

Pemberdayaan KWT Melalui Pelatihan Packaging Kreatif dan Pemasaran Digital Untuk Meningkatkan Daya Saing

Musriani*¹, Yusron Dfinubun², Rismawati³ Neni Salmi⁴ Didik Andika⁵ Abdul Aziz⁶ Tustina Wulan Dewi⁷
Sukran⁸ Ilham⁹, Salmah¹⁰, Miranti Marsaoly¹¹, Puji Mawar¹²

^{1,2}Universitas Pendidikan Muhammadiyah Sorong; Jln. KH. Ahmad Dahlan No 1,
085340256683/unimudasorong.ac.id

³Program Studi, Fakultas, Universitas Pendidikan Muhammadiyah Sorong

e-mail: *¹musriani@unimudasorong.ac.id, ²yusronalid@gmail.com, ³didik.andhika2003@gmail.com,
⁴rzmawaty@gmail.com, ⁵nenisalmi26@gmail.com, ⁶azizsorong@gmail.com,
⁷dewitustiawulan@gmail.com, ⁸ransukran28@gmail.com, ⁹ihram6127@gmail.com,
¹⁰s2188703@gmail.com, ¹¹mirantimarsaoly@gmail.com, ¹²pujimawar@gmail.com

Abstrak

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk memberdayakan Kelompok Wanita Tani (KWT) melalui pelatihan packaging kreatif dan pemasaran digital guna meningkatkan daya saing produk-produk lokal mereka. KWT berperan penting dalam perekonomian lokal, namun sering kali menghadapi kendala dalam mengembangkan produk akibat keterbatasan pengetahuan tentang pengemasan yang menarik dan teknik pemasaran modern. Pelatihan ini memberikan pemahaman dan keterampilan praktis terkait desain kemasan yang menarik dan efisien, serta pemanfaatan media digital sebagai sarana pemasaran yang lebih luas dan efektif. Metode yang digunakan dalam kegiatan ini meliputi pelatihan tatap muka, pendampingan, serta praktik langsung dalam mendesain kemasan dan mengelola media sosial sebagai alat promosi. Hasil dari kegiatan ini menunjukkan peningkatan signifikan dalam kemampuan anggota KWT dalam mengemas produk secara lebih menarik, serta penggunaan strategi pemasaran digital yang lebih optimal. Kegiatan ini diharapkan mampu meningkatkan daya saing dan nilai ekonomi produk KWT, serta memberikan dampak positif terhadap kesejahteraan ekonomi masyarakat.

Kata Kunci: KWT, packaging kreatif, pemasaran digital, daya saing

Abstract

This community service activity aims to empower Women Farmers Groups (KWT) through creative packaging and digital marketing training to improve the competitiveness of their local products. KWT plays an important role in the local economy, but often faces obstacles in developing products due to limited knowledge about attractive packaging and modern marketing techniques. This training provides understanding and practical skills related to attractive and efficient packaging design, as well as the use of digital media as a means of wider and more effective marketing. The methods used in this activity include face-to-face training, mentoring, and direct practice in designing packaging and managing social media as a promotional tool. The results of this activity show a significant increase in the ability of KWT members to package products more attractively, as well as the use of more optimal digital marketing strategies. This activity is expected to be able to increase the competitiveness and economic value of KWT products, as well as have a positive impact on the economic welfare of the community.

Keywords: KWT, creative packaging, digital marketing, competitiveness

1. PENDAHULUAN

Kelurahan Klamalu terletak di Distrik Klamalu, Kabupaten Sorong, Provinsi Papua Barat Daya, dengan jumlah penduduk mencapai 5.074 jiwa yang tersebar dalam 27 RT (BPS, 2022). Di kelurahan ini, terdapat Kelompok Wanita Tani (KWT) yang sebagian besar anggotanya adalah Orang Asli Papua, berfokus pada pengembangan dan pemanfaatan tanaman obat keluarga (TOGA) di sekitar rumah mereka. Aktivitas KWT dalam memanfaatkan tanaman obat ini, dalam antropologi medis, dikenal sebagai etnomedisin. Berdasarkan Paijmans (1976), masyarakat Papua menggunakan setidaknya 332 jenis tanaman sebagai obat, yang mencerminkan bahwa etnomedisin adalah salah satu kearifan lokal Papua yang diwariskan turun-temurun. Namun, pemanfaatan TOGA oleh KWT di Kelurahan Klamalu masih bersifat tradisional dan terbatas pada anggota kelompok. Padahal, jika dikelola dan dikembangkan dengan baik, tanaman obat ini bisa menjadi produk menarik dan bernilai ekonomi, yang dapat menjadi sumber penghasilan tambahan bagi KWT di Kelurahan Klamalu.

Oleh karena itu, diperlukan inovasi dalam pemanfaatan tanaman obat keluarga di Kelurahan Klamalu yang tetap berlandaskan tradisi etnomedisin masyarakat Papua. Program ini bertujuan untuk memberdayakan KWT melalui beberapa langkah: (1) pemetaan potensi tanaman obat keluarga yang ada di Kelurahan Klamalu, (2) budidaya tanaman obat keluarga, dan (3) inovasi pemanfaatan tanaman obat keluarga sebagai peluang usaha alternatif bagi KWT. Program ini dilaksanakan dengan kerjasama LSM Kasuari, yang bergerak dalam pengembangan sumber daya manusia dan lingkungan. Sebagai referensi awal, tim merujuk pada publikasi terkait etnomedisin di Papua, seperti studi tentang Etnomedisin Masyarakat Warsamin, Kepulauan Raja Ampat (Sudarmono, 2018), serta pemanfaatan tumbuhan obat di Merauke dan Suku Mandobo (Ibo & Arifa, 2021; Mikan & Runtuboi, 2019). Tim juga melakukan observasi awal dan wawancara dengan anggota KWT di Kelurahan Klamalu, yang menunjukkan beberapa jenis tanaman obat yang telah dimanfaatkan, antara lain buah merah (*Pandanus conoideus*), sarang semut (*Myrmecodia* sp.), pinang (*Areca catechu*), jahe (*Zingiber officinale*), serai (*Cymbopogon citratus*), dan lainnya. Program ini bertujuan untuk mengembangkan inovasi dalam pemanfaatan TOGA berbasis etnomedisin dengan menghasilkan produk teh herbal yang bernilai ekonomi, praktis, dan modern. Pemberdayaan masyarakat ini ditujukan untuk meningkatkan

kesejahteraan ekonomi, khususnya bagi anggota KWT, melalui pelatihan pembuatan produk, pengemasan kreatif, dan pemasaran digital. Dengan adanya workshop, bimbingan teknis, dan pendampingan langsung, diharapkan program ini dapat meningkatkan daya saing usaha lokal, memperbaiki kualitas produk, memperluas akses pasar, serta menciptakan lapangan kerja baru di Kelurahan Klamalu.

2. METODE

Kegiatan pengabdian ini dilaksanakan pada hari Kamis, 26 September 2024 di Green House TOGA Kelurahan Klamalu, Kabupaten Sorong, Papua Barat Daya, ada 3 metode yang digunakan dalam kegiatan tersebut adalah sebagai berikut:

2.1 Pelatihan Pembuatan Produk

Pelatihan pengolahan produk berbasis Tumbuhan Obat Keluarga (TOGA) bagi Kelompok Wanita Tani bertujuan meningkatkan keterampilan dan pengetahuan anggota dalam mengolah tanaman obat menjadi produk bernilai ekonomis, seperti jamu, minyak atsiri, teh herbal, dan salep herbal. Program ini berfokus pada pemberdayaan melalui pemanfaatan tanaman obat lokal, seperti jahe, kunyit, dan temulawak dan beberapa tumbuhan khas Papua seperti buah merah dan rang semut. Pelatihan ini meliputi beberapa tahapan, mulai dari identifikasi tanaman obat potensial, teknik budidaya TOGA, proses pengolahan, hingga strategi pengemasan dan pemasaran produk. Selain itu, peserta dibimbing oleh ahli dan praktisi, serta diperkenalkan pada teknologi sederhana untuk optimalisasi pengolahan. Diharapkan pelatihan ini mampu memberdayakan kelompok wanita tani dalam meningkatkan kesejahteraan ekonomi dan melestarikan kearifan lokal terkait tanaman obat tradisional.

2.2 Packaging Produk

Pelatihan ini diselenggarakan guna mendorong daya jual produk yang di pasarkan oleh Kelompok Wanita Tani KWT. Dengan melakukan pengemasan produk yang baik dan benar akan meningkatkan nilai jual suatu produk sehingga konsumen akan lebih tertarik untuk membeli produk yang di tawarkan. Bentuk kemasan mampu menampung dan melindungi isi ketika didistribusikan. Selain itu kemasan juga berfungsi

sebagai sarana pemasaran karena dapat menjadi daya tarik yang mampu meningkatkan penjualan suatu produk.

2.3 Pelatihan strategi pemasaran produk

Pelatihan strategi pemasaran produk ini diberikan kepada Kelompok Wanita Tani dalam upaya membantu memasarkan produk dengan memanfaatkan teknologi informasi media sosial. elatihan Pemasaran Digital untuk Tumbuhan Obat Keluarga (TOGA) pada Kelompok Wanita Tani (KWT) bertujuan untuk meningkatkan kemampuan anggota kelompok dalam memasarkan produk herbal secara online, sehingga dapat memperluas jangkauan pasar. Program ini melibatkan pengenalan dan penggunaan berbagai platform digital, seperti media sosial dan e-commerce, untuk mempromosikan dan menjual produk berbasis tanaman obat, seperti jamu, minyak atsiri, dan teh herbal. Peserta akan diberikan pengetahuan tentang strategi pemasaran digital, mulai dari cara membuat konten menarik, fotografi produk, hingga manajemen toko online. Dengan pelatihan ini, diharapkan KWT mampu meningkatkan penjualan, memperkuat branding produk herbal mereka, dan lebih kompetitif di pasar digital.

2. 1.1 Gambar dan tabel Kegiatan Pengabdian



Gambar 1. Pelatihan Pembuatan Produk



Gambar 2. Packaging Produk



Gambar 3. Pelatihan Pemasaran Produk

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pembahasan terhadap hasil pengabdian dan diseminasi yang diperoleh disajikan dalam bentuk uraian teoritik, baik secara kualitatif maupun kuantitatif. Hasil percobaan sebaiknya ditampilkan dalam berupa grafik atau pun tabel. Untuk grafik dapat mengikuti format untuk diagram dan gambar.

Kegiatan	Deskripsi Kegiatan	Luaran
Pelatihan pembuatan produk	Kegiatan sosialisasi mengenai pengetahuan dan kemampuan dalam mengolah produk lokal menjadi produk inovasi, pemberdayaan masyarakat lokal dan pelaku UMKM, peningkatan pendapatan masyarakat, pelatihan ini agar masyarakat Kelurahan Klamalu dapat lebih mengenal dengan jenis jenis TOGA yang lebih banyak dan manfaatnya .	Masyarakat Kelurahan Klamalu dapat mengerti mengenai jenis jenis TOGA dan manfaatnya. Indikator keberhasilan: munculnya pengetahuan maayarakat Kelurahan Klamalu dan mau untuk ikut serta dalam mengembangkan jenis jenis TOGA dan manfaatnya.

Packaging Produk	Peningkatan wawasan kemampuan dalam pembuatan kemasan, pengalaman kreatif dalam membuat kemasan, kemampuan menerapkan ilmu yang diperoleh untuk meningkatkan kualitas dan nilai jual produk, pengetahuan tentang konsep pentingnya kemasan produk kepada produk TOGA yang akan di produksi oleh masyarakat Kelurahan Klamal	Terbentuknya kemampuan kreatifitas dalam masing masing masyarakat Kelurahan Klamalu mengenai pengemasan produk yang dapat meningkatkan kualitas dan nilai jual untuk pemasaran produk yang lebih menarik yang akan dipasarkan.
Pelatihan pemasaran Digital	Sosialisasi berbasis mengenai peningkatan pemasaran produk melalui promosi di berbagai media sosial, peningkatan daya saing dan pengetahuan masyarakat mengenai pemasaran di era digital Melibatkan kegiatan promosi dan pemasaran produk kepada konsumen potensial. Tujuannya untuk meningkatkan kesadaran merek, minat, dan keinginan untuk membeli produk tersebut.	Peningkatannya pengetahuan masyarakat Kelurahan Klamalu mengenai promosi produk TOGA melalui media sosial di era digital ini kepada konsumen agar mendapatkan ketertarikan khalayak ramai pada produk yang dipasarkan.

5. SARAN

Program pemanfaatan tanaman TOGA di Kelurahan Klamalu akan lebih efektif jika dilengkapi dengan pelatihan berkelanjutan, tidak hanya tentang pembuatan produk, tapi juga pengolahan lanjutan seperti teh herbal atau minyak atsiri. Kolaborasi dengan ahli tanaman obat, ahli kemasan, dan pemasar dapat meningkatkan kualitas dan daya saing produk. Pemasaran digital juga sangat penting, dengan mengajarkan warga cara memanfaatkan media sosial dan platform e-commerce untuk memperluas pasar. Selain itu, membangun branding yang kuat, bekerjasama dengan instansi lokal untuk perizinan, serta mengadakan kompetisi inovasi dapat memacu kreativitas dan menjadikan produk TOGA Klamalu lebih bernilai dan berkelanjutan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Universitas Pendidikan Muhammadiyah Sorong dan Kelurahan Klamalu yang telah memberi dukungan moral dan dana terhadap program pengabdian masyarakat ini ini.

Luaran yang di harapkan pada saat melaksanakan kegiatan sosialisasi produk TOGA agar terus dapat meningkatkan pemahaman mengenai tiga tahapan yang disampaikan. Meningkatkan kesadaran masyarakat Kelurahan Klamalu mengenai banyaknya pemanfaatan yang dapat di kembangkan pada tanaman TOGA. Jenis jenis TOGA yang bermacam macam dapat di ketahui oleh banyaknya masyarakat Kelurahan Klamalu terhadap TOGA tersebut.

4. KESIMPULAN

Tanaman TOGA (Tumbuhan Obat Keluarga) memiliki potensi besar untuk memberikan manfaat kesehatan sekaligus nilai ekonomi bagi masyarakat. Melalui sosialisasi pembuatan produk, pengemasan, dan strategi pemasaran, warga Kelurahan Klamalu diharapkan dapat meningkatkan pengetahuan dan keterampilan dalam mengolah tanaman TOGA menjadi produk bernilai jual tinggi. Kegiatan ini bertujuan untuk memberdayakan Kelompok Wanita Tani (KWT) di Klamalu agar lebih kreatif dan produktif dalam memanfaatkan tanaman TOGA, sehingga hasilnya dapat memberikan kontribusi bagi peningkatan kesejahteraan ekonomi lokal.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Sari Novita. (2023) . *Penanaman Tanaman Obat Keluarga (TOGA) untuk Mewujudkan Masyarakat Sehat. Bina desa.*
- [2] Savitri A.(2016). *Tanaman ajaib basmi penyakit dengan TOGA (tanaman obat keluarga) mengenali ragam dan khasiat TOGA meramu jamu tradisional / herbal dengan TOGA. Bibit Publisher : Depok, Indonesia*
- [3] Harjono, Y., Yusmaini, H., dan Bahar, M. (2017). *Penyuluhan Pemanfaatan Tanaman Obat Keluarga dan Penanaman Tanaman Obat Keluarga di Kampung Mekar Bakti 01/01, Desa Mekar Bakti Kabupaten Tangerang. JPM Ruwa Jurai, 3, 16-21.*
- [4] Imo, C. Dan Za'aku, J. S. (2019). *Medicinal properties of ginger and garlic: A Review. Current Trends in Bionedical Engineering & Sciences, 18(2), 1-6*

[5]Susanto, A. (2017). *Komunikasi Dalam Sosialisasi Tanaman Obat Keluarga (TOGA) di kecamatan Margadana. Jurnal para pemiki*,6(1), 111-117.

[6]Wirasisya, D. G.(2018). *Peningkatan Kesehatan Masyarakat Melalui Sosialisasi Penggunaan TOGA (tumbuhan obat keluarga) di Desa Tembolor.Sarwahita*,15(01), 64-71

[7]Wirawan, E. U. dan, Yan, S.W.(2020). *Consumers' perception and physicochemical properties of novel functional cookie enriched with medical plant strobilanthes crispus. British Food Journal*, 123(3), 1121-1132.