

PENGEMBANGAN JAMU OLAHAN RUMAH TANGGA UNTUK MENINGKATKAN PEREKONOMIAN MASYARAKAT MELALUI PEMASARAN E-COMMERCE

M. Farid Wajdi¹, Tesyia Agustin Cahyaning Thias², Laila Qatrunnada², Iin Diana Asga³, Maslindatun Ni'mah³, Asmar Makruf⁴, Firda R. Hadiyansa⁵, Arista Wahyu Febriansyah¹, Ahmad Efendi⁵, M. Walad Alfadlilatul Azza¹, Ahmad Choiruddin²

¹Fakultas Peternakan, Universitas Islam Malang

²Fakultas Agama Islam, Universitas Islam Malang

³Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Universitas Islam Malang

⁴Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Islam Malang

⁵Fakultas Teknik, Universitas Islam Malang

Korespondensi email: wajdif@gmail.com

ABSTRAK

Jamu merupakan sebutan untuk obat tradisional dari Indonesia. Di beberapa kota besar terdapat profesi penjual jamu gendong yang berkeliling menjajakan jamu sebagai minuman sehat dan menyegarkan selain di pasar tradisional juga terdapat penjual jamu di toko-toko. Jamu yang dijual di desa rembulan masih banyak yang tidak memenuhi standar kebersihan dalam cara pembuatannya dan kurang tahan lama. Kegiatan pengabdian pada masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan ketrampilan usaha dan peran perempuan penjual jamu di wilayah Rembulan Dampit dalam meningkatkan kualitas dan pemasaran produk jamu yang akan dijual. Khalayak sasaran pengabdian pada masyarakat ini adalah penjual jamu keliling dan produsen jamu di Desa Rembulan, Kec. Dampit Kec. yang diwakili satu orang sebagai anggota PKH. Pemilihan khalayak sasaran didasarkan pada beberapa pertimbangan yaitu (1) kelompok usaha ini memiliki prospek yang baik untuk pertumbuhan ekonomi daerah sekitar, (2) lokasi usaha relatif berdekatan dan terjangkau oleh tim dan (3) memiliki komitmen dan kemauan keras dalam memajukan usahanya. Untuk dapat mencapai tujuan yang diinginkan dari kegiatan ini maka dilakukan upaya: (1) Edukasi dan pelatihan peningkatan kualitas peengawetan dan sterilisasi, (2) membantu pemasaran jamu lebih luas, (3) membuat branding maupun atribut product yang dapat meningkatkan nilai jual jamu. Dari kegiatan terlihat antusias para peserta pelatihan, mereka banyak memberikan pertanyaan dan langsung di praktikan dalam usahanya. Selain itu keinginan mereka untuk menerapkan ilmu yang telah mereka dapatkan, khususnya tentang pengawetan.

Kata Kunci: desa; pemasaran; layanan; kualitas; pengawetan; sterilisasi.

PENDAHULUAN

Jamu adalah obat tradisional berbahan alami warisan budaya Indonesia yang telah diwariskan secara turun-temurun dari generasi ke generasi untuk kesehatan (Ningsih, 2016) (Purwaningsih, 2013). Di berbagai kota besar terdapat profesi penjual jamu gendong yang berkeliling menjajakan jamu sebagai minuman sehat dan menyegarkan. Penjualan jenis dan jumlah jamu gendong sangat bervariasi untuk setiap penaja. Hal tersebut tergantung pada kebiasaan yang mereka pelajari dari pengalaman tentang jamu apa yang diminati serta pesanan yang diminta oleh pelanggan (Javanessia). Setiap hari jumlah dan jenis jamu yang dijajakan tidak selalu sama, tergantung kebiasaan dan kebutuhan konsumen. Sayangnya tidak semua penjual jamu memiliki pengetahuan yang baik dan

menerapkan cara-cara membuat jamu yang baik dan benar. Penjual secara hukum mempunyai tanggung jawab yang besar atas mutu, keamanan dan khasiat jamu yang diproduksi dan beredar di masyarakat (Muliasari et al., 2019) (Sari, 2019).

Masyarakat desa kebanyakan masih mengakui khasiat dari jamu, tetapi belum dilihatnya sebagai produk unggulan. Penjualan dan konsumsi jamu yang berlangsung di daerah pedesaan tidak lebih sebagai kegiatan rutinitas yang jauh dari perencanaan dan pengorganisasian yang baik dari segi kualitas maupun kuantitas (Awaluddin & Hendra, 2018). Seperti yang terdapat di Dusun Sentong, Desa Rembun, Kecamatan Dampit, Kabupaten Malang, salah satu sentra usaha kecil jamu yang merupakan usaha turun temurun. Desa ini cukup terkenal di Kabupaten sebagai desa "Penjual Jamu" yang ditandai dengan banyaknya penjual jamu olahan rumahan dan toko yang menyediakan berbagai macam jamu. Ada banyak kepala keluarga, khususnya para ibu-ibu, yang saat ini menggeluti pembuatan jamu. Penduduk Dusun Sentong sendiri saat ini banyak kepala keluarga. Selain membuat jamu untuk dijual, mereka juga mengkonsumsi sendiri. Bahkan hampir semua para ibu-ibu di dusun ini mampu meracik jamu sendiri. Cara penyajian jamu dari daerah ini.

Tergolong unik karena disajikan dalam sebuah cawan yang terbuat dari tempurung kelapa atau yang sering disebut cawik. Tempurung kelapa ini diyakini dapat menambah khasiat jamu tersebut karena mengandung karbon yang berguna untuk kesehatan tubuh. Sehingga perlu dilakukan edukasi berupa pelatihan dan pembelajaran untuk meningkatkan produktivitas jamu (Indrawati & Suyatno, 2017) (Simanjuntak & Rangkuti, 2018).

Pada tahun 2019, tim pengabdian masyarakat Universitas Islam Malang telah melakukan kegiatan pengabdian masyarakat di Dusun Sentong, Desa Rebus, Kecamatan Dampit, Kabupaten Malang. dengan memberikan pelatihan pemasaran melalui e-commerce jamu yang benar, Untuk itu pada tahun 2020, tim KKN kelompok 68 Universitas Islam Malang berencana melakukan pendampingan dan evaluasi hasil kegiatan di tahun sebelumnya. Selain itu adanya permintaan dari penjual jamu gendong di dusun ini untuk diberikan pelatihan pemasaran dan cara penggunaan sosial media yang baik dan benar (Kurniawati et al., 2019). Selain akan dilakukan pelatihan di Desa Sentong, kami juga akan melakukan kegiatan pengabdian pada masyarakat ini di Kecamatan Dampit, Kabupaten Bantul yang merupakan desa penghasil jamu olahan rumahan obat tradisional.

METODE

Metode yang digunakan oleh tim pengabdian masyarakat KKN UNISMA untuk mengatasi permasalahan di atas dapat dilihat dalam tabel 1.

Tabel 1. Metode mengatasi permasalahan

Awal	Middle	Output
Penjualan jamu dan pengolahan jamu masih kurang bisa mengawetkan jamu serta pemasaran jamu kurang luas	<ul style="list-style-type: none"> • Pelatihan pembuatan produk yang higienis melalui sterilisasi. • Pelatihan penggunaan media social sebagai penjualan online • Branding dan atribut product supaya menarik 	<ul style="list-style-type: none"> • Pemahaman peserta dengan penerapan sehari-hari sebagai penjual jamu • Peserta mulai mengerti bagaimana menggunakan social media sebagai sarana penjualan online. • Produk mulai diminati masyarakat dilihat dari peningkatan penjualan

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelatihan diadakan pada dua lokasi yang berbeda yaitu balai pertemuan dusun Sentong, dan rumah bu Nia Dusun Sentong, Kec. Dampit, Kab. Malang. Acara pelatihan ini dihadiri oleh beberapa orang yang merupakan penjual jamu gendong di desa tersebut, yaitu:

1. Kantor dusun sentong, Pada sesi I diberikan edukasi dan pelatihan tentang pengawetan menggunakan bahan yang teruji BPOM dan bagaimana proses sterilisasi supaya menghambat pertumbuhan bakteri sesi II diberikan materi pelatihan tentang bagaimana mengoperasikan smartphone pemberian edukasi pengenalan sosial media, pelatihan atau praktek langsung pembuatan akun sosial media serta pengoperasiannya, pemberian edukasi bagaimana menjual serta menerbitkan dagangannya di dunia online. Dari hasil pelatihan peserta di arahkan untuk praktik langsung memposting produk mereka sendiri-sendiri kebanyakan dari peserta langsung bisa melakukannya dan yang mereka kurang paham langsung bertanya untuk memintasaran dan arahan.
2. Pelatihan berikutnya bertempat di rumah bu nia sebagai anggota PKH aktif ia sebagai perwakilan ibu-ibu penjual mewakili untuk di sebarakan ilmunya yang ia serap dala pelatihan kali ini. Pada pelatihan kali ini kelompok KKN 68 Universitas Islam Malang memberikan pelatihan saat pengolahan jamu mbak nia jadi pada proses pengemasan kita membawakan botol baru yang kelompok 68 belikan dari toko plastik sebelumnya mbak nia atau para penjual jamu menggunakan botol bekas pakai hal ini tentunya membuat bakteri bertumbuh. Setelah menyarankan menggunakan dan membawakan botol baru kelompok KKN memberikan pelatihan bagaimana mensterilisasi kemasan botol dan packing jamu. Setelah di beri arahan dan pelatihan hal ini di terapkan oleh para penjual jamu.
3. Setelah pelatihan sosial media dan sterilisasi pada hari berikutnya juga bertempat di mbak nia kelompok KKN melanjutkan program kerjanya dengan melakukan proses bagaimana jamu bisa tahan lama dan kelompok KKN mengambil langkah dengan menggunakannya bahan pengawet yang sudah teruji oleh BPOM dan tentunya dengan takaran yang di ajurkan. Kemudian di berikan pelatihan pengawetan dan arahan pengawetan kepada bu Nia sebagai perwakilan ibu-ibu penjual jamu Sentong.
4. Para penjual jamu di dusun Sentong sudah memahami sosial media dan e-commerse juga pengawetan maupun sterilisasi sekarang pada bagian branding dan peremajaan atribut product kemudian kegiatan ke 4 ini kita melakukan pelatihan bagaimana ilmu pemasaran yang tepat dan branding product.

Kelompok KKN membuat logo jamu semenarik mungkin dan slogan yang bersifat persuasif untuk meningkatkan daya jual jamu dan menarik perhatian konsumen dengan kalimat-kalimat yang mudah di pahami dan membuat selalu teringat. Selain itu kelompok KKN 68 juga memperbaiki atribut product berupa kemasan yang menarik supaya terlihat kekinian dan sesuai dengan pangsa yang di tuju tidak kalah dengan minuma kemasan yang lainya harapan sama menjadikan lebih praktis dan menarik konsumen. Setelah melakukan berbagai pelatihan Kelompok KKN Universitas Islam Malang melakukan kegiatan pemasaran dengan terjun langsung ke lapangan untuk memasarkan produk sekaligus mengenalkan situs dan alamat online usaha jamu tersebut dengan begitu di harapkan pembeli dapat mengetahui alamat website. Kelompok KKN melakukan strategi yaitu:

1. Menjual secara langsung di pasar pagi carfreeday pada hari minggu yang bertempat di jalan ijen Kota Malang, pada kali ini kelompok 68 berhasil menjual jamu dengan kemasan yang sudah tertera alamat online penjualan jamu tersebut selain itu juga membagikan brosur kepada orang-orang yang lewat dengan begitu banyak orang mengetahui situs dan alamat yang sudah tertera.
2. Menjual product dan membagikan brosur ke desa-desa tetangga seperti majang tengah, Aandanon, Jambanganm, Dsb.

3. Mempromosikan secara online dengan iklan oleh pemilik akun yang banyak pengikutnya (endorsement) dengan begitu pengikut pemilik akun akan mengetahui produk tersebut dan alamat.
4. Posting produk beserta khasiat di group-group media sosial seperti Facebook. Juga tidak lupa lampiran alamat online dan pemesanan online maupun pemesanan secara langsung di dusun Sentong.

Dari kegiatan ini diharapkan dapat membantu memecahkan masalah yang tengah dihadapi oleh penjual jamu bail di Dusun Sentong maupun Desa Rembun, Dampit dan juga dapat meningkatkan produktivitas jamu tersebut melalui banyaknya variasi produk jamu yang dijual dan kebersihan dari produk yang dijual dan kemasan yang menarik. Dengan demikian dapat menunjang program pemerintah untuk memanfaatkan sumber alam yang dipunyai bangsa menjadi sesuatu hal yang bermanfaat bagi masyarakat. Dari hasil kegiatan pelatihan masih perlu dilakukan pembinaan, pemantauan atau monitoring selanjutnya untuk mendampingi para penjual jamu tetap konsisten dengan membuat jamu yang benar dan higienis. Beberapa peserta pelatihan menginginkan untuk dilakukan pelatihan seperti ini secara rutin dengan materi yang berbeda-beda sehingga bisa menambah ilmu pengetahuan mereka. Kami berencana tahun depan akan melakukan pelatihan lagi dengan memberikan pengetahuan baru cara membuat.

KESIMPULAN

Telah dilakukan pelatihan penguasaan sosial media dan situs online untuk pemasaran jamu, pengarah sterilisasi, pengawetan produk jamu dan atribut product di Dusun Sentong, Desa Rembun, Kec. Dampit, Kab. Malang, dengan diwakikan beberapa penjual jamu di dusun tersebut dan akan di tindak lanjuti oleh anggota PKH dan saling berbagi ilmu yang di dapat kepada penjual jamu yang lainnya dan program ini akan di lakukan secara continue oleh para penjual jamu di dusun rembun.

UCAPAN TERIMA KASIH

Tim pengabdian masyarakat mengucapkan terima kasih kepada Ketua Lembaga Pengabdian Masyarakat Universitas Islam Malang dan semua warga desa Rembun dusun Sentong.

DAFTAR RUJUKAN

- Awaluddin, & Hendra. (2018). Fungsi Manajemen Dalam Pengadaan Infrastruktur Pertanian Masyarakat Di Desa Watatu Kecamatan Banawa Selatan Kabupaten Donggala. *Jurnal Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik Universitas Tadulako Indonesia*, 2(1), 1-12. <http://jurnal.untad.ac.id/jurnal/index.php/pub/article/view/10037>
- Indrawati, S., & Suyatno, S. (2017). Pemanfaatan Limbah Tempurung Kelapa Muda sebagai Alternatif Material Akustik. *Jurnal Fisika Dan Aplikasinya*, 13(3), 115-118. <https://doi.org/10.12962/j24604682.v13i3.2842>
- Kurniawati, E., Santoso, A., & Widowati, S. Y. (2019). Pelatihan Pemasaran Online Bagi Kelompok Usaha Bersama (KUB) "SRIKANDI". *Jurnal Inovasi Hasil Pengabdian Masyarakat (JIPEMAS)*, 2(2), 132-138. <https://doi.org/10.33474/jipemas.v2i2.2722>
- Muliasari, H., Ananto, A. D., & Andayani, Y. (2019). Inovasi Dan Peningkatan Mutu Produk Jamu Pada Perajin Jamu Gendong di Kota Mataram. *Prosiding PEPADU*, 1(September), 72-77. <http://jurnal.lppm.unram.ac.id/index.php/prosidingpepadu/article/view/12>
- Ningsih, I. Y. (2016). Studi Etnofarmasi Penggunaan Tumbuhan Obat Oleh Suku Tengger Di Kabupaten Lumajang Dan Malang, Jawa Timur. *PHARMACY: Jurnal Farmasi Indonesia*

- (*Pharmaceutical Journal of Indonesia*), 13(01), 10–20.
<http://jurnalnasional.ump.ac.id/index.php/PHARMACY/article/view/885>
- Purwaningsih, E. H. (2013). Jamu, Obat Tradisional Asli Indonesia: Pasang Surut Pemanfaatannya di Indonesia. *EJournal Kedokteran Indonesia*, 1(2), 85–89.
<https://doi.org/10.23886/ejki.1.2065.85-89>
- Sari, D. E. (2019). Sosialisasi dan Edukasi Literasi Keuangan Untuk Warga ‘Aisyiyah Kabupaten Sukoharjo Guna Mengurangi Perilaku Konsumtif Pada Remaja dan Anak-Anak. *Jurnal Inovasi Hasil Pengabdian Masyarakat (JIPEMAS)*, 2(2), 88–99.
<https://doi.org/10.33474/jipemas.v2i2.2694>
- Simanjuntak, L., & Rangkuti, N. M. (2018). Pemanfaatan Serat Serabut Kelapa Sebagai Dinding Akustik Partisi (Utilization of Coconut Fiber as a Fiber Acoustic Partition Wall). *JCEBT (Journal of Civil Engineering, Building and Transportation)*, 2(1), 12–19.
<https://doi.org/10.31289/jcebt.v2i1.1958>