

PENINGKATAN PEMASARAN PRODUK MINUMAN HERBAL UNBIM MFH MELALUI SOSIALISASI DAN PROMOSI

Irawansyah^{1*}, Dini Eka Fitriani², Aditiyani Nugraha Pertiwi³, Dita Prihartini⁴, Sri Sahbany¹, Detty Agustin Riscal¹, Badrun Islami⁵, Umilia¹

¹ Program Program Studi Sarjana Terapan Akuntansi Sektor Publik, Universitas Bima Internasional MFH, Indonesia

² Program Studi D3 Usaha Perjalanan Wisata, Universitas Bima Internasional MFH, Indonesia

³ Program Studi D3 Rekam Medis dan Informasi Kesehatan Universitas Bima Internasional MFH, Indonesia

⁴ Program Studi S1 Sains Biomedis, Universitas Bima Internasional MFH, Indonesia

⁵ Program Studi S1 Pendidikan Matematika, Universitas Bima Internasional MFH, Indonesia

Corresponding author: irawansyahabbas90@gmail.com

ABSTRAK

Abstrak: Produk minuman herbal memiliki potensi besar sebagai minuman kesehatan alami, namun masih banyak pelaku usaha lokal yang kesulitan dalam memperluas pasar karena keterbatasan strategi promosi. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk mendukung peningkatan pemasaran produk *Minuman Herbal UNBIM MFH* melalui sosialisasi dan promosi di Lapangan Sangkareang, Kota Mataram. Metode pelaksanaan meliputi penyuluhan manfaat herbal, promosi produk secara langsung, dan pembagian sampel. Hasil kegiatan menunjukkan respon positif masyarakat, peningkatan penjualan produk saat kegiatan berlangsung. Program ini diharapkan dapat menjadi langkah awal pemberdayaan UMKM berbasis produk herbal lokal.

Kata Kunci: *minuman herbal UNBIM MFH; pemasaran produk; promosi.*

Abstract: Herbal beverage products have great potential as natural health drinks, but many local businesses still struggle to expand their market due to limited promotional strategies. This community service activity aims to support increased marketing of UNBIM MFH Herbal Beverage products through outreach and promotion at Sangkareang Field, Mataram City. Implementation methods include counseling on the benefits of herbs, direct product promotion, and sample distribution. The activity results showed a positive public response, increased product sales during the activity. This program is expected to be the first step in empowering local herbal product-based MSMEs.

Keywords: *UNBIM MFH herbal drinks; product marketing; promotion.*



Article History:

Received: DD-MM-20XX

Accepted: DD-MM-20XX



*This is an open access article under the
CC-BY-SA license*

A. LATAR BELAKANG

Tren gaya hidup sehat semakin berkembang di tengah masyarakat modern. Salah satu produk yang banyak mendapat perhatian adalah minuman herbal, karena dianggap lebih alami, memiliki efek samping minimal, dan mengandung berbagai senyawa bioaktif yang bermanfaat bagi kesehatan (Shaik, 2023). Produk herbal kini menjadi pilihan utama bagi konsumen yang ingin menjaga kesehatan secara alami dan mencegah berbagai penyakit tanpa mengandalkan obat-obatan kimia. Dengan semakin tingginya kesadaran masyarakat akan pentingnya hidup sehat, permintaan terhadap minuman herbal pun semakin meningkat.

Sebagai respons terhadap tren ini, mahasiswa D3 Farmasi menghasilkan sebuah inovasi berupa produk Minuman Herbal UNBIM MFH. Produk ini dirancang sebagai minuman kesehatan berbahan dasar herbal lokal yang diolah dengan standar farmasi sederhana sehingga lebih higienis dan praktis (Estede, 2025). Kehadiran produk ini tidak hanya menjadi bentuk kreativitas mahasiswa, tetapi juga implementasi ilmu farmasi dalam menghasilkan produk yang bermanfaat bagi masyarakat. Namun, meskipun produk telah tersedia, tantangan pemasaran tetap muncul. Produk minuman herbal UNBIM MFH menghadapi tantangan dalam meningkatkan pemasaran di Kota Mataram. Kurangnya kesadaran masyarakat tentang manfaat produk herbal dan terbatasnya informasi mengenai produk ini menjadi hambatan utama.

Untuk meningkatkan jangkauan dan kesadaran masyarakat terhadap Minuman Herbal UNBIM MFH, dibutuhkan strategi pemasaran yang efektif (Darsana *et al*, 2023). Salah satu cara yang dapat dilakukan adalah melalui sosialisasi dan promosi di ruang publik.

Lapangan Sangkareang, sebagai ruang publik yang sering dikunjungi oleh masyarakat, memiliki potensi besar untuk dijadikan lokasi sosialisasi dan promosi (Indriani *et al*, 2024). Sejalan dengan pendapat Wulansari (2024), Sosialisasi dan promosi yang efektif dapat meningkatkan pengetahuan masyarakat tentang manfaat minuman herbal UNBIM MFH. Dengan pendekatan langsung melalui kegiatan di lapangan, diharapkan dapat membangun kepercayaan dan minat konsumen terhadap produk ini. Peningkatan pemasaran melalui strategi ini diharapkan dapat memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan penjualan produk minuman herbal MFH di Kota Mataram.

Penulis dan tim tertarik untuk mengkaji sejauh mana masyarakat Mataram tertarik dengan minuman herbal sebagai bagian dari gaya hidup sehat. Oleh karena itu, tim penyusun laporan berinisiatif untuk menyelenggarakan kegiatan pengabdian masyarakat dengan tema "Peningkatan Pemasaran Produk Minuman Herbal UNBIM MFH Melalui Sosialisasi dan Promosi di Lapangan Sangkareang, Kota Mataram". Kegiatan ini diharapkan dapat memperkenalkan manfaat produk, meningkatkan pemahaman masyarakat tentang pentingnya

gaya hidup sehat, serta memperluas pasar untuk produk Minuman Herbal UNBIM MFH.

B. METODE PELAKSANAAN

Kegiatan pengabdian yang dilakukan dengan mengikuti tahapan berikut ini:

1. Persiapan Kegiatan

- a. **Identifikasi Lokasi dan Waktu Pelaksanaan:** Kegiatan akan dilakukan di Lapangan Sangkareang pada hari Sabtu, tanggal 23 Agustus tahun 2025, yang menjadi ruang publik yang strategis. Waktu pelaksanaan disesuaikan dengan jadwal kegiatan di lapangan untuk memastikan banyaknya pengunjung.
- b. **Penyusunan Materi Promosi:** Tim akan menyiapkan materi promosi yang mencakup informasi tentang manfaat Minuman Herbal MFH, cara penyajian, serta keunggulannya sebagai produk kesehatan berbahan dasar herbal lokal. Materi ini akan disajikan dalam bentuk poster, dan brosur yang mudah dipahami oleh masyarakat.
- c. **Persiapan Logistik:** Pengadaan peralatan untuk kegiatan promosi, seperti stand pameran, banner, dan meja. Selain itu, produk Minuman Herbal UNBIM MFH juga akan disediakan untuk dicicipi oleh pengunjung agar mereka bisa merasakan langsung manfaatnya.

2. Pelaksanaan Sosialisasi dan Promosi

- a. **Pembukaan Kegiatan:** Kegiatan akan dimulai dengan sambutan singkat oleh tim penyelenggara mengenai tujuan kegiatan dan pentingnya gaya hidup sehat.
- b. **Edukasi Masyarakat:** Tim akan melakukan edukasi kepada masyarakat melalui berbagai media, seperti diskusi interaktif, dan demonstrasi produk. Peserta dapat mengajukan pertanyaan mengenai minuman herbal UNBIM MFH untuk menambah pemahaman mereka.
- c. **Penyuluhan Kesehatan:** Selain memperkenalkan produk, akan dilakukan juga penyuluhan mengenai gaya hidup sehat dan pentingnya mengonsumsi produk herbal yang aman dan alami.
- d. **Testimoni dan Pengenalan Produk:** Pengunjung akan diberikan kesempatan untuk mencoba produk Minuman Herbal UNBIM MFH secara langsung. Selama percakapan, mereka akan diberikan penjelasan mendalam mengenai kandungan, cara produksi, dan manfaat kesehatan produk tersebut.

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Hasil Pelaksanaan Kegiatan

Kegiatan sosialisasi dan promosi Minuman Herbal UNBIM MFH yang dilaksanakan hari Sabtu, tanggal 23 Agustus 2025 di Lapangan Sangkareang, Kota Mataram, berjalan dengan lancar dan mendapatkan respon positif dari masyarakat yang hadir. Berdasarkan pengamatan selama kegiatan, beberapa hal berikut dapat disimpulkan:

- **Partisipasi Pengunjung:** Selama kegiatan, sekitar 200 orang mengunjungi stand promosi, dengan sebagian besar merupakan masyarakat yang berkunjung untuk berolahraga, bersantai, atau sekadar menikmati suasana di lapangan. Sebagian besar pengunjung adalah keluarga, mahasiswa, serta pekerja yang tertarik dengan gaya hidup sehat.
- **Penyampaian Materi Promosi:** Materi promosi yang disiapkan dalam bentuk poster dan brosur berhasil menarik perhatian pengunjung. Brosur yang berisi informasi tentang manfaat minuman herbal, cara penyajian, dan kandungan bahan alami di dalam produk MFH mampu menarik banyak pertanyaan dari pengunjung. Beberapa pengunjung terlihat antusias mempelajari informasi tentang produk tersebut.
- **Pengenalan dan Pengujian Produk:** Pengunjung diberikan kesempatan untuk mencicipi Minuman Herbal UNBIM MFH. Berdasarkan respons yang dikumpulkan melalui survei singkat, sekitar 85% pengunjung menyatakan rasa produk tersebut enak dan menyegarkan. Mereka juga mengapresiasi kealamian bahan yang digunakan dan kemasan produk yang praktis.
- **Edukasi dan Penyuluhan:** Diskusi interaktif mengenai manfaat gaya hidup sehat dan pentingnya konsumsi produk herbal sebagai bagian dari pola hidup sehat berhasil menciptakan interaksi yang dinamis. Pengunjung menunjukkan ketertarikan terhadap topik-topik seperti manfaat herbal untuk kesehatan pencernaan dan peningkatan daya tahan tubuh.

2. Pembahasan

Dari hasil pelaksanaan kegiatan, dapat dibahas beberapa aspek terkait efektivitas kegiatan promosi dan sosialisasi Minuman Herbal UNBIM MFH:

- **Efektivitas Lokasi dan Waktu Pelaksanaan:** Lapangan Sangkareang sebagai ruang publik yang sering dikunjungi oleh masyarakat terbukti menjadi lokasi yang strategis untuk kegiatan sosialisasi. Dengan jumlah pengunjung yang cukup tinggi dan keberagaman latar belakang pengunjung, kegiatan ini dapat menjangkau masyarakat dari berbagai kalangan. Waktu pelaksanaan yang disesuaikan dengan aktivitas di lapangan juga mempengaruhi tingkat kehadiran pengunjung yang optimal.

- **Tanggapan Masyarakat terhadap Materi Promosi:** Pemberian informasi melalui poster dan brosur yang sederhana namun informatif terbukti efektif dalam menarik perhatian pengunjung. Hal ini mengindikasikan bahwa strategi penggunaan materi promosi yang mudah dipahami dapat meningkatkan pemahaman masyarakat tentang manfaat produk herbal. Pengunjung yang tertarik dengan informasi tersebut lebih cenderung mengajukan pertanyaan yang relevan, menunjukkan peningkatan kesadaran mereka terhadap pentingnya produk herbal.
- **Respons Terhadap Pengujian Produk:** Keberhasilan pengujian produk di lapangan menunjukkan bahwa rasa dan manfaat produk Minuman Herbal MFH cukup diterima oleh masyarakat. Tingginya tingkat kepuasan terhadap rasa produk mengindikasikan bahwa produk tersebut memiliki potensi pasar yang baik, terutama jika dipasarkan dengan cara yang lebih luas. Selain itu, peluang untuk mengedukasi konsumen lebih lanjut mengenai manfaat kesehatan minuman herbal menjadi nilai tambah bagi keberhasilan produk ini.
- **Dampak Edukasi Kesehatan:** Penyuluhan yang dilakukan mengenai pentingnya gaya hidup sehat dan manfaat konsumsi produk herbal berhasil membangun minat masyarakat terhadap topik kesehatan. Diskusi interaktif yang melibatkan pengunjung menunjukkan bahwa masyarakat semakin peduli dengan kesehatan mereka dan mulai menyadari pentingnya memilih produk yang lebih alami dan bermanfaat. Hal ini menandakan bahwa kegiatan ini efektif dalam mengedukasi masyarakat mengenai gaya hidup sehat.

3. Evaluasi dan Rekomendasi

- **Evaluasi Kegiatan:** Secara keseluruhan, kegiatan sosialisasi dan promosi Minuman Herbal UNBIM MFH di Lapangan Sangkareang dapat dianggap berhasil dalam meningkatkan kesadaran masyarakat mengenai produk ini. Interaksi langsung dengan masyarakat melalui diskusi dan pengujian produk terbukti efektif dalam menciptakan minat dan kepercayaan terhadap produk herbal.



Gambar 1 Produk Minumal Herbal UNBIM MFH



Gambar 2 Promosi Produk



Gambar 3 Foto Bersama

D. SIMPULAN DAN SARAN

1. Kesimpulan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat berupa sosialisasi dan promosi Minuman Herbal UNBIM MFH yang dilaksanakan di Lapangan Sangkareang, Kota Mataram, berhasil mencapai tujuan utama untuk meningkatkan kesadaran dan pengetahuan masyarakat tentang manfaat produk herbal ini. Melalui pendekatan langsung yang melibatkan edukasi, pengujian produk, dan penyuluhan kesehatan, masyarakat dapat lebih memahami keunggulan Minuman Herbal UNBIM MFH sebagai bagian dari gaya hidup sehat. Lokasi yang strategis dan waktu pelaksanaan yang tepat berhasil menarik perhatian pengunjung dari berbagai kalangan, sehingga kegiatan ini mampu menjangkau pasar yang lebih luas.

Dari hasil survei dan observasi, produk Minuman Herbal UNBIM MFH mendapatkan respon positif dari pengunjung, baik dari segi rasa maupun

manfaat yang ditawarkan. Keberhasilan ini menunjukkan bahwa produk memiliki potensi pasar yang baik di Kota Mataram, terutama dengan meningkatnya kesadaran masyarakat akan pentingnya menjaga kesehatan secara alami.

2. Saran

- a. **Penyebaran Informasi Lebih Luas:** Selain kegiatan di lapangan, disarankan untuk melanjutkan promosi menggunakan platform digital (seperti media sosial) untuk memperluas jangkauan pasar dan memastikan informasi sampai ke lebih banyak konsumen.
- b. **Kegiatan Rutin dan Berkelanjutan:** Mengingat tingginya minat masyarakat terhadap gaya hidup sehat, disarankan untuk menjadikan kegiatan sosialisasi ini sebagai acara rutin, dengan lebih banyak lokasi yang dijangkau, untuk terus meningkatkan pemahaman dan konsumsi produk.
- c. **Pengembangan Produk:** Berdasarkan feedback yang diperoleh, pengembangan varian rasa atau inovasi produk herbal lainnya dapat dilakukan untuk lebih menarik minat konsumen yang memiliki preferensi rasa yang berbeda.

UCAPAN TERIMA KASIH

Tim penulis mengucapkan terima kasih kepada Lembaga Pengabdian Pada Masyarakat (LPPM) Universitas Bima Internasional MFH Mataram yang telah mendanai kegiatan pengabdian ini sehingga terlaksana dengan baik. Tim pelaksana kegiatan pengabdian kepada masyarakat mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada berbagai pihak yang telah memberikan dukungan, baik secara moral maupun material, sehingga kegiatan “Peningkatan Pemasaran Produk Minuman Herbal UNBIM MFH melalui Sosialisasi dan Promosi di Lapangan Sangkareang, Kota Mataram” dapat terlaksana dengan baik.

Ucapan terima kasih disampaikan kepada:

1. Pimpinan Politeknik Kesehatan Kemenkes Mataram, yang telah memberikan izin, dukungan, dan fasilitas selama kegiatan berlangsung.
2. Program Studi D3 Farmasi, yang telah memfasilitasi mahasiswa dalam pengembangan produk dan pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat ini.
3. Pelaku usaha Minuman Herbal UNBIM MFH, atas kerja sama, partisipasi, dan semangat kolaborasi dalam mengembangkan produk herbal lokal.
4. Pemerintah Kota Mataram, khususnya pengelola Lapangan Sangkareang, yang telah memberikan izin penggunaan lokasi kegiatan.
5. Mahasiswa D3 Farmasi yang terlibat aktif dalam sosialisasi, promosi, serta pendampingan masyarakat selama kegiatan berlangsung.

6. Masyarakat Kota Mataram, yang telah berpartisipasi secara antusias dan memberikan umpan balik positif terhadap kegiatan ini.

Semoga dukungan dan kerja sama yang baik ini dapat terus terjalin dalam kegiatan pengabdian masyarakat selanjutnya, guna mendukung peningkatan kualitas produk herbal lokal dan pemberdayaan UMKM di Kota Mataram.

DAFTAR RUJUKAN

- Abdi, M., Oktaviani, T., Saputri, S., Meilani, T., & Rusli, J. (2025). Peningkatan Kesadaran Kesehatan Masyarakat melalui Penyuluhan Dagusibu dan Workshop Minuman Herbal Bawang Putih Tunggal di Desa Banjarsari, Kabupaten Bogor. *Jurnal Abdi Masyarakat Indonesia*, 5(3), 883-888.
- Ananda, F., Siregar, A. P., Pardede, J. P., Tazmi, A., Nadila, S., Fikri, M. H., & Mulyono, H. (2024). Pembuatan Minuman Herbal Air Serai Sebagai Minuman Kesehatan di Desa Gongsol, Kecamatan Merdeka, Kabupaten Karo. *IKHLAS: Jurnal Pengabdian Dosen dan Mahasiswa*, 3(2), 1-9.
- Estede, S., Juansa, A., Sugiyanto, S., & Suriani, R. (2025). *Pemanfaatan Herbal dalam Kesehatan Modern*. Star Digital Publishing.
- Fahriansyah, M. B., Sihombing, J. S., Putri, A., Fatihah, D. I., Nawawi, M. N., & Wijaya, W. W. (2025). Pembuatan Minuman Sehat Instan Kering Dari Sari Jahe. *Sevaka: Hasil Kegiatan Layanan Masyarakat*, 3(2), 39-48.
- I Made Darsana, Suci Rahmadani, Erni Sajilah, Ahmad yasir Akbar, Khoirun Nisa Bahri, Nani Hamdani Amir, S.Hikmal Jamil, Hotden Leonardo Nainggolan, Samuel PD Anantadjaya, & Arif Nugroho. (2023). Strategi Pemasaran (S. T. ,M. Si. Dr.Miko Andi Wardana, Ed.). CV.IntelektualManifesMedia.
- Indriani, N. K. A. I. P. M., Bachtiar, J. C. U., Kamase, G. A. P. P., Anantama, A. N., & Gazalba, Z. (2024). Pemanfaatan Ruang Terbuka Publik di Taman Sangkareang Kota Mataram. *SADE – Jurnal Arsitektur*, 3(2), 56–65.
- Laily, D. W., Atasa, D., & Wijayanti, P. D. (2022). Sosialisasi Pembuatan Minuman Herbal Untuk Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Desa Tambakrejo Kabupaten Kediri. *Jurnal Pengembangan Masyarakat Lokal*, 5(2), 056-061.
- Nor, I., Latifah, N., Zamzani, I., Sa'adah, H., Fatmawati, E., Nurhanifah, D., & Rahma, A. (2023). Pemanfaatan dan Peningkatan Produktivitas Tanaman Obat Keluarga (TOGA) untuk Minuman Tradisional Herbal sebagai Imunostimulan. *SELAPARANG: Jurnal Pengabdian Masyarakat Berkemajuan*, 7(1), 190-195.
- Rozikan, R., & Hariyanto, M. (2024). Peningkatan Promosi dan Berdaya Saing Minuman Tradisional (Jamu) di Pasar Ritel. *Abdi: Jurnal Pengabdian Dan Pemberdayaan Masyarakat*, 6(1), 19-24.
- Saputra, H. A., Yesti, Y., Putra, B. H., Fitriani, O. S., Andika, M., Nanda, N., & Putra, F. A. (2023). PROMOSI KESEHATAN TENTANG HIDUP SEHAT DENGAN TANAMAN HERBAL TAHUN 2023. *Empowering Society Journal*, 4(1).
- Saputri, G. Z., Dania, H., & Putranti, W. (2019). Optimalisasi Pemanfaatan Jahe

- (Zingiber Officinale) Dan Rosella (Hibiscus Sabdarifa) Sebagai Minuman Kesehatan Di Madrasah Muallimin Muhammadiyah Yogyakarta. *Jurnal Pemberdayaan: Publikasi Hasil Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(2), 241.
- Shaik, M. I. (2023). A comprehensive review on traditional herbal drinks. *Journal of Ethnic Foods*, 10(1), 1-9. <https://doi.org/10.1186/s42779-023-00067-5>
- Sihombing, J. S., Andilala, A., Lubis, N. A., Salim, S., Lubis, M. A. F., Rifki, M. I., & Gibran, M. K. (2025). Inovasi Minuman Sehat: Pelatihan Pembuatan Sari Jahe Instan Sebagai Produk Herbal Rumah Tangga. *Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat Nusantara*, 6(3), 3378-3388.
- Wulansari, N. T., Padmiswari, A. I. M., Harditya, K. B., Damayanti, I. A. M., Dharmapatni, N. W. K., & Dewi, K. M. C. (2024). Sosialisasi Potensi Daun Pegagan (Centella Asiatica) Sebagai Minuman Herbal Yang Bersifat Antibakteri Di Desa Renon. *Jurnal Abdimas ITEKES Bali*, 3(2), 81-85.