini banyak mempengaruhi beragam aspek, salah satunya aspek ekonomi. Aspek ekonomi secara makro maupun mikro sangat terdampak oleh kondisi pandemi covid-19, sehingga dibutuhkan penciptaan peluang-peluang usaha untuk membantu pergerakan laju ekonomi yang melamban. Stimulasi penciptaan peluang – peluang usaha salah satunya melalui pelatihan pengembangan produk berbasis potensi lokal serta pelatihan terkait kewirausahaan.

Kelompok mitra pada kegiatan pengabdian ini adalah siswa/siswa SMK Muhammadiyah Kota Palangkaraya. Sebagai sebuah sekolah kejuruan harapannya SMK Muhammadiyah Kota Palangkaraya dapat mempunyai produk usaha yang dapat dikembangkan sehingga dapat menjadi keunggulan satuan pendidikan tersebut. Selain itu dapat memberikan keterampilan tambahan bagi para siswa/siswai dalam mengembangkan sebuah produk serta keterampilan dalam memasarkan produk yang dibuat sehingga dapat menarik konsumen untuk mencobanya.

Solusi permasalahan yang ditawarkan pada kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk memberikan pengetahuan dan keterampilan kepada mitra terutama dalam membuat sebuah inovasi sediaan obat tradisional yang dapat dengan mudah untuk dikembangkan serta mengembangkan minat dan motivasi siswa dalam untuk terjun ke dunia wirausaha. Solusi pertama yang ditawarkan pada kegiatan ini adalah mengajarkan mitra untuk mengolah bahan baku obat tradisional sesuai dengan standar yang telah ditetapkan sehingga dapat menghasilkan produk obat tradisional yang berkualitas serta aman untuk digunakan. Selama ini banyak produk obat tradisional yang dijual oleh masyarakat tidak melalui pengolahan yang baik dan terstandar sehingga kualitas dan keamanannya tidak terjamin. Pengolahan bahan baku obat yang tidak terstandar akan membuat kadar mengurangi kadar zat aktif atau metabolit sekunder yang terkandung di bahan baku obat tradisional sehingga dapat mengurangi efektifitas produk obat yang dihasilkan terutama secara farmakologis. Mitra akan diajarkan bagaimana mengolah bahan baku umbi Bawang Dayak agar menjadi simplisia yang terstandar.

Solusi kedua yang ditawarkan adalah mitra dapat membuat sebuah inovasi sediaan obat tradisional dengan bahan baku umbi Bawang Dayak. Inovasi sediaan yang ditawarkan adalah mengolah simplisia umbi Bawang dayak menjadi produk sediaan Farmasi yaitu Gummy Bawang Dayak. Mitra akan diajarkan untuk mengolah umbi bawang semenjak dari panen hingga menjadi sebuah produk sediaan obat tradisional yang dapat dimanfaatkan baik untuk konsumsi keluarga maupun sebagai peluang bisnis. Pada kegiatan ini mitra akan diajarkan untuk membuat sebuah inovasi produk sediaan obat tradisional yang berbahan utama umbi

Bawang Dayak yaitu Gummy Bawang Dayak. Produk ini merupakan hasil dari penelitian yang telah dilakukan sebelumnya dan menjadi fokus utama tim pada setiap melakukan kegiatan pengabdian kepada masyarakat. Gummy Bawang Dayak menjadi sebuah inovasi baru untuk dapat menarik minat konsumen dari semua golongan umur. Rasa Bawang Dayak yang pahit dapat tertutupi sehingga remaja ataupun anak kecil dapat mengkonsumsinya. Selain itu produk ini dibuat dengan bentuk-bentuk yang menarik sehingga dapat menjadi salah satu daya jual untuk menarik minat konsumen. Luaran dari kegiatan ini diharapkan setiap mitra dapat memproduksi *Gummy Bawang Dayak* yang kualitasnya terjamin sehingga siap untuk dipasarkan.

Solusi ketiga yang ditawarkan pada pengabdian ini adalah memberikan keterampilan kewirausahaan pada mitra terutama dalam memasarkan produk *Gummy Bawang Dayak* sehingga dapat memberikan peluang bisnis bagi mitra. Pemaparan materi terkait dengan strategi pemasaran yang dapat dilakukan untuk mengembangkan usaha produk *Gummy Bawang Dayak* di Palangkaraya. Penjelasan materi mulai dari cara menentukan Segmentasi, Targeting dan Positioning (STP) usaha. Selain itu kita juga akan memperdalam materi terkait dengan analisis bauran pemasaran (*Marketing mix*). Pemberian materi mengenai strategi pemasaran menjadi penting dikarenakan ujung tombak dalam suatu usaha terletak pemasaran produk. Diharapkan setiap mitra dapat memasarkan produk *Gummy Bawang Dayak* sesuai dengan target konsumen yang ditentukan.

### BAB III. METODE PELAKSANAAN

#### 1. Lokasi Kegiatan

Lokasi pelaksanaan kegiatan adalah SMK Muhammadiyah Kota Palangkaraya.

#### 2. Metode Kegiatan

Metode yang digunakan dalam pengabdian ini adalah berupa kegiatan pemberian pengetahuan, keterampilan dan praktek secara langsung. Kegiatan pengabdian akan dilakukan dalam 3 (tiga) tahapan yaitu:

Tahap (1) : Pelatihan Pengolahan Bahan Baku Obat yang Terstandar

Tahap (2) : Pelatihan Pengolahan dan Pemanfaatan Umbi Bawang Dayak Menjadi Sediaan Obat Tradisional;

Tahap (3) : Pelatihan Strategi Pemasaran STP dan Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*)

Tahap (4) : Monitoring dan Evaluasi

Pada setiap tahapan kegiatan akan dilakukan monitoring dan evaluasi. Monev akan dilakukan menggunakan instrument pretest dan posttest. Hasil pretest dan posttest kemudian dianalisis untuk mengetahui tingkat pemahaman siswa tentang materi yang disampaikan pada pelatihan. Peserta pada kegiatan ini adalah kelompok masyarakat yang tidak produktif secara ekonomi yaitu siswa dan siswi SMK Muhammadiyah Kota Palangkaraya yang berjumlah 30 siswa. Pada setiap tahapan kegiatan akan menjadi tanggungjawab masing-masing tim pengabdian sesuai dengan kompetensi bidang ilmu masing-masing. Adapun pembagian tugas masing-masing tim pengabdian sebagai berikut:

No	Nama Tim	Jabatan Tim	Tahapan Kegiatan	Kompetensi Keilmuan
1.	Apt. Rezqi Handayani, M.P.H	Ketua	Pelatihan Pengolahan dan Pemanfaatan Umbi Bawang Dayak Menjadi Sediaan Obat Tradisional	Pengembangan tumbuhan obat tradisional, dan sebagai salah satu tim peneliti yang menghasilkan produk Gummy Umbi Bawang Dayak

2.	Nurul Qamariah, M.Si	Anggota 1	Pelatihan Pengolahan Bahan Baku Obat yang Terstandar	Pengembangan tumbuhan obat tradisional
3.	Dibyو Waskito Guntoro, M.Pd	Anggota 2	Pelatihan Strategi Pemasaran STP dan Bauran Pemasaran ( <i>Marketing Mix</i> )	Kewirausahaan

a. Pelatihan Pengolahan Bahan Baku Obat yang Terstandar

Pada tahap pertama ini kegiatan pengabdian mitra akan diberikan pengetahuan serta keterampilan dalam mengolah umbi Bawang Dayak segar menjadi simplisia atau bahan baku yang terstandar dan siap untuk diproduksi menjadi produk obat tradisional. Mitra akan diajarkan untuk mengolah bahan baku umbi Bawang Dayak sesuai dengan standar yang telah ditetapkan dalam pengolahan bahan baku obat tradisional. Mitra akan diajarkan untuk melakukan sortasi basah yaitu proses pemilihan simplisia dari bahan-bahan asing sesaat setelah dilakukan proses panen. Selanjutnya mitra akan diajarkan metode pencucian dan pengeringan umbi Bawang Dayak yang terstandar. Pada kegiatan ini mitra juga diajarkan melakukan sortasi kering dan perubahan bentuk dari rajangan Bawang Dayak menjadi simplisia serbuk untuk dijadikan bahan baku produk sediaan herbal. Pada kegiatan ini mitra dilibatkan secara langsung untuk mengolah bahan baku umbi Bawang Dayak. Dalam upaya untuk mendukung proses pengolahan umbi bawang dayak menjadi simplisia yang terstandar, tim akan membagikan beberapa alat yang dibutuhkan termasuk wadah penyimpanan simplisia serbuk umbi Bawang Dayak. pada kegiatan ini tim akan membuat sebuah lemari pengering sederhana yang berfungsi untuk mengeringkan bahan baku umbi Bawang dayak dalam jumlah yang besar. Lemari pengering ini nantinya akan kami berikan kepada mitra agar nantinya alat ini dapat dimanfaatkan oleh mitra untuk dapat membuat produk obat tradisional dalam jumlah yang besar.



Gambar 1. Contoh Lemari Pengering Simplisia

b. Pelatihan Pengolahan dan Pemanfaatan Umbi Bawang Dayak Menjadi Sediaan Obat Tradisional

Pada kegiatan kedua ini mitra akan diberikan pengetahuan serta keterampilan dalam mengolah simplisia umbi Bawang Dayak menjadi produk sediaan obat tradisional. Mitra akan diajarkan untuk membuat sebuah produk inovasi dari umbi Bawang Dayak yaitu *Gummy Bawang Dayak*. *Gummy Bawang Dayak* merupakan sebuah inovasi yang dikembangkan untuk meningkatkan nilai jual dari simplisia Bawang Dayak serta memberikan pilihan sediaan obat tradisional yang dapat dikonsumsi oleh semua lapisan masyarakat. Selain itu dengan adanya *Gummy Bawang Dayak* dapat menjadi peluang bisnis mitra dan akan menjadi produk unggulan sekolah yang dapat dikembangkan. Bawang Dayak merupakan salah satu tumbuhan khas Kalimantan Tengah yang sejak dulu telah dipercaya masyarakat sebagai obat tradisional. Penelitian-penelitian ilmiah telah banyak dilakukan untuk membuktikan khasiat atau efek Farmakologi yang dimiliki oleh Bawang Dayak. Salah satu efek terapi Farmakologis dari bawang dayak yang mencuri perhatian banyak pihak adalah khasiatnya sebagai antikanker. Hal inilah yang menjadi dasar kami saat melakukan penelitian dalam pengembangan produk sediaan obat tradisional dari umbi Bawang Dayak yang dapat dikonsumsi dengan mudah oleh semua lapisan masyarakat sehingga terdapat sediaan *Gummy Bawang Dayak*. *Gummy* sendiri merupakan sediaan permen yang kenyal dan ditujukan untuk hancur dan larut di dalam mulut. Berdasarkan observasi di lapangan sediaan *Gummy* merupakan sediaan yang sangat diminati oleh masyarakat terutama anak-anak karena rasanya yang manis sehingga dapat menutupi rasa obat yang pahit. Saat ini belum ditemukan adanya sediaan *Gummy Bawang Dayak*. *Gummy Bawang Dayak* dibuat dari campuran infusa Bawang Dayak dengan beberapa zat tambahan. Secara empiris di masyarakat Bawang Dayak dikonsumsi dengan direbus kemudian airnya diminum. Cara perebusan tersebut dalam bidang Farmasi disebut dengan infusa. Infusa adalah metode ekstraksi panas untuk membuat ekstrak/ menyari

simplisia Bawang Dayak. Formulasi *Gummy* Bawang Dayak yang akan dibuat dalam kegiatan pengabdian ini adalah:

R/ Infusa Bawang Dayak	30 mL
Gelatin	70 gram
Sirup Simplex	60 ml
Jelly rasa mangga	10 gram
Sorbitol	2,5 gram
Minyak Jagung	5 ml
Gom Arab	3 gram
m.f gummy	XX

Infusa Bawang dayak dibuat dengan merebus simplisia umbi Bawang Dayak dalam air mendidih selama 15 menit pada suhu 90°C. Setelah mendidih kemudian didinginkan dan disaring. Hasil yang didapat infusa Bawang Dayak berwarna merah bening dengan rasa yang pahit. Setelah infusa umbi Bawang Dayak didapatkan kemudian selanjutnya dilakukan pembuatan *Gummy* Bawang Dayak. Pembuatan *Gummy* Bawang Dayak sangat mudah, dan dapat dilakukan oleh siapa saja, setelah menimbang semua bahan dengan melarutkan semua bahan padat (gelatin, gom dan jelly) kedalam infusa Bawang Dayak, dan panaskan sebentar untuk membantu proses pelarutan hingga homogen, dan gummy siap di cetak dalam cetakan *jelly mold*, kemudian dinginkan. Disini akan digunakan freezer untuk mempercepat proses pendinginan.

Pada kegiatan ini mitra akan diberikan bahan-bahan yang dibutuhkan untuk mengolah umbi Bawang dayak menjadi sediaan Gummy.



Gambar 2. Produk *Gummy* Bawang Dayak

c. Pelatihan Strategi Pemasaran STP dan Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*)

Pada kegiatan ketiga mitra akan diberikan materi terkait dengan strategi pemasaran STP dan bauran pemasaran. STP sendiri merupakan kepanjangan dari Segmentasi, Targeting dan Positioning. Tujuan dari pemberian materi ini adalah agar mitra dapat menentukan target konsumen produk Gummy Bawang Dayak agar produk yang diproduksi tepat sasaran. Dalam pelatihan ini, mitra akan langsung belajar secara teori maupun praktik bagaimana cara menentukan target konsumen. Pelatihan akan dikemas secara menarik, dan menyenangkan dengan ditambah permainan sesuai dengan materi yang diberikan.

Secara teknis, pelatihan akan diawali dengan membagi kelompok kecil yang terdiri dari 3-5 orang dalam satu kelompok. Kemudian, setiap kelompok akan diberikan kasus dan sebuah produk untuk menentukan STP. Tujuan dari pelatihan ini agar mitra dapat memahami secara mendalam bagaimana menentukan target konsumen secara tepat sasaran. Setelah mitra dapat menentukan target konsumen, pelatihan akan dilanjutkan dengan materi analisis bauran pemasaran (*marketing mix*). Analisis bauran pemasaran terdiri dari 4 komponen yang biasanya disebut dengan 4P, *Product, Place, Promotion* dan *Price*. *Product* (produk) merupakan bagaimana tampilan produk usaha kita apakah menarik target konsumen atau tidak. Pada komponen ini, produk meliputi komposisi, kebermanfaatan dan tampilan kemenarikan dari produk. Oleh karena itu, mitra akan diberikan pemahaman untuk bisa mengemas produk semenarik mungkin agar target konsumen tertarik untuk membelinya. Komponen selanjutnya yaitu *Place* (tempat). Tempat yang dimaksud adalah lokasi dimana usaha itu dijalankan yang meliputi lokasi produksi, dan lokasi penjualan. Termasuk strategi menentukan lokasi juga menjadi penting untuk dibahas secara mendalam. Komponen lainnya itu *price* (harga) baik harga modal dan harga jual ke konsumen. Penentuan harga ini bermacam-macam dan akan dijelaskan secara detail satu persatu. Penentuan harga juga disesuaikan dengan target konsumen yang telah ditentukan, jangan sampai harga terlalu tinggi dari pendapatan target konsumen ataupun sebaliknya harga yang terlalu rendah. maka penentuan harga juga dapat kita pertimbangkan produk pesaing yang sejenis. Komponen terakhir yaitu *promotion*. Promosi merupakan cara yang dilakukan pengusaha untuk menarik calon konsumen dengan berbagai penawaran. Bentuk promosi dapat dilakukan diberbagai cara, baik media cetak, (brosur, koran atau majalah), media online/sosial media (instagram, facebook, tiktok, youtube). Penentuan promosi yang dilakukan harus menyesuaikan kembali dengan target yang telah ditentukan. Harapannya dengan pelatihan ini, mitra secara sistematis dapat menjalankan usaha dengan analisis dan perhitungan yang tepat.

#### d. Monitoring dan Evaluasi

Kegiatan monitoring dan evaluasi kegiatan dilakukan pada setiap tahapan kegiatan pengabdian. Kegiatan ini akan dilakukan dengan memberikan Pretest dan Posttest kepada mitra. Pretest akan diberikan sebelum kegiatan berlangsung, hal ini dilakukan untuk mengetahui sejauh mana pengetahuan mitra terhadap kegiatan yang akan dilakukan. Dan posttest akan dilakukan setelah kegiatan pengabdian selesai, hal ini dilakukan untuk mengetahui apakah terjadi perubahan pengetahuan setelah mitra mendapatkan informasi dan keterampilan dari kegiatan yang telah dilakukan. Instrument yang akan diberikan juga selain mengukur pengetahuan mitra, juga akan mengukur keterampilan mitra pada setiap tahapan kegiatan. Instrument yang digunakan untuk pretest dan posttest terdiri dari beberapa pertanyaan yang dibuat dalam bentuk Google Form untuk memudahkan mitra dalam menjawab. Hasil dari pretest dan posttest selanjutnya akan dilakukan analisis untuk mengetahui apakah kegiatan pengabdian yang dilakukan memberikan dampak bagi mitra.

## **BAB IV. HASIL DAN PENCAPAIAN**

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilaksanakan sebagai salah bentuk kontribusi Universitas Muhammadiyah Palangkaraya untuk meningkatkan derajat kesehatan dan kemakmuran masyarakat setempat. Sasaran dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang telah dilaksanakan ini adalah siswa/siswa sekolah kejuruan Farmasi SMK Muhammadiyah Palangkaraya. Siswa/siswa merupakan pemuda penerus bangsa yang mempunyai peran penting dalam memajukan bangsa serta meningkatkan derajat kesehatan masyarakat. Melalui siswa/siswa di jurusan Farmasi SMK Muhammadiyah Palangkaraya, harapan informasi terkait penggunaan obat tradisional yang aman dan terjamin kualitasnya dapat menyebar ke lingkungan masyarakat terutama di kota Palangkaraya. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini merupakan lanjutan dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang telah dilaksanakan pada tahun sebelumnya. Pada tahun sebelumnya tim telah membuat sebuah kebun tanaman obat yang kemudian diberikan kepada sekolah untuk dirawat dan dimanfaatkan baik untuk media pembelajaran ataupun untuk menghasilkan produk obat tradisional. Oleh karena itu pada kegiatan pengabdian ini tim akan mengajarkan atau memberikan pengetahuan kepada siswa/siswa untuk mengolah tumbuhan yang bermanfaat sebagai obat tradisional hingga menjadi sebuah sediaan serta mengajarkan kepada para siswa/siswa untuk mengembangkan potensi lokal melalui pengembangan obat tradisional sehingga dapat menjadi peluang usaha baik bagi satuan pendidikan sekolah ataupun menjadi peluang bisnis bagi lulusan SMK Muhammadiyah Kota Palangkaraya.

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini melibatkan 50 orang siswa/siswa jurusan Farmasi SMK Muhammadiyah Palangkaraya. Kegiatan dilaksanakan dalam 3 (tiga) tahapan dan dilaksanakan secara daring serta luring dengan tetap memperhatikan protokol kesehatan. Adapun hasil dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan adalah sebagai berikut:

### **A. Pelatihan Pengolahan Bahan Baku Obat yang Terstandar**

Kegiatan ini merupakan tahapan awal dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan kepada mitra. Kegiatan ini dilaksanakan secara daring dengan menggunakan aplikasi zoom meeting yang diikuti oleh siswa/siswa kelas IX jurusan Farmasi SMK Muhammadiyah Palangkaraya serta para dewan guru. Pada kegiatan ini dilakukan penyampaian materi oleh anggota tim yaitu Nurul Qamariah, M.Si dalam bentuk presentasi power point serta penyampaian materi melalui video. Materi yang disampaikan adalah pengolahan bahan baku produk obat tradisional mulai dari panen atau pengambilan segar hingga menjadi simplisia yang terstandar dan siap untuk digunakan.

Kegiatan ini bertujuan untuk memberikan pengetahuan kepada siswa/siswi dalam pengolahan bahan baku tradisional terutama untuk memanfaatkan tumbuhan-tumbuhan dari kebun tanaman obat. Masyarakat kota Palangkaraya telah sejak lama memanfaatkan tumbuhan sebagai obat tradisional. Hanya saja dalam pengolahannya masih sederhana dan masih banyak masyarakat yang tidak mengetahui pengolahan obat tradisional yang terstandar. Oleh karena itu melalui kegiatan pengabdian ini, siswa/siswa nantinya dapat mempraktekkan pengolahan bahan baku obat yang dapat terjamin kualitasnya sehingga dapat menghasilkan sediaan tradisional yang aman serta berkualitas.



Gambar 3. Materi Kegiatan Tahap I

Salah satu bentuk kontribusi yang diberikan kepada mitra selain melakukan pelatihan dalam bentuk penyampaian materi, tim pengabdian menghibahkan lemari pengering simplisia kepada mitra. Lemari pengering merupakan salah satu komponen alat yang dibutuhkan dalam membuat simplisia yang terstandar. Oleh karena itu harapannya dengan adanya lemari pengering ini mitra dapat memanfaatkan untuk menghasilkan bahan baku serta sediaan obat tradisional yang berkualitas.

#### B. Pelatihan Pengolahan dan Pemanfaatan Umbi Bawang Dayak Menjadi Sediaan Obat Tradisional;

Kegiatan kedua yang dilakukan adalah pelatihan pengolahan pembuatan sediaan tradisional yang berasal dari tumbuhan. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan secara luring pada tanggal 11 Oktober 2021. Pada kegiatan ini tim memilih Bawang Dayak sebagai tumbuhan yang berkhasiat sebagai obat untuk diolah menjadi sebuah sediaan obat tradisional. Tumbuhan Bawang Dayak telah lama dimanfaatkan oleh masyarakat terutama suku dayak di Kalimantan Tengah dalam terapi obat tradisional. Umbi dari tumbuhan ini dipercaya masyarakat dapat mengobati berbagai penyakit diantaranya demam, infeksi luka yang disebabkan oleh baktir, menurunkan tekanan darah, menurunkan gula darah, pengobatan jerawat dan umbi ini juga berkhasiat sebagai

antioksidan. Beberapa penelitian telah dilakukan untuk membuktikan secara ilmiah khasiat dari umbi Bawang Dayak. saat ini penggunaan umbi Bawang Dayak terutama di Kota Palangkaraya masih bersifat sederhana. Untuk terapi pengobatan biasanya masyarakat hanya mengkonsumsi air rebusan umbi Bawang Dayak. Dan untuk sediaan tradisional dari umbi Bawang dayak yang saat ini beredar dimasyarakat maish dalam bentuk umbi segar, rajangan umbi Bawang dayak yang sudah dikeringkan, teh serta bentuk kapsul. Oleh karena itu pada kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini mitra akan diajarkan untuk mengolah umbi Bawang Dayak menjadi sebuah sediaan Farmasi yang menarik minat konsumen serta memiliki peluang bisnis untuk dikembangkan. Mitra akan diajarkan untuk membuat Gummy Umbi Bawang Dayak. Sediaan gummy sesndiri merupakan sediaan Farmasi yang bersifat kenyal, rasanya manis, dan memiliki bentuk yang menarik. Sediaan gummy dapat dikonsumsi oleh semua kalangan tidak hanya orang dewasa tetapi juga boleh dan aman dikonsumsi oleh anak-anak. Saat ini konsumen dari sediaan umbi Bawang dayak hanyalah orang dewasa, hal dikarenakan umbi Bawang Dayak memiliki rasa yang pahit dan kelat sehingga sulit dikonsumsi oleh remaja ataupun anak-anak. Oleh karena itu, tim memiliki untuk mengolah umbi Bawang Dayak menjadi bentuk sediaan gummy agar dapat dikonsumsi oleh semua kalangan. Dan Gummy Umbi Bawang Dayak ini merupakan hasil dari penelitian yang dilakuakn oleh mahasiswa dan dosen di Program Studi D-3 Farmasi Universitas Muhammadiyah Palangkaraya.



Gambar 4. Keuatan Praktek Pembuatan Sediaan Gummy Bawang Dayak

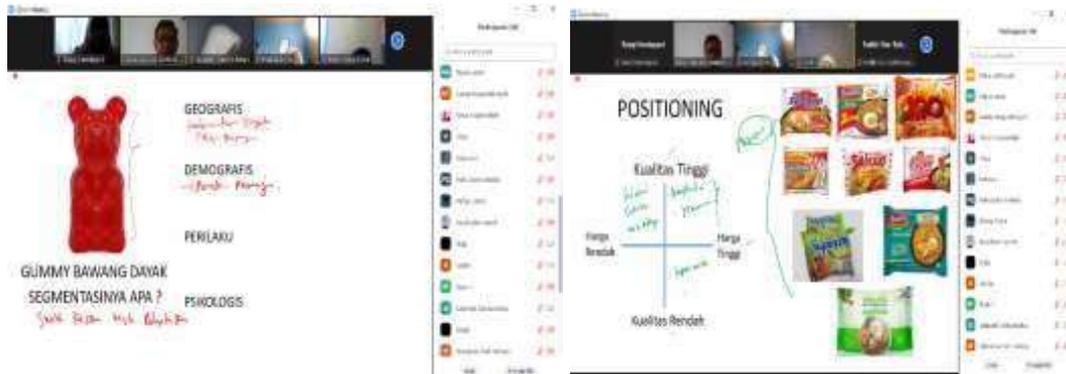
Kegiatan pengabdian ini dilakukan secara luring di Laboratorium SMK Muhammadiyah Palangkaraya. Pada kegiatan ini penyampaian praktek pengolahan gummy bawang dayak dilakukan oleh ketua tim pengabdian yaitu Apt. Rezqi Handayani, M.P.H. Tim pengabdian bersama dengan mahasiswa melakukan praktek secara langsung pengolahan Gummy Bawang Dayak. Para siswa/siswa yang terlibat sangat antusias pada kegiatan ini karena para siswa/siswa juga diajak untuk praktek dan membuat sediaan gummy. Dan tim

pengabdian juga telah membuat sediaan gummy bawang dayak yang dapat dikonsumsi secara langsung oleh para siswa dan dewan guru.

### C. Pelatihan Strategi Pemasaran STP dan Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*)

Pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat di SMK Kesehatan Muhammadiyah Palangkaraya pertemuan ketiga dengan materi segmentasi, targeting, positioning (STP) dan bauran pemasaran (*marketing mix*) dilakukan pada tanggal 18 Oktober 2021 secara online melalui *zoommeeting*. Peserta yang mengikuti penyampaian materi mengenai STP dan Bauran Pemasaran terdiri dari dua kelas sebelas dengan total peserta 45 siswa. Penyampaian materi pada kegiatan ini dilakukan oleh anggota tim yaitu Dibyo Waskito Guntoro, M.Pd. Para siswa antusias pada materi STP dan bauran pemasaran yang merupakan lanjutan dari materi sebelumnya mengenai pembuatan gummy bawang dayak. Tujuan pembelajaran yang disampaikan pada materi STP dan Bauran Pemasaran adalah siswa dapat mengetahui secara definisi mengenai segmentasi, targeting dan positioning produk gummy bawang dayak, dan siswa mengetahui komponen dalam bauran pemasaran yang dikenal dengan 4P (*price, product, place* dan *promotion*).

Penyampaian materi diawali dengan melakukan pretest terlebih dahulu dengan tujuan untuk mengetahui pemahaman siswa mengenai konsep STP dan Bauran Pemasaran terlebih dahulu. Data dari 45 siswa didapatkan nilai pretes rata-rata sebesar xxx. Selama kurang lebih dua jam pelajaran, materi STP dan Bauran Pemasaran disampaikan dengan melalui media *powerpoint* interaktif dan menarik. Peserta aktif dalam bertanya dan menyimak materi yang disampaikan oleh pemateri. Diakhir sesi materi, panitia membagikan link untuk menguji kemampuan siswa dengan melakukan postes. Hasil rata-rata nilai postes yaitu sebesar xxxxx. Adanya peningkatan nilai rata-rata siswa antara pretes dan postes. Kondisi ini dapat menjadi tolak ukur bahwa materi yang disampaikan mengenai STP dan Bauran Pemasaran dapat dipahami oleh siswa. Secara pengetahuan (kognitif) siswa memiliki tambahan ilmu baru mengenai STP dan Bauran Pemasaran yang merupakan salah satu materi yang ada pada pelajaran kewirausahaan.



Gambar. Materi Kegiatan Tahap Ketiga

Materi STP dan Bauran Pemasaran tidak hanya disampaikan dengan menampilkan teori, melainkan dengan mengkaitkan dengan produk yang telah mereka buat yaitu gummy bawang dayak. Secara segmentasi, siswa diminta untuk mencari sasaran dari produk gummy bawang dayak baik secara demografis, geografis, psikologis dan perilaku calon konsumen. Secara demografis siswa dapat menyebutkan gummy bawang dayak memiliki segmentasi pada semua orang baik laki-laki dan perempuan, anak-anak, remaja atau orang dewasa. Tidak ada batasan untuk melihat segmentasi dari produk bawang dayak. Tahap selanjutnya siswa dapat menentukan target konsumen gummy bawang dayak yang bertujuan agar produk yang dihasilkan tepat sasaran. Secara bersama-sama siswa dapat menyebutkan target utama dalam produk gummy bawang dayak adalah anak-anak pada tingkatan pendidikan sekolah dasar, dan sekolah menengah pertama. Target ini akan menjadi penentu strategi dalam penetapan bauran pemasaran. Secara positioning produk gummy bawang dayak harus memiliki keunggulan dibandingkan dengan produk gummy sejenis. Oleh karena itu, siswa diberikan penekanan materi dengan tujuan apabila siswa melanjutkan produk gummy bawang dayak harus memiliki *brand image* yang bagus di pasaran.

Setelah mengetahui Segmentasi, menentukan target konsumen dan posisi di pasar, maka siswa diberikan materi mengenai bauran pemasaran yang terdiri dari 4P yaitu *Price* (harga), *Product* (produk), *Place* (tempat) dan *Promotion* (promosi). Penentuan harga gummy bawang dayak harus menyesuaikan dengan biaya yang dikeluarkan untuk satu unit gummy bawang dayak dan ditambahkan dengan margin keuntungan yang diharapkan. Penentuan harga juga harus disesuaikan dengan target konsumen yaitu anak-anak sehingga jangan sampai terlalu mahal atau terlalu murah. Sebagai tolak ukur penentuan harga di pasar dapat dilihat dari produk gummy sejenis. Penentuan produk gummy bawang dayak juga menjadi penting dengan melihat bentuk produk dan kemasan yang menarik

anak-anak dalam membeli, rasa yang manis dan bentuk yang lucu berkarakter hewan dapat menjadi keunggulan produk gummy bawang dayak. Penentuan tempat atau lokasi berjualan juga menjadi penting agar target konsumen dapat dengan mudah menjangkau produk yang akan kita jual. Terakhir secara promosi dapat dilakukan dengan berbagai macam bentuk promosi baik secara klasik, brosur, dan melalui media sosial.

#### D. Monitoring dan Evaluasi

Kegiatan monitoring dan evaluasi dilakukan untuk mengetahui dampak perubahan yang terjadi pada peserta pengabdian kepada masyarakat. Monitoring dan evaluasi yang dilakukan, dilaksanakan secara berkala setiap kegiatan. Instrumen yang digunakan berupa instrument pre-test dan post-test yang dilakukan pada tiga kali kegiatan yang dilaksanakan.

##### 1. Bahan Baku Obat yang Terstandar

Hipotesis

$H_0$  : Tidak terdapat perbedaan yang signifikan antara pretest dan posttest

$H_1$  : Terdapat perbedaan yang signifikan antara pretest dan posttest

$$\alpha = 5\% = 0,05$$

#### Paired Samples Statistics

		Mean	N	Std. Deviation	Std. Error Mean
Pair 1	Pretest	67.59	29	25.164	4.673
	Posttest	90.34	29	15.694	2.914

Untuk nilai pretest, diperoleh rata-rata nilai adalah 67,59 dengan standar deviasi 25,164. Untuk nilai posttest, diperoleh rata-rata nilai adalah 90,34 dengan standar deviasi 15,694. Data diambil dari 29 sampel.

#### Paired Samples Correlations

		N	Correlation	Sig.
Pair 1	Pretest & Posttest	29	-.152	.433

Diperoleh nilai korelasi adalah -0,152 dengan Sig. 0,433. Karena Sig. 0,433 > 0,05, maka dapat disimpulkan bahwa tidak ada hubungan yang signifikan antara nilai pretest dan posttest.

		Paired Samples Test								
		Paired Differences								
		Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean	95% Confidence Interval of the Difference		t	df	Sig. (2-tailed)	
					Lower	Upper				
Pair 1	Pretest - Posttest	-22.759	31.611	5.870	-34.783	-10.734	-3.877	28	.001	

Diperoleh nilai t hitung adalah 3,877 dengan Sig. 0,001. Karena Sig. 0,001 < 0,05, maka H<sub>1</sub> diterima. Diperoleh kesimpulan bahwa terdapat perbedaan yang signifikan antara nilai pretest dan posttest dengan nilai pretest lebih kecil dari nilai posttest dilihat dari nilai t hitung minus dan rata-rata yang lebih kecil.

## 2. Pembuatan *Gummy* Bawang Dayak

Hipotesis

H<sub>0</sub> : Tidak terdapat perbedaan yang signifikan antara pretest dan posttest

H<sub>1</sub> : Terdapat perbedaan yang signifikan antara pretest dan posttest

$$\alpha = 5\% = 0,05$$

Paired Samples Statistics					
		Mean	N	Std. Deviation	Std. Error Mean
Pair 1	PretestA	44.09	22	23.230	4.953
	PosttestA	79.77	22	1.066	.227

Untuk nilai pretest, diperoleh rata-rata nilai adalah 44,09 dengan standar deviasi 23,230. Untuk nilai posttest, diperoleh rata-rata nilai adalah 79,77 dengan standar deviasi 1,066. Data diambil dari 22 sampel.

Paired Samples Correlations				
		N	Correlation	Sig.
Pair 1	PretestA & PosttestA	22	-.153	.497

Diperoleh nilai korelasi adalah -0,153 dengan Sig. 0,497. Karena Sig. 0,497 > 0,05, maka dapat disimpulkan bahwa tidak ada hubungan yang signifikan antara nilai pretest dan posttest.

Paired Samples Test										
		Paired Differences								
		Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean	95% Confidence Interval of the Difference		t	df	Sig. (2-tailed)	
					Lower	Upper				
Pair 1	PretestA - PosttestA	-35.682	23.416	4.992	-46.064	-25.300	-7.147	21	.000	

Diperoleh nilai t hitung adalah -7,147 dengan Sig. 0,000. Karena Sig. 0,000 < 0,05, maka H<sub>1</sub> diterima. Diperoleh kesimpulan bahwa terdapat perbedaan yang signifikan antara nilai pretest dan posttest kelas A dengan nilai pretest lebih kecil dari nilai posttest dilihat dari nilai t hitung minus dan rata-rata yang lebih kecil.

### 3. Metode Pemasaran

#### Hipotesis

H<sub>0</sub> : Tidak terdapat perbedaan yang signifikan antara nilai pretest dan posttest

H<sub>1</sub> : Terdapat perbedaan yang signifikan antara nilai pretest dan posttest

$$\alpha = 5\% = 0,05$$

Paired Samples Statistics					
		Mean	N	Std. Deviation	Std. Error Mean
Pair 1	Nilai Pretest	72.90	31	27.591	4.956
	Nilai Posttest	99.35	31	3.592	.645

Untuk nilai pretest, diperoleh rata-rata nilai adalah 72,90 dengan standar deviasi 27,591.

Untuk nilai posttest, diperoleh rata-rata nilai adalah 99,35 dengan standar deviasi 3,592.

Data diambil dari 31 sampel.

Paired Samples Correlations				
		N	Correlation	Sig.
Pair 1	Nilai Pretest & Nilai Posttest	31	-.182	.326

Diperoleh nilai korelasi adalah -0,182 dengan Sig. 0,326. Karena Sig. 0,326 > 0,05, maka dapat disimpulkan bahwa tidak ada hubungan yang signifikan antara nilai pretest dan posttest.

Paired Samples Test										
		Paired Differences								
		Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean	95% Confidence Interval of the Difference		t	df	Sig. (2-tailed)	
					Lower	Upper				
Pair 1	Nilai Pretest - Nilai Posttest	-26.452	28.466	5.113	-36.893	-16.010	-5.174	30	.000	

Diperoleh nilai t hitung adalah -5,174 dengan Sig. 0,000. Karena Sig. 0,000 < 0,05, maka  $H_1$  diterima. Diperoleh kesimpulan bahwa terdapat perbedaan yang signifikan antara nilai pretest dan posttest dengan nilai pretest lebih kecil dari nilai posttest dilihat dari nilai t hitung minus dan rata-rata yang lebih kecil.

Dari analisis data statistik yang dilakukan dapat disimpulkan bahwa setelah adanya pemberian materi dari tim pengabdian kepada masyarakat UMPR, terdapat peningkatan pengetahuan dari peserta kegiatan.

## **BAB V. KESIMPULAN**

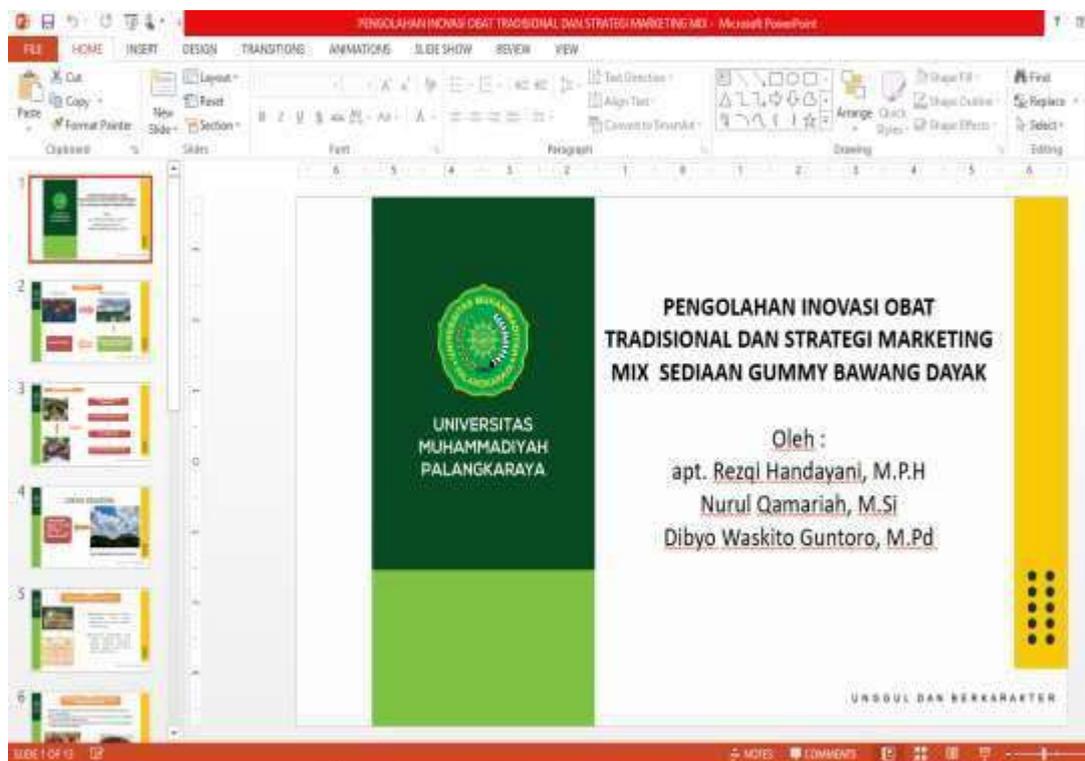
Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang telah dilakukan dapat menambah pengetahuan dan ketrampilan baru para siswa/siswi jurusan Farmasi SMK Muhammadiyah dalam pengolahan dan pemanfaatan tumbuhan yang berkhasiat sebagai obat sebagai terapi obat tradisional. Informasi serta keterampilan yang diberikan pada kegiatan pengabdian ini dapat menjadi sumber inspirasi para siswa/siswa untuk menghasilkan sebuah sediaan farmasi tradisional yang dapat menjadi produk khas bagi sekolah serta dapat menghasilkan produk yang dapat dikomersialkan sehingga menjadi peluang bisnis bagi mitra.

## DAFTAR PUSTAKA

1. Wijayakusuma H., 2008. Ramuan Lengkap Herbal Taklukkan Penyakit. Jakarta : Pustaka Bunda
2. Kementrian Kesehatan Indonesia. 2017. Formularium Ramuan Obat Tradisional Indonesia. Jakarta
3. Noorhidayah & Sidiyasa, K. 2005. Keanekaragaman tumbuhan berkhasiat obat di Taman Nasional Kutai, Kalimantan Timur. Jurnal Analisis Kebijakan Kehutanan 2(2), 115 -128.
4. Puspadewi, R, Putranti Adirestuti, Rizka Menawati. 2013. Khasiat Umbi Bawang Dayak (*Eleutherine palmifolia* (L.) Merr.) sebagai Herbal Antimikroba Kulit. Kartika Jurnal Ilmiah Farmasi, Des 2013, 1 (1), 31-37 5.
5. Masihi. 2001. Fighting Infection Using Immunomodulatory Agents. Expert Opinion on Biological Therapy. 2001;1(4):641-645

## Lampiran Dokumentasi Kegiatan Pengmas

Pemateri: Nurul Qamariah, M.Si (Secara Daring)



Pemateri: Rezqi Handayani, M.H.P (Secara Luring Praktik di Lab. SMK Kesehatan Muhammadiyah)



Pemateri : Dibyo Waskito Guntoro, M.Pd (secara Daring )

Zoom Meeting

Participants (44)

Find a participant

- NA Naya adia
- NT nanda trigustiningih
- Nesa Nuyannifah
- O Opa
- Pelisa AI
- PQ Putri Gum Amalia
- Rafiq Zahra
- Raadhatal Jannah
- Rida
- Rustika
- RF Ryan F
- SS Salamah Setina Bakus
- Sarah
- SP Shewalysa Putri Rahayu

**GUMMY BAWANG DAYAK**  
SEGMENTASINYA APA ?

**GEOGRAFIS**  
*kehidupan Tengah Pelayaran*

**DEMOGRAFIS**  
*→ Anak, Remaja*

**PERILAKU**

**PSIKOLOGIS**  
*Suka kesem. Muka. Rata-rata*

Zoom Meeting

Participants (45)

Find a participant

- NR Nala Nabresari
- NA Naya adia
- NT nanda trigustiningih
- Nesa Nuyannifah
- O Opa
- Pelisa AI
- PQ Putri Gum Amalia
- Rafiq Zahra
- Raadhatal Jannah
- Rida
- Rustika
- RF Ryan F
- SS Salamah Setina Bakus
- SP Shewalysa Putri Rahayu

**POSITIONING**

**Kualitas Tinggi** (top)

**Kualitas Rendah** (bottom)

**Harga Rendah** (left)

**Harga Tinggi** (right)

*Indomi*  
*Sakura*  
*Super mi*

*lembutan*  
*pecahan*

*Super mi*

*pecahan*

**RINCIAN PENGELUARAN BIAYA PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT TAHUN  
2021**

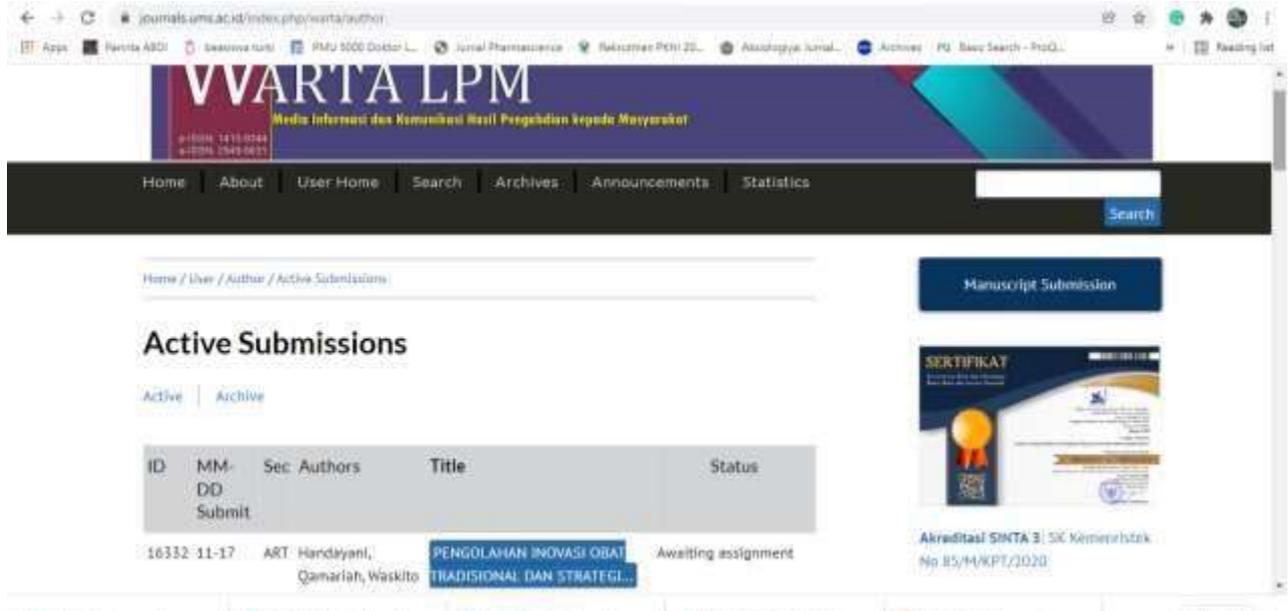
No	Kegiatan	Satuan	Harga Satuan	Total
<b>A</b>	<b>Pelatihan Pengolahan Bahan Baku Obat yang Terstandar</b>			
	Konsumsi			
	1. Peserta	50	20,000	1,000,000
	2. Tim dan Anggota Lapangan	6	25,000	150,000
	Transportasi Tim	3	50,000	150,000
	Bahan Baku Umbi Bawang Dayak	1	150,000	150,000
	Doorprize	3	25,000	75,000
	<b>Total A</b>			1,525,000
<b>B</b>	<b>Pembuatan Lemari Pengering</b>	1	4,000,000	4,000,000
<b>C</b>	<b>Pelatihan pengolahan dan pemanfaatan umbi Bawang Dayak menjadi Sediaan Obat Tradisional</b>			
	Konsumsi			
	1. Peserta	80	20,000	1,600,000
	2. Tim dan Anggota Lapangan	10	25,000	250,000
	Transportasi Tim	3	50,000	150,000
	Bahan Baku Umbi Bawang Dayak	1	150,000	150,000
	Bahan Tambahan	1	175,000	175,000
	doorprize	3	25,000	75,000
	<b>Total C</b>			2,400,000
<b>D</b>	<b>Pelatihan Strategi Pemasaran STP dan Bauran Pemasaran (<i>Marketing Mix</i>)</b>			
	Konsumsi			
	1. Peserta	50	20,000	1,000,000
	2. Tim dan Anggota Lapang	6	25,000	150,000

No	Kegiatan	Satuan	Harga Satuan	Total
	Transportasi Tim	3	50,000	150,000
	doorprize	3	25,000	75,000
	<b>Total D</b>			1,375,000
E	<b>Publikasi Jurnal (Fast-Track Review: 300000, Article Publication: 500000)</b>	1	700,000	700,000
	<b>Grand Total (A+B+C+D+E)</b>			10,000,000

## Lampiran Link dan Bukti Output

Luaran Publikasi

Jurnal Warta LPM Universitas Muhammadiyah Surakarta: ISSN 1410-9344 Sinta 3



Link Youtube

<https://youtu.be/PU5IVn0HUEU>

Bukti Luaran Berita



liputan3.com(2021/11/pengabdian-kepada-masyarakat.html?m=1

Apps Paritas ABCI Beasiswa turki PNU 5000 Doktor L Jurnal Pharmascience Telatimen PKH 20... Akademya Jurnal... Archives Basic Search - ProQ... Reading list

**Liputan 3** ABOUT NEWS SHOWBIZ TIMELINE KEKILAUAN TEKNOLOGI VIDEO

Pasang Iklan ads LiputanSbm

Home > Ekonomi > Pendidikan > Regional News > Pengabdian Kepada Masyarakat, Universitas Muhamm...

## Pengabdian Kepada Masyarakat, Universitas Muhammadiyah Palangka Raya Mengubah Umbi Bawang Dayak Menjadi Sediaan Gummy

ANTHAKO Wednesday, November 17, 2021 Ekonomi, Pendidikan, Regional News



### VISI-MISI

H. Suprianto Sabran - H. Edy Pratomo  
Gubernur Kalimantan & Wakil Gubernur Kalimantan Tengah Peraih 2019-2023 PAA News

#### VISI

**KALTENG MAKIN BERKAH**  
Kembangkan Daya Tumbuh, Hasilkan Manfaat Berkelanjutan

#### MISI

1. Mempromosikan Pengembangan Ekonomi yang Berkelanjutan Berbasis Lingkungan dan Berkeadilan Lingkungan
2. Mempertahankan dan Memperkuat Keberhasilan Pembangunan Pembangunan Daerah
3. Meningkatkan Tata Kelola Pemerintahan yang Baik melalui Reformasi Birokrasi
4. Mempromosikan Pengembangan Sumber Daya Manusia yang Berkualitas, Mandiri dan Berkeadilan
5. Meningkatkan Kualitas Hidup Berbasis Berkeadilan dan Berkelanjutan

Not secure: bdiksatuid(2021/11/pengabdian-kepada-masyarakat.html

Apps Paritas ABCI Beasiswa turki PNU 5000 Doktor L Jurnal Pharmascience Telatimen PKH 20... Akademya Jurnal... Archives Basic Search - ProQ... Reading list

**WWW.BDIKSATUID**  
Www.Bdiksatuid

HOME TIMBA PALMBAH POLITIK UMUM NASIONAL OLARASA HUKUM KESEKATAN

Beranda > Palangka Raya > Pengabdian Kepada Masyarakat, Universitas Muhammadiyah Palangka Raya Mengubah Umbi Bawang Dayak Menjadi Sediaan Gummy

## Pengabdian Kepada Masyarakat, Universitas Muhammadiyah Palangka Raya Mengubah Umbi Bawang Dayak Menjadi Sediaan Gummy

5:46h Jan 10 November 16, 2021





"Bergizi, Cerdas, Berprestasi"  
Indonesia Tangguh Berprestasi

**SELAMAT HARI GURU NASIONAL**  
25 November 2021  
#GuruDanLainnyaDiKursusGuru



UNIVERSITAS  
MUHAMMADIYAH  
PALANGKARAYA

# PENGOLAHAN INOVASI OBAT TRADISIONAL DAN STRATEGI MARKETING MIX SEDIAAN GUMMY BAWANG DAYAK

Oleh :

apt. Rezqi Handayani, M.P.H  
Nurul Qamariah, M.Si  
Dibyو Waskito Guntoro, M.Pd





## LATAR BELAKANG

Pandemik Covid-19



PKM 2020: Kebun Tanaman Obat



Produk Obat Tradisional

Pemanfaatan Tanaman Obat sebagai  
Terapi Preventif Covid-19

## SOLUSI PERMASALAHAN



Pengolahan Bahan Baku yang Terstandarisasi

Inovasi Sediaan Produk Obat Tradisional

Produk Unggulan Mitra

Produk dapat Dipasarkan Ke Masyarakat



# LOKASI KEGIATAN

## PESERTA KEGIATAN:

- Siswa dan siswi yang berjumlah 30 siswa Jurusan Farmasi
- Guru dan tenaga administrasi di sekolah



**SMK MUHAMMADIYAH KOTA PALANGKARAYA**



## Tahap (1) Pelatihan Pengolahan Bahan Baku Obat yang Terstandar

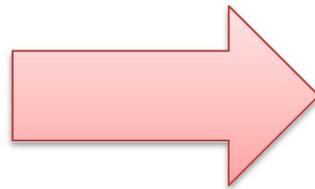


- ❖ Peningkatan pengetahuan dengan memberikan materi terkait pengolahan bahan baku simplisia yang terstandar
- ❖ Peningkatan keterampilan mitra dengan melibatkan mitra pada praktek langsung pengolahan simplisia hingga menjadi bahan baku yang berkualitas



## Tahap (2) Pelatihan Pengolahan dan Pemanfaatan Umbi Bawang Dayak Menjadi Sediaan Obat Tradisional

- ❖ Mitra akan diajarkan untuk membuat sebuah produk inovasi dari umbi Bawang Dayak yaitu *Gummy Bawang Dayak*
- ❖ *Gummy Bawang Dayak* sebuah inovasi sediaan obat tradisional yang dibuat untuk meningkatkan nilai jual dari simplisia umbi Bawang Dayak
- ❖ *Gummy Bawang Dayak* dapat menjadi peluang bisnis mitra dan akan menjadi produk unggulan sekolah yang dapat dikembangkan





### Tahap (3) Pelatihan Strategi Pemasaran STP dan Bauran Pemasaran (Marketing Mix)



- ❖ Mitra diberikan pengetahuan dan keterampilan kewirausahaan pada mitra terutama dalam memasarkan produk *Gummy Bawang Dayak*
- ❖ Mitra akan diajarkan untuk menentukan Segmentasi, Targeting dan Positioning (STP) untuk pemasaran produk obat tradisional.
- ❖ Mitra akan diberikan pengetahuan analisis bauran pemasaran terdiri dari 4 komponen yang biasanya disebut dengan 4P, *Product, Place, Promotion* dan *Price*



3 TAHAPAN  
KEGIATAN PKM



MONITORING DAN  
EVALUASI



❖ PRETEST  
❖ POSTEST





# INSTRUMENT MONEV

□

## SOAL PELATIHAN PENGOLAHAN BAHAN BAKU OBAT YANG TERSTANDAR

- Urutkanlah tahapan pembuatan simolisia yang tepat berdasarkan adalah :
  - Pencucian
  - Pengeringan
  - Sortasi basah
  - Sortasi kering
  - Pengumpulan bahan baku
  - Pengemasan dan penyimpanan
  - Pengubahan bentuk (pengirisan)
  - 1,2,3,4,5,6 dan 7
  - 3,7,4,5,6,2, dan 1
  - 5,3,1,7,2,4 dan 6
  - 7,2,6,3,1,4 dan 5
- Pengeringan simolisia dapat dilakukan dengan cara berikut, kecuali ....
  - Pengeringan dengan panas sinar matahari langsung
  - Pengeringan dengan diangin-anginkan
  - Pengeringan buatan menggunakan oven
  - Pengeringan menggunakan kompor gas
- Selama dalam penyimpanan simolisia dapat mengalami kerusakan maupun penurunan mutu dikarenakan beberapa factor, kecuali ....
  - Cahaya
  - Absorpsi air
  - Kontaminasi
  - Pemindahan lokasi

Tahap 1

□

## SOAL PELATIHAN PENGOLAHAN DAN PEMANFAATAN UMBI BAWANG DAYAK MENJADI SEDIAAN OBAT TRADISIONAL

- Berikut merupakan bahan yang digunakan dalam pembuatan gummy Bawang Dayak, kecuali ...
  - Infusa bawang Dayak
  - Minyak jagung
  - Gum arab
  - Laktosa
- Pengertian infusa adalah ....
  - Sediaan cair yang dibuat dengan menyari simolisia nabati dengan air pada suhu 90°C selama 15 menit
  - Sediaan cair yang dibuat dengan menyari simolisia nabati dengan air pada suhu 90°C selama 30 menit
  - Sediaan cair yang dibuat dengan menyari simolisia nabati dengan air pada suhu 100°C selama 15 menit
  - Sediaan cair yang dibuat dengan menyari simolisia nabati dengan air pada suhu 100°C selama 30 menit
- Penulisan nama latin tumbuhan Bawang Dayak yang tepat adalah ...
  - Eleutherine palmifolia*
  - Eleutherine calmitolia*
  - E. Palmifolia*
  - E. Palmifolia*
- Berikut merupakan fungsi dari gum arab, kecuali ...
  - Pengemulsi
  - Penstabil
  - Peningkat volume
  - Pengatur keasaman
- Sirup simplex 65% dibuat dengan cara melarutkan ...g gula dalam 100g larutan

Tahap 2

□

## SOAL PELATIHAN STRATEGI PEMASARAN STP DAN Bauran Pemasaran

- Komponen yang terdiri dari geografis (wilayah), Gender (laki-laki dan perempuan), Psikologis, dan demografi (rentang usia, anak-anak, remaja, dewasa) merupakan salah satu aspek pemasaran yang disebut dengan ....
  - Targeting
  - Segmentasi
  - Keberadaan Posisi
  - Promosi
- Jika Anda merupakan salah satu pengusaha Gummy Bawang Dayak, maka dapatkah Anda menentukan target pasar usaha anda di bawah ini ....
  - Target pasar orang dewasa laki-laki usia 30-45 tahun
  - Target pasar remaja perempuan usia 17-25 tahun
  - Target pasar remaja laki-laki usia 17-25 tahun
  - Target pasar anak sekolah SD sampai dengan SMP
- Pada Aspek pemasaran dikenal dengan adanya bauran pemasaran atau marketing mix (4P). berikut ini mana yang termasuk komponen pada bauran pemasaran yang benar.....
  - Product, Price, Position, and Place
  - Place, Promotion, Price and Process
  - Price, Product, Process, and Position
  - Product, Price, Place and Promotion
- Temukan salah satu cara untuk menentukan harga suatu produk yang rasional yaitu ....
  - Melakukan perkiraan
  - Menggunakan persentase keuntungan misal 30% dari total modal
  - Menjual harga lebih tinggi dari harga pesaing
  - Meningkatkan menurunkan harga dari harga pasar

Tahap 3



UNIVERSITAS  
MUHAMMADIYAH  
PALANGKARAYA

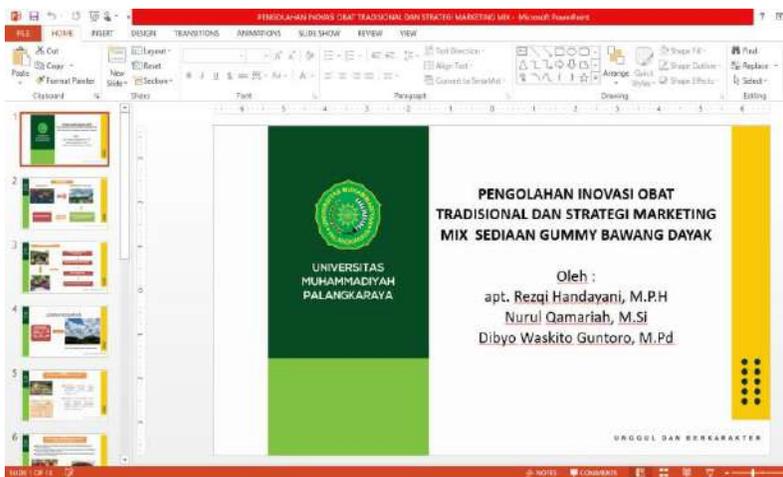
# Hasil dan Pencapaian





Kegiatan 1 : 8 September 2021

## Pelatihan Pengolahan Bahan Baku Obat yang Terstandar



- ❖ Kegiatan dilakukan secara online melalui aplikasi zoom meeting
- ❖ Pemateri : Nurul Qamariah, M.Si
- ❖ Peserta: 50 org siswa/siswi Kelas IX Jurusan Farmasi
- ❖ Bentuk Kegiatan: Penyampaian materi dalam bentuk video dan PPT, Pretest dan Postest
- ❖ Outcome: Mitra mendapatkan tambahan pengetahuan dan keterampilan dalam mengolah bahan baku obat yang terstandarisasi

## Kegiatan Monitoring dan Evaluasi



### Paired Samples Test

		Paired Differences							
		Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean	95% Confidence Interval of the Difference		t	df	Sig. (2-tailed)
					Lower	Upper			
Pair 1	Pretest - Posttest	-22.759	31.611	5.870	-34.783	-10.734	-3.877	28	.001

### Hipotesis

$H_0$  : Tidak terdapat perbedaan yang signifikan antara pretest dan posttest

$H_1$  : Terdapat perbedaan yang signifikan antara pretest dan posttest

Diperoleh nilai t hitung adalah 3,877 dengan Sig. 0,001. Karena Sig. 0,001 < 0,05, maka  $H_1$  diterima. Diperoleh kesimpulan bahwa terdapat perbedaan yang signifikan antara nilai pretest dan posttest dengan nilai pretest lebih kecil dari nilai posttest dilihat dari nilai t hitung minus dan rata-rata yang lebih kecil



Kegiatan 2 : 11 Oktober 2021  
Pelatihan Pengolahan dan Pemanfaatan Umbi Bawang Dayak  
Menjadi Sediaan Obat Tradisional



- ❖ Kegiatan dilakukan secara offlien pada Laboratorium Farmasi SMK Muhammadiyah Kota Palangkaraya
- ❖ Pemateri : apt. Rezqi Handayani, M.P.H
- ❖ Peserta: 50 org siswa/siswi Kelas IX Jurusan Farmasi
- ❖ Bentuk Kegiatan: Penyampaian materi dalam bentuk praktek secara langsung pembuatan Gummy Bawang Dayak dan PPT, Pretest dan Postest
- ❖ Outcome: Mitra mendapatkan tambahan pengetahuan dan keterampilan dalam pengolahan bahan baku obat tradisional menjadi sediaan obat tradisional





## Kegiatan Monitoring dan Evaluasi

**Paired Samples Test**

		Paired Differences							
		Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean	95% Confidence Interval of the Difference		t	df	Sig. (2-tailed)
					Lower	Upper			
Pair 1	PretestA - PosttestA	-35.682	23.416	4.992	-46.064	-25.300	-7.147	21	.000

### Hipotesis

$H_0$  : Tidak terdapat perbedaan yang signifikan antara pretest dan posttest

$H_1$  : Terdapat perbedaan yang signifikan antara pretest dan posttest

Diperoleh nilai t hitung adalah -7,147 dengan Sig. 0,000. Karena Sig. 0,000 < 0,05, maka  $H_1$  diterima. Diperoleh kesimpulan bahwa terdapat perbedaan yang signifikan antara nilai pretest dan posttest kelas A dengan nilai pretest lebih kecil dari nilai posttest dilihat dari nilai t hitung minus dan rata-rata yang lebih kecil





## Kegiatan 3 : 18 Oktober 2021

### Pelatihan Strategi Pemasaran STP dan Bauran Pemasaran (Marketing Mix)

The screenshot shows a Zoom meeting interface with a presentation slide. The slide is divided into two parts. The top part features a red gummy bear and lists marketing segments: GEOGRAFIS (Kawasan Timur Tengah, Pulau Sumatra), DEMOGRAFIS (Anak-anak, Remaja), PERILAKU, and PSIKOLOGIS. Below this, it asks 'SEGMENTASINYA APA?' and provides the answer 'Anak-anak, Remaja'. The bottom part of the slide is titled 'POSITIONING' and shows a 2x2 matrix with 'Kualitas Tinggi' on the vertical axis and 'Harga Rendah' to 'Harga Tinggi' on the horizontal axis. The top-right quadrant is labeled 'Premium' and contains images of various instant noodle products like Sate, Saku, and Supermie. The bottom-left quadrant is labeled 'Supermie' and contains an image of a Supermie product. A red arrow points from this slide towards the text on the right.

- ❖ Kegiatan dilakukan secara online melalui aplikasi zoom meeting
- ❖ Pemateri : Dibyso Waskito Guntoro, M.Pd
- ❖ Peserta: 50 org siswa/siswi Kelas IX Jurusan Farmasi
- ❖ Bentuk Kegiatan: Penyampaian materi dalam bentuk PPT, Pretest dan Postest
- ❖ Outcome: Mitra mendapatkan tambahan pengetahuan dan keterampilan secara definisi mengenai segmentasi, targeting dan positioning produk gummy bawang dayak, dan mengetahui komponen dalam baruran pemasaran yang dikenal dengan 4P (*price, product, place* dan *promotion*).

## Kegiatan Monitoring dan Evaluasi



### Paired Samples Test

		Paired Differences							
		Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean	95% Confidence Interval of the Difference		t	df	Sig. (2-tailed)
					Lower	Upper			
Pair 1	Nilai Pretest - Nilai Posttest	-26.452	28.466	5.113	-36.893	-16.010	-5.174	30	.000

### Hipotesis

$H_0$  : Tidak terdapat perbedaan yang signifikan antara pretest dan posttest

$H_1$  : Terdapat perbedaan yang signifikan antara pretest dan posttest

Diperoleh nilai t hitung adalah -5,174 dengan Sig. 0,000. Karena Sig. 0,000 < 0,05, maka  $H_1$  diterima. Diperoleh kesimpulan bahwa terdapat perbedaan yang signifikan antara nilai pretest dan posttest dengan nilai pretest lebih kecil dari nilai posttest dilihat dari nilai t hitung minus dan rata-rata yang lebih kecil.



# KONTRIBUSI PKM KEPADA MITRA



UNIVERSITAS  
MUHAMMADIYAH  
PALANGKARAYA



LEMARI PENGERING SIMPLISIA



## KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang telah dilakukan dapat menambah pengetahuan dan ketrampilan baru para siswa/siswi jurusan Farmasi SMK Muhammadiyah dalam pengolahan dan pemanfaatan tumbuhan yang berkhasiat sebagai obat sebagai terapi obat tradisional. Informasi serta keterampilan yang diberikan pada kegiatan pengabdian ini dapat menjadi sumber inspirasi para siswa/siswa untuk menghasilkan sebuah sediaan farmasi tradisional yang dapat menjadi produk khas bagi sekolah serta dapat menghasilkan produk yang dapat dikomersialkan sehingga menjadi peluang bisnis bagi mitra.





# LUARAN DAN TARGET CAPAIAN

The screenshot shows the 'Active Submissions' section of the Jurnal Warta LPM website. It features a table with the following data:

ID	MM-DD Submit	Sec. Authors	Title	Status
16332-11-17	ART	Handayani, Qamarah, Waskito	PENGOLAHAN INOVASI OBAT TRADISIONAL DAN STRATEGI...	Awaiting assignment

On the right side of the screenshot, there is a 'Manuscript Submission' button and a 'SERTIFIKAT' (Certificate) for 'Akreditasi SINTA 3: SK Kemenristek No 85/M/KPT/2020'.

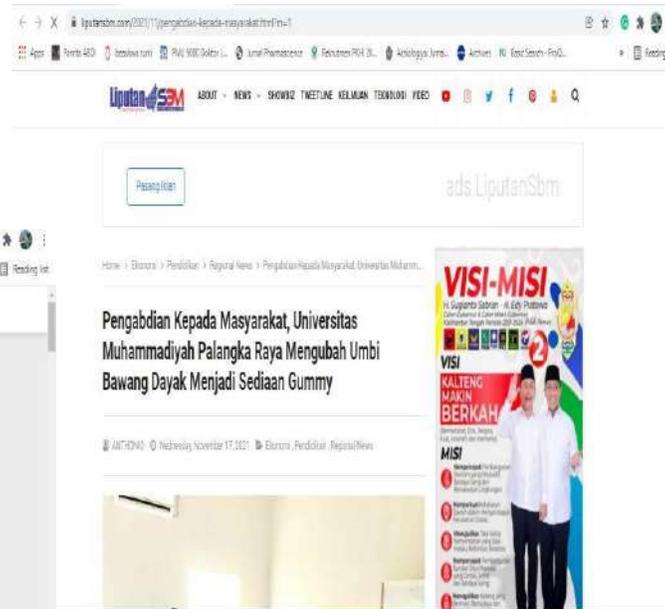
Jurnal Warta LPM Universitas  
Muhammadiyah Surakarta: ISSN  
1410-9344 Sinta 3

- ✓ Capaian : peningkatan pengetahuan dan kerampilan pada siswa untuk membuat inovasi produk obat tradisional serta menumbuhkan minat mitra untuk terjun ke dunia usaha. .

Video Kegiatan

<https://youtu.be/PU5IVn0HUEU>

Media Massa





UNIVERSITAS  
MUHAMMADIYAH  
PALANGKARAYA

# TERIMAKASIH

## STOP COVID-19



UNGGUL DAN BERKARAKTER



# SEGMENTASI, TARGETING DAN POSITIONING (STP) DAN BAURAN PEMASARAN 4P

---

DIBYO WASKITO GUNTORO, M.Pd



## **Tujuan Pembelajaran**

Dapat mengetahui pengertian Segmentasi, Targeting dan Positioning

Dapat menyebutkan bauran pemasaran 4P (Price, Product, Promotion and Place)

SIAPKAN  
KERTAS DAN  
ALAT TULIS

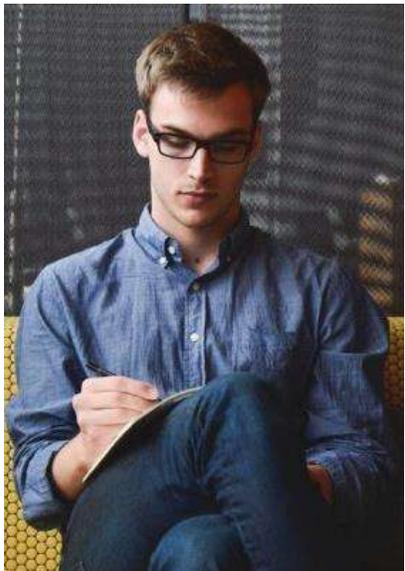
TULIS NAMA  
DAN KELAS





**SEGMENTASI PASAR**

# Produk Lolipop



A



B



C



D



E



A



**AIR MINERAL  
AQUA GALON  
HARGA  
Rp 35.000**



E



B



C



D



A

## Mantel MUSIM DINGIN



E



B



C



D

**SEGMENTASI ADALAH .....**



# Segmentasi Pasar

Income

Lifestyle

Comfort  
Concerns

Age

Peer  
Influence

Occupation

Family  
Size



PEMBAGIAN CALON PEMBELI BERDASARKAN GEOGRAFI,  
DEMOGRAFI, PSIKOLOGI, BEHAVIOUR (PERILAKU)



GUMMY BAWANG DAYAK  
SEGMENTASINYA APA ?

GEOGRAFIS

DEMOGRAFIS

PERILAKU

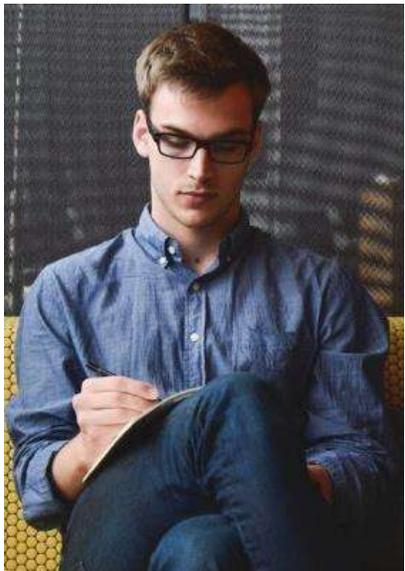
PSIKOLOGIS

# TARGETING





# Produk Lolipop



A



B



C



D



E



A



**AIR MINERAL  
AQUA GALON  
HARGA  
Rp 35.000**



E



B



C



D



A

## Mantel MUSIM DINGIN



E



B



C



D



**GUMMY BAWANG DAYAK**

**TARGETNYA SIAPA ?**

**GEOGRAFIS**

KOTA PALANGKA RAYA

**DEMOGRAFIS**

LAKI-LAKI PEREMPUAN

USIA- 5-12 TAHUN

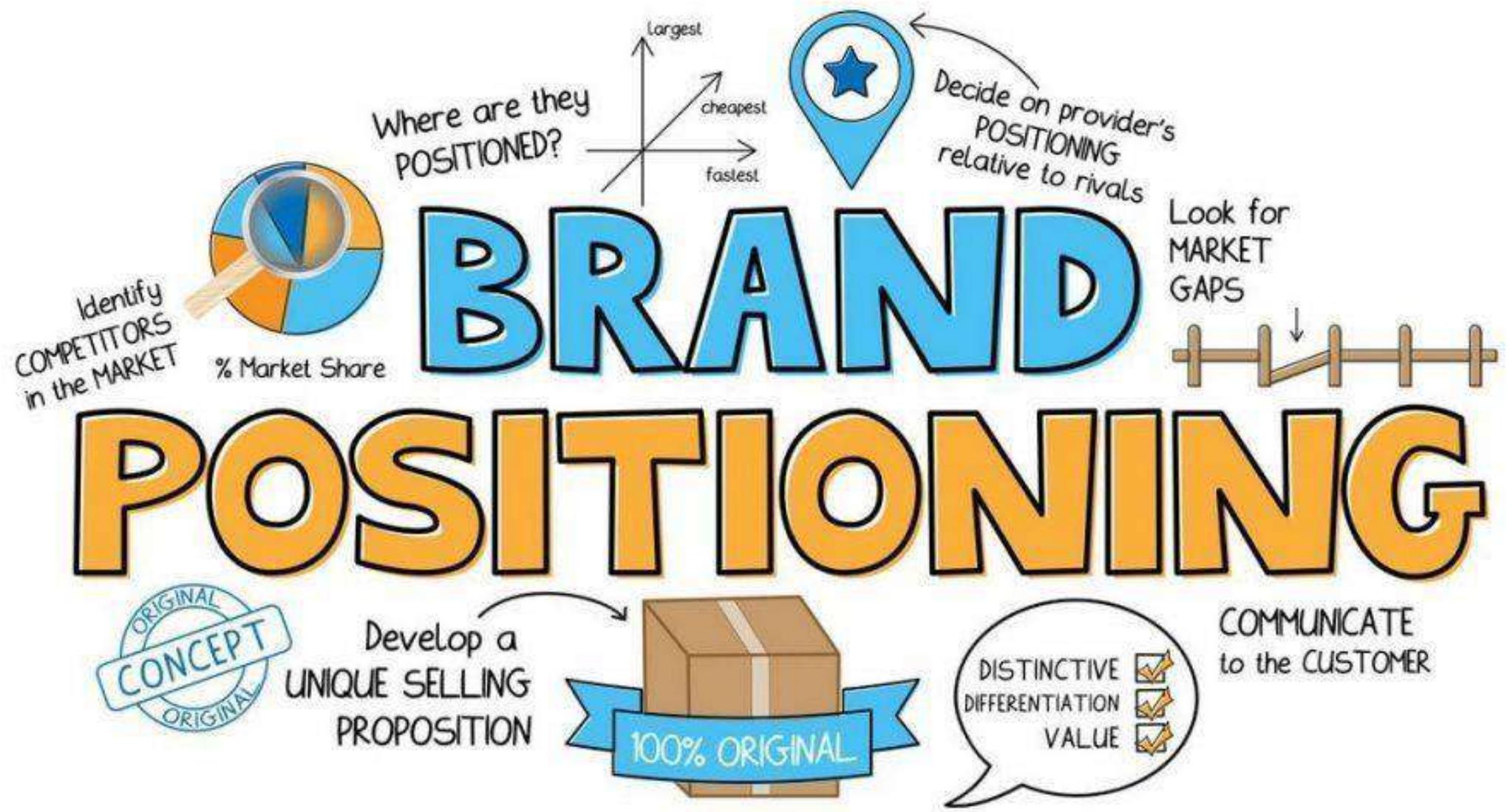
ANAK-ANAK

**PERILAKU**

EKONOMI MENENGAH KE ATAS

**PSIKOLOGIS**

GAYA HIDUP SEHAT





# POSITIONING

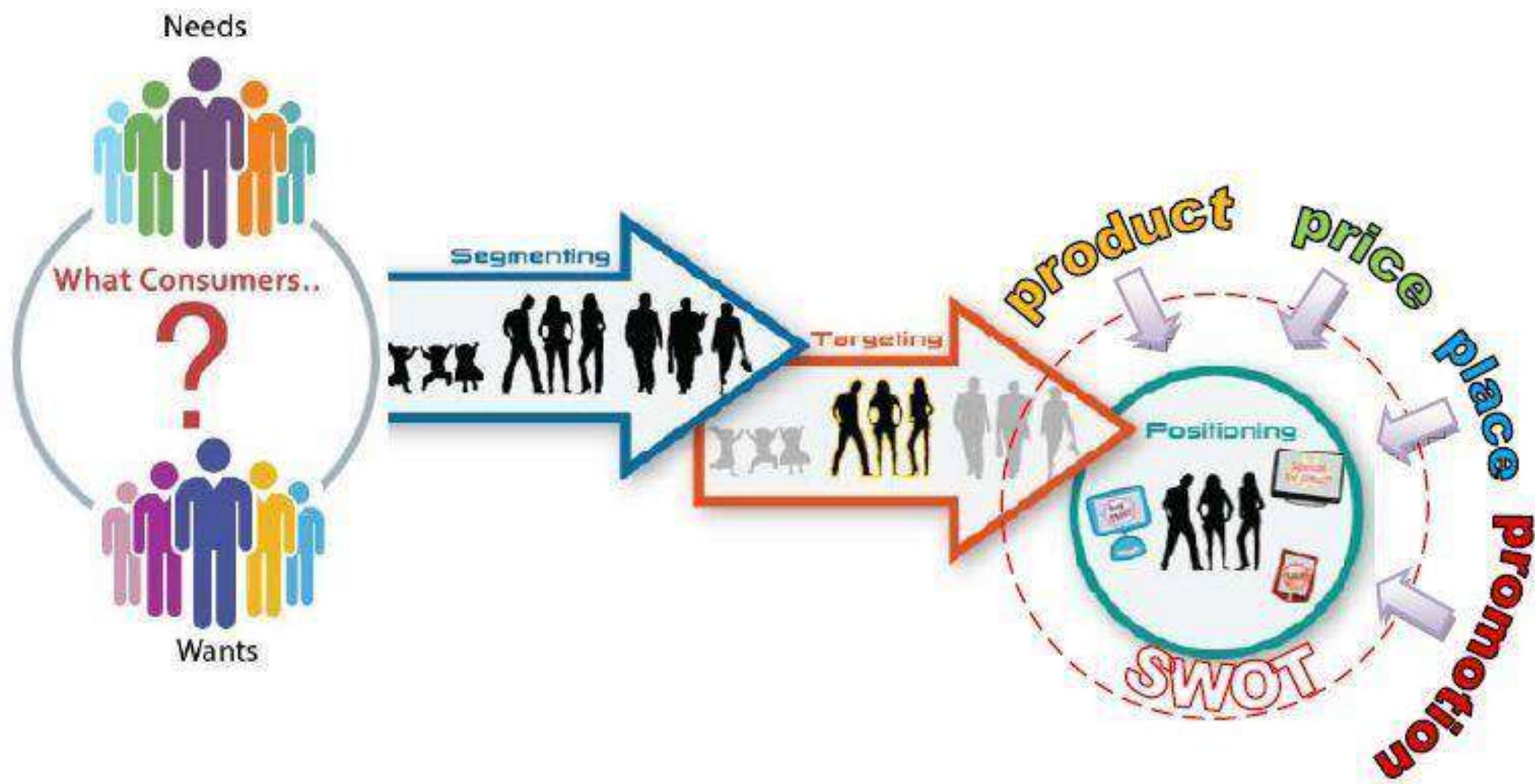
Kualitas Tinggi

Harga Rendah

Harga Tinggi

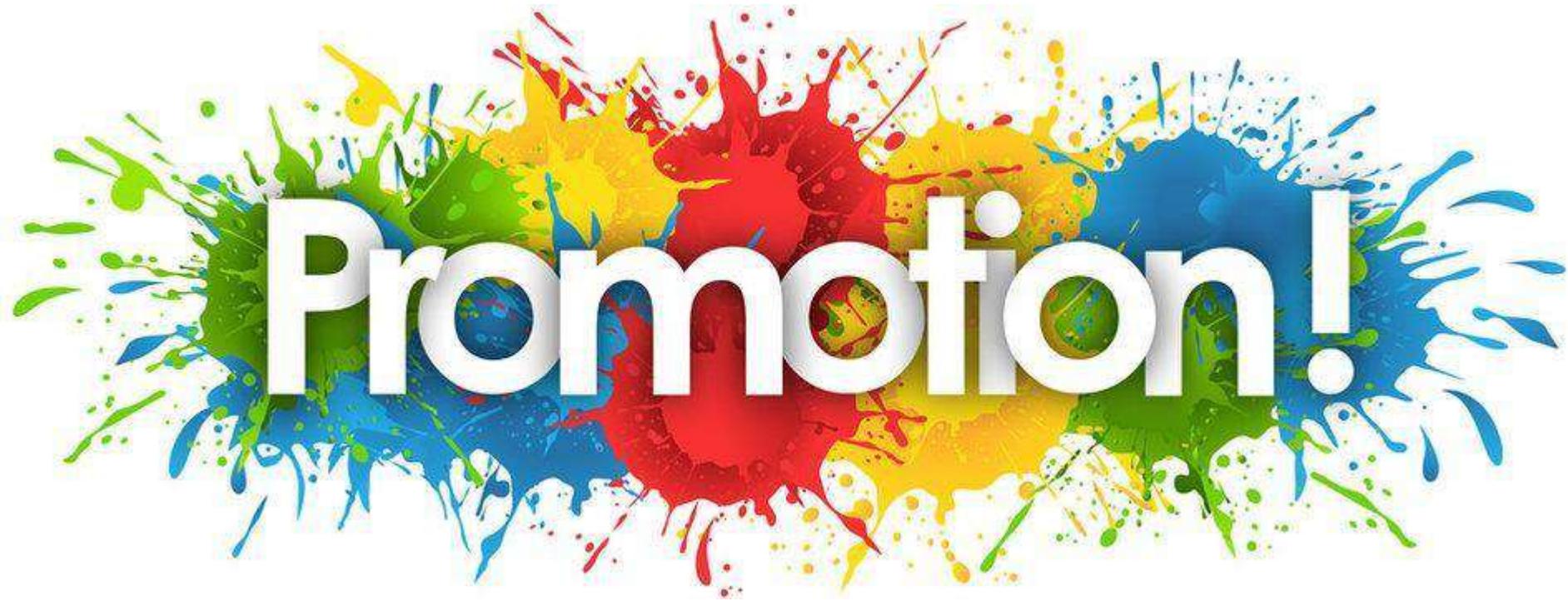
Kualitas Rendah







# BAURAN PEMASARAN

The word "Promotion!" is written in a bold, white, sans-serif font with a slight 3D effect. It is centered and surrounded by a vibrant, multi-colored paint splatter. The splatters are in shades of red, yellow, blue, and green, creating a dynamic and energetic background for the text. The overall composition is bright and celebratory.

**Promotion!**

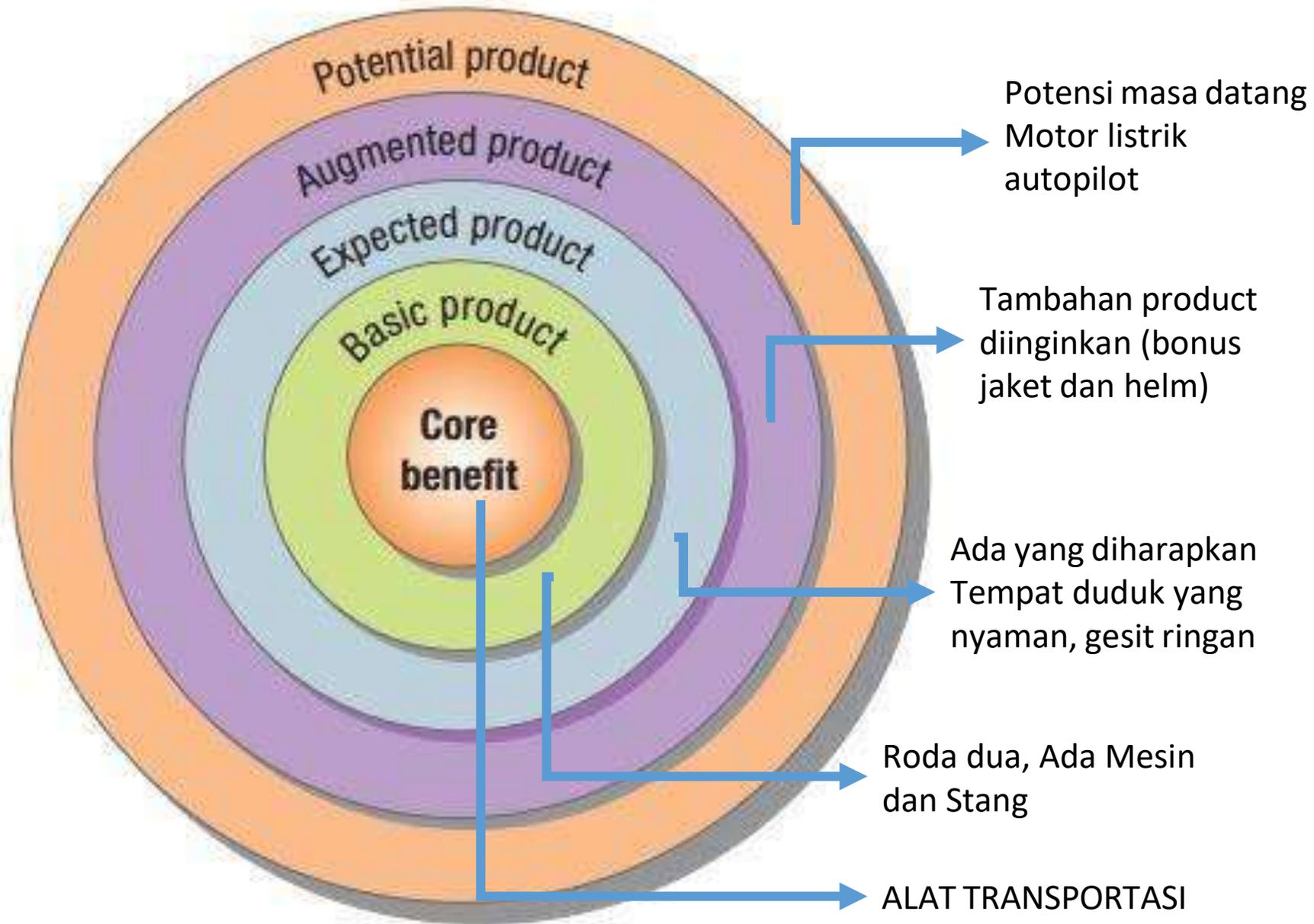
# The AIDA Model

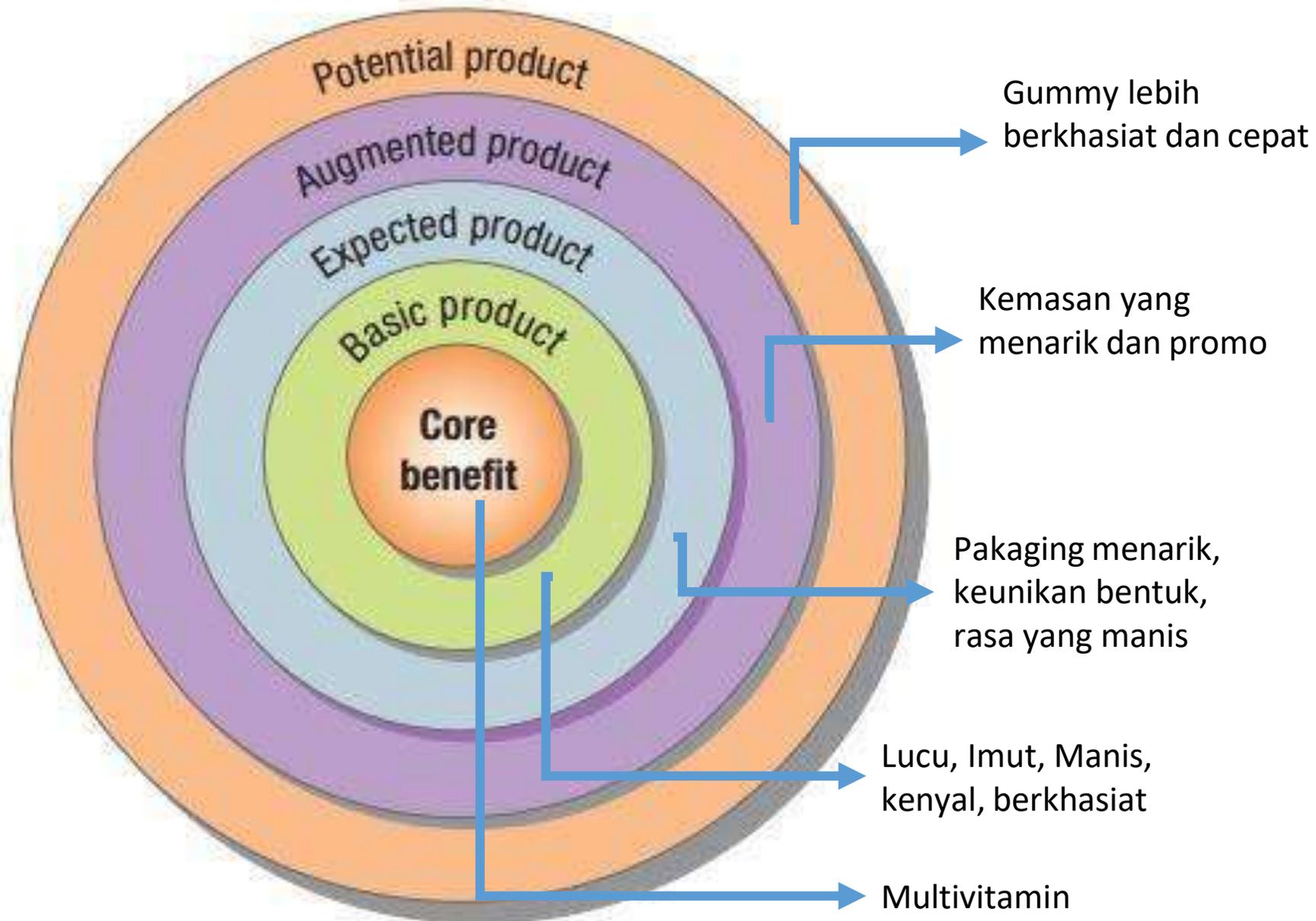




**PUCUK PUCUK**







**PLACE**

Mudah di jangkau oleh target konsumen

**P R I C E** 

# PENETRATION PRICING



PERUSAHAAN MENETAPKAN HARGA LEBIH MURAH DARI HARGA PASAR

# Price Skimming



Perusahaan menetapkan harga yang cukup tinggi namun kemudian perlahan menurunkan harga agar produk juga bisa diminati oleh pasar yang lebih luas



# COMPETITIVE PRICING



Perusahaan Menetapkan harga dengan membandingkan harga pesaing

**\$4**  
**VALUE**  
*Meals*  
with small fries and drink



**MOUNTAIN ARMY**

~~220.000~~  
**140.000**  
BISA BAYAR DI RUMAH COD

# Bundling Price

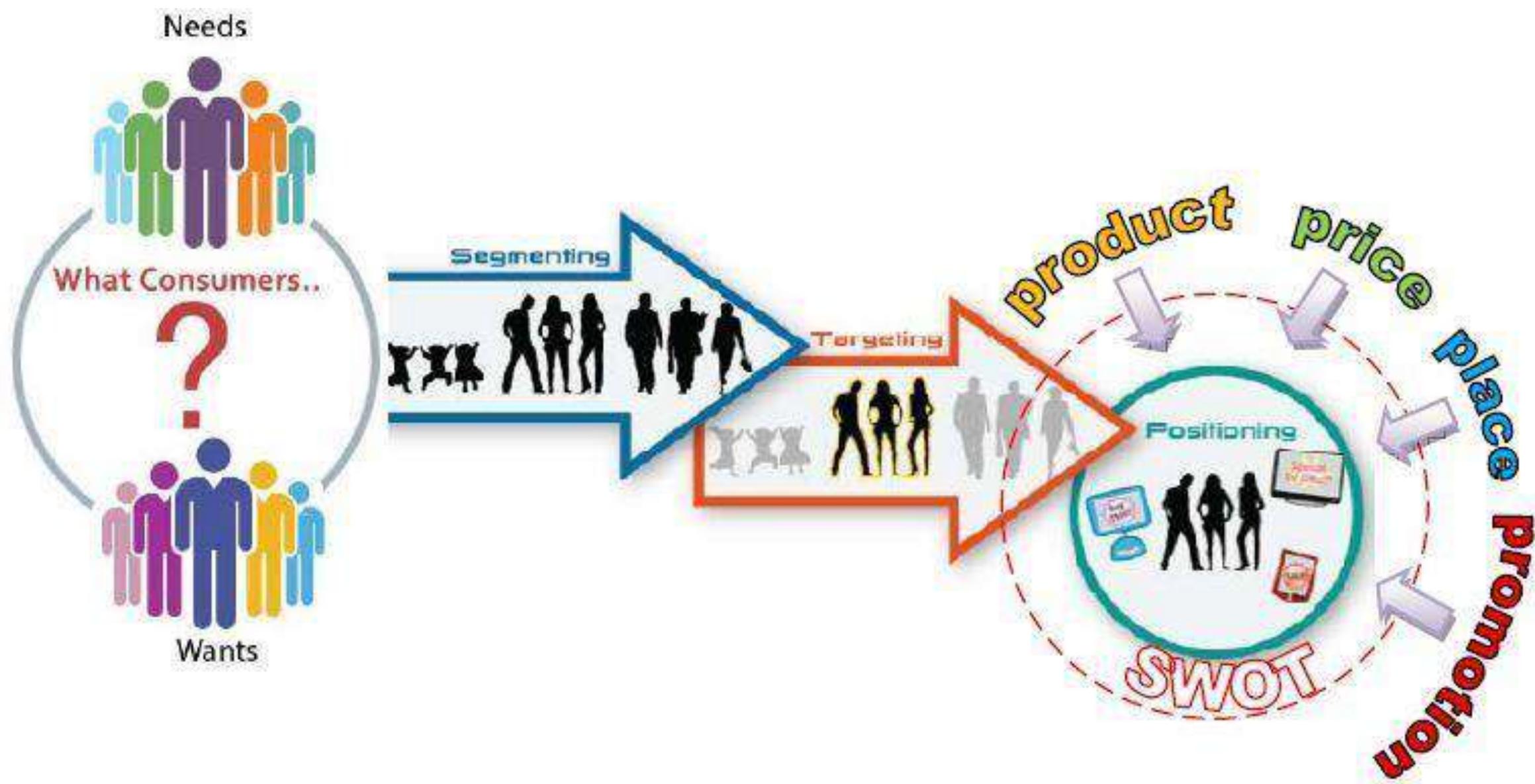
Perusahaan mengemas beberapa produk dalam satu bundel untuk mengurangi harga

# Cost-plus Pricing

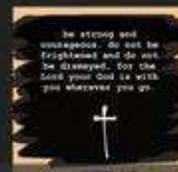
---

Pricing your product at a certain margin above your costs.





 <p>PPH LP3MPT</p>	 <p>atika azzahra</p>	<p>Olpa</p>	<p>syahira anisa hi...</p>	 <p>Rida</p>
<p>Maya Fitriani</p>	<p>Siti khairunisa</p>	 <p>Elen Hidayati</p>	<p>Meilani anggi</p>	 <p>Farmasi 20_Kenny Lestari H...</p>
<p>siti lestari</p>	<p>Naila Rahmasari</p>	<p>Ariyani</p>	 <p>Zalfatunnisa</p>	<p>Najwa azkia</p>
 <p>Nesa Yulyannafiah</p>	<p>fitdiatul husna</p>	<p>Putri Qurin Ama...</p>	 <p>Raudhatul Jannah</p>	<p>Trie Reza</p>
 <p>Aufara Nabyla</p>	 <p>Mahesa Ditya putra</p>	<p>Yabes Junesa Pu...</p>	<p>Aulia Wilona An...</p>	 <p>Siti Sarah</p>

 <p>KELAS XI FARMASI</p>	 <p>Diby Waskito Guntoro, M...</p>	<p>Fadhil Nur Rah...</p> <p>Fadhil Nur Rahmasyah</p>	 <p>Ardi Akbar Tanjung</p>	 <p>Isdalia</p>
 <p>Yulinda Fitriani</p>	<p>Siti Rahmi</p> <p>Siti Rahmi</p>	<p>rusfila</p> <p>rusfila</p>	 <p>Laila Zahra</p>	<p>Tiya sulistia</p> <p>Tiya sulistia</p>
 <p>Rafiqa Zahra</p>	<p>Febri Setyo Putra</p>	 <p>Salamah Sabina Balqis</p>	 <p>Pelisa A.I</p>	 <p>PPH LP3MPT</p>
 <p>atika azzahra</p>	<p>Olpa</p> <p>Olpa</p>	<p>syahira anisa hi...</p> <p>syahira anisa hidayat</p>	 <p>Rida</p>	<p>Maya Fitriani</p> <p>Maya Fitriani</p>
<p>Siti khairunisa</p> <p>Siti khairunisa</p>	 <p>Elen Hidayati</p>	<p>Meilani anggi</p> <p>Meilani anggi</p>	 <p>Farmasi 20_Kenny Lestari H...</p>	<p>siti lestari</p> <p>siti lestari</p>