Buletin Ilmiah Nagari Membangun Vol 8 No 2 (2025)
Website. http://buletinnagari.lppm.unand.ac.id
EISSN: 2622-9978

PEMBERDAYAAN MASYARAKAT MELALUI PROMOSI DIGITAL DAN PERENCANAAN PROGRAM BERKELANJUTAN DI NAGARI SIPADEH KECAMATAN SANGIR KABUPATEN SOLOK SELATAN

Ares Albirru Amsal[1*)], Lailaturrahmi[2)], Felga Zulfia Rasdiana[3)]
[1)] Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Andalas
[2)] Fakultas Farmasi Universitas Andalas
[3)] Fakultas Teknologi Pertanian Universitas Andalas

[*)] Email Koresponden: aresalbirruamsal@eb.unand.ac.id

ABSTRAK

Di Indonesia, termasuk di Sumatera Barat, minuman jahe merah sangat populer di kalangan masyarakat. Aktivitas pengembangan pada bidang ini patut mendapat perhatian lebih. Oleh karena itu, kegiatan ini bertujuan untuk mendukung pengembangan usaha Nagi Sipadeh, produsen minuman jahe merah yang populer di Sumatera Barat, Indonesia. Tujuan utama adalah meningkatkan visibilitas Nagari Sipadeh di dunia maya melalui pembuatan video promosi yang menarik dan memberikan pedoman pengembangan usaha untuk lima tahun ke depan. Metode kegiatan dilakukan dalam beberapa tahap, yaitu observasi dan wawancara terstruktur untuk mengidentifikasi permasalahan utama Nagi Sipadeh, perancangan dan produksi video promosi yang menyoroti proses produksi bubuk jahe mereka, serta penyusunan pedoman pengembangan usaha berdasarkan temuan dari observasi, wawancara, dan analisis pasar yang komprehensif. Hasil dari kegiatan ini adalah berhasilnya produksi dan distribusi video promosi ke berbagai platform digital seperti YouTube, Instagram, WhatsApp, dan Facebook, yang telah meningkatkan visibilitas Nagi Sipadeh secara signifikan di dunia maya. Pedoman pengembangan usaha hingga tahun 2025 juga telah disusun, memberikan panduan yang kuat untuk pengembangan bisnis Nagi Sipadeh di masa depan. Pembahasan menggarisbawahi pentingnya pemasaran digital dalam mendukung pertumbuhan usaha, serta peran mitra dan pelatihan dalam mengatasi permasalahan yang dihadapi oleh Nagi Sipadeh. Keberhasilan program ini juga menekankan pentingnya berkelanjutan dalam pengembangan usaha, peningkatan mutu produk, dan pengembangan pasar. Rekomendasi untuk kegiatan selanjutnya adalah melanjutkan pemantauan dan evaluasi berkelanjutan, memperdalam pelatihan dalam pemasaran digital, menggali lebih banyak peluang pengembangan produk inovatif, dan memperluas jaringan mitra untuk mendukung pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan.

Kata Kunci: *Jahe, Rencana Berkelanjutan, Video Promosi*

Community Empowerment through Digital Promotion and Sustainable Programme Planning in Nagari Sipadeh, Sangir Sub-District, South Solok Regency

ABSTRACT

In Indonesia, including in West Sumatra, red ginger drinks are very popular among the people. Development activities in this field deserve more attention. Therefore, this activity aims to support the business development of Nagi Sipadeh, a producer of red ginger drink which is popular in West Sumatra, Indonesia. The main goal is to increase Nagi Sipadeh's visibility in cyberspace by creating attractive promotional videos and providing business development guidelines for the next five years. The activity method was carried out in several stages, namely observation and structured interviews to identify the main problems of Nagi Sipadeh, designing and producing a promotional video highlighting their ginger powder production process, as well as preparing business development guidelines based on findings from observations, interviews and comprehensive market analysis. The result of this activity is the successful production and distribution of promotional videos to various digital platforms such as YouTube, Instagram, WhatsApp, and Facebook, which has significantly increased Nagi Sipadeh's visibility in cyberspace. Business development guidelines up to 2025 have also been prepared, providing solid guidance for Nagi Sipadeh's future business development. The discussion underlined the importance of

digital marketing in supporting business growth, as well as the role of partners and training in overcoming the problems faced by Nagi Sipadeh. Recommendations for further activities are to continue continuous monitoring and evaluation, deepen training in digital marketing, explore more innovative product development opportunities, and expand partner networks to support sustainable business growth.

Keywords: *Ginger, Sustainable Plan, Promotional Video*

PENDAHULUAN

Minuman jahe merah merupakan salah satu minuman paling digemari oleh masyarakat Indonesia termasuk di Sumatera Barat (Hefni et al., 2022; I. P. Sari & Syaiful, 2021). Rasanya nikmat beserta khasiat yang diberikannya membuat minuman ini tetap menjadi pilihan minuman kesehatan bagi masyarakat. Segmentasi minuman jahe merah tidak terbatas pada orang tua saja, tetapi juga digemari oleh para usia aktif untuk menjaga kebugaran tubuhnya. Untuk memenuhi kebutuhan konsumen dan tetap menjadi pilihan masyarakat, inovasi dan peningkatan kualitas produk jahe merah dituntut dapat terus dilakukan.

Pergeseran gaya hidup masyarakat yang menuntut kecepatan dalam aspek kehidupannya membuka peluang besar bagi Nagi Sipadeh menghadirkan minuman kesehatan yang praktis. Jahe merah yang telah diolah dan siap diseduh dirasa mampu memenuhi kebutuhan masyarakat yang menginginkan minuman herbal sehat yang dapat meningkatkan daya tahan tubuh, menghangatkan badan, serta praktis dalam proses konsumsinya. Ditambah lagi dengan adanya pandemi Covid-19 menjadikan menjaga kesehatan merupakan prioritas yang lebih penting saat ini.

Disamping berperan dalam menjadi kesehatan (Muliantino et al., 2021; Y. Yanti et al., 2023), usaha jahe juga penting untuk meningkatkan ekonomi pemilik, keluarga, dan masyarakat. Dengan berkembangnya usaha ini maka akan banyak peningkatan taraf hidup dari sisi ekonomi khususnya di daerah Jorong Tanjung Durian Solok Selatan. Para petani dapat menambah penghasilan mereka dengan menanam jahe merah lalu hasil panennya akan dibeli oleh Nagi Sipadeh untuk diolah menjadi minuman herbal olahan jahe merah. Pendapatan mereka diharapkan akan meningkat sehingga dapat mengangkat masyarakat yang berapa pada garis kemiskinan sehingga terjadi peningkatan pada daya beli, tingkat pendidikan, dan kesejahteraan para petani.

Pemilihan Nagi Sipadeh sebagai mitra perguruan tinggi didasarkan pada observasi tim pelaksana yang kualifikasinya dipandang memenuhi syarat. Nagi Sipadeh dinilai layak diajak bekerja sama untuk melaksanakan program pengembangan usaha. Selain itu, mitra juga merupakan tenant Inkubator Bisnis Teknologi (Inbistek) Science Techno Park Unand yang telah menunjukkan keaktifan dalam meningkatkan kualitas produknya.

Nagi Sipadeh telah beroperasi selama tiga tahun sebagai badan hukum perseorangan. Meskipun memiliki tim yang terdiri dari tiga karyawan, mereka telah berhasil mencapai standar produksi yang mengesankan, yakni sekitar 200 kg produk per bulan. Keberhasilan ini didukung oleh standarisasi produk mereka, yang mencakup izin P-IRT, SITU, dan label HALAL dari LPPOM MUI.

Salah satu poin penting dalam perjalanan Nagi Sipadeh adalah inovasi produk mereka. Usaha ini telah berhasil menciptakan berbagai varian minuman jahe merah

yang menarik, termasuk jahe merah original, jahe instan, jahe lemon, jahe pinang, kopi jahe, kunyit asam, dan beras kencur. Ini mencerminkan komitmen mereka untuk terus berinovasi dalam memenuhi kebutuhan dan selera konsumen. Meskipun telah mencapai kesuksesan dalam produksi dan inovasi produk, Nagi Sipadeh masih menghadapi tantangan dalam sistem produksinya, yang masih mengandalkan proses manual. Ini mungkin menjadi area potensial untuk perbaikan dan peningkatan efisiensi dalam operasi mereka di masa depan. Selain itu, cakupan pemasaran masih terbatas dari mulut ke mulut dan pemanfaatan media daring secara terbatas.

Secara keseluruhan, Nagi Sipadeh adalah contoh yang menarik dari perusahaan yang, meskipun memiliki sumber daya terbatas, telah berhasil dalam memproduksi beragam produk berkualitas dengan standar yang ketat. Keberhasilan ini menunjukkan potensi pertumbuhan lebih lanjut dalam industri minuman jahe merah di Indonesia.

Identifikasi masalah yang dilakukan tim mendapati Nagi Sipadeh memiliki beberapa catatan. Pertama ialah permasalahan produksi, Produksi serbuk jahe merah hingga saat ini masih menggunakan sistem manual dengan peralatan sederhana. Hal ini berdampak pada menurunnya efisiensi produksi yang dilakukan. Melihat kondisi ini dirasa perlu untuk meningkatkan efisiensi produksi dengan cara yang lebih modern menggunakan mesin pemeras jahe, mesin pencuci jahe, mesin sachet. Pemerasan, pencucian jahe, dan pengemasan yang manual menjadikan kecepatan produksi belum optimal. Saat ini peralatan produksi yang telah dimiliki terlampir pada tabel dibawah ini.

Selanjutnya ialah permasalahan manajemen. Manajemen Nagi Sipadeh biasanya menggunakan pendekatan kekeluargaan dengan memanfaatkan tenaga kerabat atau kenalan pemilik. Artinya, dari proses pembelian bahan baku, produksi, pemasaran, dan penjualan masih dilakukan dengan sistem kekeluargaan. Produksi dilakukan di rumah produksi pada Jorong Tanjung Durian, Nagari Padang Limau Sundai, Kecamatan Sangir Kabupaten Solok Selatan dengan memanfaatkan tenaga penduduk sekitar. Bahan baku juga dibeli dari para petani atau pasar terdekat wilayah tersebut.

Dalam lingkup pemasaran, prospek pasar jahe merah serbuk saat ini masih memiliki potensi yang dapat digali, terlebih lagi dalam pemasaran digital. Nagi Sipadeh saat ini sudah memiliki akun sosial media yang aktif yang dapat menjadi jalur pemasaran dan pengenalan produk ke konsumen. Untuk sarana penjualan, mitra telah membuka akun di *marketplace* populer seperti Shopee, Tokopedia dan Bukalapak. Akan tetapi, penggunaan pemasaran digital harus ditingkatkan lagi untuk menjangkau konsumen yang lebih luas dan menarik minat mereka untuk membeli produk (Bahari et al., 2022).

Saat ini mitra telah memiliki P-IRT dan Label halal MUI yang menjadi langkah awal bagi standarisasi produk. Akah tetapi untuk menjadi produk yang teruji khasiat dan kandungannya perlu dilakukan pengujian laboratorium sehingga didapat hasil yang valid. Dalam kemasan produk juga belum dicantumkan kandungan gizi dan jumlah kalori yang terkandung dalam setiap penyajiannya. Kandungan dan jumlah kalori merupakan suatu standar pengemasan produk yang telah baik dimana memberikan informasi akurat kepada konsumen akan nutrisi yang terkandung di dalam produk.

Selanjutnya, masalah yang hampir dirasakan oleh para pegiat UMKM di Indonesia ialah kurang tertibnya dalam mencatat keuangan dan laporan periodik dengan baik (Satria et al., 2022). Berdasarkan diskusi awal dengan mitra, didapati bahwa

pencatatan keuangan baru dilakukan berdasarkan pemasukan dan pengeluaran menggunakan catatan biasa atau excel. Mitra memiliki catatan penjualan dan pembelian bahan baku tetapi tidak ditindaklanjuti ke pelaporan akuntansi yang terstandarisasi seperti laporan arus kas dan laporan laba rugi. Hal ini menyebabkan sulit untuk dilakukan pelacakan performa keuangan dari periode ke periode dan sulit melakukan perencanaan keuangan ke depan seperti menambah alat baru, menambah pegawai, ataupun mengalokasikan biaya iklan. Tidak adanya administrasi keuangan yang baik juga menyebabkan mitra kesulitan untuk mencari investor atau dianggap tindak *bankable*.

Dalam usaha untuk mengembangkan bisnis Nagi Sipadeh, beberapa upaya telah dilakukan oleh berbagai pihak yang patut dicatat. Pertama, pemilik bisnis aktif mengambil inisiatif untuk meningkatkan pengetahuannya dengan mengikuti pelatihan yang diselenggarakan oleh pemerintah. Selain itu, mereka juga mendapatkan bantuan berharga dalam bentuk mesin produksi dari pemerintah, yang telah membantu meningkatkan efisiensi dalam proses produksi. Tidak hanya itu, Nagi Sipadeh juga mendapat pendampingan dari inkubator bisnis Universitas Andalas, yang telah memberikan panduan dan saran yang berguna dalam mengelola bisnis mereka. Upaya-upaya ini mencerminkan kerjasama yang kuat antara pemilik bisnis, pemerintah, dan lembaga pendidikan tinggi dalam mendukung pertumbuhan dan perkembangan Nagi Sipadeh dalam industri minuman jahe merah yang kompetitif.

Tujuan kegiatan ini adalah untuk meningkatkan eksposur Nagi Sipadeh di dunia maya melalui pembuatan video promosi yang menarik. Melalui video promosi ini, kami bertujuan untuk lebih memperkenalkan produk-produk minuman jahe merah kami kepada masyarakat luas seperti yang telah dilakukan oleh (Azhari et al., 2021) dan Yanti et al. (2022). Selain itu, kami juga berusaha merancang program pengembangan komprehensif yang akan membantu Nagi Sipadeh tumbuh dan berkembang lebih baik lagi. Program ini akan mencakup berbagai aspek, mulai dari strategi pemasaran hingga peningkatan efisiensi produksi, dengan tujuan akhir menciptakan bisnis yang berkelanjutan dan lebih sukses. Dengan demikian, kegiatan ini tidak hanya bertujuan untuk meningkatkan visibilitas online, tetapi juga untuk memastikan bahwa Nagi Sipadeh dapat berkembang dengan baik dalam berbagai aspek bisnisnya.

METODOLOGI

Metode pelaksanaan kegiatan ini dibagi menjadi dua tahap. Tahap pertama melibatkan observasi langsung dan wawancara terstruktur dengan pemangku kepentingan terkait, termasuk pemilik Nagi Sipadeh, akademisi, dan masyarakat lokal. Langkah ini dimaksudkan untuk menggali informasi yang komprehensif mengenai bisnis, tantangan yang dihadapi, dan peluang untuk pengembangan ke depan. Setelah informasi diperoleh dari tahap observasi dan wawancara, langkah berikutnya adalah menyusun data yang terkumpul menjadi sebuah video promosi yang menarik. Video ini akan berfungsi sebagai alat untuk meningkatkan eksposur di dunia maya dan memperkenalkan produk-produk Nagi Sipadeh kepada masyarakat lebih luas.

Selain itu, hasil informasi yang terkumpul juga akan digunakan untuk merancang sebuah rencana pengembangan jangka panjang yang komprehensif. Rencana

ini akan mencakup berbagai strategi dan tindakan yang perlu diambil untuk meningkatkan bisnis Nagi Sipadeh dalam jangka panjang, termasuk strategi pemasaran, perbaikan proses produksi, dan pengelolaan sumber daya manusia yang lebih efektif. Dengan demikian, metode ini menggabungkan observasi, wawancara, pembuatan video promosi, dan perencanaan strategis untuk mencapai tujuan pengabdian kepada masyarakat ini secara komprehensif.

Mitra memiliki peran yang sangat kunci dalam memastikan kesuksesan kegiatan ini. Keberadaan mitra adalah sebagai pihak yang setara dengan pelaksana. Selain itu, partisipasi aktif dari mitra juga sangat berarti, terutama sebagai sumber informasi berharga yang memungkinkan pemahaman mendalam tentang bisnis Nagi Sipadeh. Mitra juga berperan dalam menyediakan lokasi untuk berbagai kegiatan seperti wawancara dan diskusi di lokasi, yang mendukung pengumpulan data dan diskusi terstruktur. Selain itu, sebagai penasehat dan pemberi masukan, mitra juga memiliki peran krusial dalam memberikan panduan yang berharga terkait pelaksanaan program ini. Dengan demikian, peran mitra tidak hanya memperkuat kolaborasi, tetapi juga menjadi elemen yang vital dalam keseluruhan proses dan keberhasilan kegiatan.

Dalam kondisi Covid-19, maka setiap kegiatan akan dilakukan sesuai dengan protokol kesehatan dimana setiap anggota PkM dan mitra wajib menggunakan masker, menjaga jarak 2 meter, dan mencuci tangan secara berkala. Pemanfaatan teknologi video conference seperti Zoom juga akan dioptimalkan jika dibutuhkan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Video Promosi

Proses pembuatan video promosi merupakan salah satu komponen kunci dalam aktivitas pemasaran digital dan pemasaran mobile (Sari et al., 2019). Video promosi dibuat dengan tujuan untuk memperluas jangkauan pasar Nagi Sipadeh, sehingga memungkinkan produk-produk mereka untuk dikenal oleh audiens yang lebih luas. Video juga telah dikenal untuk meningkatkan ketertarikan (Rusydi et al., 2019), termasuk dalam meningkatkan minat konsumen. Untuk mencapai tujuan ini, terdapat beberapa langkah yang ditempuh.

Pertama, dilakukan pendalaman mendalam mengenai proses pembuatan bubuk jahe yang menjadi bahan utama produk Nagi Sipadeh. Ini melibatkan pemahaman menyeluruh tentang bahan baku, teknik produksi, dan nilai tambah yang ditawarkan oleh produk mereka. Pendalaman ini menjadi dasar untuk menyusun narasi yang informatif dan menarik dalam video promosi. Hasil identifikasi peralatan juga dilakukan sehingga didapatkan data produksi terlihat pada Tabel 1.

Selanjutnya, dilakukan perekaman video yang mencakup proses produksi bubuk jahe dengan detail yang mencerminkan kualitas dan dedikasi Nagi Sipadeh dalam memproduksi produk mereka. Perekaman ini melibatkan teknik-teknik pengambilan gambar yang profesional untuk menghadirkan produk secara visual yang menarik. Setelah perekaman selesai, langkah selanjutnya adalah proses editing. Editing bertujuan untuk menyusun materi perekaman menjadi sebuah video promosi yang kompak, menarik, dan informatif. Proses ini mencakup pemilihan klip terbaik, pengaturan suara, penambahan teks atau grafis yang relevan, dan penyempurnaan keseluruhan presentasi video.

Tabel 1. Peralatan Produksi Nagi Sipadeh

No	Peralatan	Kuantitas	Fungsi
1	Mesin penggiling jahe	1 unit	Menghaluskan jahe mentah
2	Mesin perajang	1 unit	Merajang jahe
3	Mesin Tepung	1 unit	Menghaluskan serbuk jahe
4	Mesin Sealer	1 unit	Perekat kemasan
5	Kompor gas	3 unit	Memasak jahe
6	Kuali	3 unit	Memasak jahe
7	Peralatan pendukung (baskom, sendok dan lain-lain)	1 paket	Mendukung proses produksi



[1] Pencucian Jahe Merah



[2] Proses Memasak Hasil Remasan Jahe Merah



[3] Serbuk Minuman Jahe Merah



[4] Proses Pengemasan Produk

Gambar 1. Proses Pembuatan Produk Nagi Sipadeh

Hasil dari pembuatan video promosi Nagi Sipadeh disebarluaskan melalui berbagai platform media sosial dan layanan pesan instan. Video ini akan diunggah ke saluran YouTube resmi Nagi Sipadeh untuk mencapai audiens yang lebih luas di platform video berbasis web. Selain itu, video promosi juga akan diposting di akun Instagram Nagi Sipadeh dan pelaksana, sebuah platform yang populer untuk berbagi konten visual. Penggunaan Instagram akan memungkinkan audiens untuk secara langsung berinteraksi dengan konten dan memberikan umpan balik. WhatsApp juga digunakan sebagai saluran distribusi untuk menjangkau konsumen yang lebih tersegmentasi secara personal. Dengan mengirim video melalui pesan WhatsApp, Nagi Sipadeh dapat berkomunikasi langsung dengan pelanggan yang sudah ada dan memberikan informasi eksklusif. Dengan mendistribusikan video promosi melalui berbagai platform ini, Nagi Sipadeh dapat mengoptimalkan visibilitasnya di dunia maya dan menjangkau berbagai jenis audiens yang berbeda di berbagai platform media sosial dan layanan pesan instan.



Gambar 2. Video Promosi Nagi Sipadeh
Sumber: https://youtu.be/XI_TmD7HB5s?si=BYCtDXrJ2-OCvip5

Program Berkelanjutan Pengembangan Usaha

Sebelum merancang program berkelanjutan pengembangan usaha, langkah awal yang diambil adalah melakukan validasi dan justifikasi bersama mitra. Dalam tahap ini, pelaksana dan mitra bekerja sama untuk mengidentifikasi dan memahami permasalahan yang perlu diatasi. Proses ini melibatkan diskusi mendalam dan evaluasi bersama untuk memastikan bahwa program yang akan dirancang dapat secara efektif mengatasi permasalahan yang dihadapi oleh mitra. Langkah ini sangat penting karena memberikan landasan yang kuat untuk perancangan program berkelanjutan yang tepat sasaran dan relevan dengan kebutuhan sebenarnya.

Justifikasi pelaksana bersama mitra dalam menentukan persoalan prioritas yang disepakati untuk diselesaikan selama pelaksanaan program dapat dilihat pada Tabel 2. Selain itu, juga dilakukan observasi lapangan mengenai bagaimana perkembangan Nagi Sipadeh di pasar. Observasi ini berhasil mengumpulkan berbagai dokumentasi yang akan dijadikan rujukan untuk pengembangan program berkelanjutan.

Tabel 1. Hasil Justifikasi Masalah

No	Jenis Permasalahan	Aspek Permasalahan	Justifikasi
1	Manajemen pemasaran	Belum optimalnya pemasaran digital sebagai bentuk perluasan pasar	Pemasaran digital tidak dapat dielakkan dari strategi bisnis saat ini. Jangkauan pasar yang tidak terkendala wilayah menjadikan pemasaran digital membuka peluang pasar yang sangat luas. Ditambah lagi, untuk menghindari pertumbuhan penjualan yang stagnan, metode ini dirasa wajib untuk dilakukan.
2	Administrasi keuangan	Belum adanya laporan laba rugi dan laporan arus kas yang rapi dan berkala	Administrasi keuangan akan meningkatkan inklusi keuangan mitra. Adanya laporan laba rugi dan laporan arus kas juga akan memungkinkan mitra mencatat, mengevaluasi dan mengalokasikan keuangan usaha yang sedang digeluti.
3	Standarisasi produk dan pengujian	Belum adanya pengujian laboratorium untuk khasiat dan kandungan nutrisi	Adanya hasil uji labor yang memaparkan secara ilmiah khasiat produk dan kandungan nutrisi per takaran saji akan meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap produk
4	Produksi	Proses produksi yang masih manual sehingga memperlambat produksi	Proses penyucian, pemerasan jahe, ditambah pengemasan produk perlu ditransformasi dari proses manual menjadi pengerjaan menggunakan dosen.
5	Manajemen usaha	Belum terkelolanya SDM karena deskripsi kerja (jobdesc) dan pengembangan skill pegawai yang belum optimal	Memperjelas pembagian tugas pegawai agar mempermudah penerapan program peningkatan keterampilan yang diperlukan.



Gambar 3. Produk Seduhan Nagi Sipadeh



Gambar 4. Kemasan Produk Nagi Sipadeh



Gambar 5. Bahan Baku Utama Jahe Merah



Gambar 6. Nagi Sipadeh pada Sosialisasi Hasil Riset BBO-BBOT Unand

Rencana pengembangan akan difokuskan untuk menyelesaikan masalah mitra 1-3 tahun ke depan, ditambah dengan melakukan pendampingan dalam 2 tahun. Rancangan program dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 3. Program Berkelanjutan Pengembangan Usaha Mitra 5 Tahun Ke Depan

Program	Outcome
Tahun 1. Usaha Yang Kuat	
1. Pembenahan Aspek Manajemen Pemasaran ❖ Melakukan pelatihan content creator ❖ Melakukan pelatihan Instagram dan Facebook Ads ❖ Melakukan pelatihan Google Ads ❖ Pengembangan kemasan standing pouch zipper full printing 2. Pembenahan Administrasi Keuangan ❖ Pelatihan laporan laba rugi ❖ Pelatihan laporan arus kas ❖ Pelatihan literasi dan perencanaan keuangan 3. Pengembangan Varian Produk Baru ❖ Pengembangan produk jamu anak ❖ Pengembangan produk permen jahe untuk pereda masuk angin dan mabuk perjalanan	❖ Usaha yang dapat menghasilkan konten promosi digital secara rutin ❖ Usaha yang mampu menggunakan sosial media sebagai media iklan ❖ Usaha dengan kemampuan analisis pasar menggunakan data Internet ❖ Usaha yang memiliki kemampuan untuk melakukan pencatatan, pembukuan, dan pelaporan keuangan yang baik dan berkala

Tahun 2: Usaha Yang Bertumbuh 1. Peningkatan Aspek Standarisasi dan Pengujian Produk ❖ Pengujian khasiat produk ❖ Pengujian kandungan produk mitra agar memenuhi syarat mutu SNI 01-4320-1996 tentang serbuk minuman tradisional ❖ Pengujian laboratorium untuk menguji umur simpan produk 2. Peningkatan Efisiensi Produksi ❖ Pembelian mesin produksi tepat guna ❖ Penataan ruangan standar BPOM 3. Peningkatan Legalitas Produk ❖ Mengajukan paten formula produk Nagi Sipadeh ❖ Pendampingan dalam memenuhi persyaratan Cara Produksi Pangan Yang Baik (CPPB) IRT dan izin BPOM	❖ Usaha yang memiliki informasi mengenai khasiat dan kandungan nutrisi produk ❖ Usaha yang dapat menjalankan proses produksi dengan efektif dan efisien
Tahun 3: Usaha Yang Berkembang 1. Pembenahan Aspek Manajemen Usaha ❖ Pelatihan manajemen bisnis ❖ Pelatihan SDM bisnis 2. Perluasan Pasar ke Hotel dan/atau Sentra Oleh-Oleh ❖ Pelatihan penyusunan proposal penawaran dan perjanjian kerjasama ❖ Pelatihan presentasi, media tayang, dan negosiasi 3. Pengembangan Masyarakat ❖ Menggiatkan masyarakat sekitar rumah produksi nagi sipadeh untuk membudidayakan jahe merah sebagai bahan baku utama bagi produk nagi sipadeh melalui pelatihan, pendampingan atau penyuluhan	❖ Usaha dengan tata pamong/tata kelola/target kinerja yang berkembang
Tahun 4: Usaha Yang Efisien 1. Peningkatan Efisiensi Tata Pamong, Tata Kelola, & Kinerja - Pelatihan manajemen logistic - Pelatihan inovasi produk	❖ Usaha dengan kemampuan melakukan manajemen logistic dengan efisien ❖ Usaha dengan kemampuan melakukan inovasi produk sesuai dengan minat pasar
Tahun 5: Usaha Yang Unggul 1. Unggulan Tata Pamong, Tata Kelola, dan Kinerja Pelatihan ekspor-impor	❖ Usaha yang mampu menjajaki peluang pasar luar negeri terkait ekspor produk olahan jahe merah

Dalam rangka perancangan program berkelanjutan pengembangan usaha Nagi Sipadeh, beberapa langkah strategis telah dirumuskan untuk setiap tahunnya, dengan fokus pada tujuan spesifik yang akan dicapai.

Pada Tahun 1, program ini akan difokuskan pada memperkuat aspek manajemen pemasaran. Ini mencakup pelatihan bagi content creator, pengembangan keterampilan dalam Instagram, Facebook Ads, dan Google Ads, serta pengembangan kemasan standing pouch zipper dengan desain full printing. Selain itu, aspek administrasi keuangan juga akan ditingkatkan melalui pelatihan laporan laba rugi,

laporan arus kas, serta literasi dan perencanaan keuangan. Tahun ini juga akan menandai langkah awal pengembangan varian produk baru, seperti jamu anak dan permen jahe untuk pereda masuk angin dan mabuk perjalanan.

Pada Tahun 2, program akan berfokus pada pertumbuhan bisnis. Ini mencakup peningkatan dalam standarisasi dan pengujian produk, termasuk pengujian khasiat dan kandungan produk agar memenuhi syarat mutu SNI 01-4320-1996 tentang serbuk minuman tradisional. Efisiensi produksi akan ditingkatkan melalui pembelian mesin produksi yang tepat guna dan penataan ruangan sesuai standar BPOM. Selain itu, langkah akan diambil untuk memperbaiki legalitas produk dengan mengajukan paten formula produk Nagi Sipadeh dan memenuhi persyaratan Cara Produksi Pangan Yang Baik (CPPB) IRT serta izin BPOM.

Pada Tahun 3, fokus akan bergeser ke pengembangan bisnis yang lebih luas. Ini mencakup pembenahan aspek manajemen usaha dengan pelatihan manajemen bisnis dan SDM bisnis. Usaha juga akan memperluas pasar ke hotel dan/atau sentra oleh-oleh melalui pelatihan penyusunan proposal penawaran, perjanjian kerjasama, presentasi, media tayang, dan negosiasi. Di samping itu, program akan aktif dalam mengembangkan masyarakat sekitar rumah produksi Nagi Sipadeh dengan melibatkan mereka dalam budidaya jahe merah sebagai bahan baku utama produk.

Tahun 4 akan menekankan pada efisiensi tata pamong, tata kelola, dan kinerja melalui pelatihan manajemen logistik dan inovasi produk. Terakhir, pada Tahun 5, program ini akan mengejar unggul dalam tata pamong, tata kelola, dan kinerja dengan melibatkan pelatihan ekspor-impor. Dengan langkah-langkah strategis ini, program berkelanjutan pengembangan usaha Nagi Sipadeh bertujuan untuk membawa bisnis ini menuju kesuksesan yang berkelanjutan dan berdaya saing di pasar minuman jahe merah yang kompetitif.

Untuk menjamin keberlangsungan program dalam 3-5 tahun ke depan, beberapa faktor yang mendukung ialah: 1. Mitra Nagi Sipadeh merupakan tenant aktif Inbistek Unand sehingga dirasa memiliki hubungan yang telah terjalin dengan Unand, 2. Pelaksana merupakan *coach* dari mitra sehingga mengetahui dengan baik mitra dari segi individu maupun bisnis, 3. Pelaksana merupakan dosen lintas keilmuan yaitu manajemen, farmasi, dan teknologi hasil pertanian yang dapat mengaplikasikan ilmunya pada mitra.

KESIMPULAN DAN SARAN

Secara keseluruhan, kegiatan ini berhasil mencapai dua tujuan utama, yakni meningkatkan visibilitas Nagi Sipadeh di dunia maya melalui pembuatan video promosi yang berhasil diproduksi dan didistribusikan secara luas di berbagai platform digital. Selain itu, program ini juga menghasilkan pedoman pengembangan usaha yang komprehensif hingga tahun 2025, yang akan menjadi panduan bagi pengembangan bisnis Nagi Sipadeh dalam kerjasama dengan Universitas Andalas. Kesuksesan dalam mencapai tujuan-tujuan ini menegaskan peran penting program pengabdian kepada masyarakat dalam mendukung pertumbuhan dan perencanaan strategis bisnis Nagi Sipadeh dalam jangka panjang. Dalam lima tahun, program ini mengusung serangkaian langkah strategis yang mencakup pembenahan manajemen pemasaran, administrasi

keuangan, pengembangan varian produk, standarisasi dan pengujian produk, peningkatan efisiensi produksi, peningkatan legalitas produk, pengembangan pasar, pembinaan masyarakat sekitar, efisiensi tata kelola, dan pelatihan ekspor-impor.

Saran yang dapat diberikan untuk meningkatkan efektivitas kegiatan ini adalah memastikan pemantauan dan evaluasi yang berkelanjutan, menjaga keterlibatan aktif mitra, mengukur kinerja dalam pemasaran digital, mengembangkan produk yang responsif terhadap pasar, mengelola keuangan dengan cermat, memperkuat pemberdayaan masyarakat sekitar sebagai sumber bahan baku, dan memantapkan tata kelola internal. Dengan pendekatan holistik yang mencakup aspek-aspek ini, Nagi Sipadeh dapat terus berkembang dengan berkelanjutan dan siap menghadapi tantangan serta peluang di masa depan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih kami ucapkan kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat Universitas Andalas atas pendanaan dalam melakukan kegiatan pengabdian ini.

DAFTAR PUSTAKA

Azhari, R., Tanjung, F., & Kurnia, Y. (2021). Peningkatan Kualitas dan Penerapan Sistem Digital Marketing pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Istana Rendang. Warta Pengabdian Andalas, 28(3). https://doi.org/10.25077/jwa.28.3.272-278.2021

Bahari, A., Rahmi, D. Y., Rahmadoni, J., & Anwar, K. (2022). Pengembangan Metode Pemasaran Melalui Digital Marketing Bagi Produk Umkm Di Nagari Kamang Mudiak Kecamatan Kamang Magek Kabupaten Agam. Jurnal Hilirisasi IPTEKS, 5(1), Article 1. https://doi.org/10.25077/jhi.v5i1.592

Hefni, D., Suharti, N., & Srangenge, Y. (2022). Pembuatan Minuman Herbal Jahe Serbuk Dan Nata Lidah Buaya Dari Tanaman Obat Keluarga (Toga) Di Nagari Sikucur Kecamatan V Koto Kampung Dalam Kabupaten Padang Pariaman. Jurnal Hilirisasi IPTEKS, 5(4), Article 4. https://doi.org/10.25077/jhi.v5i4.616

Muliantino, M. R., Ananda, Y., & Sarfika, R. (2021). Edukasi Kesehatan Dan Pengolahan Obat Tradisional Untuk Peningkatan Imunitas Pada Masa Pandemi di Jorong Bansa Kecamatan Kamang Magek Kabupaten Agam. Buletin Ilmiah Nagari Membangun, 4(4), Article 4. https://doi.org/10.25077/bina.v4i4.408

Rusydi, M. I., Utami, P. P., Fikri, M., Surbakti, A. W. A., Halim, P., & Rahman, A. (2019). Peningkatan Ketertarikan Dan Pengetahuan Siswa/I Dalam Mempelajari Bam Melalui Pengembangan Media Ajar Interaktif. Jurnal Hilirisasi IPTEKS, 2(4.b), Article 4.b. https://doi.org/10.25077/jhi.v2i4.b.313

Sari, D. K., Darlis, V., & Meidilisa, V. (2019). Penerapan Mobile Marketing Dan Perbaikan Packaging Pada Umkm Sumatera Barat Tepung Dan Olahan Sala Uni Jamila. Jurnal Hilirisasi IPTEKS, 2(3.b), Article 3.b. https://doi.org/10.25077/jhi.v2i3.b.327

Sari, I. P., & Syaiful, F. L. (2021). Aplikasi Pembuatan Serbuk Jahe Instan (Zingiber Officinale R.) Sebagai Minuman Peningkat Imun Tubuh Di Kelurahan Purwodadi Kabupaten Bengkulu Utara. Jurnal Hilirisasi IPTEKS, 4(3), Article 3. https://doi.org/10.25077/jhi.v4i3.551

Satria, B., Raesi, S., Neswati, N., Andasuryani, A., Syaiful, F. L., & Yurniwati, Y. (2022). Penerapan Administrasi Dan Manajemen Keuangan Serta Pemasaran Digital Bagi Umkm Garuri Di Kota Padang. Jurnal Hilirisasi IPTEKS, 5(2), Article 2. https://doi.org/10.25077/jhi.v5i2.576

Yanti, D., Permata, D. A., & Lendrawati, L. (2022). Pemanfaatan Media Promosi dalam Pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Bilih 7 Muaro. Warta Pengabdian Andalas, 29(3). https://doi.org/10.25077/jwa.29.3.312-320.2022

Yanti, Y., Hamid, H., Triana, L., Umami, I. M., Hermeria, N., & Tanjung, M. P. (2023). Sosialisasi Pestisida Botani Untuk Pengendalian Hama Dan Penyakit Tanaman Jahe di Nagari Sungai Talang Kecamatan Guguak Kabupaten Limapuluh Kota. Buletin Ilmiah Nagari Membangun, 6(2), Article 2. https://doi.org/10.25077/bina.v6i2.370