



## Strategi Pemasaran Produk *Healthy Drink* Pondok Pesantren Darussalam Ponorogo

Farida Yufarlina Rosita ✉, Mariati

Institut Agama Islam Negeri Ponorogo

Jl. Puspita Jaya, Krajan, Pintu, Kec. Jenangan, Kabupaten Ponorogo, Jawa Timur 63492, Indonesia

| [fyrosita@gmail.com](mailto:fyrosita@gmail.com) ✉ | DOI : <https://doi.org/10.37729/abdimas.v6i1.1549> |

### Abstrak

Salah satu aset yang dimiliki pondok pesantren Darussalam Bangunsari adalah produk *healthy drink*. Produk ini hanya diperjualbelikan di lingkungan pondok. Di masa pandemi COVID-19 seperti saat ini, jamu makin diminati banyak orang, sehingga strategi perluasan target pasar produk jamu Pondok Pesantren Darussalam perlu dilakukan. Adapun strategi yang dipilih untuk memperluas target pasar adalah strategi sistem jual beli konsinyasi. Sistem ini adalah sistem jual beli dengan cara menitipkan barang dagangan penjual ke pihak lain untuk diperjualbelikan. Metode yang digunakan dalam kegiatan pengabdian ini adalah metode ABCD (*Asset-Based Community Development*). Hasil yang didapat dari penerapan strategi ini adalah perluasan target pasar. Saat ini, produk tidak hanya diperjualbelikan di lingkungan pondok, tetapi juga di lingkungan luar pondok. Selain itu, penghasilan produksi jamu juga mengalami peningkatan.

**Kata Kunci:** Strategi, Pemasaran, ABCD, *Healthy drink*, Konsinyasi



This work is licensed under a [Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)

## 1. Pendahuluan

Pondok Darussalam adalah salah satu pondok pesantren di Ponorogo yang didirikan pada tahun 2017. Meski pondok Darussalam terbilang baru dan belum cukup besar, jumlah santrinya cukup banyak. Para santri berasal dari pelajar hingga mahasiswa. Pondok Darussalam memiliki tiga program pendidikan, yaitu madrasah diniyah *wustho*, *ulya*, dan *tahfidzul qur'an*. Adapun di antara ekstrakurikuler yang ada di pondok pesantren Darussalam meliputi Darussalam *crew* multimedia, ITHABA (*Ittihadut Thullabah Khitobah*), pelatihan usaha, dan seni.

Salah satu kelebihan yang ada di pondok Darussalam adalah memiliki koperasi sendiri, yang disebut *warkos* (warung koperasi santri). Di *warkos*, dijual berbagai macam kebutuhan santri, mulai dari makanan ringan, makanan berat, minuman, peralatan mandi, dan kebutuhan santri lainnya. Koperasi ini diurus dan dikelola oleh para santri, sehingga para santri bisa sekaligus belajar berwirausaha dan membentuk komunitas usaha di koperasi tersebut. Salah satu produk yang dibuat dan dijual oleh komunitas usaha yang ada di pondok Darussalam adalah minuman *healty drink*.

KPM-DDR (Kuliah Pengabdian Masyarakat Daring Dari Rumah) IAIN Ponorogo tahun ini menggunakan konsep ABCD (*Asset-Based Community Development*). Konsep ABCD adalah suatu pendekatan dan pengembangan masyarakat, yang mana di dalamnya memiliki paradigma dan prinsip-prinsip yang mendasarinya. Paradigma dan prinsip-prinsip tersebut adalah *half full half empty* (setengah terisi lebih berarti), *nobody*

*has nothing* (semua punya potensi), *participation* (partisipasi), *partnership* (kemitraan), *positive deviance* (penyimpangan positif), *endogenous* (berasal dari dalam masyarakat), *heliotropic* (mengarah pada sumber energi) (Hakim, 2021). Konsep ABCD adalah sebuah alternatif pemberdayaan masyarakat melalui aset berupa potensi yang dimiliki oleh masyarakat itu sendiri. Salah satu bentuk potensi yang ada dalam masyarakat adalah kecerdasan, dan kecerdasan tersebut dapat digunakan sebagai alat untuk pengembangan dan pemberdayaan masyarakat. Selain itu, aset juga dapat berwujud SDA (Sumber Daya Alam) yang ada dan dimiliki oleh masyarakat tersebut (Al-Kautsari, 2019). Pelaksanaan Kuliah Pengabdian Masyarakat (KPM) berlangsung di Pondok Pesantren Darussalam. Sebagaimana konsep Kuliah Pengabdian Masyarakat (KPM) IAIN Ponorogo yaitu ABCD, maka KPM dilakukan dengan memanfaatkan aset yang sudah ada di pondok Darussalam. Pada pengabdian ini, aset yang dikembangkan adalah produk *healthy drink* produksi santri komunitas usaha.

Selama ini, produk *healthy drink* berupa jamu kunyit hanya diproduksi dan diperjualbelikan di lingkungan pondok. Dengan kata lain, pembeli produk jamu kunyit ini hanyalah santri pondok Darussalam. Di masa pandemi seperti saat ini seharusnya penjualan jamu bisa lebih luas dari pada itu. Selain tidak keluar rumah, menjaga jarak, memakai masker dan mencuci tangan, usaha lain yang dapat dilakukan untuk terhindar dari penularan virus COVID-19 adalah dengan menjaga dan meningkatkan daya tahan dan imunitas tubuh, salah satunya dengan cara mengonsumsi jamu tradisional (Azizuddin, 2021). Konsumen jamu selama pandemi mengalami peningkatan. Hal ini terjadi karena jamu tradisional yang terbuat dari bahan rempah-rempah ini diyakini dapat meningkatkan daya tahan tubuh dari berbagai jenis penyakit salah satunya virus COVID-19 (Susilawati & Hikmatulloh, 2021).

Melihat masalah tersebut, perluasan target pasar untuk produk jamu kunyit pondok pesantren Darussalam perlu dilakukan, sehingga produk jamu bisa dijual dan dikonsumsi kalangan luar lingkungan pondok. Adapun strategi yang dilakukan dan dipilih untuk memperluas target pasar adalah penerapan sistem jual beli konsinyasi. Sistem jual beli konsinyasi adalah sistem jual beli, dimana pihak yang memiliki barang dagangan menitipkan barang dagangannya ke pada pihak lain untuk dijual. Dalam sistem jual beli konsinyasi ini tidak hanya pihak pemilik barang dagangan yang mendapat keuntungan tetapi juga pihak yang dititipi barang dagangan tadi (Jalaluddin & Ulfiani, 2020). Hal tersebut senada dengan (Nursasongko & Suwondo, 2019) juga mengatakan bahwa jual beli konsinyasi merupakan salah satu skema bisnis yang memiliki kelebihan tersendiri, yaitu memaksimalkan penjualan produk.

## 2. Metode

---

Metode kegiatan KPM (Kuliah Pengabdian Masyarakat) ini menggunakan konsep pendekatan ABCD (*Asset-Based Community Development*). Konsep pendekatan ABCD adalah konsep pendekatan dengan memanfaatkan aset dan potensi yang ada dan dimiliki oleh masyarakat tersebut untuk kemudian diberdayakan menjadi lebih baik (Suroiyah & Hikmawati, 2021).

Tempat pelaksanaan kegiatan KPM adalah di pondok Darussalam Ponorogo, tepatnya di Jl. Anggrek No. 21 RT 03 RW 09 kecamatan Ponorogo. Kegiatan KPM dilakukan mulai tanggal 6 Juli 2021 sampai 7 Agustus 2021. Adapun aset yang menjadi fokus utama dalam KPM adalah produk *healthy drink*, yaitu jamu kunyit produksi santri yang terkumpul dalam komunitas usaha pondok Darussalam. Tahap pelaksanaan kegiatan KPM di pondok Darussalam ditunjukkan pada **Gambar 1**.



**Gambar 1.** Tahapan kegiatan PPM

Tahap *inkulturasi*, dilakukan dengan kegiatan silaturahmi sekaligus meminta izin kepada pihak pengasuh pondok untuk melakukan kegiatan KPM di pondok pesantren Darussalam Ponorogo. Pada tahap *discovery*, dilakukan diskusi dan pengenalan aset-aset apa saja yang ada di pondok bersama dengan pengasuh pondok Darussalam. Setelah mengetahui aset apa saja yang ada di pondok Darussalam dan menentukan fokus aset, maka dilakukan *design*, yaitu merumuskan program kerja sesuai dengan fokus aset yang telah dipilih dan ditemui saat kegiatan pemetaan aset (*discovery*). Setelah itu, dilanjutkan dengan tahap *define*. Tahap *define* merupakan tahap pelaksanaan program kerja yang telah dibuat. Adapun program kerja yang dibuat adalah melakukan perluasan target pasar untuk produk jamu kunyit produksi santri Darussalam Ponorogo dengan cara jual beli konsinyasi. Tahap terakhir adalah evaluasi. Pada tahap ini, dilakukan evaluasi pelaksanaan program kerja KPM yang sudah dilakukan. Tahap terakhir ini dapat dijadikan bahan untuk melakukan perbaikan dalam pelaksanaan penelitian dan pengabdian berikutnya.

### 3. Hasil dan Pembahasan

Bentuk KPM (Kuliah Pengabdian Masyarakat) 2021 kampus IAIN adalah KPM-DDR (Kuliah Pengabdian Masyarakat Daring Dari Rumah) dengan menggunakan pendekatan ABCD (*Asset-Based Community Development*). KPM-DDR adalah suatu bentuk kegiatan perkuliahan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan oleh mahasiswa IAIN Ponorogo di masa pandemi COVID-19. Pelaksanaan KPM-DDR dilakukan di wilayah atau lingkungan mahasiswa masing-masing secara individu atau kelompok, namun dalam jumlah terbatas dan untuk koordinasi dan laporan KPM-DDR dilakukan secara daring (*online*) (Hakim, 2021).

Pendekatan ABCD (*Asset-Based Community Development*) merupakan sebuah alternatif pemberdayaan masyarakat melalui aset berupa potensi yang dimiliki oleh masyarakat itu sendiri (Al-Kautsari, 2019). Pemberdayaan merupakan salah satu pembangunan ekonomi dengan nilai-nilai sosial (Putra, 2015). Dengan demikian, pendekatan ABCD sejatinya merupakan salah satu bentuk pengaplikasian dari prespektif kekuatan dengan menjadikan masyarakat sebagai sasaran atau subyek kegiatan itu sendiri (Riyanti, 2014). Dengan pendekatan ini, masyarakat dengan potensi yang dimiliki, menjadi terbantu untuk mewujudkan mimpi-mimpinya.

Sebelum pelaksanaan KPM-DDR dimulai ada beberapa tahapan yang harus dilaksanakan oleh peserta KPM-DDR 2021 IAIN Ponorogo. Tahapan-tahap tersebut adalah melakukan pembentukan koordinator kelompok KPM-DDR, melakukan koordinasi dengan DPL (Dosen Pembimbing Lapangan) masing-masing kelompok, melakukan pembekalan kelompok oleh DPL dan penajakan awal di lapangan (Hakim, 2021). Sebagaimana waktu yang telah ditetapkan oleh LPPM (Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat) IAIN Ponorogo, pelaksanaan KPM-DDR 2021 dilaksanakan mulai tanggal 5 Juli 2021 sampai dengan 13 Agustus 2021. Tanggal 5 Juli dilakukan pembukaan KPM-DDR (*blended*) oleh pihak LPPM (Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat) yang diikuti seluruh peserta KPM-DDR dan tanggal 5 Juli 2021 juga kegiatan KPM-DDR sudah dapat dimulai. Kegiatan KPM di pondok Darussalam mulai dilakukan pada tanggal 6 Juli 2021 dengan rincian kegiatan sebagai berikut.

### 3.1. *Inkulturas* (Perkenalan)

Inkulturas adalah tahapan pertama dalam KPM dengan pendekatan ABCD. Dengan inkulturas, peserta KPM melakukan hubungan dengan mitra agar mitra memahami tujuan, membangun komunikasi dengan baik, dan memfasilitasi mitra sebagai *agent of change* (Hakim, 2021) di awal pelaksanaan KPM. Hal ini dilakukan pada KPM ini, sehingga pada hari Minggu pertama, hari Selasa tanggal 6 Juli 2021 dilakukan *inkulturas*, yaitu kegiatan silaturahmi sekaligus meminta izin kepada pengasuh pondok untuk melakukan KPM (Kuliah Pengabdian Masyarakat) di pondok Darussalam.

### 3.2. *Discovery*

Setelah izin diperoleh, selanjutnya dilakukan *discovery*. *Discovery* yaitu kegiatan pemetaan aset dan diskusi bersama pengasuh pondok, yang dilakukan pada hari Kamis tanggal 8 Juli 2021. Dalam diskusi membahas tentang aset apa saja yang ada di pondok Darussalam serta program kerja apa saja yang mungkin dan bisa dilakukan di pondok Darussalam Bangunsari.

### 3.3. *Design*

Memasuki minggu ke dua kegiatan KPM, dilakukan tahap *design*, yaitu melakukan perumusan program kerja sesuai dengan aset yang telah ditemui pada saat kegiatan pemetaan aset (*discovery*). Dalam pemilihan aset, produk *healthy drink* dalam bentuk minuman jamu kunyit menjadi fokus utama dalam kegiatan KPM (Kuliah Pengabdian Masyarakat) ini. Produk jamu kunyit dipilih menjadi fokus aset karena merupakan salah satu aset yang ada dan dimiliki pondok Darussalam yang dapat dijadikan sebagai sarana untuk melakukan pengembangan dan pemberdayaan masyarakat pondok, yang mana hal tersebut merupakan tujuan dari pelaksanaan kegiatan KPM (Kuliah Pengabdian Masyarakat) itu sendiri.

### 3.4. *Define*

Pada minggu ke tiga, dilaksanakan tahap *define*, yaitu pelaksanaan rencana program kerja yang telah dibuat. Hari Minggu, tanggal 11 Juli 2021, dilakukan pembukaan KPM-DDR di pondok pesantren Darussalam. Pembukaan berjalan dengan lancar, di mana acara pembukaan diikuti oleh beberapa santri serta pengasuh pondok. Setelah pembukaan KPM (Kuliah Pengabdian Masyarakat) dilakukan, hari Rabu, tanggal 21 Juli 2021, kegiatan dilanjutkan dengan persiapan pembuatan jamu. Mencatat bahan-bahan yang dibutuhkan untuk membuat jamu, kemudian membeli bahan-bahan

tersebut di pasar. Setelah bahan terkumpul semua, hari Kamis tanggal 22 Juli 2021, pembuatan jamu dilakukan. Pembuatan jamu dilakukan oleh santri yang terlibat dalam produksi jamu itu sendiri. Pembuatan jamu dilakukan sekitar pukul 09:15 WIB. Pembuatan jamu cukup memakan waktu lama yaitu kurang lebih 3 jam. Proses penghalusan kunyit paling banyak memakan waktu, di mana penghalusan dilakukan secara tradisional, yaitu dengan cara di-*deplok*. Produksi jamu cukup banyak dari pembuatan sebelumnya, maka untuk mempersingkat waktu sebagian kunyit dihaluskan dengan cara diblender. Berikut adalah Gambar 1 dan 2 acara pembukaan KPM dengan pengasuh pondok.



**Gambar 2.** Pembukaan Kuliah Pengabdian Masyarakat



**Gambar 3.** Pengasuh pondok pesantren Darussalam

Setelah penghalusan selesai maka langkah selanjutnya adalah memasak kunyit dengan bahan-bahan lain hingga matang. Setelah jamu matang dan sudah tidak panas lagi, baru dilakukan pengemasan pada jamu. Pengemasan jamu biasanya dilakukan menggunakan botol akan tetapi karena pembuatan jamu kali ini cukup banyak dibanding pembuatan jamu sebelumnya dan jumlah botol yang ada terbatas, maka dilakukan dua jenis pengemasan, yaitu dengan menggunakan kemasan botol dan kemasan plastik. Untuk harga, ada perbedaan antara jamu dengan kemasan plastik dan jamu dengan kemasan botol. Jamu dengan kemasan plastik dijual dengan harga Rp.2000,00 perbungkus dan jamu dengan kemasan botol dijual dengan harga Rp.3000,00 perbotol.

Disebutkan oleh (A'yunin *et al.*, 2019) bahwa masyarakat saat ini cenderung memperhatikan tiga hal ini dalam memilih makanan, yaitu bermanfaat untuk kesehatan, proses yang tidak rumit, dan kembali ke alam dan menggunakan bahan dari alam (*back to nature*). Hal ini juga menjadikan jamu tradisional menjadi salah satu minuman herbal yang sering dikonsumsi oleh masyarakat Indonesia, bahkan sejak zaman dahulu. Untuk menentukan bahan apa yang akan digunakan untuk membuat jamu, biasanya masyarakat Indonesia menggunakan resep turun temurun yang dibuat orang dulu.

Khasiat-khasiat yang terkandung dalam jamu dipercaya dapat meningkatkan kesehatan tubuh dan melindungi tubuh dari penyakit. Banyak manfaat yang terkandung dalam jamu bagi kesehatan tubuh, sesuai dengan kandungan bahan yang digunakan. Jamu tradisional dapat digunakan untuk menambah imunitas tubuh sampai alternatif pengobatan. Salah satu bahan herbal yang digunakan untuk membuat jamu adalah rimpang kunyit. Beberapa manfaat yang terkandung dalam kunyit sangat baik bagi kesehatan tubuh. Di antara beberapa manfaat yang terkandung dalam kunyit salah satunya adalah sebagai peningkat daya tahan tubuh (Azizuddin, 2021) dan antioksidan (Mulyani *et al.*, 2014). Selain itu, kunyit mengandung bahan aktif yang dapat berfungsi sebagai analgetika, antipiretika, dan antiinflamasi (Fatmawati *et al.*, 2020).

Di masa pandemi seperti saat ini, eksistensi jamu kembali naik, dimana banyak masyarakat menjadikan jamu sebagai salah satu alternatif untuk menjaga imunitas dan kesehatan tubuh agar terhindar dari paparan virus COVID-19. Jamu tradisional dengan bahan rempah-rempah ini diyakini dapat meningkatkan daya tahan tubuh dari berbagai jenis penyakit salah satunya virus COVID-19 (Susilawati & Hikmatulloh, 2021). Walau belum ada penelitian secara spesifik tentang jamu untuk kasus COVID-19, akan tetapi secara umum kandungan yang ada pada jamu dengan bahan herbal ini kaya akan vitamin, mineral, serta zat-zat aktif yang mempunyai khasiat sebagai antioksidan yang mampu meningkatkan imunitas tubuh dan menangkal infeksi virus, selain itu berkhasiat sebagai anti-inflamasi yang dapat digunakan sebagai pencegah kerusakan atau peradangan sel yang disebabkan infeksi virus. Selain itu kandungan yang ada pada jamu dapat digunakan sebagai obat untuk membantu mengatasi gejala yang sering menyertai penyakit infeksi virus dan membantu mempercepat proses pemulihan. Adapun gejala-gejala yang dimaksud seperti demam, batuk pilek, pusing, meriang, sesak nafas, mual dan lemas. Meskipun demikian, hal tersebut belum bisa dinyatakan secara tegas karena belum ada pengujian secara klinis pada manusia untuk kasus spesifik COVID-19. Dari hasil penelitian yang sudah dilakukan menunjukkan bahwa bahan herbal yang memiliki kandungan bahan aktif *Curcumin*, *Resveratrol*, *Quercetin*, *Rhamnetin*, *Epigallocatechine*, *Phyllantin*, dan *Kaempferin* mempunyai manfaat sebagai *immunomodulator*. Di mana zat-zat yang disebutkan tadi ada dalam beberapa bahan herbal, seperti kunyit, serih temulawak, kencur, jahe, meniran, daun kelor, buah anggur, dan masih banyak lagi (Susilawati & Hikmatulloh, 2021).

Melihat penjualan jamu yang semakin naik di masa pandemi ini, maka strategi perluasan target pasar untuk produk jamu kunyit pondok pesantren Darussalam perlu dilakukan, sehingga produk tidak hanya diperjualbelikan di lingkungan pondok. Adapun strategi yang dipilih untuk melakukan perluasan target pasar produk jamu kunyit pondok pesantren Darussalam di sini adalah strategi konsinyasi. Strategi konsinyasi adalah salah satu jenis sistem jual beli, dimana pihak yang memiliki barang dagangan (*consignor*) menitipkan barang dagangannya tadi ke pihak lain untuk di jual (*consignee*). Dan dalam sistem jual beli konsinyasi ini tidak hanya pemilik barang dagangan yang mendapat keuntungan tetapi juga pihak yang dititipi barang dagangan tadi (Jalaluddin & Ulfiani, 2020).

Ada beberapa keuntungan yang didapat dari penerapan sistem penjualan konsinyasi seperti ditunjukkan pada [Gambar 4](#). pihak pemilik barang (*consignor*) maupun pihak yang dititipi (*consignee*). Salah satu keuntungan tersebut yaitu pihak pemilik barang (*consignor*) dapat meningkatkan volume penjualan serta memperluas target pemasaran. Sementara itu, pihak yang dititipi (*consignee*) tidak perlu melakukan pembayaran sebelum barang yang dititipkan tadi terjual (Rahmawati & Shofianti, 2014). Adapun untuk hak barang dagangan yang diperjualbelikan dengan menggunakan sistem konsinyasi ini masih tetap berada di tangan pihak pemilik dagangan selagi barang dagangan tersebut belum terjual oleh pihak yang dititipi barang dagangan tadi ([Harianja, 2017](#)).



**Gambar 4.** Jual beli konsinyasi

Sistem jual beli konsinyasi merupakan salah satu sistem jual beli yang dipakai oleh perusahaan-perusahaan saat ini dalam upaya melakukan memperluas daerah target pasar. Dengan penerapan sistem penjualan konsinyasi akan memberi kemudahan perusahaan untuk melakukan pemasaran produk dagangan. Dimana dengan diterapkannya sistem penjualan konsinyasi akan banyak pihak yang menjadi mitra perusahaan. Demikian juga dengan daerah-daerah yang menjadi sasaran pemasaran perusahaan akan lebih mudah untuk dijangkau, karena sudah ada mitra yang bekerja sama dari perusahaan untuk memasarkan produk dagangan tadi ([Hermelinda, 2020](#)).

Pada hari jumat tanggal 23 Juli 2021, penerapan strategi konsinyasi dilakukan dalam penjualan produk jamu kunyit pondok Darussalam. Sebelum melakukan penitipan jamu, terlebih dahulu meminta izin kepada pihak pemilik toko yang akan dititipi untuk menitipkan barang dagangan berupa jamu kunyit di tokonya. Saat izin sudah diberikan oleh pihak toko yang akan dititipi, maka baru dilakukan penitipan jamu. Adapun produk jamu kunyit yang dititipkan hanya yang berupa kemasan botol. Hal ini dilakukan agar lebih menarik pembeli untuk membeli produk jamu kunyit pondok pesantren Darussalam. Dan yang membuat menarik lagi botol yang digunakan untuk pengemasan jamu kunyit produksi santri Darussalam ini ditempel lebel dalam bentuk setiker yang menunjukkan bahwa jamu kunyit tersebut adalah produksi dari pondok pesantren Darussalam Bangunsari Ponorogo.

Label mempunyai peranan yang penting dalam produk pangan kemasan. Selain berfungsi untuk mengenalkan produsen, juga berfungsi sebagai informasi kepada konsumen mengenai produk tersebut (Fibrianti, 2019). Untuk harga per-botol jamu kunyit, pihak pondok memberi harga Rp.3000 per-botol. Dalam penjualan konsinyasi yang dilakukan di sini, pihak pondok memberi kebebasan bagi pihak toko yang dititipi untuk menentukan harga jual jamu kunyit tersebut. Pihak toko yang dititipi dapat menjual jamu dengan harga yang diinginkan agar toko dapat mengambil untung dari penjualan tersebut. Pihak toko memutuskan untuk memasang harga Rp.3500 per-botol jamu kunyit, yang berarti pihak toko mengambil untung Rp.500 per-botol dari penjualan jamu kunyit yang dilakukan.

Sebagaimana hasil wawancara yang dilakukan pada hari Sabtu, tanggal 7 Agustus 2021 dengan Saudari Ma'rifah yang merupakan salah satu santri yang terlibat dalam komunitas usaha dan ikut dalam produksi jamu kunyit di pondok Darussalam, diketahui bahwa asal mula pembuatan jamu yang dilakukan oleh komunitas usaha di koperasi pondok Darussalam ini adalah banyaknya kunyit yang ada di pondok yang kurang dimanfaatkan. Kunyit dalam jumlah banyak tersebut merupakan pemberian dari orang untuk santri pondok Darussalam. Melihat banyaknya kunyit yang kurang dimanfaatkan tadi maka muncul inisiatif dari santri yang terkumpul dalam komunitas usaha di pondok untuk membuat jamu dari kunyit dan menjual jamu kunyit tersebut di koperasi pondok. Adapun tanggapan pihak pengasuh pondok mengenai produksi jamu kunyit yang dilakukan santri yang terkumpul dalam komunitas usaha tadi adalah sangat mendukung. Produk jamu yang dibuat sendiri oleh santri yang terkumpul dalam komunitas usaha pondok ini banyak diminati oleh santri pondok Darussalam, terlebih lagi santri putri. Adapun Untuk produksi jamu kunyit itu sendiri tidak dilakukan setiap hari. Hal ini dikarenakan waktu dan tenaga untuk membuat jamu yang terbatas. Santri yang tergabung dalam komunitas usaha merupakan santri yang masih menempu bangku perkuliahan yang mana mereka tidak bisa sepenuhnya fokus untuk produksi jamu kunyit. Banyak tugas dan pekerjaan lain yang harus dikerjakan, mulai dari tugas kuliah sampai tugas pondok yang dimiliki menjadikan jamu kunyit tidak bisa diproduksi setiap hari. Untuk penjualan jamu kunyit pondok Darussalam sendiri belum pernah dilakukan secara *online* dengan alasan sarana dan prasarana yang belum mendukung dalam hal distribusi.

Penerapan sistem penjualan konsinyasi pada produk jamu kunyit produksi santri komunitas usaha pondok Darussalam Ponorogo membawa dampak yang baik. Adapun dampak yang didapat dari penerapan strategi sistem jual beli konsinyasi pada produk jamu kunyit pondok Darussalam adalah target pasar untuk produk jamu mengalami perluasan dari sebelumnya, yang sebelumnya hanya diperjualbelikan di lingkungan pondok, dengan penerapan strategi sistem penjualan konsinyasi produk jamu kunyit saat ini bisa dijual belikan di luar pondok. Selain target pasar yang mengalami perluasan, dari segi produksi dan penghasilan dari produk jamu juga mengalami peningkatan. Hal ini dibuktikan dengan bertambahnya produksi jamu menjadi dua kali lipat lebih banyak dari produksi sebelumnya (Gambar 5).



**Gambar 5.** Produk *Healthy Drink*

### 3.5. Evaluasi

Adapun tahap terakhir dalam kegiatan KPM (Kuliah Pengabdian Masyarakat) yang dilakukan adalah adalah tahap evaluasi terkait program kerja yang telah dilakukan. Menurut (Hakim, 2021), tahapan ini menitikberatkan pada poin pertanyaan seberapa besar mitra dapat menemukan aset dan memobilisasinya untuk sampai pada tujuan bersama. Kegiatan KPM pada aset *healthy drink* di Pondok Pesantren Darussalam Ponorogo melalui konsinyasi membawa hasil sesuai dengan harapan, yaitu target pasar produk jamu mengalami perluasan dari sebelumnya. Meski belum sampai pada tahap pendaftaran PIRT atau yang lain, tujuan mitra untuk memperluas target pasar tercapai. Meskipun demikian, produksi jamu memang belum bisa diproduksi setiap hari karena masalah kurangnya waktu yang dimiliki santri yang terlibat dalam produksi jamu. Ke depannya, mungkin bisa dibuat kesepakatan bersama terkait waktu untuk memproduksi jamu. Apakah jamu mau diproduksi dua kali dalam seminggu atau tiga kali dalam seminggu, sesuai dengan kesepakatan bersama, dengan harapan produksi jamu bisa tetap berlangsung kedepannya dan semakin luas lagi target pasarnya, hingga ke tahapan-tahapan kesuksesan berikutnya.

## 4. Kesimpulan

---

KPM-DDR adalah bentuk kegiatan perkuliahan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan oleh mahasiswa IAIN Ponorogo tahun 2021, di masa pandemi COVID-19. Pelaksanaan KPM-DDR dilakukan di wilayah atau lingkungan mahasiswa masing-masing secara individu atau kelompok, namun dengan jumlah terbatas. Pelaksanaan KPM-DDR 2021 IAIN Ponorogo Tahun 2021 menggunakan konsep pendekatan *Asset-Based Community Development* (ABCD), yaitu suatu konsep pendekatan dengan memanfaatkan aset yang sudah ada di masyarakat itu sendiri, yang mana melalui aset tersebut akan dilakukan pengembangan dan pemberdayaan masyarakat.

KPM-DDR di pondok Darussalam Bangunsari Ponorogo berjalan dengan lancar. Upaya pemberdayaan dan pengembangan aset jamu kunyit dengan melakukan perluasan target pasar, melalui sistem penjualan konsinyasi pada produk jamu kunyit pondok Darussalam terlaksana dengan baik. Adapun dampak dan hasil yang didapat dari penerapan sistem penjualan konsinyasi pada produk jamu kunyit produksi pondok Darussalam adalah target pasar produk jamu kunyit mengalami perluasan, di mana jamu yang awalnya hanya dijual di lingkungan pondok saat ini sudah bisa

diperjualbelikan di luar pondok melalui penerapan sistem penjualan konsinyasi yang dilakukan. Selain target pasar yang mengalami perluasan dari segi produksi dan penghasilan jamu kunyit juga mengalami peningkatan dua kali lipat dari produksi dan penghasilan sebelumnya.

## *Acknowledgement*

---

Terima kasih disampaikan kepada Pondok Pesantren Darussalam Bangunsari Ponorogo, baik pengasuh, pengurus, dan kelompok santri yang tergabung dalam komunitas usaha *Healthy Drink*, yang memberi izin dilaksanakannya kegiatan KPM. Terima kasih juga kepada IAIN Ponorogo yang memfasilitasi pelaksanaan KPM-DDR ini.

## *Daftar Pustaka*

---

- A'yunin, N. A. ., Santoso, U., & Harmayani, E. (2019). Kajian Kualitas Dan Aktivitas Antioksidan Berbagai Formula Minuman Jamu Kunyit Asam. *Jurnal Teknologi Pertanian Andalas*, 23(1), 37–48.
- Al-Kautsari, M. M. (2019). Asset-Based Community Development : Strategi Pengembangan Masyarakat. *Empower: Jurnal Pengembangan Masyarakat Islam*, 4(2), 259. <https://doi.org/10.24235/empower.v4i2.4572>
- Azizuddin, I. (2021). Jamu Tradisional Peningkat Imunitas Di Masa Pandemi. *Journal of Research on Community Engagement*, 2(2), 38–42. <https://doi.org/10.18860/jrce.v2i2.11962>
- Fatmawati, L., Syaiful, Y., & Nikmah, K. (2020). Herbal Turmeric Acid (*Curcuma Domestica Val*) Reduces Menstrual Pain Intensity. *Journal of Ners Community*, 11(01), 10–17.
- Fibrianti, N. (2019). Upaya Pemahaman Pencantuman Label Pada Kemasan Produk Makanan Bagi Siswa SMA 12 Semarang. *Indonesian Journal of Legal Community Engagement*, 02(1), 1–9.
- Hakim, A. R. (2021). Pedoman Kuliah Pengabdian Masyarakat Daring dari rumah. *LPPM IAIN PONOROGO*.
- Harianja, R. (2017). Prosedur Dan Pencatatan Penjualan Konsinyasi (Studi Kasus Pt Tozy Sentoso Departemen Store Medan). *Jurnal Ilmiah Skylandea*, 2(1), 107–109.
- Hermelinda, T. (2020). Akuntansi Konsinyasi Pada Toko Asrif Jati Curup. *Jurnal Akuntansi, Keuangan dan Teknologi Informasi Akuntansi*, 1(2), 119–131. <https://doi.org/10.36085/jakta.v1i2.1014>
- Jalaluddin, & Ulfiani, N. (2020). Penjualan Konsinyasi Pada Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah Di Kota Lhokseumawe Menurut Perspektif Ekonomi Islam. *Jurnal Perspektif Ekonomi Darussalam*, 6(2), 190–211.
- Mulyani, S., Harsojuwono, A., & Puspawati, G. (2014). Potensi Minuman Kunyit Asam (*Curcuma domestica Val . - Tamarindus incica L.*) Sebagai Minuman Kaya Antioksidan. *Agritech*, 34(1), 65–71.
- Nursasongko, F. W., & Suwondo, D. (2019). Pelaksanaan Perjanjian Penitipan Barang (Konsinyasi) Di Swalayan Gaya Kedungmundu. *Konferensi Ilmiah Mahasiswa Unissula (KMU) 2*, 341–351.

- Putra, A. A. (2015). Identifikasi Aset Sarana Sanitasi Dasar Dengan Pendekatan Asset Based Community Development (Abcd) Di Desa Barugaia Kecamatan Bontomanai Kabupaten Kepulauan Selayar. *Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar*.
- Rahmawati, I. D., & Shofianti, W. (2014). Evaluasi Akuntansi Penjualan Konsinyasi dan Penyajiannya Pada Laporan Laba Rugi PT . Matahari Department Store Sidoarjo. *Analisa*, 3(2), 59–71.
- Riyanti, C. (2014). Asset Based Community Development Dalam Program Corporate Social Responsibility (CSR). *Jurnal Kolaborasi Resolusi Konflik*, 3(1).
- Septian, J., & Rahayu, W. P. (2014). Pengetahuan Pelabelan Produsen Industri Rumah Tangga Pangan di Kota Bogor. *Jurnal Mutu Pangan: Indonesian Journal of Food Quality*, 1(2), 145–150.
- Suroiyah, E. N., & Hikmawati, S. A. (2021). Peran ABCD Pada KKN-DR (Kuliah Kerja Nyata Dari Rumah) di Era Covid -19 Tahun 2021. *Khidmatuna*, 2(1), 32–40.
- Susilawati, S., & Hikmatulloh, H. (2021). Bisnis Ukm Jamu Raden Sri Rastra di Masa Pandemi Covid-19. *Swabumi*, 9(1), 57–63. <https://doi.org/10.31294/swabumi.v9i1.10133>