

INOVASI PRODUK PANJARE (PANDAN, JAHE, SEREH) DAN PEMBUATAN AKUN SOSIAL MEDIA UMKM KELURAHAN DUPAK

by Kusuma Wardhani Mas'udah

Submission date: 26-Apr-2022 11:03AM (UTC+0700)

Submission ID: 1820545458

File name: Kusuma_MODUL_with_P_Zainal_B_Rozi.pdf (1.89M)

Word count: 5654

Character count: 36949

**MODUL PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
INOVASI PRODUK PANJARE (PANDAN, JAHE,
SEREH) DAN PEMBUATAN AKUN SOSIAL MEDIA
UMKM KELURAHAN DUPAK**



OLEH :

Kusuma Wardhani Mas'udah, S.Si., M.Si.

21219910505309

Dr. Zainal Abidin Achmad, M.Si., M.Ed.

373059901701

Roziana Febrianita, M.A.

17219820211048

**UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL
"VETERAN"
JAWA TIMUR
SURABAYA
2021**

MODUL PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

**INOVASI PRODUK PANJARE (PANDAN, JAHE, SEREH)
DAN PEMBUATAN AKUN SOSIAL MEDIA UMKM
KELURAHAN DUPAK**



OLEH :

**Kusuma Wardhani Mas'udah, S.Si., M.Si.
21219910505309**

**Dr. Zainal Abidin Achmad, M.Si., M.Ed.
373059901701**

**Roziana Febrianita, M.A.
17219820211048**

**UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL "VETERAN"
JAWA TIMUR
SURABAYA
2021**

HALAMAN PENGESAHAN

PROGRAM PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

Judul : Inovasi Produk Panjare (Pandan, Jahe, Sereh) dan Pembuatan Akun Sosial Media UMKM Kelurahan Dupak

Ketua Pelaksana : **Kusuma Wardhani Mas'udah, S.Si., M.Si.**
NIDN : 0705059101

Jabatan Fungsional : Asisten Ahli / III B
Program Studi : Teknik Mesin

Anggota : **Dr. Zainal Abidin Achmad, M.Si., M.Ed.**
NIDN : 0719057301

Jabatan Fungsional : Lektor / III C
Program Studi : Ilmu Komunikasi

Anggota : **Roziana Febrianita, M.A.**
NIDN : 0011028205

Jabatan Fungsional : Asisten Ahli / III B
Program Studi : Ilmu Komunikasi

Mitra / Lokasi : Kelurahan Semolowaru, Kecamatan Sukolilo, Surabaya

Nama Mahasiswa : 1. Retno Widya Ningrum 2. Dyah Oktaviani S. A.
3. Novitasari 4. Dinda Ayu Pusparini
5. Aurelia Salsabila 6. Bintang Rahmat F.

Tahun Pelaksanaan : 2021

Biaya : Rp. 5.000.000,-



Ketua Pelaksana

Kusuma Wardhani M., S.Si., M.Si.
NPT. 21219910505309



KATA PENGANTAR

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu penopang ekonomi karena UMKM dapat menyerap banyak tenaga kerja, mengurangi tingkat inflasi dan dapat meningkatkan perekonomian. Salah satu cara untuk bertahan ditengah maraknya persaingan dalam menghadapi pesaing adalah melakukan inovasi secara terus-menerus karena sebuah perusahaan itu akan selalu dituntut untuk tumbuh, hal ini dikarenakan pasar dunia usaha terus tumbuh dan semakin cepat.

Kelurahan Dupak merupakan bagian dari Kecamatan Krembangan, Kota Surabaya, Jawa Timur. Kelurahan Dupak memiliki banyak UMKM yang telah didirikan dan dikembangkan namun masih banyak yang belum memiliki akun media sosial yang mudah untuk diakses dan dikenali masyarakat luas. Dengan adanya permasalahan tersebut, mendorong para penulis untuk membuat dan membantu memasarkan/mempromosikan UMKM di Kelurahan Dupak lewat media sosial seperti Instagram agar lebih dikenal masyarakat luas.

Selain itu, penulis memberikan inovasi produk baru melalui kegiatan penyuluhan/sosialisasi dengan target sasaran ibu-ibu PKK. Berdasarkan permasalahan tersebut, mendorong penulis untuk membuat video tutorial mengenai inovasi baru terutama bagi yang berminat untuk melanjutkan inovasi yang penulis berikan.

Pada penyusunan modul ini, para penulis mendapatkan bantuan dari mahasiswa anggota KKN kelompok 38 lainnya yang sama-sama

membantu program kerja divisi KWU/Produksi dapat berjalan. Modul ini juga dapat terwujud atas kerjasama dengan Lurah dan masyarakat Kelurahan Dupak.

Surabaya, 11 Juli 2021

HALAMAN PENGESAHAN	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	iv
DAFTAR GAMBAR	v
I. PENDAHULUAN	1
II. PELAKSANAAN PROGRAM	7
2.1 Penyuluhan/Sosialisasi Produk Panjare.....	7
2.2 Kendala yang Dihadapi	24
2.3 Capaian Kegiatan	24
2.4 Pembuatan Akun Media Sosial UMKM Dupak	24
2.5 <i>Re-Branding</i> Logo Kemasan Produk UMKM Kelurahan Dupak.....	32
2.6 Kendala yang Dihadapi	37
III. PENUTUP	38
3.1 Kesimpulan.....	38
3.2 Saran.....	38
DAFTAR PUSTAKA	39
LAMPIRAN SURAT PERNYATAAN KESEDIAAN MITRA	41

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Daun Pandan

Gambar 2. Jahe

Gambar 3. Sereh

Gambar 4. Contoh 1 pcs Produk Panjare

Gambar 6. Profil Instagram UMKM Dupak

Gambar 5. Proses Pengeringan Bahan-Bahan Panjare

Gambar 7. Feed dan Twibbon Instagram UMKM Dupak

Gambar 8. Contoh caption Instagram dalam Mempromosikan Produk

Gambar 9. Penyuluhan Materi Pemasaran Produk

Gambar 10. Penyuluhan materi re-branding kepada Ibu-ibu PKK dan
UMKM

Gambar 11. Logo Brand AR Herbal

Gambar 12. Re-Branding Logo AR Herbal

Gambar 13. Saran logo re-branding untuk UMKM Rejeki

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

UMKM adalah jenis usaha yang sangat berkembang di Indonesia, terutama di Surabaya khususnya Kelurahan Dupak adalah salah satunya. Semakin meningkatnya kompleksitas persaingan di dunia usaha membuat UMKM harus mampu menghadapi tantangan global seperti melakukan inovasi produk dan jasa, meningkatkan kualitas sumber daya manusia, memperbaharui teknologi serta melakukan perluasan area pemasaran. Semua hal ini dilakukan dengan tujuan meningkatkan nilai jual UMKM agar dapat bersaing di pasar global. UMKM harus lebih kompetitif lagi agar dapat berkompetisi dengan para pesaing, mengingat UMKM adalah sektor yang mampu menyerap tenaga kerja terbesar di Indonesia. Di samping itu pada abad 21 ini konsumen pasti akan semakin cerdas memilih barang atau jasa yang akan mereka konsumsi. Jadi, UMKM diharapkan dapat meningkatkan nilai mereka agar konsumen tidak berpaling kepada pesaing.

Inovasi adalah kecenderungan untuk mengembangkan elemen baru atau kombinasi baru dari produk, teknologi atau manajemen sebelumnya dan digunakan untuk pengetahuan baru (Moorma dan Miner, 1998). Jadi, inovasi diperlukan untuk mempertahankan posisi, meningkatkan mutu perusahaan dan juga

sebagai pendorong dalam pencapaian visi dan misi perusahaan. Inovasi atau mati mungkin kita sering mendengar sebutan ini, sebutan ini bisa saja benar karena inovasi adalah salah satu cara agar perusahaan bisa beradaptasi (Morris, 2013). Inovasi merupakan kelanjutan dari penemuan yaitu kegiatan kreatif untuk menciptakan suatu konsep baru untuk keperluan baru, untuk diwujudkan dan diimplementasikan menjadi suatu bisnis yang sukses, dan ketika melakukan eksekusi terhadap inovasi dengan baik akan membuat sebuah perusahaan tumbuh dan berkembang.

Inovasi dibutuhkan dalam suatu bisnis. Inovasi umumnya dianggap sebagai aspek penting dari sebagian proses bisnis karena dapat memberikan keunggulan kompetitif (Anatan dan Ellitan, 2009). Inovasi produk yaitu sesuatu yang dapat dilihat sebagai kemajuan fungsional produk yang dapat membawa produk selangkah lebih maju dibandingkan dengan produk pesaing. Apabila produk tersebut memiliki suatu kelebihan yang dipandang sebagai nilai tambah bagi konsumen. Inovasi produk baru dan strategisnya yang lebih efektif sering kali menjadi penentu keberhasilan dan kelangsungan hidup suatu perusahaan, inovasi produk baru memerlukan upaya, waktu dan kemampuan termasuk besarnya risiko dan biaya kegagalan.

Tujuan utama dari inovasi produk adalah untuk memenuhi permintaan pasar sehingga produk inovasi merupakan salah satu

yang dapat digunakan sebagai keunggulan bersaing bagi perusahaan. Pelanggan umumnya menginginkan produk-produk yang inovatif sesuai dengan keinginan mereka. Bagi perusahaan, keberhasilannya dalam melakukan inovasi produk berarti perusahaan tersebut selangkah lebih maju dibandingkan dengan pesaingnya. Hal ini menuntut kepandaian perusahaan dalam mengenali selera pelanggannya sehingga inovasi yang dilakukan pada akhirnya memang sesuai dengan keinginan pelanggan.

Selain itu, inovasi produk juga bertujuan untuk meningkatkan kualitas, fungsi, menambah menariknya desain produk, serta menekan biaya operasional produk yang sesuai dengan keinginan konsumen. Melalui sebuah inovasi di dalam penyediaan produk atau layanan jasa bisnis, maka hal terpenting yang paling diharapkan adalah adanya penyempurnaan kualitas dari sebuah produk yang dihasilkan terhadap produk yang sebelumnya sudah ada. Jadi, inovasi merupakan 3 suatu bentuk penyempurnaan, bukan merupakan perubahan yang menyebabkan kualitas sebuah produk atau layanan jasa menurun kualitasnya.

Dengan berubahnya pola konsumsi masyarakat kepada bahan non sintetis dan ditambah dengan tingginya permintaan masyarakat akan minuman kesehatan dengan bahan-bahan alami yang tidak menimbulkan efek samping yang membahayakan, maka bisnis minuman herbal menemukan momentum yang tepat untuk

dikembangkan. Permintaan konsumen terhadap produk - produk minuman kesehatan tetap tumbuh, hal ini berbeda dengan kondisi bisnis di sektor lain.

Bisnis minuman kesehatan adalah salah satu bisnis yang mempunyai daya resistensi tinggi terhadap fluktuasi perekonomian. Dengan kondisi konsumen seperti ini maka menjalankan bisnis minuman kesehatan adalah pilihan yang tepat. Dalam suatu pemasaran banyak sekali bentuk dan macam-macam minuman herbal, dari harga yang murah sampai harga yang mahal. Dalam kebutuhan sehari-hari banyak sekali aktivitas yang dijalani oleh setiap orang. Dengan aktivitas yang semakin padat, membuat banyak orang membutuhkan minuman yang tentunya bermanfaat bagi kesehatan (Imam Haromin dkk, 2020).

Minuman herbal Pandan, Jahe, Sereh (Panjare) merupakan produk herbal asli dari rempah-rempah yang terdiri jahe. daun pandan, dan sereh. Minuman panjare sangat cocok diminum sehari-hari, bisa disajikan dalam keadaan hangat maupun ditambahkan es batu agar lebih segar untuk minuman kesehatan. Selain itu Air rebusan daun pandan dengan jahe dan sereh/serai memiliki manfaat untuk tubuh.

Dilansir dari AIA, Selasa (2/4), setidaknya ada tiga khasiat dari minum air daun pandan. Pandan memiliki sifat pencahar, dan daunnya dapat bertindak sebagai pereda nyeri. Misalnya nyeri

sendiri atau infeksi. Di samping itu, menambahkan daun pandan ke dalam minuman sehari-hari membantu hati untuk melakukan detoksifikasi. Pandan membantu mengeluarkan racun dan zat tidak sehat dari hati dan tubuh. Karena pandan adalah pencahar ringan yang memudahkan proses ekskresi limbah. Menurut sebuah penelitian di Thailand yang diterbitkan di Majalah Pharmacognosy pada 2015, meminum minuman ekstrak pandan membantu orang menurunkan kadar gula dalam darah. Telah terbukti bahwa glukosa plasma dari orang yang diteliti telah menurun secara signifikan selama periode penelitian.

Dengan khasiat yang begitu banyak dan kenikmatan yang dapat menghangatkan, menyegarkan, dan menyehatkan tubuh serta harga jual yang sangat terjangkau, maka tentunya hal ini akan menarik minat masyarakat untuk membelinya. Dari hal tersebut maka saya ingin mengembangkan dan memasarkan produk minuman herbal ini agar masyarakat dapat menikmati khasiatnya bagi kesehatan tubuh dan tidak pernah lupa dengan rempah-rempah asli Indonesia.

Dalam rangka memudahkan ketersediaan informasi tentang potensi UMKM wilayah Kelurahan Dupak dibutuhkan pembuatan akun sosial media. Fungsinya sebagai sumber informasi guna mengetahui potensi serta mendukung kegiatan UMKM yang ada di wilayah Kelurahan Dupak. Informasi dalam pembuatan akun media

sosial Kelurahan Dupak merupakan data dasar yang menjadi acuan dalam mendukung program dan kegiatan UMKM yang berfokus pada pemberdayaan masyarakat Kelurahan Dupak. Oleh karena itu, penyajian data yang baik dan kemudahan dalam mengakses informasi menjadi poin penting yang perlu diperhatikan dalam pembuatan akun media sosial.

Luaran kegiatan kewirausahaan “Inovasi Produk Panjare (Pandan, Jahe, Sereh) dan Pembuatan Akun Sosial Media UMKM Kelurahan Dupak” ini dapat meningkatkan nilai tambah dari bahan rempah tersebut menjadi produk olahan inovatif dengan nilai jual yang lebih tinggi. Serta bisa menjadi salah satu unit usaha yang dapat dikembangkan dan menguntungkan bagi mahasiswa.

1.2 Tujuan

1. Memberikan informasi produk baru PANJARE (Pandan, Jahe, Sereh) kepada masyarakat Kelurahan Dupak
2. Terpublikasinya data dan informasi UMKM Kelurahan Dupak dalam bentuk akun media sosial agar dikenal masyarakat luas.

1.3 Sasaran dan Lokasi

Sasaran : Warga Kelurahan Dupak dan Masyarakat umum supaya dapat mengetahui lebih jelas mengenai UMKM di Kelurahan Dupak.

Lokasi : Kelurahan Dupak, Kecamatan Krembangan, Kota Surabaya.

II. PELAKSANAAN PROGRAM

2.1 Penyuluhan/Sosialisasi Produk Panjare

Beberapa ahli menyatakan bahwa pengertian kewirausahaan ialah suatu proses melakukan atau menciptakan sesuatu yang baru dengan cara kreatif dan penuh inovasi yang memberikan manfaat bagi orang lain dan bernilai tambah. Menurut Eddy Soeryanto Soegoto, pengertian kewirausahaan adalah usaha kreatif yang dilakukan berdasarkan inovasi untuk menghasilkan sesuatu yang baru, memiliki nilai tambah, memberikan manfaat, menciptakan lapangan kerja dan hasilnya berguna bagi orang lain. uji Hastuti dalam bukunya “Kewirausahaan dan UMKM” (2020), beberapa karakteristik kewirausahaan, yakni:

1. Mempunyai Keberanian dan Daya Kreasi yang Tinggi

Pebisnis yang sukses adalah seseorang yang memiliki keberanian yang tinggi untuk berkreasi. Karena memiliki kreativitas saja tidak cukup untuk menuju kesuksesan berbisnis. Orang yang memiliki keberanian untuk memulai tidak akan takut dengan risiko kegagalan yang bisa saja terjadi sewaktu-waktu. Tapi bukan berarti harus berani saja tanpa adanya pertimbangan dan perencanaan yang mumpuni. Jiwa kewirausahaan tercipta karena timbulnya kepercayaan diri untuk mewujudkan mimpi dan keinginan untuk hidup lebih baik dan lebih besar.

2. Mempunyai Semangat Tinggi dan Kemauan Keras

Tidak hanya daya kreativitas saja, seorang wirausahawan yang ingin membangun bisnis harus memiliki semangat tinggi dan kemauan keras. Tujuannya adalah untuk menumbuhkan rasa percaya diri bahwa apa yang akan dikerjakan akan membawa pada keberhasilan. Adanya kemauan yang keras membuat seseorang bertekad kuat untuk mewujudkan apa yang diinginkannya.

3. Mempunyai Daya Analisis yang Baik

Seorang wirausaha harus memiliki daya analisis terhadap apa yang sedang dikerjakannya. Misal saja memperhitungkan untung rugi, persaingan, nilai jual barang atau jasa dan kemampuan analisis pasar lainnya. Hal ini penting dimiliki dalam diri seorang wirausahawan yang sedang menggeluti bisnis, karena bertujuan untuk meminimalisir kerugian.

4. Berjiwa Pemimpin dan Tidak Berperilaku Konsumtif

Pebisnis harus memiliki jiwa kepemimpinan, baik untuk dirinya sendiri maupun bawahannya. Dalam artian mampu memimpin atau mengendalikan dirinya sendiri dan anggotanya dalam pengambilan keputusan. Seorang pemimpin tidak seharusnya memiliki perilaku konsumtif, karena pengeluaran harus lebih kecil daripada pemasukan.

Dengan jiwa seperti ini, bisnis yang sedang Anda bangun akan semakin berkembang dengan terus memanfaatkan keuntungan sebagai modal untuk bisnis yang lebih besar.

5. Mampu Membuat Keputusan dan Melaksanakannya

Pebisnis yang hebat adalah yang mampu membuat keputusan dengan cepat dan tepat untuk menghasilkan sesuatu. Pebisnis yang memiliki jiwa kewirausahaan adalah yang memiliki perhitungan dalam setiap keputusannya dalam melaksanakan keputusan tersebut sesuai yang sudah disepakati bersama timnya. Melaksanakan keputusan dengan cepat meminimalisir hilangnya peluang.

6. Memiliki Pengabdian yang Besar Terhadap Bisnisnya

Jiwa wirausaha dimiliki oleh seseorang yang bisa mengabdikan dirinya terhadap pekerjaannya. Pebisnis yang sedang memulai bisnisnya harus mengesampingkan kepentingan-kepentingan yang bisa ditunda demi pekerjaannya.

Meskipun banyak orang mengatakan bahwa bisnis adalah tidak memiliki waktu yang mengikat, namun perlu diketahui bahwa untuk menekuni bisnis justru membutuhkan waktu lebih untuk belajar, memahami dan menjalankan bisnis dengan baik.

Adapun dalam menjalankan kewirausahaan ini kita juga harus melalui beberapa tahapan. Berikut merupakan tahapan dari dijalankannya suatu bisnis atau wirausaha :

1) Tahap Memulai

Pada tahap ini seorang wirausahawan memiliki niat untuk membangun suatu bisnis. Tahap memulai bisnis sudah ada perencanaan dan persiapan hal-hal yang dibutuhkan, baik itu memulai usaha baru, akuisisi, ataupun membeli franchise.

Pada tahap ini juga sudah ada keputusan memilih jenis bisnis apa yang akan dijalankan, misalnya di bidang retail, industri, jasa, atau pertanian.

2) Tahap Pelaksanaan Bisnis

Pada tahap ini seorang wirausahawan mulai menjalankan dan mengelola bisnisnya. Beberapa aspek yang dikerjakan pada tahap pelaksanaan bisnis, di antaranya;

- Pengadaan modal usaha.
- Pengadaan sumber daya manusia (SDM).
- Pengorganisasian.
- Kepemilikan.
- Kepemimpinan (pengambilan keputusan).
- Pemasaran.
- Serta adanya evaluasi.

3) Tahap Mempertahankan Bisnis

Ini merupakan tahap di mana seorang wirausahawan melakukan analisis terhadap hasil bisnis yang sudah dijalankan. Pada tahap ini pebisnis harus dapat memahami kondisi yang dihadapi bisnis agar dapat tetap berjalan dan berkembang.

4) Tahap Pengembangan Bisnis

Ini merupakan tahap selanjutnya apabila bisnis yang dijalankan ternyata dapat bertahan dan membuahkan hasil yang positif. Pada tahap ini pebisnis melakukan upaya pengembangan bisnisnya agar semakin maju dan berkembang.

Dengan kondisi pandemik seperti saat ini, banyak sekali dari warga yang terdampak, baik yang diberhentikan oleh perusahaannya sehingga tidak dapat mencukupi kebutuhan sehari-hari. Oleh karena itu, kami dari divisi kewirausahaan dalam kegiatan KKN ini memberikan inovasi suatu usaha baru yang nantinya mungkin dapat dikembangkan di daerah Dupak, Krembangan. Inovasi yang kami ajukan yaitu mengenai usaha produk minuman herbal PANJARE. Apakah itu PANJARE? PANJARE merupakan singkatan dari Pandan, Jahe, serta Sereh. Jika dilihat dari bahan-bahan yang dibutuhkan, panjare bisa menjadi pilihan minuman yang bukan hanya menyehatkan namun juga menjadi minuman yang menyegarkan.



Gambar 1. Daun Pandan



Gambar 2. Jahe



Gambar 3. Sereh

Di dalam setiap bahan-bahan pembuatannya pun juga memiliki manfaat. Adapun manfaatnya adalah sebagai berikut :

1. Pereda nyeri sendi. Pandan yang digunakan dalam pengobatan tradisional banyak digunakan untuk menghilangkan rasa sakit, terutama radang sendi dan nyeri sendi. Para peneliti menemukan bahwa minyak yang dibuat dari ekstrak pandan mengandung fitokimia dalam jumlah tinggi. Fitokimia dikenal dengan manfaatnya meredakan gejala radang sendi. Selain itu, daun pandan juga dapat membantu meringankan sakit kepala dan sakit telinga.
2. Mencegah penyakit jantung. Penelitian telah mendukung klaim yang mengatakan bahwa daun pandan bermanfaat

untuk kesehatan jantung. Daun pandan merupakan sumber karotenoid yang sangat baik. Karotenoid adalah antioksidan yang mampu mengurangi risiko pengembangan aterosklerosis, yakni penyempitan jantung karena penumpukan plak.

3. Merawat kesehatan kulit. Daun pandan yang dikeringkan, kemudian dihancurkan, dapat digunakan sebagai pengobatan topikal untuk luka bakar ringan atau luka bakar akibat sinar matahari. Meski masih dibutuhkan penelitian lebih lanjut, penelitian awal telah menunjukkan bahwa asam tanat dalam pandan mampu meredakan luka bakar ringan.
4. Mengontrol gula darah Mengonsumsi pandan dapat memberikan efek positif terhadap kadar gula darah setelah makan.

Jahe merupakan tanaman yang berasal dari Asia Tenggara, tentu sebagai orang Indonesia terbilang mudah untuk mendapatkannya. Disebutkan juga jahe merupakan salah satu rempah-rempah yang paling sehat di dunia, sehingga banyak orang di luar Asia yang menginginkannya baik dalam bentuk bubuk atau masih utuh. Tidak sedikit orang yang mengimpor olahan dari tanaman ini karena permintaan yang tinggi.

Menurut jurnal dalam *US National Library of Medicine National Institutes of Health* - mengenai khasiat jahe, ternyata jahe memiliki potensi untuk mengobati sejumlah penyakit termasuk gangguan degeneratif (radang sendi dan rematik).

Tak hanya itu saja, menurut jurnal di atas, jahe juga bisa mengatasi masalah pencernaan (sembelit dan maag), gangguan kardiovaskuler (aterosklerosis dan hipertensi), muntah, serta diabetes mellitus. Berikut beberapa manfaat yang perlu diketahui:

1. Anti Penuaan dan Kanker

Jahe bersifat anti-inflamasi dan anti-oksidatif yang bisa mengendalikan proses penuaan. Manfaat jahe lainnya, tanaman herbal ini juga memiliki potensi anti mikroba yang dapat membantu dalam mengobati penyakit menular. Bahkan, manfaat jahe disebutkan dapat mencegah berbagai kanker.

Akan tetapi, ada satu hal yang mesti digarisbawahi. Menurut jurnal di atas, meski potensi anti kanker jahe telah terdokumentasi dengan baik, tetapi manfaat jahe terhadap kanker masih membutuhkan penelitian lebih lanjut sebelum mengklaim kemanjurannya.

2. Meredakan Nyeri Haid

³ Rutin mengonsumsi air jahe bisa membantu mengurangi nyeri yang terjadi saat menstruasi. Sejumlah penelitian

membuktikan bahwa jahe yang dikonsumsi dapat meredakan nyeri menstruasi pada wanita. Bahkan, khasiat dari jahe disebut tak berbeda jauh dengan obat ibuprofen dan asam mefenamat.

Untuk mendapatkan manfaat jahe untuk meredakan nyeri, cobalah untuk mengonsumsi air jahe setidaknya empat gelas. Minum cairan tersebut selama dua hari masa awal menstruasi. Efek jahe pada perut disebut mampu memberi efek menenangkan dari nyeri.

3. Menurunkan Glukosa Darah sampai Kolesterol

Menurut jurnal³ dalam *US National Library of Medicine National Institutes of Health* - mengenai khasiat jahe, rutin mengonsumsi jahe juga bisa menurunkan glukosa darah secara signifikan. Tak cuma itu, konsumsi jahe secara rutin juga bisa menurunkan kolesterol LDL (lemak jahat), trigliserida, sekaligus meningkatkan HLD (lemak baik).

4. Memperkuat Sistem Imun

Mau sistem imun tetap prima? Mudah kok, konsumsi saja jahe secara rutin. Jahe³ banyak mengandung vitamin C dan magnesium. Kandungan ini membuatnya membantu tubuh untuk memperkuat sistem imun. Selain kedua zat tersebut, jahe juga memiliki kandungan *gingerols*, *shogaols*, dan *zingerones* yang dapat berfungsi sebagai antioksidan bagi tubuh.

5. Menangkal Infeksi Bakteri dan Virus

Khasiat jahe juga bisa membantu tubuh untuk menangkal infeksi bakteri dan virus tertentu. Kok bisa? Kandungan gingerol dalam jahe dipercaya bisa menghambat infeksi bakteri, seperti *shigella*, *E.coli*, dan lain-lain.

Tak hanya itu saja, manfaat minum jahe juga bisa meningkatkan sistem imun tubuh, sehingga dapat mencegah kerusakan DNA dan stres. Bahkan, manfaat minum jahe secara rutin juga bisa membantu mengatasi pilek dan flu.

6. Meredakan Sakit Otot

Manfaat minum jahe secara rutin juga bisa membantu kita untuk meredakan sakit otot. Menurut studi dari University of Georgia, Amerika Serikat, jahe memiliki efek anti peradangan yang juga berkhasiat mengurangi sakit otot. Namun, banyak sumber mengatakan jika meredakan sakit otot merupakan manfaat dari jahe merah.

Dalam penelitian itu, para ahli melakukan riset terhadap 74 orang untuk melakukan beberapa jenis latihan. Subjek penelitian tersebut dibagi menjadi dua kelompok, yaitu kelompok yang diberi suplemen jahe dan kelompok yang hanya diberi pil mengandung gula. Hasilnya? Ternyata, rasa sakit nyeri otot setelah pasca olahraga pada kelompok pertama, lebih ringan 25 persen ketimbang kelompok kedua.

7. Meredakan Morning Sickness

Menurut studi dari Royal College of Obstetricians and Gynaecologists, jahe bermanfaat untuk meredakan gejala *morning sickness* pada awal kehamilan. Ekstrak akar jahe telah digunakan lebih dari dua ribu tahun untuk mengatasi gejala gangguan pencernaan, seperti mual, muntah, sembelit, perut kembung, dan bersendawa.

8. Mengatasi Masalah Pencernaan

Salah satu manfaat dari jahe merah lainnya adalah mampu mengatasi dan mencegah masalah pencernaan. Dipercaya jika ekstrak minyaknya mampu mengatasi masalah layaknya sakit perut karena kandungan antibakterinya. Gangguan di pencernaan umumnya terjadi akibat bakteri jahat yang masuk, sehingga konsumsi jahe cocok sebagai antitesis.

Dengan adanya sifat antibakteri tersebut, manfaat jahe merah lainnya adalah sebagai pengawet alami pada makanan yang rentan disusupi bakteri. Di sisi lain, rasa hangat yang dihasilkan saat mengonsumsi jahe juga membuat sistem pencernaan lebih rileks. Maka dari itu, pastikan untuk mengonsumsi jahe secara rutin.

Bahan lain dari produk minuman herbal ini yaitu sereh. Sereh pun dipercaya efektif mengobati sejumlah penyakit yang

umum diderita masyarakat tanah air. Berikut daftar manfaat sereh sebagai obat herbal.

1. Rematik

Rematik salah satu penyakit yang cukup banyak diderita masyarakat. Salah satu gejala rematik adalah nyeri di daerah persendian.

Sereh mengandung minyak atsiri dan bersifat analgesik alias pereda nyeri. Hal inilah yang membuat sereh efektif meredakan rematik.

2. Batuk

Batuk, salah satu penyakit yang kerap muncul saat cuaca pancaroba. Sereh efektif mengobati batuk, solusi untuk Anda yang enggan minum obat kimia.

3. Haid tidak lancar

Sebagian perempuan pasti ada yang mengalami haid tidak lancar. Sereh dipercaya mampu melancarkan haid.

4. Darah tinggi

Sereh bisa menurunkan tekanan darah tinggi Anda. Selain itu, sereh juga bermanfaat merangsang sirkulasi darah dalam tubuh.

5. Sakit gigi dan nyeri otot

Sereh bersifat analgesik alias meredakan nyeri. Hal inilah yang membuat sereh efektif meredakan sakit gigi dan nyeri otot. Untuk mendapatkan manfaatnya Anda cukup minum air rebusan sereh untuk meredakan sakit gigi dan nyeri otot.

7. Menjaga sistem pencernaan

Sereh mengandung minyak sitronela yang bisa membunuh bakteri jahat dan patogen dalam sistem pencernaan. Selain itu, sitronela juga berperan untuk mencegah peradangan pada dinding lambung dan usus.

8. Menjaga kesehatan tulang

Melansir dari buku berjudul Ensiklopedia Serai: Deskripsi, Filosofi, Manfaat, Budidaya, dan Peluang Bisnisnya karya Sitis Nur Aidah dan Tim Penerbit KBM Indonesia, sereh mengandung kalsium sebanyak 65 gram. Kandungan kalsium tersebut bermanfaat untuk menjaga kepadatan tulang sehingga mencegah terjadinya osteoporosis.

Tidak hanya itu, magnesium dalam serai juga membantu penyerapan kalsium dalam tubuh.

9. Flu dan hidung tersumbat

Sereh memiliki aroma yang khas dan bersifat menghangatkan. Hal tersebut bermanfaat meredakan hidung tersumbat serta mengencerkan lendir dalam hidung. Antioksidan

dalam serih mampu membunuh bakteri penyebab flu dan hidung tersumbat.

10. Meningkatkan daya tahan tubuh

Selain mengandung minyak atsiri, serih juga mengandung vitamin B2 yang bermanfaat meningkatkan sistem kekebalan tubuh Anda. Tidak hanya itu, vitamin C dalam serai bermanfaat untuk menangkal radikal bebas serta meningkatkan daya tahan tubuh.

Telah disebutkan di atas beberapa manfaat yang terkandung dalam bahan-bahan produk minuman herbal ini. Namun, walaupun terdapat manfaat yang diberikan, konsumsi minuman herbal ini tidak boleh berlebihan. Rasa dari minuman ini cenderung ke pedas dari jahe dan segar, serta wangi dari adanya daun pandan. Oleh karena itu, kami dari divisi kewirausahaan membuat produk minuman panjare ini dalam kemasan 1 pack, dimana 1 pack ini berisi dari 5 pcs produk minuman panjare. Dimana 1 pcs ini ketika diseduh dan disajikan cukup untuk 1 gelas. Berikut contoh dari pengemasan yang akan kami tawarkan kepada ibu-ibu PKK yang terdapat pada daerah tersebut.



Gambar 4. Contoh 1 pcs Produk Panjare

Bahan-bahan tersebut setelah dicuci bersih menggunakan air mengalir, lalu dijemur pada panas matahari. Panas matahari ini dapat kita manfaatkan dalam proses pengeringan bahan-bahan.



Gambar 5. Proses Pengeringan Bahan-bahan Panjare

Mengapa dari kami memilih untuk menawarkan produk ini dalam kemasan dan telah dikeringkan. Hal tersebut dikarenakan, minuman ini nantinya akan dapat bertahan lebih lama dibandingkan apabila minuman ini diproduksi secara siap saji atau siap untuk diminum.

Seperti yang telah disebutkan diatas, maka kami melakukan penyuluhan atau sosialisasi pembuatan dari produk wedang panjare ini kepada ibu-ibu PKK yang terdapat di daerah Dupak, Krembangan. Rencana dari adanya sosialisasi mengenai inovasi produk ini akan kami lakukan melalui media daring. Hal ini

dikarenakan, kondisi dan situasi yang ada di kota Surabaya di masa pandemic ini dalam zona hitam. Sehingga kami sebisa mungkin tetap taat dan patuh terhadap peraturan pemerintah yang telah ditetapkan sebelumnya. Yaitu dengan tidak menciptakan adanya kerumunan masyarakat.

2.2 Kendala yang Dihadapi

Kendala yang dihadapi pada saat sosialisasi ini yaitu dari warga Kelurahan Dupak, Krembangan ini memiliki kesulitan dalam akses internet. Sehingga mungkin dengan adanya sosialisasi secara daring menjadi tidak efektif dan efisien.

2.3 Capaian Kegiatan

- a. Warga Kelurahan Dupak khususnya ibu PKK mengetahui inovasi produk baru PANJARE yang dapat digunakan sebagai inovasi usaha
- b. Masyarakat umum dapat mengetahui UMKM Kelurahan Dupak serta produk usaha yang ada di UMKM Kelurahan Dupak

2.4 Pembuatan Akun Media Sosial UMKM Dupak

Definisi pemasaran secara umum menurut Nystrum dalam bukunya “handbook of marketing”, bahwa pemasaran meliputi segala aktivitas dunia usaha dalam bidang benda-benda dan jasa-jasa dari produsen ke konsumen. Sementara itu menurut Philip Kotler dan Kevin Lane Keller dalam buku mereka “marketing management”

21 bahwa pemasaran berhubungan dengan mengidentifikasi dan memenuhi kebutuhan manusia dan masyarakat. Sedangkan definisi pemasaran spesifik, pemasaran lembaga keuangan menurut Muhammad, bahwa pemasaran bagi lembaga/jasa keuangan adalah mengidentifikasi pasar yang paling menguntungkan sekarang dan di masa yang akan datang, menciptakan sasaran pengembangan bisnis dan pembuat rencana untuk mencapai sasaran tersebut, dan promosi untuk mencapai sasaran.

Perusahaan juga harus berkomunikasi dengan konsumen baik konsumen setia saat ini maupun konsumen prospektif, yang mana apa yang mereka komunikasikan sebaiknya tidak dibiarkan pada peluang saja, artinya menggunakan bahasa komunikasi yang kuat dan ampuh sehingga bisa memberikan pancingan kesan positif pada konsumen-konsumen tersebut (Kotler dan Armstrong, 2004, p.466). Upaya-upaya komunikasi itu harus diolah menjadi sebuah program komunikasi yang konsisten dan terkoordinir dengan baik. Sebaik mungkin sehingga dapat menjaga segala bentuk hubungan, dalam sebuah wahana yang disebut promosi.

Pemasaran merupakan langkah yang harus dilakukan oleh setiap produsen, tujuannya adalah untuk mendapatkan market yang sebesar-besarnya sehingga keuntungan yang didapat semakin banyak, selain itu, produk juga akan lebih dikenal oleh para konsumen. Dengan kata lain, pemasaran adalah usaha untuk menarik perhatian calon konsumen. Perbedaan pemasaran dan promosi yaitu

19
jika pemasaran lebih mengacu pada proses komunikasi yang bertujuan untuk memberikan informasi keunggulan produk yang dimiliki sedangkan promosi merupakan kegiatan yang dilakukan untuk menawarkan produk.

Pemasaran yang dilakukan oleh Divisi Kewirausahaan adalah pemasaran secara online menggunakan media sosial berupa Instagram. Pemasaran online dianggap sebagai kegiatan yang menggunakan sistem berbasis online interaktif untuk menghubungkan pembeli maupun penjual melalui elektronik. Sedangkan anggapan lain, pemasaran online sama dengan pemasaran pada umumnya tetapi dilakukan secara online. Pemasaran secara online bertujuan menjual produk berupa barang maupun jasa dengan cara online. Jenis pemasaran ini melibatkan internet sebagai media penjualan produk sehingga ada banyak pilihan dalam memasarkan produk yang dapat dilakukan (Jobber dan Lancaster, 2003).

7
Media sosial adalah alat pemasaran yang paling ampuh karena hampir semua orang sangat aktif menggunakannya. Contohnya menggunakan Instagram adalah salah satu cara memasarkan produk lewat media sosial. 7
Dengan media sosial, perusahaan dapat menjalin interaksi secara luas dengan berbagai kalangan, dengan biaya yang murah dan lebih efisien. 5
Faktor penting dalam strategi promosi produk menggunakan media sosial :

1. Media sosial bisa berfungsi sebagai etalase bisnis. Di sini Anda bisa memamerkan produk-produk unggulan bisnis. Entah itu lewat visual dari foto, deskripsi dan cerita di lewat caption, ataupun detail harga.
2. Media sosial bisa berfungsi sebagai sumber informasi seputar brand. Segala info promo, diskon, event, hingga perubahan jam kerja bisa disampaikan lewat media sosial.
3. Media sosial dapat mendekatkan hubungan pemilik bisnis dengan pelanggan. Akses media sosial yang mudah bisa menghilangkan jarak antara pebisnis dengan pelanggan. Jika pelanggan memiliki keluhan, mereka tak perlu lagi repot menelpon atau datang ke tempat.

Pemasaran secara online tentunya memiliki dampak positif dan negatif bagi konsumen dan produsen. Dampak positif pemasaran secara online antara lain; pembeli bisa menikmati belanja online secara lebih aman dan menyenangkan tanpa harus keluar rumah, selain itu konsumen bisa memilih sendiri produk dari toko online sesuai keinginan berdasarkan informasi yang disediakan oleh toko online, penjual dapat menjangkau lebih banyak konsumen dari berbagai kalangan yang memungkinkan membeli produk yang ditawarkan secara online. Sedangkan dampak negatif dari pemasaran secara online antara lain; pembeli kemungkinan akan terganggu dengan banyaknya layanan iklan online yang bersifat agresif atau

bersifat memaksa, penjual harus siap melayani pemesanan dari pembeli selama 24 jam secara lebih sabar dan telaten.

Dampak positif dan negatif dari pemasaran secara online yang telah disebutkan, menarik perhatian Divisi Kewirausahaan dalam pemasaran secara online dengan memanfaatkan media sosial Instagram dengan memberikan tampilan feed yang segar, mudah dipahami, dan tentunya menarik perhatian dari pembeli/konsumen. Pemasaran secara online menggunakan Instagram ini dinilai dapat membantu UMKM Dupak dalam memasarkan dan mempromosikan produknya, tentunya Instagram sudah banyak digunakan masyarakat luas dalam bersosial media dan mudah sekali digunakan. Langkah awal yang dilakukan dalam pemasaran online di instagram adalah pembuatan akun.

Pembuatan akun Instagram UMKM dupak diawali dengan mengubah nama/username agar lebih mudah untuk dicari konsumen. Selanjutnya mengubah logo atau foto profil akun Instagram UMKM Dupak agar lebih menarik. Menambahkan beberapa informasi singkat di Profil UMKM Dupak seperti biodata, maupun alamat agar mudah diketahui oleh konsumen. Mengubah akun Instagram menjadi Akun yang menyediakan Produk/Layanan pada tombol pengaturan akun.

umkm_dupak ▾



12 **11** **4**
Postingan Pengikut Mengikuti

UMKM Dupak
Produk/Layanan
Informasi mengenai UMKM Dupak
Dupak, Krembangan, Surabaya, Indonesia 60179

Edit Profil

Promosi

Insight

Email

Gambar 6. Profil Instagram UMKM Dupak

Hal yang paling penting dilakukan dalam kegiatan pemasaran di Instagram adalah memberikan feed segar yang dapat menarik minat konsumen untuk melihat produk apa saja yang dipasarkan di UMKM Dupak. Feed Instagram didesain sedemikian rupa dengan konsep yang segar dan menarik, dalam hal ini Divisi Kewirausahaan dibantu Divisi Media Informasi dalam mendesain Feed dan twibbon di Instagram.



Gambar 7. Feed dan Twibbon Instagram UMKM Dupak

Proses penguploadan data dan foto produk dari masing-masing UMKM dikoordinasikan bersama anggota divisi Kewirausahaan.

umkm_dupak Makanan dan minuman dari daun katuk? Ciuss?! Penasaran kan 😊

Selain diolah sebagai sayuran dan minuman herbal, daun katuk dapat diolah menjadi berbagai macam olahan makanan dan minuman yang tentunya menarik minat bagi pecinta kuliner 😊

Manfaat daun katuk ternyata tidak hanya untuk melancarkan dan memperbanyak ASI bagi Ibu menyusui. Daun ini juga dapat menurunkan berat badan, mencegah osteoporosis, dan masih banyak lagi!!! 😊

Cuss order segera 📞📞
📞 : 082330014757 [Datuk Berakzi]
📍 : Jl. Dupak Bandarejo 2 No. 27

#daunkatuk
#olahandaunkatuk
#makanandanminuman
#produkolahan
#umkmdupak
#umkm

Gambar 8. Contoh caption Instagram dalam Mempromosikan Produk

Pemberian Caption atau kalimat promosi dibuat semenarik mungkin dimana konsumen yang melihat dibuat penasaran atas produk yang dipasarkan. Memilih kata-kata yang mudah dipahami dalam pemberian Caption di Instagram, dapat ditambahkan beberapa hashtag agar dapat dicari konsumen sesuai kebutuhan.

Berdasarkan informasi yang disebutkan diatas, maka kami melakukan penyuluhan atau sosialisasi mengenai pemasaran kepada ibu-ibu PKK yang terdapat di daerah Dupak, Krembangan. Penyuluhan/sosialisasi mengenai pemasaran produk UMKM dilakukan melalui media daring. Hal ini dikarenakan, kondisi dan situasi yang ada di kota Surabaya di masa pandemi ini dalam zona hitam. Sehingga kami sebisa mungkin tetap taat dan patuh terhadap

peraturan pemerintah yang telah ditetapkan sebelumnya, yaitu dengan tidak menciptakan adanya kerumunan masyarakat.



Gambar 9. Penyuluhan Materi Pemasaran Produk

2.5 Re-Branding Logo Kemasan Produk UMKM Kelurahan Dupak

Sesuai dengan katanya re yaitu ulang, *re-branding* logo berarti mendesain ulang atau kata lainnya adalah mendesain logo baru, yang sebelumnya sudah ada logo lamanya. Rebranding berdasarkan observasi dilandasi oleh beberapa alasan misalnya brand akan bergabung dengan brand lainnya, perluasan produk, ganti kepemilikan, perbaikan citra, perubahan nama, dan lain sebagainya. Berangkat dari pemahaman bahwa brand adalah asset yang perlu dijaga dan dipertahankan, maka perusahaan perlu melakukan langkah-langkah terkait dengan stabilitas dan citra. Lebih dari

sekedar logo, nama dan susunan huruf, brand menempatkan janji perusahaan atau produsen pada produk tersebut. Selain itu sebuah brand juga merupakan perjalanan panjang yang di sana terekam semua jejak langkah dalam proses, tumbuh dan berkembang bahkan pasang surut produk. Setelah dilakukan penyuluhan bersama para pemilik UMKM dan ibu-ibu PKK yang terdapat pada Kelurahan Dupak, maka terjalin adanya komunikasi yaitu antara pemilik UMKM dengan para mahasiswa.



Gambar 10. Penyuluhan materi re-branding kepada Ibu-ibu PKK dan UMKM



Gambar 11. Logo Brand AR Herbal

Dapat dilihat dari kedua gambar tersebut terdapat perbedaan di antara keduanya. Pada gambar kedua kami mahasiswa memberikan tambahan berbagai manfaat dari bahan-bahan tersebut. Sehingga hal ini dapat membuat para konsumen dapat mengetahui apa saja manfaat yang akan diperoleh ketika mengonsumsi minuman herbal tersebut dan tidak ragu untuk membelinya.



Gambar 12. Re-Branding Logo AR Herbal

Pentingnya branding dalam pemasaran dikonstruksi dengan cara mengubah mindset (pola pikir) di kalangan internal bahwa brand adalah asset yang sangat berharga. Sebuah asset perusahaan yang harus dijaga, dipertahankan nilai-nilainya sebagai bagian yang tidak terpisahkan dari kebutuhan konsumen. Dalam memenangkan persaingan pasar nilai-nilai ekuitas brand harus dikelola dengan terencana, strategis dan mampu menjawab tantangan ekspektasi konsumen. Membangun brand dapat dilakukan setidaknya dengan dua langkah yaitu membangun brand dari awal atau meminjam (borrow it) dengan produk lain yang sudah lebih mapan. Keduanya memiliki kelebihan dan kekurangan masing-masing. Diperlukan

pilihan strategi yang tepat disesuaikan dengan situasi, kondisi dan tantangan pasar. Capaian kegiatan yang diinginkan yaitu diharapkan produk UMKM Kelurahan Dupak, dapat dikenal dan diketahui oleh masyarakat luas. Dan konsumen yang akan membeli produk tersebut dapat mengetahui manfaat dari masing-masing jenis produk yang dihasilkan. Kendala yang dihadapi dalam melakukan kegiatan ini adalah terdapat UMKM-UMKM Kelurahan Dupak, Kecamatan Krembangan tidak banyak yang memberikan contoh logo produknya. Sehingga hanya terdapat beberapa produk UMKM saja yang meminta untuk dibuatkan logo kembali (re-branding). Rebranding logo produk yang dapat digunakan UMKM Rejeki. Pembuatan 3 logo yang menjadi pilihan menyesuaikan selera dari pemilik UMKM.



Gambar 13. Saran logo re-branding untuk UMKM Rejeki

Para pemilik UMKM ketika merasa produknya kalah bersaing di pasaran dapat melakukan re-branding atau pembaruan terhadap logo nya. Sehingga tetap dapat mengikuti zaman tetapi

tetap menjaga kualitasnya. Serta dapat mengubah pola pikir dalam memandang brand dengan menjadikan brand tersebut sebagai asset. Eksistensi produk yang dipertahankan dengan semaksimal mungkin dengan melakukan promosi, menjaga kualitas dan membangun komunikasi dengan konsumen.

2.6 Kendala yang Dihadapi

Kendala yang dihadapi pada saat sosialisasi ini yaitu dari warga Kelurahan Dupak, Krembangan ini memiliki kesulitan dalam akses internet. Sehingga mungkin dengan adanya sosialisasi secara daring menjadi kurang efektif dan efisien.

III. PENUTUP

3.1 Kesimpulan

Pandemi COVID-19 memberikan pengaruh yang sangat besar terhadap segala sektor, terutama sektor ekonomi. Dampak dari pandemi ini mengakibatkan ekonomi masyarakat menurun, tak terkecuali UMKM dan pendapatan setiap kepala keluarga. Berdasarkan hal tersebut, kami membuat suatu kegiatan yang dapat dilakukan untuk meningkatkan pendapatan UMKM dan mengisi waktu serta dapat memenuhi kebutuhan pangan keluarga bagi Ibu-Ibu Kelurahan Dupak. Kegiatan yang dilakukan yaitu mempublikasi data dan informasi UMKM Kelurahan Dupak dalam bentuk akun media sosial agar dikenal masyarakat luas dan memberikan informasi produk baru PANJARE (Pandan, Jahe, Sereh) sebagai minuman sehat untuk meningkatkan imunitas tubuh di masa pandemi COVID-19 ini.

3.2 Saran

Diharapkan agar Ibu-ibu PKK Kelurahan Dupak dapat menerapkan inovasi produk baru PANJARE dan pendapatan UMKM dapat meningkat. Saran yang dapat kami sampaikan dalam Program Kerja ini adalah diharapkan agar Ibu-ibu PKK Kelurahan Dupak dapat menerapkan penggunaan media sosial Instagram dalam memasarkan maupun mempromosikan produk usahanya.

DAFTAR PUSTAKA

- 12 A. Aker, David (2015), *Aaker on Branding 20 Prinsip Esensial Mengelola dan Mengembangkan Brand*, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama
- 17 Anatan, Lina dan Lena Ellitan. 2009. *Manajemen Inovasi (Transformasi Menuju Organisasi Kelas Dunia)*. Penerbit, CV. Alfabeta. Bandung.
- 20 Kotler dan Keller. 2009. *Manajemen Pemasaran Edisi 13 Jilid 1*. Jakarta : Erlangga
- Markplus Institute of Marketing (2009), *Brand Operation*, Jakarta : Erlangga
- Kotler, Philip, & Armstrong, Gary. (2004). *Principle of marketing (5th ed)*. New Jersey : Prentice Hall.
- 16 Jobber, D., & Landcaster, G. (2003). *Selling and sales management (6th ed)*. New Jersey : Prentice Hall
- Imam Haromin, Bahrul Ulum, Abdul Aziz. 2020. Pengolahan Jahe Pandan Menjadi Produk Minuman Herbal (JAPAN) Untuk Meningkatkan Kualitas SDM Ekonomi Kreatif di Desa Kampak Kecamatan Geger. *Dharma: Jurnal Pengabdian Masyarakat Vol:1 Nomor 1*.
- 9 Moorman, C., and Miner, A. S. 1998. Organizational Improvisation and Organizational Memory. *The Academy Management Review*, 23(4), 698-723. <https://doi.org/10.2307/259058>

Morris, Langdon. 2013. Three Dimensions of Innovation.
<https://www.semanticscholar.org> Diakses pada 7 Juli 2021.

LAMPIRAN SURAT PERNYATAAN KESEDIAAN MITRA

SURAT PERNYATAAN KESEDIAAN KERJASAMA

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Lutfan Adie Wibowo, S. STP.

Jabatan : Lurah

Alamat : Kelurahan Dupak, Kecamatan Krembangan, Kota Surabaya

Dengan ini menyatakan atas nama warga Kelurahan Dupak bersedia bekerja sama dengan Tim Pengabdian Masyarakat untuk Inovasi Produk Panjare (Pandan, Jahe, Sereh) Dan Pembuatan Akun Sosial Media UMKM Kelurahan Dupak.

Nama Ketua : Kusuma Wardhani Mas'udah, S.Si., M.Si.

Asal Lembaga : UPN "Veteran" Jawa Timur

Alamat : Jl. Rungkut Madya Gunung Anyar No. 1 Kota Surabaya

Demikian pernyataan ini dibuat dengan sebenarnya dan tanpa paksaan dari pihak mana pun.

Surabaya, 10 Oktober 2021



Lutfan Adie Wibowo, S.STP.
NIP. 19910516 201206 002
Penata Muda Tk. I
NIP. 19910516 201206 1 002

INOVASI PRODUK PANJARE (PANDAN, JAHE, SEREH) DAN PEMBUATAN AKUN SOSIAL MEDIA UMKM KELURAHAN DUPAK

ORIGINALITY REPORT

21%

SIMILARITY INDEX

%

INTERNET SOURCES

%

PUBLICATIONS

21%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1

Submitted to Sriwijaya University

Student Paper

7%

2

Submitted to Surabaya University

Student Paper

5%

3

Submitted to Higher Education Commission
Pakistan

Student Paper

2%

4

Submitted to Program Pascasarjana
Universitas Negeri Yogyakarta

Student Paper

1%

5

Submitted to Universitas Tidar

Student Paper

1%

6

Submitted to Universitas Negeri Medan

Student Paper

1%

7

Submitted to Universitas Negeri Surabaya
The State University of Surabaya

Student Paper

1%

8

Submitted to Universitas Pamulang

Student Paper

<1%

9	Submitted to University of Greenwich Student Paper	<1 %
10	Submitted to UIN Maulana Malik Ibrahim Malang Student Paper	<1 %
11	Submitted to Yeungnam University Student Paper	<1 %
12	Submitted to Binus University International Student Paper	<1 %
13	Submitted to Sogang University Student Paper	<1 %
14	Submitted to Sultan Agung Islamic University Student Paper	<1 %
15	Submitted to Udayana University Student Paper	<1 %
16	Submitted to President University Student Paper	<1 %
17	Submitted to Universitas Lancang Kuning Student Paper	<1 %
18	Submitted to Forum Perpustakaan Perguruan Tinggi Indonesia Jawa Timur Student Paper	<1 %
19	Submitted to Universitas Mulawarman Student Paper	<1 %
20	Submitted to iGroup Student Paper	<1 %

21

Submitted to Fakultas Ekonomi Universitas
Indonesia

Student Paper

<1 %

22

Submitted to Universitas Sebelas Maret

Student Paper

<1 %

Exclude quotes Off

Exclude matches Off

Exclude bibliography Off