PENGOLAHAN MAKANAN AGAR – AGAR DARI JAMU PAHITAN DENGAN BAHAN DASAR DAUN SAMBILOTO DAN KAYU SACANG

Muhammad Maullana Arifin
Program Studi Administrasi Bisnis,
Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik,
Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya,
muhammadmaullana98@gmail.com;

Erlangga
Program Studi Administrasi Bisnis,
Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik,
Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya,
langgae60@gmail.com;

Rocky Khansa Rakha Dimas
Program Studi Administrasi Bisnis,
Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik,
Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya,
rockykhansa17@gmail.com;

Resalatus Safiyah
Program Studi Ilmu Komunikasi,
Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik,
Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya,
ressalatus21@gmail.com;

Annisa Dwi Yulianti
Program Studi Teknik Arsitektur
Fakultas Teknik
Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya
annisadwi338@gmail.com;

Awin Mulyati
Program Studi Administrasi Bisnis,
Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik,
Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya,
awin@untag-sby.ac.id;

ABSTRAK

Produk “JaGar” adalah suatu inovasi yang mengubah jamu pahitan tradisional menjadi makanan agar – agar dengan rasa manis, tetapi tetap mempertahankan karakteristik jamu pahitan. Visi dan Misi usaha “JaGar” berfokus pada pemanfaatan rempah – rempah Indonesia sebagai suatu bahan olahan inovatif. Hal ini merupakan salah satu konsep inovatif yang menggabungkan minuman tradisional jamu pahitan dengan tren makanan modern. Proses pengelolaan

melibatkan adanya pemilihan bahan dasar jamu pahitan yaitu dari daun sambiloto dan kayu sacang yang memiliki karakteristik kesehatan yang diakui secara tradisional. Produk JaGar yang kami kembangkan ini membuat sebuah konsep *Business Model Canvas* guna memudahkan tim dalam merancang atau menggambarkan ide dari bisnis tersebut. Produk JaGar sendiri dalam pemasarannya dilakukan secara langsung dan tidak langsung, dimana secara langsung yaitu menawarkan kepada calon konsumen ke lapangan dan tidak langsung menggunakan media sosial. Selama kegiatan PMW kami mencoba untuk menjualkan produk JaGar ini dengan harga yang relatif terjangkau dan keuntungan yang kami peroleh adalah merugi, namun ke depannya kami akan berencana untuk mengembangkan dan memperhitungkan kembali produk JaGar ini. Bahan-bahan ini artinya akan diintegrasikan dengan agar-agar untuk menciptakan produk makanan yang kenyal, lezat serta mudah diterima dikalangan remaja. Dalam proses pembuatan produk JaGar sendiri terdapat beberapa tahapan yang harus dilalui, dimana yang pertama adalah pencucian bahan baku yaitu kayu secang dan daun sambiloto hingga produk JaGar siap untuk dihidangkan dan dipasarkan. Produk JaGar diharapkan dapat menjadi inovasi baru menggabungkan minuman ke dalam makanan. Dengan strategi pemasaran yang cermat dan perhitungan keuangan yang matang, diharapkan Jagar dapat memberikan kontribusi positif terhadap dunia bisnis makanan.

Kata Kunci: *Olahan Makanan, Agar-Agar, Jamu Pahitan, Business Model Canvas, Kayu Secang, Daun Sambiloto*

A. PENDAHULUAN

Produk yang kami dirikan ini merupakan salah satu produk yang memiliki nama “JaGar”, hal ini memiliki arti kepanjangan dari Jamu agar- agar. JaGar ini merupakan salah satu produk olahan yang kamu dirikan dimana dalam pendiriannya ini dilatarbelakangi oleh adanya suatu permasalahan yang sering kali terjadi di dalam lingkup lingkungan sekitar. Jamu adalah salah satu minuman khas yang terkenal dengan rasanya yang sangat pahit, jamu ini diperuntukkan mulai dari anak kecil hingga orang dewasa. Jamu adalah minuman khas tradisional yang memiliki banyak sekali manfaat dimana jamu ini sendiri dijual secara langsung (*offline*) biasanya penjual akan berdagang keliling ataupun membuka lapak disekitar tepi jalan. Produk yang dimiiki oleh jamu tradisional ini terdiri dari berbagai macam jenis mulai dari jamu sinom, kunir asem, kencur, temulawak hingga jamu pahitan yang memiliki rasa khas pahit tersendiri ketika diminum.

Terkait dengan jamu pahitan yang terdapat didalam jamu tradisional ini jamu pahitan memiliki ciri khas dimana warna yang dihasilkan oleh jamu pahitan ini berwarna hitam pekat, tak hanya itu bau yang dihasilkan pun juga memiliki bau yang pahit hingga jamu pahitan apabila diminum ia akan meninggalkan rasa pahit yang begitu melekat dimulut (Triwijayati & Yulius Koesworo, 2016). Dari rasa tersebut banyak sekali remaja – remaja yang tidak menyukai jamu pahitan sebab rasa, bau dan juga warnanya yang memiliki ciri khas pahit tersendiri dibanding dengan jamu – jamu lainnya. Jamu pahitan memiliki banyak sekali

manfaat yag dimana manfaat tersebut bisa mencegah adanya penyakit kolestrol, diabetes, pegal – pegal dan lain – lain.

Adanya suatu masalah terkait ketidaksukaan remaja terhadap jamu pahitan ini, memberikan adanya ide dan juga inovasi yang kami kembangakan dari pengolah jamu pahitan ini sendiri. Jamu pahitan ini nantinya akan kami ubah menjadi sebuah produk makanan yang dimana ia akan memiliki rasa manis namun tetap mempertahankan citra rasa khas yang dimiliki oleh jamu pahiatn itu sendiri. Produk makanan yang nantinya akan kami rubah dari produk jamu pahitan ini yaitu mengubahnya menjadi agar – agar. Makanan agar – agar ini juga memiliki ciri khas dari teksturnya yang kenyal, lembut dan juga rasa yang dimiliki oleh agar – agar ini bersifat manis. Sehingga ide dan juga inovasi kami ini yaitu dengan mengolah jamu pahitan ini menjadi olahan produk makanan agar – agar yang dapat disingkat dengan nama (JaGar) yaitu jamu agar agar.

Karena namanya sendiri JaGar maka tak heran bahwasannya nantinya agar – agar dengan jamu ini akan diolah dan digabungkan secara bersamaan. Pemilihan pengolahan jamu pahitan dengan agar – agar ini tak lain untuk bisa memberikan pemecahan masalah terkait dengan ketidaksukaan para remaja mengonsumsi jamu pahitan. Agar – agar sendiri sering sekali dikonsumsi oleh remaja sebab teksturnya yang kenyal, lembut serta rasanya yang manis tak heran bahwasannya remaja akan suka dengan makanan agar – agar ini. Selain itu juga agar agar ini memiliki nilai manfaat tersendiri didalam kandungannya yang dimana agar – agar dapat membantu menurunkan berat badan serta mengatasi adanya sistem gangguan pencernaan didalam tubuh atau bhkan dapat meningkatkan kekuatan tulang – tulang didalam tubuh.

Produk yang nantinya akan kami olah berupa JaGar ini tak lain dari sebuah usaha yang masih tergolong didalam usaha baru, sehingga kami memiliki harapan yang besar terkait pengolahan minuman jamu pahitan menjadi makanan yang awalnya tidak disukai oleh remaja hingga berubah menjadi makanan yang disukai oleh remaja. Sehingga pada kondisi didalam perkembangan usaha JaGar diharapkan mampu menjadi inovasi terbaru untuk mengolah dan mengkombinasikan makanan tradisional dengan makanan masa kini. Kami juga telah melakukan adanya suatu research maupun survey terkait dengan produk sejenis yang sedang kami buat ini, dimana dalam hal tersbeut memberikan hasil abhwasannya produk ini mampu meberikan adanya peluang untuk kami untuk bisa melakukan penjjualan produk tersebut secara langsung, meskipun dapat dibilang bahwasannya ide dan juga inovasi yang kami ciptakan melalui JaGar ini masih baru namun kami sudah memiliki struktur organisasi yang dapat digunakan untuk memproduksi dan mengolah JaGar ini nantinya mulai dari ketua hingga Marketing.

B. PERMASALAHAN

Dari penjelasan di atas, ide produk JaGar ini tidak lepas dari adanya permasalahan yang ada di lingkungan sekitar, khusunya para remaja. Seperti yang kita ketahui bersama bahwasannya saat ini telah masuk ke dalam era modernisasi, dimana yang awalnya dilakukan secara tradisional saat ini dilakukan secara modern. Tak ayal era modernisasi banyak di berbagai bidang yang turut maju,

industri makanan dan minuman juga turut dalam perkembangan era modernisasi saat ini. Sehingga dari perkembangan era modernisasi saat ini mereka khusunya para remaja lebih memilih minuman yang modern dengan rasa manis dan lezat. Berkaitan dengan minuman, kita tau dengan yang namanya jamu tradisional, dimana dengan adanya era modernisasi saat ini minuman tersebut eksistensinya semakin berkurang karena adanya minuman modern. Dari berbagai macam jamu terdapat jamu yang bernama pahitan. Jamu ini terbuat dari daun sambiloto dan kayu secang serta mempunyai berbagai manfaat bagi pencernaan.

Namun, dari manfaat tersebut banyak masyarakat khusunya para remaja tidak menyukai jamu pahitan karena rasanya yang pahit. Sehingga kondisi tersebut menjadikan eksistensi jamu pahitan cenderung menurun dan lebih memilih minuman modern. Dari sini perlu perhatian khusus agar eksistensi jamu pahitan tetap eksis di era modernisasi saat ini. Oleh karena itu dari ketidaksukaan para remaja, kami berinovasi untuk mengubah minuman tersebut menjadi sebuah olahan makanan yang bisa dinikmati oleh mereka yaitu agar-agar. Dalam memasarkan sebuah produk perlu yang namanya sebuah merek, sehingga dari kondisi tersebut kamu memberikan nama olahan makanan tersebut yaitu JaGar.

C. KAJIAN PUSTAKA

Jamu Tradisional

Jamu tradisional adalah salah satu makanan berasal dari warisan budaya Indonesia yang dimana sudah ada sejak zaman dahulu kala. Jamu sendiri merupakan minuman herbal atau ramuan tradisional yang digunakan untuk dapat eningkatkan kesehatan dan mampu menyembuhkan berbagai keluhan tubuh. Secer harfiah, istilah “jamu” ini sendiri berasal dari Bahasa jawa yang artinya obat atau ramuan. Jamu tradisional ini sangat berbeda dengan obat modern pada umumnya yang dimana obat modern lebih banyak menggunakan bahan kimia, sedangkan jamu tradisional ini terbuat dari bahan alami seperti tumbuhan, akar, daun – daunan, buah – buahan, serta rempah rempah. Bahan – bahan yang digunakan untuk membuat jamu ini dipilih bedasarkan pengetahuan yang sudah ada sejak tuurun menurun yang diwariskan dari generasi ke generasi.

Jamu tradisional sendiri memiliki cakupan yang sangat luas, mencakup adanya berbagai macam penyakit serta keluhan masalah terkait dengan pencernaan, kelelahan, gangguan tidur hingga masalah kulit (Aditama, 2014). Beberapa jenis jamu terkenal antara lain kunyit asem, beras kencur, temulawak dll. Dan jamu tradisional ini sendiri seringkali dianggap oleh masyarakat sebagai minuman penyegar atau pencegah penyakit. Karena mereka meyakini bahwasannya secara teratur minum jamu akan dapat menjaga keseimbangan tubuh dan juga bisa meningkatkan daya tahan tubuh.

Jamu Pahitan

Jamu pahitan ini juga merupakan salah satu jenis jamu traidisonal yang memiliki rasa pahit sebagai ciri khasnya. Adanya rasa pahit yang dimiliki ini sering sekali dianggap bahwasannya rasa ini memiliki manfaat khusus untuk pencernaan dan dapat menjaga kesehatan hati. Untuk jamu pahitan ini sendiri biasanya terbuat dari kombinasi bahan – bahan alami yang emmiliki sifat pahit, seperti tanaman obat tertentu. Pengolahan jamu pahitan biasanya diolah dengan

cara merebus dan merendam bahan – bahan tersebut dalam air, dan juga kadang sering ditambahkan dengan bahan pemanis alami seperti madu dan juga gula aren untuk dapat meningkatkan citra rasa (Hartanti et al., 2023). Meskipum rasa pahit yang dimiliki ini mungkin akan menjadi tantangan bagi beberapa pecinta jamu.

Daun Sambiloto dan Kayu Sacang

Sambiloto (Andrographis Paniculata) dan Kayu Secang (Caesalpinia Sappan) ini merupakan dua bahan alami yang memag seringkali digunakan untuk pembuatan jamu pahitan dimana Sambiloto ini alah salah satu tanaman herbal yang memiliki daun kecil dan bergerigi. Tanaman ini berasal dari Asia Tenggara dan dikenal karena memiliki kandungan andrografolidnya, yang memiliki sifat antiinflamasi dan daoat merangsang sistem kekebalan tubuh. Daun sambiloto ini sendiri sering kali digunakan dalam jamu pahitan karena rasa pahitnya yang kuat dan juga memiliki komponen- komponen aktif dalam sambiloto ini diyakini dapat membantu memperbaiki fungsi pencernaan dan mmeningkatkan sistem kekebalan tubuh.

Kayu sacang sendiri berasal dari pohon Caesalpania Sappan yang tumbuh di Asia tenggara. Kayu ini memiliki warna merah yang khas dan juga telah lama digunakan didalam berbagai praktik obat tradisional. Kayu sacang ini memberikan rasa pahit pada jamu dan juga didalam kayu sacang mengandung adanya senyawa brazilin dan juga sappanin, dalam kandungannya ini membantu memberikan efek antiinflamasi dna juga dapat meningkatkan daya tahan tubuh (Noena & Base, 2021). Selain itu, kayu sacang juga digunakan karena diyakini memiliki efek positif bagi sistem peredaran darah. Kombinasi daun sambiloto dengan kayu sacang dalam jamu pahitan akan menciptakan ramuan yang tidak hanya emmberikan rasa pahit, tetapi juga mengandung adanya suatu potensi manfaat bagi kesehatan yang beragam.

D. HASIL DAN PEMBAHASAN

Visi dan Misi Usaha Olahan JaGar

1. Visi JaGar

Menciptakan usaha rintisan baru yang memanfaatkan rempah – rempah Indonesia sebagai bahan olahan yang inovatif dan kreatif serta mampu bersaing di bidang makanan.

2. Misi JaGar

a) Menjadikan rempah – rempah Indonesia sebagai bahan olahan makanan yang inovatif
b) Menjadikan sebuah usaha rintisan dengan memperjatikan kualitas produk
c) Memberikan pelayanan terbaik terhadap apa yang diinginkan oleh konsumen
d) Memberikan pengalaman baru terhadap konsumen terkait produk olahan jamu

Rencana Keuangan JaGar

1. Biaya Bahan Baku

Biaya bahan baku yang digunakan untuk mengolah makanan JaGar atau jamu agar – agar dari jamu pahitan yang berbaha dasar daun sambiloto dna katyu

sacang melibatkan adanya beberapa faktor yang dapat mempengaruhi total biaya produksi.

Biaya Bahan Baku				
No	**Pengeluaran**	**Volume**	**Harga Satuan**	**Total (Rp)**
1	Daun Sambiloto	1 Kg	Rp 20,000	Rp 20,000
2	Kayu Secang	500 gram	Rp 20,000	Rp 20,000
3	Gula Batu	1 pack	Rp 27,000	Rp 27,000
4	Gula Jawa	1 kg	Rp 16,000	Rp 16,000
5	Agar-Agar Powder	3 pack	Rp 4,900	Rp 14,700
6	Jelly Powder	4 pack	Rp 6,500	Rp 26,000
7	Susu Kental Manis	2 pack	Rp 9,600	Rp 19,200
Total Biaya Bahan Baku				**Rp 142,900**

Gambar 1. Biaya Bahan Baku

2. Perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP)

Dimana untuk hal ini diasumsikan penjualan nantinya adalah 300 pcs, dengan rincian sebagai berikut;

- Biaya Bahan Baku : Rp 142.900
- Biaya Tenaga Kerja : Rp 100.000
- Biaya Overhead : Rp 200.000
- **Total Biaya Produksi : Rp 517.900**
- Biaya Non Produksi (Iklan) : Rp 600.000
- Biaya Pokok Produksi / 300 Pcs : Rp 1.117.900
- **Harga Pokok Produksi : Rp 3.726**

3. Perhitungan Target Harga Jual dan Pendapatan

Dari adanya perhituungan harga pokok produksi yang sudah ada maka untuk menjual produk olaha JaGar ini akan dikenakan harga sebesar Rp 8.500/Pcs dimana dengan pendapatan keuntungan Rp 8.500 – Rp 3.726 = Rp 4.774. Sehingga apabila diamsumsikan perbulannya terjual 300 Pcs, maka keuntungannya adalah Rp 4.774 x 300 Pcs = Rp 1.432.200 dan untuk pertahunnya Rp 1.432.200 x 12 bulan = Rp 17.186.000

4. Keuntungan Penjualan

Sepanjang kegiatan Program Mahasiswa Wirausaha, kami mencoba untuk menjualkan produk JaGar di lingkungan sekitar yang menjadi sasaran kami sebelumnya, dan dari hasil penjualan tersebut kamu berhasil menjual produk JaGar sebanyak 10pcs. Dari sini keuntungan yang kami peroleh adalah Rp 8.500 x 10 pcs = Rp 85.000, dari keuntunga tersebut kami mengalami kerugian. Kondisi tersebut terjadi karena produk yang kami jual belum menjangkau secara luas kepada calon konsumen, harga yang relatif mahal, dan produk yang masih baru. Namun ke depannya kami akan berencana untuk mengembangkan dan memperhitungkan kembali produk JaGar ini.

Business Model Canvas JaGar

Permasalahan yang ada di lingkungan sekitar menjadikan bisnis JaGar untuk mengembangkan idenya dengan melalui beberapa konsep bisnis. Dalam kondisi

ini JaGar pada dasarnya tidak bisa diukur dengan menggunakan konsep bisnis pada umumnya. Sehingga dari sini JaGar menggunakan konsep Business Model Canvas untuk memudahkan tim dalam merancang atau menggambarkan ide dari bisnis tersebut. Berikut adalah Business Model Canvas dari JaGar.

Gambar 2 Business Model Canvas

1) Segmen Konsumen

Customer segments atau segmen konsumen menggambarkan sebuah kelompok ataupun organisasi untuk menargetkan sebuah bisnisnya kepada siapa yang akan dituju. Dalam ide bisni JaGar ini target penjualan yang dilakukan adalah menyasar pria dan wanita mulai dari kalangan remaja hingga dewasa dengan rentang usia 13-50 tahun serta mereka yang sering merasakan sembelit dan dapat mencegah diabetes. Secara eksplisit produk ini memiliki rentang usia bagi yang ingin mengkonsumsinya, karena produk ini mempunyai bahan daun sambiloto yang hanya boleh dikonsumsi rentang usia tersebut. Selanjutnya adalah mencegah diabetes, karena produk ini menggunakan bahan yang alami seperti gula batu dan gula jawa serta manfaat dari daun sambiloto itu sendiri untuk pencegahan diabetes.

2) Nilai Proposisi

Value proposition atau nilai proposisi menggambarkan sebuah keunggulan yang dimiliki oleh produk JaGar dibandingkan dengan produk kompetitor. Produk JaGar sendiri menawarkan keunggulan dari segi rasa, manfaat, kemasan, dan harga. Sehingga potensi akan pemasaran cukup luas. Produk JaGar sendiri memiliki spesifikasi yang kemungkinan besar akan disukai oleh masyarakat khusunya remaja, dimana rasa yang ditawarkan oleh JaGar adalah rasa manis, namun terdapat rasa ciri khas dari jamu pahitan itu sendiri. Kemudian kemasan yang menggunakan bahan kraft serta pastinya ramah lingkungan, selanjutnya dari segi manfaat seperti pada pembahasan sebelumnya, manfaat yang ditawarkan oleh JaGar ini cukup bervarisi dan menyehatkan untuk tubuh, terakhir yaitu harga dimana harga yang ditawarkan oleh JaGar ini sangat terjangkau dibandingkan dengan kompetitor.

3) Channels

Channels disini menggambarkan saluran penjualan yang akan dilakukan, dimana produk JaGar ini dipasarkan dan dijual melalui media *online* dan *offline*. Alasan menggunakan kedua media tersebut adalah untuk bisa menjangkau calon konsumen atau target secara meluas. Secara *online* sendiri produk JaGar dipasarkan melalui platform media sosial seperti Instagram dan TikTok. Selain itu juga produk JaGar ini berencana akan memasarkan produknya secara online melalui *marketplace* seperti shopee. Sedangkan secara *offline* produk JaGar akan dipasarkan secara langsung melalui kerja sama dengan toko kelontong. Selain itu juga produk JaGar memasarkan secara langsung melalui event yang ada seperti bazzar dan pameran makanan.

4) Hubungan Pelanggan

Customer relationship atau hubungan pelanggan menggambarkan bagaimana caranya seorang pebisnis memberikan pelayanan yang baik terhadap calon konsumen. Sehingga diharapkan dengan memberikan pelayanan yang terbaik akan menimbulkan rasa pembelian berulang bagi calon konsumen tersebut. Hal tersebut sama yang dilakukan oleh produk JaGar, dimana membangun hubungan bisnis kepada calon konsumen dengan menawarkan produk yang bisa dikustomisasi sesuai permintaan, misalnya dari segi rasa. Selain itu juga agar calon konsumen merasa tertarik, produk JaGar memberikan sebuah diskon tertentu, memberikan tester gratis, serta memberikan *thank you card* kepada calon konsumen.

5) Arus Pendapatan

Revenue stream atau arus pendapatan sendiri menggambarkan bagaimana produk JaGar mendapatkan pendapatan atau keuntungan. Pada dasarnya produk JaGar dilakukan penjualan secara online dan offline, namun saat ini pendapatan yang didapat dari penjualan secara langsung kepada calon konsumen. Sehingga untuk pendapatan yang diperoleh dari produk JaGar sendiri sangat minimm, karena penjualan hanya mengandalkan secara langsung kepada calon konsumen.

6) Sumber daya Utama

Key resources atau sumber daya utama menggambarkan asset yang paling penting dan berkontribusi dalam pembuatan atau produksi dari perusahaan. Sumber daya yang utama dalam produk JaGar adalah kayu secang dan daun sambiloto. Selain itu sumber daya utama non materi adalah ide bisnis dari tim JaGar yang mampu mengolah atau mengubah jamu pahitan menjadi makanan agar-agar untuk bisa dinikmati oleh masyarakat khusunya remaja.

7) Aktivitas Utama

Key activity atau aktivitas utama menggambarkan asset yang paling penting bagi perusahaan untuk menjalankan usahanya. Aktivitas utama yang dilakukan oleh produk JaGar sendiri adalah kegiatan produksi, dimana dari kegiatan produksi ini produk JaGar mendapatkan sebuah keuntungan untuk kegiatan operasional lainnya. Selain itu juga hal yang dilakukan adalah dengan melakukan kerja sama dengan pihak promotor agar produk JaGar bisa dikenal luas oleh calon konsumen.

8) Mitra Utama

Key partner atau mitra utama menggambarkan tentang jaringan supplier dan mitra yang berperan penting dalam menjalankan kegiatan usaha. Produk JaGar sendiri yang menjadi mitra utama ada empat yaitu supplier bahan baku, distributor, sponsorship, dan endorsement/influencer. Sehingga diharapkan dengan adanya mitra tersebut, produk JaGar dapat menjangkau ataupun dikenal oleh calon konsumen secara luas.

9) Struktur Biaya

Cost Structure atau struktur biaya menggambarkan sumber-sumber biaya yang terjadi dalam usaha produk JaGar sendiri. Pada hal ini struktur biaya yang digunakan adalah biaya bahan baku, tenaga kerja, overhead, dan iklan. Dalam kondisi ini juga sebenarnya biaya yang ditanggung oleh produk JaGar sangat besar dan dibebankan secara mandiri.

Penggunaan Kemasan Produk "JaGar"

Dalam hal ini kemasan produk untuk JaGar akan menggunakan kemasan yang berbahan kraft dimana bahan ini terbuat dari serat kayu alami serta memberikan tampilan yang ramah lingkungan dna juga organic. Bahan ini dikenal karena sifatnya yang mudah didaur ulang dna juga ramah lingkungan. Kemasan raft akan memberikan nilai tambah tersendiri untuk produ dimana dapat menarik konsumen untuk peduli dengan lingkungan serta menciptakan identitas merek yang berkesan. Kemasan ini nantinya akan dirancangan untuk bisa meberikan perlindungan maksimal terhadap produk, menjaga kesegaran serta mencegah adanya kerusakan selama transportasi atau penyimpanan.

Selain itu didalam produk kemasan Jagar juga akna diengkapi adanya penggunaan barcode dimana hal ini adalah representasi optic data yang dapat di scan secara otomatis untuk bisa memungkinkan pelacakkan inventaris., mempermudah proses checkout di toko dan memberikan informasi produk yang akurat. Barcode ini akan meningatkan efisiensi operasional dna juga membantu dalam manajemen stock selain itu juga memungkinkan pelangga untuk mendapatkan informasi lebih lanjut terkait produuk dengan mengakses data melalui barcode.

Gambar 3. Kraft

Gambar 4.Barcode

Pemasaran Produk "JaGar"

Pemasaran produk adalah suatu aktivitas yang digunakan guna untuk mempromosikan, mendistribusikan serta menjual produk atau layanan kepada konsumen dan juga pelanggan potensial. Hal ini bertujuan agar didalam kegiatan pemasaran ini mampu memberikan pemahaman atas kebutuhan dan juga

keinginan pasar didalam mengembangkan produk yang memnuhi kebutuhan tersebut dan juga mampu mengkomunikasikan nilai produk kepada konsumen. Untuk pemasaran produk JaGar ini sendiri terdapat beberapa aspek yang digunakan yang terdiri dari:

1) Pemasaran Melalui Media Sosial

Pengguanaan media sosial sebagai platform pemasaran ini bertujuan untuk bisa mencapai audiens secara lebih luas terutama didalam kalangan remaja muda yang aktif terhadap penggunaan media sosial, melalui instagram ini dapat melihat adanya segmentasi pasar dengan memanfaatkan fitur-targeted advertising untuk mencapai adanya kelompok konsumen yang tepat. Penggunaan konten visual yang menarik seperti gambar produk, video serta cara penggunana dan juga testimony yang didapatkan dari pelanggan dapat meningkatkan daya Tarik produk "JaGar" di Instagram. Menjawab komentar serta mengadakan kuis maupun polling didalam berbaga konten interaktif ini dapat mebangun adanya suatu keterlibatan dan juga hubungan yang lebih erat dengan pelanggan. Selain itu melakukan adanya analisis rutin terhadap statistic instgram (insight) untuk bisa mengevaluasi efektivitas kampanye, menilai interaksi pelanggan dan juga mengidentifikasi tren pasar.

2) Pemasaran Melalui Bazar

Berpartisipasi didalam baxar local atau acara pasar adalaha kesempatan untuk langsung berintekasi dengn konsumen sehingga mampu meningkatkan kesadaran merek dan juga mendapatkan umpan balik langsung. Bazar mampu memberikan kita kesempatan untuk bisa menawarkan dan mempromosikan secara khusu produk kami dengan memberikan diskon untuk mendorong konsumen untuk mencoba produk kam dalam meningkan penjualan.

3) Pemasaran Melalui Toko Kelontong

Dengan menempatkan produk "JaGar: ini ketiap toko kelontong yang strategis dan juga sering dikunjungi oleh target pasar, seperti minimarket atau warung. Denga hal ini dapat menawarkan produk jagar secara luas kepada konsumen dan juga meberikan konsumen kemudahan didlaam mendapatkan produk JaGar ini. Selain itu kita juga akan menawarkkan paket produk atau diskon khusus untuk pemilik toko kelontong untuk meningkatkan minat mereka dalam menjual produk "JaGar"

Tahap Produksi Produk JaGar

Dalam pembuatan produk JaGar tentunya memerlukan sebuah tahapan produksi hingga menjadi sebuah produk, dimana produk JaGar ini dilaksanakan pembuatannya di Surabaya. Terdapat beberapa tahapan dalam pembuatan produk JaGar ini sendiri, sebagai berikut;

Tahap Produksi

a. Proses pencucian penyaringan daun sambiloto dan kayu secang

b. Proses penyaringan daun sambiloto dan kayu secang

c. Proses perebusan daun sambiloto dan kayu secang

d. Proses penyaringan kembali

e. Rebus bahan-bahan Tunggu hingga seperti (gula batu, gula jawa, agar-agar powder, dan jelly powder

f. Ambil satu sendok sayur rebusan daun sambiloto dan kayu secang
g. Kemudian tuangkan ke dalam rebusan bahan-bahan
h. Setelah berbusa tuangkan ke dalam cetakan dan tunggu hingga dingin

i. setelah dingin produk JaGar siap dihidangkan

E. KESIMPULAN

Produk JaGar merupakan salah satu inoasi yang terbuat dari jamu tradisional yang dolah menjadi makanan agat – agar dengan rasa manis, tetapi tetap mempertahankan citra rasa pahit khas jamu pahitan. Ide ini muncul sebagai solusi terhadap ketidaksukaan remaja terhadap jamu pahitan yang memiliki rasa bau, dan warna yang khasa. Dengan menggabungkan jamu pahitan dengan agar – agar diharapkan produk ini dapat diterima oleh rema yang kebih menyukai makanan manis.

Produk JaGar diharapkan dapat menjadi inovasi baru didalaam menggabungkan tradisi jamu dengan selera makan modern, khusunya bagi remaha. Dengan strategi pemasaran yang cermat dan perhitungan keuangan yang matang, ddiharapkan Jagar dapat menjadi produk yang sukses dan memberikan kontribusi positif terhadap dunia bisnis makanan.

DAFTAR PUSTAKA

Aditama, T. Y. (2014). *Jamu dan kesehatan*. Badan Penelitian dan Pengembangan Kesehatan. https://eprints.mercubuana-yogya.ac.id/id/eprint/141/1/EBOOK%20(JAMU&KESEHATAN).pdf

Hartanti, D., Chatsumpun, N., Kitphati, W., Peungvicha, P., & Supharattanasitthi, W. (2023). The standardized Jamu pahitan, an Indonesian antidiabetic formulation, stimulating the glucose uptake and insulin secretion in the in-vitro models. *Heliyon*, *9*(3), e14018. https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2023.e14018

Noena, R. A. N., & Base, N. H. (2021). Inventarisasi Tanaman dan Ramuan Tradisional Etnis Sulawesi Selatan sebagai Imunomodulator. *Jurnal Kesehatan Yamasi Makasar*, *5*(2), 42–49. https://jurnal.yamasi.ac.id/index.php/Jurkes/article/view/165

Triwijayati, A., & Yulius Koesworo. (2016). Studi Sikap dan Niat Konsumsi Jamu Pahitan di Surabaya. *Jurnal Managemen Dan Akutansi*, *0*. https://www.neliti.com/publications/219373/studi-sikap-dan-niat-konsumsi-jamu-pahitan-di-surabaya