



**LAPORAN AKHIR
PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
SKIM PROGRAM KEMITRAAN MASYARAKAT
MEMBANTU USAHA BERKEMBANG**

**PROGRAM BERKELANJUTAN MEMBANTU MITRA GARURI
UNTUK TUMBUH KEMBANG DENGAN USAHA TEH HERBAL
DIPARAK BAMBU KEL.DADOK TUNGGUL HITAM
KEC. KOTOTANGAH PADANG**

- | | | |
|--------------|-------------------------------------|--------------|
| 1. Ketua Tim | : Dr. Ir. Benni Satria, M.P/NIDN | : 0030096508 |
| 2. Anggota 1 | : Ir. SyahyanaRaesi, M.Sc/NIDN | : 0003026506 |
| 3. Anggota 2 | : Rahmat Hersi Martinsyah/NIDN | : 0031039304 |
| 4. Anggota 3 | : Neswati, STP, M.Si/NIDN | : 0012047201 |
| 5. Anggota 4 | : Dr. Kitasuryani, S.TP, M.Si/NIDN | : 0013047307 |
| 6. Anggota 5 | : Dr. Fery Lismanto S, SPt, MP/NIDN | : 0005097803 |
| 7. Anggota 6 | : Dr. Ir. Yusniwati, SP, MP/NIDN | : 0017127005 |
| 8. Anggota 7 | : Dr. Yurniwati, SE, MSi, Ak/NIDN | : 0014046416 |

**Kontrak Pengabdian Dana PNBP , nomor: T/4/UN.16.17/PKM-MUB/2022,
Tanggal 12 Agustus 2022**

**LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
UNIVERSITAS KitaLAS
29 November 2022**

LEMBAR IDENTITAS LAPORAN AKHIR
Pengabdian Kepada Masyarakat
Skim Program Kemitraan Masyarakat Membantu Usaha Berkembang

PROGRAM BERKELANJUTAN MEMBANTU MITRA GARURI
UNTUK TUMBUH KEMBANG DENGAN USAHA TEH HERBAL
DIPARAK BAMBU KEL.DADOK TUNGGUL HITAM
KEC. KOTOTANGAH PADANG

- Mitra
- a. Nama Mitra : GARURI
 - b. Pimpinan Mitra : H. Daflus
 - c. Jenis Usaha Mitra : Teh Herbal
 - d. Alamat Mitra : Jalan Parak Jambu No.24 RT 003 RW009 Kel. Dadok
Tunggul Hitam Kec. Koto Tangah Kota Padang(Pindah
lokasi sementara, Kontak Person :085264379364)
- 1 Ketua Tim Pengusul
- a. Nama : Dr. Ir. Benni Satria, M. P
 - b. Jabatan/Golongan : Pembina/ IVb
 - c. Bidang Keahlian : Pemuliaan Tanaman Biofarmaka
 - d. Fakultas : Pertanian
 - e. Alamat Kantor/HP/Email : Fakultas Pertanian Kampus Unand Limau Manis /
082174136613/bennisatra@agr.unand.ac.id
- 2 Nama Anggota Tim Pengusul
- a. Jumlah Anggota : 6 orang
 - b. Anggota1/Bidang Keahlian/Fak. : Ir. Syahyana Raesi, M. Sc./Sosial Ekonomi/Pertanian
 - c. Anggota2/Bidang Keahlian/Fak. : Neswati, STP, M. Si/Teknologi Industri
Pertanian/Teknologi Pertanian
 - d. Anggota3/Bidang Keahlian/Fak. : Dr. Kitasuryani, S. TP, M. Si/Teknik
Pertanian/Teknologi Pertanian
 - e. Anggota4/Bidang Keahlian/Fak. : Dr. Ferry Lismanto S/Produksi Ternak/Peternakan
 - f. Anggota5/Bidang Keahlian/Fak. : Dr. Ir. Yusniwati, SP, MP/Pemuliaan Tan/Pertanian
 - g. Anggota6/Bidang Keahlian/Fak. : Dr. Yurniwsti, SE, MSi, Ak/Akutansi/Ekonomi Bisnis
- 4 Mahasiswa MBKM yang dilibatkan : 5 orang
- 5 Lokasi Kegiatan/Mitra
- a. Wilayah Mitra (Desa/Kecamatan) : Kel. DadokTunggul Hitam/Koto Tangah
 - b. Kabupaten/Kota : Padang
 - c. :
 - d. Propinsi : Sumatera Barat
 - e. Jarak lokasi mitra ke Unand (km) : 20 km
- 6 Luaran yang akan dihasilkan : Artikel ilmiah yang dimuat di jurnal pengabdian
Prototipe, produk

7. Jangka Waktu Pelaksanaan
Dana yang dialokasikan


3 Bulan
Rp. 30.000.000,-

Dekan Fakultas Pertanian,

Padang, 29 November 2022
Ketua Tim,



Indra Dwipa
Dr. Ir. Indra Dwipa, MS
NIP.196502201980031001



Dr. Ir. Benni Satria, M.P.
NIP.196509301995121001

Abstrak

PROGRAM BERKELANJUTAN MEMBANTU MITRA GARURI UNTUK TUMBUH KEMBANG DENGAN USAHA TEH HERBAL DAN DERIVATNYA DIPARAK BAMBU KEL.DADOK TUNGGUL HITAM KEC. KOTOTANGAH PADANG

**Benni Satria, Syahyana Raesi, Rahmat Hersi, Yusniwati, Neswati, Andasuryani, Fery
Lismanto dan Yurniwati**

GARURI merupakan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) bergerak dibidang produk herbal berbasis gaharu. UMKM ini salah satu mitra binaan Universitas Kitalas melalui LPPM UNAND, dimana melalui program berkelanjutan membantu mitra untuk tumbuh kembang UMKM Garuri telah dilakukan pembinaan dan pendampingan sehingga UMKM Garuri telah memiliki: sertifikat PIRT dari Dinas Kesehatan Kota Padang, Sertifikat NIB dari Dinas Koperasi dan Perindustrian Provinsi Sumatera Barat, program SIAPIK untuk laporan keuangan dan link pemasaran digital di Facebook dan Histogram. Selanjutnya permasalahan yang masih ditemui untuk berkembangnya UMKM Garuri adalah belum memiliki: varian produk, desain kemasan, pemasaran yang luas sehingga perlu dilakukan diversifikasi produk, modifikasi desain kemasan, promosi produk melalui pameran, bazar, leaflet, mass media cetak dan elektronik dan pemasaran secara offline dan online. Tujuan kegiatan adalah menggali permasalahan yang ada pada mitra, mendiskusikan dengan mitra untuk menentukan permasalahan prioritas yang akan diselesaikan dan mencari solusi yang sesuai dengan permasalahan mitra. Sementara itu manfaat dari kegiatan ini adalah diperoleh solusi terhadap masalah yang dihadapi oleh mitra, dapat membantu mitra dalam mempermudah aksesmen mendapatkan bantuan modal melalui Lembaga perbankan dan dapat mentransfer ilmu pengetahuan dan pengalaman kepada mitra. Metode yang digunakan untuk melaksanakan solusi dari permasalahan mitra adalah FGD, pengadaan pelatihan diversifikasi produk, modikasi desain kemasan, peningkatan penjualan dan promosi produk. Kegiatan yang telah dilakukan meliputi pelatihan diversifikasi rasa minuman, membuat produk teh berbagai rasa, pelatihan merancang kemasana produk, pelatihan peningkatan penjualan produk. Kegiatan yang akan dilaksanakan selanjutnya adalah merancang kemasan produk, mencetak kemasan produk dan prmosi produk melalui banner dan bazar.

Kata Kunci: diversifikasi, gaharu, GARURI, teh herbal, UMKM

DAFTAR ISI

| | Hal. |
|-------------------------------------|------|
| Lembar Pengesahan | ii |
| Ringkasan | iii |
| Daftar Isi | iv |
| Bab 1 Pendahuluan | 1 |
| Bab 2 Solusi Permasalahan | 6 |
| Bab 3 Metode dan TahapanPelaksanaan | 7 |
| Bab 4 Hasil dan Pembahasan | 8 |
| Bab 5 Kesimpulan dan Saran | 17 |
| Referensi | 18 |
| Lampiran | 19 |

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis ucapkan atas kehadiran Allah SWT atas berkat dan rahmat-Nya penulis dapat menyelesaikan laporan penelitian dengan judul “ Program Berkelanjutan Membantu Mitra Garuri untuk Tumbuh dan Berkembang dengan Usaha Teh Herbal di Parak Jambu Kelurahan Daodok Tunggul Hitam Kecamatan Koto Tangah Padang” dengan sub kegiatan : Penerapan Managemen Keuangan di UMKM GaruRi Kota Padang.

Penulis mengucapkan terimakasih kepada Bapak Ketua Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Kitalas dimana melalui LPPM telah mendanai kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat pada tahun 2022. Ucapan Terima kasih juga disampaikan kepada semua pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan laporan penelitian ini.

Penulis menyadari laporan ini belum layak untuk dikatakan sempurna karena masih banyak terdapat kekurangan-kekurangan.Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritikan dan saran yang membangun dari para pembaca agar penulis dapat membentuk sebuah laporan yang jauh lebih baik untuk kedepannya.

Padang, 29 November 2022

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1 Analisis Situasi

1.1.1 Profil Mitra dengan Data dan Gambar/Foto Situasi Mitra Usaha

Pada kegiatan pengabdian ini, Usaha Kecil Menengah (UMKM) yang menjadi mitra adalah UMKM teh herbal GARURI. UMKM ini berdiri pada bulan Agustus 2020 yang berlokasi di Jalan Parak Jambu No.24 RT03 RW09, kelurahan Dadok Tunggul Hitam kecamatan Koto Tangah kota Padang. UMKM ini didirikan oleh bapak H.Daflus. UMKM GARURI telah memiliki izin deppkes (P-IRT No: 8101371010332-25), 21 September 2020 dan telah bermitra dengan inventor paten (Dr.Benni Satria) formulasi bahan baku gaharu menjadi teh herbal, dengan sertifikat paten no: IDS 000002657, 19 Nov 2019). Proses pembuatan teh herbal GARURI ini terdiri dari tahapan pengambilan bahan baku dilapangan, sortasi, pencucian, pengeringan, pengecilan ukuran, dan pengemasan. Tahapan-tahapan tersebut dikerjakan oleh 4 orang teknisi. 1 (satu) orang bertanggung jawab dalam mengambil bahan baku dilapangan, mensortir bahan baku, mencuci dan mengeringkan bahan baku. Selanjutnya, 2 (dua) orang bertugas mengolah daun yang telah kering dengan memblender, mengukur kadar air teh herbal serta mengemas teh yang sudah jadi ke dalam bungkus aluminium foil yang telah dipasangkan stiker terlebih dahulu. Fasilitas ruang produksi yang dimiliki mitra terdiri dari: ruang tamu, ruang kantor, ruang pencucian, ruang pengeringan, ruang prosesing dan ruang packaging, dapat dilihat pada Gambar 1.

Produk GARURI berupa teh daun gaharu berasal dari bahan baku tanaman gaharu alami milik petani yang ada di kota Padang (15 km dari kampus Unand), kabupaten Sijunjung (200 km dari kota Padang) dan kabupaten Pesisir Selatan (150 km dari kota Padang), yang mana petani atau pun kelompok taninya merupakan binaan dari Pusat Pengembangan Tanaman Hutan Bukan Kayu (Gaharu, Rotan, Jernang, Lebah Madu, kantong semar, dll). Bibit tanaman gaharu yang ditanam petani di kota Padang berasal dari kerjasama CSR PT Semen Padang, Fakultas

Pertanian, Dinas Kehutanan Provinsi Sumatera Barat, Dinas Pertanian dan Kehutanan kota Padang melalui program elok Nagari (Ring satunya PT Semen Padang) pada tahun 2015(Satria et al, 2015). Sedangkan bibit tanaman gaharu yang ditanam di kabupaten Sijunjung dan kabupaten Pesisir Selatan berasal dari dinas Kehutanan Provinsi Sumatera Barat dan Dinas Pertanian dan Kehutanan kabupaten pada tahun 2010. Produk GARURI berupa teh kesehatan dengan berbahan dasar gaharu dan aneka rasa dari bahan alami memiliki keistimewaan dibandingkan dengan produk sejenis yang adadi pasaran. Adapun keunggulannya adalah

- 1.Rasa gubal merupakan keunggulan produk GARURI jika dibandingkan dengan produk sejenis yang sudah ada dipasaran. Produk GARURI diracik dengan formulasi pucuk, daunmuda, sedikit daun tua dan sedikit gubal kelaster tentu yang beraroma istimewa. Disamping itu GARURI juga memproduksi teh daun sungkai citarasa dan aroma tersendiri dan teh gaharu sungkai yang memiliki citarasa dan aroma campuran (Satria *et al*, 2019)
- 2.Produk GARURI sehat karena bahan dasar gaharu mengandung zat kesehatan yang dibutuh kantubuh, diantaranya dapat menormalkan: tekanan darah, kadar gula darah, kadar asam urat, kadar kolesterol, mengatasi susah tidur, mengatasi penyakit lambung, menunda penuan, menunda monoupose, menetralisisir kanker dan lain-lain(Samsuri *et al*, 2013)
- 3.Hasil penelitian mengenai produk berbasis gaharu memperlihatkan bahwa dari 10.000 orang sebagai tester minuman teh gaharu mengatakan minuman teh gaharu memiliki berbagai khasiat kesehatan.
- 4.Keunggulan dari aspek pasar

Pangsa pasar GARURI yang tersedia masih sangat luas karena produk olahan teh herbal serupa GARURI masih sedikit dipasaran. Selain itu, perkembangan trend gaya hidup sehat yang semakin meningkat merupakan peluang yang sangat besar dalam komersialisasi produk GARURI.

Peta Lokasi Mitra Sasaran (dengan Google Map dengan Jarak ke KampusUnand Terdekat)

box atau kotak, sehingga perlu dilakukan pelatihan untuk meningkatkan pengetahuan keterampilan staf UMKM Garuri maupun mahasiswa yang magang melalui program MBKM.

2. Permasalahan pemasaran.

Pemasaran merupakan faktor penting dalam upaya komersialisasi produk teh GARURI. Pemasaran masih terkendala karena kurangnya modal untuk promosi, sehingga pemasaran yang bisa dijangkau masih terbatas (Sumatera Barat, Riau dan Jambi, Jakarta, Jawa Barat dan Sulawesi Tengah.). Untuk itu perlu dilakukan pelatihan guna meningkatkan pengetahuan dan ketrampilan dalam pemasaran baik bagi UMKM Garuri maupun mahasiswa yang magang melalui program MBKM.

1.3 Tujuan

1.3.1 Tujuan Umum

Tujuan umum kegiatan ini adalah untuk membantu mitra dalam mengembangkan usahanya untuk meningkatkan pendapatan usaha mitra.

1.3.2 Tujuan Khusus

- a. Menggali permasalahan yang ada pada mitra
- b. Mendiskusikan dengan mitra untuk menentukan permasalahan prioritas yang akan diselesaikan
- c. Mencari solusi yang sesuai dengan permasalahan mitra

1.4 Manfaat

- a. Diperoleh solusi terhadap masalah yang dihadapi oleh mitra
- b. Dapat membantu mitra dalam mempermudah aksesmen dapatkan bantuan modal melalui Lembaga perbankan.
- c. Dapat mentransferi lmu pengetahuan dan pengalaman kepada mitra

BAB 2. SOLUSI PERMASALAHAN

2.1 Solusi untuk menyelesaikan permasalahan mitra secara sistematis sesuai prioritas

Solusi yang akan ditawarkan kepada mitra adalah: 1. mengadakan pelatihan diversifikasi produk dari segi rasa minuman; 2. mengadakan pelatihan modifikasi desain kemasan yang sesuai dengan perkembangan selera konsumen; 3. mengadakan pelatihan bagi salesman untuk meningkatkan penjualan dan 4. mengadakan promosi produk melalui personal selling, pameran-pameran, Bazar, Leaflet, event-even tingkat nasional, mass media baik secara online maupun offline.

2.2 Jenis output yang akan dihasilkan dari masing-masing solusi tersebut baik dalam segi produksi maupun manajemen usaha

Output dari solusi permasalahan teknis adalah adanya peningkatan variasi produk teh dan kualitas produk, peningkatan penjualan produk.

2.3 Setiap solusi mempunyai output tersendiri dan sedapat mungkin terukur atau dapat dikuantitatifkan.

Diharapkan dengan adanya kegiatan ini kapasitas produksi mitra akan meningkat sebesar 80% dan dapat meningkatkan omset penjualan sekitar 60%.

2.4. Hasil riset dan survey pendataan tim pengusul yang berkaitan dengan kegiatan yang akan dilaksanakan.

UMKM ini baru berdiri pada bulan Agustus 2020 dengan kondisi usaha mitra yang masih perlu pembinaan untuk menjadi usaha yang berkembang, mandiri dan unggul.

BAB 3. METODE DAN TAHAPAN PELAKSANAAN

3.1 Metode dan Tahapan Pelaksanaan Kegiatan

Metode yang digunakan untuk melaksanakan solusi dari permasalahan mitra adalah FGD, pengadaan pelatihan meliputi:

- a. Pelatihan diversifikasi produk darisegi rasa minuman.
- b. Pelatihan modifikasi desain kemasan yang sesuai dengan perkembangan selera konsumen.
- c. Pelatihan bagi salesman untuk meningkatkan penjualan.
- d. Promosi produk melalui personal selling, pameran-pameran, Bazar, Leaflet, event-even tingkat nasional , mass media baiksecara online maupun offline.

Media pertemuan

Media pertemuan melalui *physical distancing* dengan menggunakan protocol covid dan melalui daring dengan aplikasi zoom

3.2 Partisipasi Mitra dalam Pelaksanaan Kegiatan

Mitra dan mahasiswa MBKM diharapkan aktif memberikan informasi dan mengikuti kegiatan FGD bersama tim PKM dalam menyusun perencanaan kegiatan.

3.3 Metode Evaluasi Pelaksanaan Kegiatan dan Keberlanjutan Program

Metode evaluasi yang akan digunakan dalam kegiatan ini adalah memberikan kuisioner dalam bentuk *google form*, wawancara, dan observasi langsung kemitra.

3.3.1 Metode Evaluasi Pelaksanaan Kegiatan 2022

Metode evaluasi pelaksanaan kegiatan 2022 dilakukan dengan meninjau ulang bentuk dan jumlah pertemuan secara luring antara tim PKM dengan mitra apakah efektif dan efisien.

3.3.2 Keberlanjutan Program Pengembangan pada tahun ke tiga(2022)

Program pengembangan untuk tahun ke 3 yang akan direncanakan adalah sebagai berikut:

- e. Mengadakan pelatihan diversifikasi produk dari segi rasa minuman.
- f. Mengadakan pelatihan modifikasi desain kemasan yang sesuai dengan perkembangan selera konsumen.
- g. Mengadakan pelatihan bagi salesman untuk meningkatkan penjualan.
- h. Mengadakan promosi produk melalui personal selling, pameran-pameran, Bazar, Leaflet, event-even tingkat nasional, mass media baik secara online maupun offline.

BAB 4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Program pengembangan telah disusun oleh tim PKM dan disempurnakan dengan mitra usaha untuk tahun 2022 meliputi : 1. Pelatihan diversifikasi produk dari segi rasa minuman, 2. Pelatihan modifikasi desain kemasan yang sesuai dengan perkembangan selera konsumen, 3. pelatihan bagi salesmen untuk meningkatkan penjualan dan 4. mengadakan promosi produk melalui personal selling, pameran pameran, Leaflet, mass media online maupun offline.

4.1. Pelatihan diversifikasi produk dari segi rasa minuman

Tim Program Pengabdian Masyarakat (PKM) Universitas Kitalas melalui program membantu usaha mitra Garuri tumbuh dan berkembang melaksanakan serangkaian kegiatan pelatihan dan kegiatan ini dilaksanakan mulai akhir Agustus sampai Oktober 2022 dengan beberapa tahap. **Tahap pertama** diawali dengan pelatihan diversifikasi produk dari segi rasa minuman. Pada pelatihan ini dilakukan edukasi kepada staf UMKM Garuri, mahasiswa,

alumni, dosen, tendik, masyarakat dan pemerhati tentang manfaat dan proses pembuatan teh herbal. Kegiatan dilaksanakan di Pusat layanan usaha terpadu (PLUT) KUMKM provinsi Sumatera Barat.



Gambar 1. Ketua Tim PKM Garuri sedang memberi materi pelatihan

Tahap kedua dilakukan edukasi tentang pemilihan bahan baku teh yang berasal dari daun, pucuk dan gubal gaharu kelas tertentu khusus untuk tanaman gaharu berasal dari daun dan pucuk tanaman seperti kelor, sungkai, bunga melati, kulit nenas, lemon dan strawberry. Pemilihan bahan baku teh herbal ini perlu dilakukan untuk memilih 40% pucuk muda, 40% daun muda dan 20% daun tua yang segar dan sehat. **Tahap ketiga** dilakukan edukasi melalui praktek lapangan bagaimana melakukan processing bahan baku menjadi teh herbal yang heginis dan berdampak positif kepada kesehatan tubuh terutama fungsi ginjal dapat bekerja dengan baik sehingga ginjal terawat akibat dari kandungan senyawa yang ada di tanaman gaharu dan proses pengolahan daun dan pucuk menjadi teh herbal. Apabila daun dan pucuk langsung direbus dan air rebusan yang pekat dengan dosis tak jelas lalu diminum akan berakibat ginjal bekerja keras sehingga akan terjadi gagal ginjal.

Tahap keempat dilakukan edukasi bagaimana memasukkan teh herbal berbagai rasa yang telah jadi dalam kemasan sachet. **Tahap kelima** dilakukan edukasi bagaimana membuat the

herbal siap saji dengan berbagai rasa minuman. Kegiatan PKM ini dilakukan evaluasi dan monitoring, dari kegiatan ini ternyata tingginya animo peserta, hal ini ditKitai denagan banyaknya pertanyaan dan ada dari beberapa peserta (alumni dan masyarakat) yang telah membuka usaha seperti cafe/resto minuman kopi dan makanan di Pasar baru. Pelatihan ini dapat memotivasi UMKM Garuri melakukan diversifikasi rasa minuman, mahasiswa dan alumni/sarjana melalui PKM pelatihan ini dapat termotivasi dan membuka peluang untuk berwirausaha.

4.2. Pelatihan modifikasi desain kemasan

Program Pengabdian masyarakat yang bersama beberapa anggota tim melalui program membantu usaha mitra GARURI tumbuh dan berkembang melaksanakan serangkaian kegiatan pelatihan dan kegiatan ini dilaksanakan mulai akhir September-Oktober 2022 dengan beberapa tahap. Untuk tahap pertama ini diawali dengan pelatihan modifikasi desain kemasan produk. Kegiatan ini dilaksanakan di Pusat layanan usaha terpadu (PLUT) KUMKM provinsi Sumatera Barat. Pada pelatihan ini dilakukan edukasi kepada mahasiswa, alumni, dosen, tendik, masyarakat dan pemerhati tentang manfaat dan desain kemasan produk teh herbal. Manfaat dan fungsi kemasan secara teknis yaitu untuk melindungi, mengawetkan dan mempertahankan kualitas dari produk, sekaligus sebagai wadah dan memudahkan dalam proses transportasi dan distribusi produk di pasaran.



Gambar 2. Peserta bersama panitia dan pemateri melakukan foto bersama

Tahap kedua dilakukan edukasi tentang mendesain kemasan dalam bentuk kotak. Kemasan kotak memang sangat beragam jenis, bahan dan desainya. Ada yang polos, ada juga yang sablon, menggunakan ukuran kecil, besar bahkan custom. Ada pula yang menggunakan bahan kertas duplex, Ivory, Art paper dan Corrugated. Semua bisa dipilih sesuai dengan kebutuhan untuk pengemasan makanan apapun. Bahkan kini yang lebih menarik lagi box bisa dicetak dengan ditambah nama brand, logo, gambar, tulisan dan identitas penjual maupun produk yang dijual.



Gambar 3. foto desain kotak kemasan teh herbal Garuri

Tahap ketiga dilakukan edukasi mencetak desain kotak teh herbal. Desain produk teh herbal dapat dikemas dalam bentuk kotak untuk memenuhi requirements calon pembeli dengan pertimbangan mudah digunakan tanpa perlu menyaring kembali.

Dengan dilaksanakannya pelatihan desain ini diharapkan dapat meningkatkan kemampuan desain produk bagi peserta pelatihan khususnya mitra GARURI dalam meningkatkan daya tarik produk melalui desain kemasan yang lebih baik lagi.

4.3. Pelatihan pemasaran bagi salesmen guna meningkatkan penjualan

Tim Program Pengabdian Masyarakat (PKM) Universitas Kitalas yang diketuai oleh Dr. Benni Satria, MP bersama beberapa anggota tim melakukan pengabdian masyarakat untuk meningkatkan penjualan produk melalui Pelatihan *Sales Management* yang dilaksanakan pada Bulan Oktober 2022 di Pusat layanan usaha terpadu (PLUT) KUMKM provinsi Sumatera Barat. Gina Wahyuni, SP selaku narasumber pada pelatihan ini mengatakan bahwa untuk meningkatkan penjualan suatu produk, seorang penjual/pebisnis harus tahu informasi tentang produknya (product knowledge). Karena menurutnya jika seorang penjual/pebisnis tahu tentang informasi produknya (product knowledge) maka dapat meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap sebuah produk, mengevaluasi ketepatan penyediaan produk maupun jasa dan berbagai keuntungan lainnya. Beberapa komponen informasi produk yang perlu dikuasai yaitu manfaat dari produk, karakteristik dan keunggulan produk dan juga target pasar dari produk yang dimiliki.

Cara meningkatkan penjualan secara organic menurutnya meliputi mengumpulkan data konsumen, kemudian penyesuaian target pasar serta dengan melakukan promosi aktif pada target pasar yang telah ditentukan.





Gambar 4. Peserta sedang mengikuti pelatihan modifikasi desain produk dan peningkatan penjualan produk

Dengan adanya pelatihan peningkatan ini diharapkan dapat meningkatkan penjualan produk yang dimiliki peserta pelatihan khususnya mitra GARURI dengan cara lebih mengenal produk lebih baik lagi, pengumpulan data konsumen, penyesuaian target pasar serta melakukan promosi yang lebih aktif lagi kepada target pasar yang sebelumnya sudah ditentukan.

4.4. Promosi produk

Tim PKM Gaharu telah melakukan pembinaan dan pendampingan kepada UMKM Garuri melalui kegiatan pengabdian kepada masyarakat yaitu : 1. pelatihan diversifikasi rasa teh herbal gaharu seperti gaharu rasa melati, gaharu rasa lemon, gaharu rasa kelor dan gaharu rasa sungkai; 2. pelatihan modifikasi kemasan kotak yang sebelumnya kemasan dalam bentuk sachet yang dimasukkan dalam kemasan aluminium foil. Kemasan kotak dilakukan dengan jalan mendesain kotak kemasan dan mencetak kotak kemasan sesuai dengan desain yang telah dibuat. Teh herbal berbagai rasa yang telah dibuat di tampilkan pada acara Bazar yang dilaksanakan oleh Himagrion melalui acara Agrofestival Fakultas Pertanian di lapangan Fakir Universitas Kitalas (Dekat Gedung E) pada tanggal 28 - 29 November 2022. Pada acara bazar tersebut ditampilkan juga tester teh herbal gaharu berbagai rasa dan pengunjung banyak berkunjung ke stand bazar teh herbal tersebut untuk menikmati rasa teh herbal.

Setiap usaha atau bisnis haruslah diimbangi dengan strategi promosi kreatif untuk menarik banyak pelanggan. Tujuan dari adanya kegiatan promosi ini adalah untuk

memperkenalkan suatu produk atau jasa ke masyarakat luas. Di zaman yang serba modern seperti ini, sudah banyak sekali brand yang menggunakan contoh promosi kreatif untuk menarik pelanggan. Mulai dari yang unik hingga yang di luar nalar pemikiran manusia. Ada banyak contoh promosi kreatif yang bisa Kita gunakan. Salah satunya adalah dengan memanfaatkan iklan. Secara garis besar, promosi merupakan serangkaian kegiatan yang dilakukan untuk mengkomunikasikan produk, merek, atau layanan kepada pelanggan atau penggunanya.

Promosi yang menarik dapat membuat suatu produk memperoleh atensi bagus dari pasar. Oleh karena itu, gunakan teknik *copywriting* yang menarik. Tak hanya itu, gunakan penyampaian secara *soft selling* agar tidak terkesan memaksa. Dan perlu Kita ketahui bahwa tulisan tidak bisa terlepas dari kehadiran konten visual, serta teknik promosi lainnya. Tidak boleh asal saja dalam menuliskan kalimat atau kata-kata untuk promosi bisnis. Karena ternyata semua itu ada strateginya. Setelah mengetahui beberapa contoh di atas, maka Kita bisa memahami beberapa tips berikut, sehingga nantinya bisa lebih tepat dalam mengaplikasikannya.



Tim Pada prakteknya, kegiatan promosi digunakan sebagai salah satu aktivitas pemasaran yang dilakukan untuk **mengenalkan suatu produk atau jasa** sehingga bisa menarik atau mendatangkan pelanggan untuk membeli. Kegiatan promosi juga bisa diartikan sebagai cara mengiklankan suatu produk atau merek untuk menghasilkan penjualan dan menciptakan loyalitas dari produk tersebut. Sedangkan promosi kreatif adalah rangkaian kegiatan promosi yang dilakukan secara kreatif. Artinya, perusahaan harus melakukan kegiatan promosi yang disesuaikan dengan target pelanggannya. Lalu apa contoh promosinya? Kita bisa mengikuti tren yang ada untuk membuat kegiatan promosi kreatif. Misalnya, tren yang sedang berkembang di masyarakat adalah sinetron yang sedang naik daun. Maka Kita bisa melakukan kegiatan promosi kreatif dengan memparodikan sinetron tersebut, dan sebagainya.

Membuat kegiatan contoh promosi kreatif tidak bisa dilakukan sembarangan. Kita harus menentukan tujuan dari kegiatan promosi tersebut. Berikut beberapa tujuan promosi kreatif yang perlu Kita perhatikan:

1. Menarik Perhatian Pembeli

Tujuan dari strategi promosi kreatif yang pertama adalah untuk menarik perhatian pembeli. Artinya, **Kita bisa mengubah sudut pandang dan tingkah laku** pembeli terhadap suatu barang atau jasa. Hal yang diharapkan adalah setelah melihat kalimat atau desain promosi kreatif yang Kita buat, para pembeli yang tadinya tidak ada niat untuk membeli, jadi berubah pikiran untuk membeli produk atau jasa yang dipromosikan.

2. Branding

Branding juga merupakan salah satu tujuan promosi kreatif yang perlu Kita perhatikan. Kegiatan promosi dilakukan untuk menciptakan citra atau kesan produk atau jasa

di benak pelanggan. Dalam hal ini, Kita tentu harus menggunakan ide promosi kreatif yang menarik untuk dapat mengenalkan brand. Usahakan untuk menggunakan jenis promosi yang berbeda dengan pesaing Kita.

3. Bersaing dengan Kompetitor dan Meningkatkan Keuntungan

Tujuan dari strategi promosi kreatif berikutnya adalah untuk **bersaing dengan kompetitor**. Hal ini dilakukan agar bisa menjaga pemasukan perusahaan tetap stabil meskipun memiliki banyak pesaing. Tidak hanya itu, kegiatan contoh promosi kreatif juga bertujuan untuk meningkatkan keuntungan sebanyak-banyaknya. Kedua hal ini berhubungan satu sama lain. Jika perusahaan Kita bisa mendapatkan keuntungan yang banyak, maka hal ini membuktikan bahwa Kita mampu bersaing dengan kompetitor sejenis.

4. Mendapatkan Calon Pelanggan Baru dan Menyebarkan Informasi

Satu lagi tujuan strategi promosi kreatif yang perlu Kita perhatikan, yaitu untuk **mendapatkan calon pelanggan dan menyebarkan informasi**. Ketika Kita melakukan kegiatan promosi, hal yang Kita harapkan adalah untuk mendapatkan banyak pelanggan tetapi juga tetap mempertahankan pelanggan setia. Selain itu, salah satu tujuan kegiatan promosi kreatif adalah untuk menyebarkan informasi kepada para pelanggan terkait produk atau jasa yang baru saja dipasarkan. Informasi yang Kita berikan bisa berupa penawaran harga khusus, hingga potongan harga untuk produk atau jasa baru tersebut.

Hal lainnya lagi yang bisa orang gunakan untuk melakukan promosi ialah dengan menyajikan keunggulan rasa. Pasalnya banyak sekali kompetitor yang sedang melakukan teknik promosi yang sama. Sebaiknya bisa dengan menambahkan gambar pendukung yang bisa membantu memberikan efek virtual. Hal ini akan membuat pembaca untuk terus membaca isi konten promosi sampai habis. Kenapa? Mengingat intensitas masyarakat

Indonesia yang tidak suka membaca secara penuh hal ini bisa jadi solusi. Yakni menyampaikan suatu promosi secara *to the point* kepada target pasar. Hal ini akan membuat pembaca untuk terus membaca isi konten promosi sampai habis. Kenapa? Mengingat intensitas masyarakat Indonesia yang tidak suka membaca secara penuh hal ini bisa jadi solusi. Yakni menyampaikan suatu promosi secara *to the point* kepada target pasar.

Tidak harus secara langsung menjual minumannya, tapi juga bisa melakukan teknik yang halus untuk penjualan. Misalnya seperti memberikan penawaran manfaat dari minuman yang Kita jual. Tentu semua orang ingin mendapatkan manfaat dari apa yang telah mereka bayar bukan? Jadi, langkah ini cocok untuk diselipkan dalam kata-kata promosi minuman yang akan dibuat. Hampir semua orang suka promo, diskon, gratiskan dan sebagainya. Jadi, manfaatkan cara ini untuk membuat pelanggan tertarik dengan produk minuman Kita.

BAB. V, KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan kegiatan pengabdian kepada masyarakat dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Pelatihan diversifikasi berbagai rasa teh herbal gaharu dan demonstrasi pembuatannya, pelatihan modifikasi kemasan produk, merancang kotak kemasan dan mencetak kotak kemasan, pelatihan peningkatan penjualan bagi salesmen telah dilaksanakan di PLUT KUMKM Provinsi Sumatera Barat yang diikuti oleh perawkilan UMKM Garuri, alumni, mahasiswa, tenaga kependidikan, dosen, alumni dan pemerhati teh herbal.
2. UMKM Garuri telah mengaplikasikan hasil pelatihan dalam bentuk pembuatan teh herbal gaharu berbagai rasa, merancang kemasan kotak dan mencetak kemasan kotak di percetakan.
3. Tim PKM Gaharu bersama UMKM telah melakukan promosi melalui banner dan bazar pada acara agrofestival yang diselenggarakan oleh Himagrota Fakultas Pertanian Unand.

4. Peserta kegiatan PKM Gaharu sangat antusias sekali dalam mengikuti kegiaian PKM, hal ini ditandai dengan banyaknya peserta yang bertanya dan UMKM Garuri telah mengaplikasikan hasil kegiatan dalam bentuk produk baik segi rasa maupun kemasan produk.

REFERENSI

- Aromatika D; W.Kusumi Rahayu; Diego; Yoserizal; Firmanto; A. Azra Leswara; N. Azmi Chandan D.Yosfika. 2021. Membantu Nagari Membangun melalui Pelatihan Penyusunan Produk Hukum di Nagari. Buletin Nagari Membangun. Jil No.3 Nov. 2021. DOI: <https://doi.org/10.31004/cdj.v2i3.2871>. LPPM UNAND.
- Benni Satria, Nilla Kristina, Afrima Sari, Indra Dwipa, Armansyah, Syahyana Raesi, Ferry Lismanto dan Trizelia. 2020. Teknologi Pengolahan Teh Herbal dari Tanaman Gaharu di Kelurahan Lambung Bukik Kota Padang. Jurnal Hilirisasi LPPM UNand. Vol. 3 No.3, September 2021. hal. 211-219
- Benni Satria, Syahyana Raesi, Afrima Sari, Indra Dwipa, Aprisal, Ferry Lismanto dan Ardi. 2020. Teknologi Pengolahan Pupuk Organik pada Kelompok Tani Sungkai Tani di Kelurahan Lambung Bukik Kota Padang. Jurnal Hilirisasi LPPM UNand. Vol. 3 No.3, September 2021. hal. 278-289
- Samsuri T dan Fitriani H.2013. PEMBUATAN TEH DARI DAUN GAHARU JENIS *Gyrinops versteegii* Jurnal Ilmiah Biologi "Bioscientist" Vol. 1 No. 2, ISSN 2338-5006 137 PEMBUATAN TEH DARI DAUN GAHARU JENIS *Gyrinops versteegii*.
- Satria B dan H. Oktavia. 2015. Penerapan teknologi produksi gubal gaharu melalui penanaman tumpang sari gaharu diantara kakao dan inokulasi jamur pathogen sebagai program elok nagari PT Semen Padang. Laporan penelitian.Kerjasama PT Seqmen Padang dengan Faperta Unand, Dinas Kehutan Provinsi Sumatera Barat dan Dinas Kehutanan Kota Padang.
- Satria B, N. Kristina, A. Sari, I. Dwipa, Armansyah, S. Raesi, F. Lismanto S.I dan Trizelia Trizelia.2020. Teknologi Pengolahan teh herbal dari tanaman gaharu dikelurahan Lambung Bukik Kota Padang. Jurnal hilirisasi IPTEKS. Vol. 3 No.2. Doi: <https://doi.org/10.25077/jhi.v3i3>. Hal 211-219.
- Satria B, S.Raesi, Z. Syarif dan Gustian. 2019. Formulasi bahan baku gaharu v menjadi teh herbal.Paten sederhana. Menkum-Ham RI.
- Sopannah & Purnomowati, Wiwin. 2010. "Strategi Pengembangan UMKM Untuk Penguatan Ekonomi Kerakyatan di Kabupaten Sidoarjo". Prosiding Sidang Pleno ISEI XIV, Bandung 20-22 Juli 2010. Jakarta: Pengurus Pusat –Ikatan Sarjana Ekonomi Indonesia.

Lampiran 1. Jadwal Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat

Tabel 1. Tahapan Solusi Untuk Atasi Permasalahan Mitra

| No | Aktifitas | Bulan | | | | | Output |
|----|---|-------|---|---|---|---|--------------------------------|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
| 1. | Mengadakan pelatihan diversifikasi produk dari segi rasa minuman. | * | | | | | Produk, Laporan evaluasi |
| 2. | Mengadakan pelatihan modifikasi desain kemasan yang sesuai dengan perkembangan selera konsumen. | | * | * | | | Prototipe dan Laporan Evaluasi |
| 3. | Mengadakan pelatihan bagi salesman untuk meningkatkan penjualan. | | | * | * | | Laporan Evaluasi |
| 4. | Mengadakan promosi produk melalui personal selling, pameran-pameran, Bazar, Leaflet, event-even tingkat nasional, mass media baik secara online maupun offline. | | | | | * | Peningkatan Penjualan |
| 5. | Seminar hasil | | | | | * | Hasil kegiatan |
| 6. | Laporan dan Jurnal Pengabdian | | | | | * | Laporan dan Jurnal |

Lampiran 2. Tim Pelaksana dan Peranan

Tabel 2. Peranan Tim Pelaksana

| No | Nama Pelaksana Dosen/Mahasiswa/Alumni | Prodi/Fakultas | Tugas/Peran dalam Kegiatan |
|----|---------------------------------------|--------------------------------------|--|
| 1. | Dr. Ir. Benni Satria, M.P | Agroteknologi/Faperta | Koordinator |
| 2. | Ir. Syahyana Raesi, M.Sc | Agribisnis/Faperta | Ketua FGD, Pelatihan salesman untuk penjualan |
| 3. | Ir. Neswati, S.TP, M.Si | Teknologi Industri Pertanian/ Fateta | Ketua FGD, Pelatihan diversifikasi produk |
| 4. | Dr. Kitasuryani, S.TP, M.S | Teknik Pertanian/Fateta | Ketua FGD, Pelatihan modifikasi desain kemasan |
| 5. | Dr. Ferry Lismanto S, SPt, MP | Produksi Ternak/Faterna | Ketua promosi produk melalui mass media dan elektronik online maupun offline |
| 6. | Dr. Ir. Yusniwati, SP, MP | Agroteknologi/Faperta | Ketua promosi produk melalui leaflet, spanduk |

| No | Nama Pelaksana Dosen/Mahasiswa/Alumni | Prodi/Fakultas | Tugas/Peran dalam Kegiatan |
|----|--|------------------------|---|
| 7. | Dr. Yurniwati, SE,MSi, Ak | Akuntan/Ekonomi Bisnis | Ketua promosi produk melalui personal selling dan pameran/bazar |
| 8. | Ledy Yuliana NIM:1910212018 | Agroteknologi/Faperta | Asisten Lapangan |
| 9. | Yuri Abhyasa Yuka Putri NIM:1910212017 | Agroteknologi/Faperta | Asisten Lapangan |
| 10 | Vhinni Selma Susanti NIM: 2010212051 | Agroteknologi/Faperta | Asisten Lapangan |
| 11 | Ony Tri Wahyuni NIM:1910212009 | Agrotenologi / Faperta | Asisten Lapangan |
| 12 | Fajar IMam Nugraha NIM: 1910212014 | Agroteknologi/Faperta | Asisten Lapangan |
| 13 | Muhammad Farrel Syabena NIM: 1810221009 | Agribisnis/Faperta | Asisten Lapangan |

Lampiran 3. Luaran dan Target Capaian

| No. | Luaran | Target Capaian | Indikator Kinerja Utama (IKU) Terkait | Target Capaian IKU |
|-----|--|--|--|---|
| 1 | Lulusan mendapat pekerjaan yang layak dan diarahkan menjadi wirausahawan | 1 mahasiswa diarahkan menjadi wirausahawan | IKU 1: Mahasiswa berhasil menjadi wirausahawan | 50% |
| 2 | Mahasiswa magang 20 sks di luar kampus | 5 Orang mahasiswa magang dilokasi mitra | IKU 2: Mahasiswa berhasil menyusun magang dengan baik | 100% |
| 3 | Dosen berkegiatan thridarma di kampus lain | 3 dosen sebagai narasumber dalam pertemuan ilmiah diluar kampus <i>homebase</i> . 4 dosen sebagai konsultan bisnis | IKU 3: <ul style="list-style-type: none"> • 3 dosen menjadi narasumber dalam pertemuan ilmiah di luar kampus <i>homebase</i> • 4 dosen menjadi konsultan bisnis | <ul style="list-style-type: none"> • 100% • 75% |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 4 | Luaran dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang diterapkan oleh masyarakat | 2 kegiatan pengabdian kepada masyarakat dimuat pada jurnal pengabdian 2 kegiatan pengabdian dimuat di mass media | IKU 5: <ul style="list-style-type: none"> • Menghasilkan jurnal pengabdian kepada masyarakat • Memperoleh paten sederhana • Memperoleh Hak Cipta (Buku) | <ul style="list-style-type: none"> • 100% • 50% • 50% |
| 6 | Program studi sarjana yang melaksanakan kerjasama dengan mitra | 1 mitra produksi | IKU 6: <ul style="list-style-type: none"> • Berhasil membuat diversifikasi produk teh herbal • Berhasil dalam membuat desain kemasan dan pengemasan produk • Berhasil penguatan SDM UMKM • Berhasil mengotimalkan e-commerce | <ul style="list-style-type: none"> • 100% • 50% • 50% • 50% |

SURAT PERNYATAAN KESEDIAN KERJASAMA

Nama Lengkap : H.Daflus
Tempat/Umur : Bonjol/66 Tahun
Nama Mitra : GARURI
Jabatan : Direktur GARURI
Alamat : Jalan Parak Bambu No.24 RT 03 RW 09 Kel. Dadok Tunggul
Hitam Kec. Koto Tengah Padang
No.HP : 08136353182

Dengan ini menyatakan bahwa saya bersedia bekerjasama dengan TIM PKM (Program Kemitraan Masyarakat):

Nama lengkap : Dr. Ir. Benni Satria, M.P
Perguruan Tinggi : Universitas Andalas
Jabatan/Pekerjaan : Ketua Pelaksana/Dosen
Alamat : Fakultas Pertanian Kampus Unand Limau Manis, Padang
No. HP : 082174136613

Dalam melaksanakan kegiatan perencanaan dan penerapan PKM dengan judul : **Program Berkelanjutan Membantu Mitra GARURI untuk Tumbuh Kembang dengan Usaha Teh Herbal di Parak Jambu Kelurahan Dadok Tunggul Hitam Kecamatan Koto Tengah Kota Padang.**

Demikian surat pernyataan ini dibuat dengan sebenarnya dan tanpa ada paksaan dari pihak manapun.





KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
UNIVERSITAS ANDALAS
FAKULTAS PERTANIAN

Alamat : Fakultas Pertanian, Limau Manis Padang Kode Pos 25163
Telepon : 0751-72701,72702, Faksimile : 0751-72702
Laman : <http://faperta.unand.ac.id> email : dekan@agr.unand.ac.id

SURAT TUGAS

Nomor : 355 /UN16.1.D/AM/2022

Sehubungan dengan surat Ketua Jurusan Budidaya Pertanian Fakultas Pertanian Universitas Andalas Nomor : 379 /UN16.01.5.1/PP/2022 tanggal 2 September 2022 hal Permohonan Surat Tugas, dengan ini Dekan Fakultas Pertanian Universitas Andalas menugaskan yang tersebut namanya di bawah ini:

| No. | Nama/NIP | Pangkat /Gol. | Jabatan |
|-----|--|-------------------------------------|--|
| 1. | Ir. Syahyana Raesi, M.Si 1965020319902001 | Penata Tk I (Gol.III/d) | Dosen Fakultas Pertanian Universitas Andalas |
| 2. | Neswati, STP, M.Si 197204122000032002 | Pembina Tk.I (Gol. IV/b) | Dosen Fakultas Teknologi Pertanian Universitas Andalas |
| 3. | Rachmad Hersi martinsyah, SP, MP 199393312019031006 | Assisten Ahli (Gol. III/b) | Dosen Fakultas Pertanian Universitas Andalas |
| 4. | Dr. Ir. Benni Satria, MP 196509301995121001 | Pembina Tk I (Gol. IV/b) | Dosen Fakultas Pertanian Universitas Andalas |
| 5. | Dr. Andasuryani, S.TP, MSi 197304131998022001 | Pembina IV/a | Dosen Fakultas Teknologi Pertanian Universitas Andalas |
| 6. | Dr. Fery Lismanto S,SPt,MP 197809052008011010 | Penata Muda TkI (Gol. IIIb) | Dosen Fakultas Peternakan Universitas Andalas |
| 7. | Dr. Ir. Yusniwati, SP, MP 197012172000122001 | Pembina IV/a | Dosen Fakultas Pertanian Universitas Andalas |
| 8. | Dr. Yurniwati, SE, MSi, Ak. 196404141990022000 | Penata Muda TkI (Gol. III/d) | Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Andalas |
| 9. | Dr.Muhammad Hendri, SP, MM 197810042006041002 | Penata (Gol.III/c) | Dosen Fakultas Pertanian Universitas Andalas |
| 10. | Prof.Ir. Rahmat Syahni, M.Sc., Ph.D 195704251981031003 | Pembina Utama Madya (IV/d) | Guru Besar Fakultas Pertanian Universitas Andalas |
| 11. | Dr. Ir. Indra Dwipa, MS 196502201989031003 | Pembina IV/a | Dosen Fakultas Pertanian Universitas Andalas |
| 12. | Dr. Rusda Khairati, M.Si 196011262014092001 | Penata (Gol.III/c) | Dosen Fakultas Pertanian Universitas Andalas |
| 13. | Dra. Netti Herawati, M.Sc. 196211211986032001 | Pembina IV/a | Dosen Fakultas Pertanian Universitas Andalas |
| 14. | Dr.Yeni Oktavia, S.Pi, MSi 197210032001122001 | Penata (Gol.III/c) | Dosen Fakultas Pertanian Universitas Andalas |
| 15. | Ir. Dwi Evaliza, MS 196204111989032001 | Pembina Tk I (Gol. IV/b) | Dosen Fakultas Pertanian Universitas Andalas |



**KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
UNIVERSITAS ANDALAS
FAKULTAS PERTANIAN**

Alamat : Fakultas Pertanian, Limau Manis Padang Kode Pos 25163

Telepon : 0751-72701,72702, Faksimile : 0751-72702

Laman : <http://faperta.unand.ac.id> email : dekan@agr.unand.ac.id

| | | | |
|-----|---|---|--|
| 16. | Rina Sari, SP, MSi 197107151997032002 | Penata (Gol.III/c) | Dosen Fakultas Pertanian Universitas Andalas |
| 17. | Prof. Dr. Ir. Warnita, MP 196401011989112001 | Pembina Utama Muda (Gol. IV/c) | Guru Besar Fakultas Pertanian Universitas Andalas |
| 18. | Dr. Armansyah, S.P., M.P 197409062005011004 | Penata (Gol.III/c) | Dosen Fakultas Pertanian Universitas Andalas |
| 19. | Prof. Ir. Ardi, M. Sc 19531216 198003 1 004 | Pembina Utama (Gol.IV/c) | Guru Besar Fakultas Pertanian Universitas Andalas |

Untuk melaksanakan kegiatan Pengabdian Masyarakat berikut:

Judul Kegiatan : **Program Berkelanjutan Membantu Mitra GARURI untuk Tumbuh Kembang Dengan Usaha Teh Herbal di Parak Bambu Kel. Dadok Tunggul Hitam Kec. Koto Tangah Padang"**

Waktu : September sampai Nopember 2022

Lokasi : Kel. Dadok – Tunggul Hitam, Kota Padang

Setelah melaksanakan tugas agar Saudara menyampaikan laporan secara tertulis kepada Dekan. Demikian surat tugas ini dikeluarkan untuk dapat dilaksanakan dan dipergunakan sebagaimana mestinya.



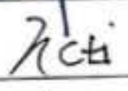
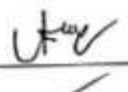

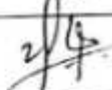
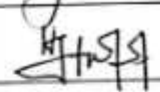
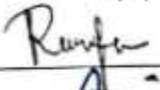


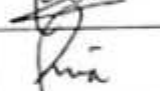

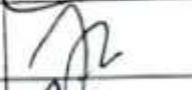
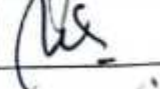



Tembusan :

1. Ketua Jurusan Budidaya Pertanian Fakultas Pertanian Unand
2. Yang bersangkutan

DAFTAR HADIR PESERTA
PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
PROGRAM BERKELANJUTAN MEMBANTU MITRA GARURI UNTUK TUMBUH
KEMBANG DENGAN USAHA TEH HERBAL DAN DERIVATNYA
"Pelatihan Modifikasi Desain Kemasan Produk "

Hari/Tanggal : Rabu/19 Oktober 2022
 Pukul : 09.00 WIB s.d selesai
 Lokasi : PLUT KUMKM SUMBAR

| No | Nama | Instansi | Jabatan | TTD |
|----|---------------------------------------|----------|---------|---|
| 1 | Dr. Ir. Benni Satria, M.P | UNAND | DOSEN |  |
| 2 | Ir. Syahna Raesi, M.Sc | UNAND | DOSEN |  |
| 3 | Naeswati, S.TP, M.Si | UNAND | DOSEN |  |
| 4 | Dr. Anda Suryani, S.TP, MSi | UNAND | DOSEN |  |
| 5 | Dr. Fery Lismanto Syaiful, SPT, MP | UNAND | DOSEN |  |
| 6 | Dr. Ir. Yusniwati, SP., MP | UNAND | DOSEN |  |
| 7 | Dr. Yurniwati, SE, MSi | UNAND | DOSEN |  |
| 8 | Rachmad Hersi M, SP., MP | UNAND | DOSEN |  |
| 9 | Aisyah | UNAND | DOSEN |  |
| 10 | Arifah, SP | UNAND | DOSEN |  |
| 12 | Hadiatul Fajri, SP | UNAND | DOSEN |  |
| 13 | Rina Sari | Unand | DOSEN |  |
| 14 | DWI EVALIZA | Unand | DOSEN |  |
| 15 | Yenny Oktavia | Unand | DOSEN |  |
| 16 | Yulia Ananda | Unand | TENDIK |  |

| | | | | |
|----|-----------------|--------|--------|--|
| 16 | Haidari | Unand. | TENDIK |  |
| 17 | Benni R | Unand | TENDIK |  |
| 18 | Syahyana Rasti | UNAND | DOSEN |  |
| 19 | Nelt Herawati | Unand | DOSEN |  |
| 20 | Rahmat Syahni | UNAND | DOSEN |  |
| 21 | RUSDA KHAIRATI | UNAND | DOSEN |  |
| 22 | INDRA BULLPAH. | UNAND | DOSEN |  |
| 23 | MUHAMMAD HENDRI | UNAND | DOSEN | dulu.4. |
| 24 | Arman syal | Unand | DOSEN |  |
| 25 | WARNITA | UNAND | DOSEN |  |
| 26 | Ardi | Unand | DOSEN |  |
| 27 | | | | |
| 28 | | | | |
| 29 | | | | |
| 30 | | | | |

Padang, 19 Oktober 2022

Mengetahui,

Pusat Layanan Usaha Terpadu KUMKM


 (GINA WAHYUNI)

Ketua Pelaksana


 (BENNI SOTRIA)