

Pemberdayaan UP2K Tiga Jaya Kabupaten Lampung Barat Melalui Inovasi Minuman Jamu Kekinian dan Pemasarannya Secara E-Commerce

| Diterima: 10 November 2021 | Direview: 10 Desember 2021 | Disetujui: 15 Februari 2022 |

* Alfian Effendy¹, Abdul Karim², Anggit Khendio Utomo³, Rizky Kurniawan⁴, Dwi Kurniawan⁵, Dicky Setiawan⁶, Gita Anggraeni⁷, Nolly Amarthia Siregar⁸, Ni Wayan Indriyana Sari⁹, Mita Damayanti¹⁰, Ditha Mellynia Putri¹¹, Hefritiara Limerza¹², Aninda Selfiana¹³, Rani Wijayati¹⁴, Bima Nugroho¹⁵, Suharno Zen¹⁶

Program Studi Pendidikan Biologi Universitas Muhammadiyah Jl Ki Hajar Dewantara
No. 116 Kota Metro^{1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,11,12,13,14,15,16}

E-mail: alfianeffendy4@gmail.com

ABSTRAK

Pada masa pandemi virus Covid-19 saat ini membuka peluang bisnis baru di bidang budidaya jamu dan olahannya. Untuk mengubah persepsi jamu dari “minuman pahit dan kuno” menjadi “minuman sehat dan kekinian” maka konsep kekinian menggunakan tema *urban lifestyle* dan *local branding*. Segmentasi pasar yang dibidik tidak hanya kaum tua saja, namun kaum milenial juga diedukasi agar cinta budaya lokal. Sehingga tidak hanya tahu tentang jamu, tetapi juga mau minum jamu dengan penyajian yang lebih kekinian. Usaha Peningkatan Pendapatan Keluarga (UP2K) Desa Tiga Jaya, Kecamatan Sekincau, Kabupaten Lampung Barat berpotensi besar mengembangkan usaha jamu karena ketersediaan bahan baku yang melimpah. Namun produksi jamu masih menggunakan pola tradisional, belum ada inovasi kemasan produk, variasi rasa jamu, dan pemasaran secara e-commerce. Sehingga tim mahasiswa dalam program PHP2D berupaya mengembangkan produksi jamu yakni dengan memberikan alat/mesin pengaduk jamu semi modern agar produksi lebih cepat, mendesign kemasan jamu kekinian, menambahkan varian rasa jamu, dan membuat akun market place agar lebih dikenal oleh masyarakat luas. Setelah dilaksanakan kegiatan sosialisasi dan pelatihan pembuatan jamu kekinian maka dalam sekali produksi jamu UP2K dapat menghasilkan 50 pcs kotak dengan 5 varian rasa dan mendapatkan keuntungan sebesar 62,5% dari modal.

Kata kunci : jamu kekinian, PHP2D, UP2K

ABSTRACT

During the current Covid-19 virus pandemic, new business opportunities are opened in the field of herbal medicine cultivation and its preparations. To change the perception of herbal medicine from “bitter and ancient drinks” to “healthy and contemporary drinks”, the current concept uses the theme of *urban lifestyle* and *local branding*. The targeted market segmentation is not only the elderly, but millennials are also educated to love local culture. So not only know about herbal medicine, but also want to drink herbal medicine with a more contemporary presentation. Efforts to Increase Family Income (UP2K) Tiga Jaya Village, Sekincau District, West Lampung Regency have great potential to develop herbal medicine business due to the availability of abundant raw materials. However, herbal medicine production still uses traditional patterns, there is no innovation in product packaging, variations in herbal flavors, and e-commerce marketing. So that the student team in the PHP2D program seeks to develop herbal medicine production, namely by providing semi-modern herbal mixing tools/machines for faster production, designing contemporary herbal medicine packaging, adding herbal flavor variants, and creating market place accounts to be better known by the wider community. After the socialization and training activities for making modern herbal medicine, in one production of herbal medicine, UP2K can produce 50 pcs boxes with 5 flavor variants and get a profit of 62.5% of the capital.

Keywords: contemporary herbal medicine, PHP2D, UP2K

PENDAHULUAN

Jamu merupakan warisan budaya bangsa Indonesia, berupa ramuan bahan tumbuhan obat, sudah digunakan secara turun temurun yang terbukti aman dan mempunyai manfaat bagi kesehatan (Biofarmaka IPB, 2013). Khasiat jamu telah teruji oleh waktu, zaman dan sejarah, serta bukti empiris langsung pada manusia selama ratusan tahun (Wahyuningsih *et al.*, 2017). Pengembangan inovasi jamu dalam kemasan kekinian berawal dari ide pengembangan dan penggunaan produk non kimiawi yang saat ini lebih diminati masyarakat karena rendah efek samping dan sebagai bentuk ketahanan ekonomi masyarakat (Nuringsih, 2013). Terlebih pada masa Pandemi virus Corona atau Covid-19 saat ini, ternyata membuka peluang bisnis baru bagi para pelaku di bidang budidaya jamu dan olahannya. Produk-produk kesehatan selama pandemi ini bermunculan. Salah satunya adalah jamu yang dikemas secara kekinian. Untuk saat ini nasib jamu belum seberuntung kopi meskipun sudah dikonsumsi bertahun-tahun lalu. Popularitas jamu masih kalah dibandingkan dengan kopi. Minum jamu dikatakan telah ketinggalan jaman/kuno, padahal kopi juga kuno. Jika jamu rasanya pahit, maka kopi juga rasanya pahit tetapi mengapa orang senang minum kopi, bahkan minum kopi sebagai gaya hidup atau minuman untuk memulai aktifitas kegiatan sehari-hari.

Hal ini yang menjadi tantangan bagi tim pengusul untuk mengubah persepsi jamu dari “minuman pahit dan kuno” menjadi “minuman segar dan sehat”. Konsep kekiniannya menggunakan tema urban *lifestyle* dan *local branding*. Cara membuatnya sama seperti kopi yang di jual di kafe-kafe yaitu dengan penambahan cappuccino, cokelat, susu, gula arena atau teh hijau. Segmentasi pasar yang dibidik tidak hanya kaum tua saja, namun kaum milenial juga diedukasi agar cinta budaya lokal. Sehingga tidak hanya tahu tentang jamu, tetapi juga mau minum jamu dengan penyajian yang lebih kekinian seperti halnya penyajian kopi Starbucks.

Hasil survey dilakukan di Pekon Tiga Jaya, Kecamatan Sekincau Kabupaten Lampung Barat saat ini terdapat 1 Usaha Peningkatan Pendapatan Keluarga (UP2K), yaitu UP2K Tiga Jaya yang beranggotakan 10 ibu-ibu dengan berbagai profesi. Belum ada kelembagaan permanen dan anggota terdiri dari tetangga dan keluarga yang terdekat dalam satu pekon. Pekon Tiga Jaya berpotensi besar mengembangkan usaha jamu karena ketersediaan bahan baku yang melimpah. Namun produksi jamu masih menggunakan pola

tradisional, belum ada inovasi kemasan produk, variasi rasa jamu, dan pemasaran secara e-commerce. Potensi yang dimiliki jika dimaksimalkan dapat meningkatkan pendapatan ekonomi..

Berdasarkan beberapa permasalahan yang ada diatas, maka tim mahasiswa yang terdiri dari 15 orang dan 1 dosen pembimbing pada kegiatan PHP2D memberikan beberapa solusi yaitu pemberian bantuan peralatan semi otomatis mesin pengaduk ekstrak jamu yang dapat meningkatkan kapasitas dan kualitas produksi, inovasi varian rasa seperti penambahan bubuk cappucino, green tea, dan gula aren, mendesain kemasan produk agar lebih menarik dan memiliki konsep kekinian atau *urban style* serta membuat akun e-commerce sebagai media penjualan secara online dan bisa bertransaksi secara online. Diharapkan dengan media pemasaran secara e-commerce, jangkauan produk lebih luas dan menjangkau ke segala jenis usia.

Berdasarkan permasalahan yang dihadapi oleh Mitra, maka solusi dan target luaran yang diberikan adalah sebagai berikut :

a. Permasalahan alat/ proses produksi.

diberikan bantuan peralatan semi otomatis mesin pengaduk ekstrak jamu. Diharapkan dengan alat tersebut dapat meningkatkan kapasitas dan kualitas produksi, mempercepat proses produksi produk jamu.

b. Permasalahan inovasi varian rasa dan desain kemasan

Memberikan pelatihan pembuatan jamu dengan varian rasa seperti penambahan bubuk cappucino, green tea, dan gula aren. Mendesain kemasan produk agar lebih menarik dan memiliki konsep kekinian dalam bentuk serbuk kotak dan botol cair.

c. Permasalahan pemasaran

Membuat website *e-commerce* sebagai media pemasaran secara online sehingga bisa bertransaksi secara online dengan jangkauan produk lebih luas seperti shopee, ig, fb atau melalui pemasaran di toko herbal dan event pameran produk.

METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan yang dilakukan berdasarkan aspek masalah yang ditemukan, permasalahan prioritas, solusi yang ditawarkan dan luaran disajikan pada Tabel 1 di bawah ini :

Tabel 1. Metode pelaksanaan

ASPEK MASALAH	PERMASALAHAN PRIORITAS	SOLUSI YANG DITAWARKAN	LUARAN	METODE PELAKSANAAN
Bidang produksi	Peralatan produksi jamu masih menggunakan pola tradisional. Belum ada inovasi kemasan produk Dampaknya daya saing produk masih rendah dan kapasitas produksi terbatas.	Memberikan bantuan alat/mesin pengaduk jamu semi otomatis. Alat tersebut digunakan untuk mempercepat proses produksi.	Memiliki keterampilan dan Kemampuan melakukan proses produksi jamu	Pemberian bantuan mesin pengaduk jamu semi otomatis
Bidang inovasi varian rasa dan desain kemasan	Inovasi kemasan dan varian rasa produk belum ada. Dampaknya konsumen jenuh dengan kemasan yang biasa-biasa saja.	Memberikan pengetahuan inovasi kemasan dan varian rasa jamu kekinian	Mitra memiliki pengetahuan inovasi kemasan dan varian rasa jamu kekinian.	Pelatihan membuat inovasi kemasan, desain kemasan dan uji coba berbagai varian rasa jamu kekinian
Bidang pemasaran	Promosi, pemasaran produk masih tradisional. Mitra belum memiliki e-commerce untuk menjual produk secara online Dampaknya peminat/pembeli terbatas	Pembuatan aplikasi web pemasaran produk website e-commerce Akses internet dengan hand phone (HP).	Mitra memiliki web pemasaran produk website e-commerce dan mampu memasarkan hasil produksi sendiri baik secara offline dan online.	Pelatihan membuat web pemasaran produk website e-commerce dan mempromosikan produk secara online/media sosial.

HASIL, PEMBAHASAN, DAN DAMPAK

Kegiatan ini dilaksanakan di Pekon Tiga Jaya, Kecamatan Sekincau Kabupaten Lampung Barat yang diikuti oleh 15 mahasiswa, 1 dosen pendamping, Kepala desa dan 10

anggota UP2K. Rincian kegiatannya yaitu :

1. Kegiatan pada bulan Agustus
 - a. Koordinasi mengenai kegiatan PHP2D dengan kepala desa yaitu Bapak Peratin, dan dengan kepala UP2K yaitu Ibu Yuliana.
 - b. Pengumpulan alat dan bahan
 - c. Survey kelokasi perkebunan tanaman obat keluarga
 - d. Menganalisis bahan baku tanaman obat keluarga
 - e. Pemberian bantuan mesin pengaduk jamu semi otomatis dan alat pendukung lainnya
 - f. Membuat produk jamu sebanyak 5 varian
2. Kegiatan pada bulan September
 - a. Membuat desain kemasan
 - b. Pengemasan produk jamu yang telah dibuat
3. Kegiatan pada bulan Oktober
 - a. Koordinasi dengan kepala desa untuk melakukan kegiatan sosialisasi dan pelatihan pembuatan jamu kekinian
 - b. Sosialisasi pembuatan jamu kekinian
 - c. Pelatihan membuat inovasi berbagai varian rasa jamu dan pengemasannya
 - d. Membuat akun e-commerce dan mempromosikan produk.
4. Kegiatan pada bulan November
 - a. Pendampingan pemasaran produk secara e-commerce
 - b. Pemasaran melalui minimarket Universitas Muhammadiyah Metro (Mentari Mart) yang merupakan mitra pemasaran. Produk jamu kekinian juga dititipkan di beberapa tempat yaitu Toko Mitha dan Gita herbal.
 - c. Pemasaran dalam kegiatan Jumat Go-organik yang merupakan bazar kewirausahaan yang diadakan kampus setiap hari Jumat.
 - d. Ikut berpartisipasi dalam kegiatan seminar generasi emas 2045 dari direktur PT.PUMAKKAL Universitas Muhammadiyah Metro untuk memasarkan produk jamu JUTSU (Jamu Tiga Jaya Sekincau)
 - e. Mendapatkan endorsement dan dukungan dari Wali Kota Metro

Dampak perubahan yang dapat diamati yang terjadi di masyarakat/kelompok sasaran dengan kegiatan PHP2D seperti perubahan kemasan, perubahan sarana, perubahan

pendapatan, dan perubahan fasilitas. Berikut ini merupakan beberapa hasil perubahan yang dapat diamati:

1. Pendapatan ekonomi masyarakat

Biasanya jamu olahan masyarakat setempat hanya dikonsumsi sendiri dan atau diberikan untuk jamu ternak saja. Setelah adanya kegiatan PHP2D, jamu mulai memiliki nilai ekonomis yaitu dijual dengan cara dititipkan di toko-toko dan dijual secara online/e-commerce.

2. Perubahan peralatan yang digunakan

Mulanya proses pemasakan jamu masih menggunakan alat masak manual dan gas elpiji sebagai bahan bakarnya. Terkadang masih menggunakan kayu bakar jika gas sudah habis dan harga gas mahal. Proses pemasakan biasanya memakan waktu 1 hingga 1,5 jam karena menggunakan api kecil dan bahan yang dimasak 10-15 liter. Dengan adanya pemberian mesin pengaduk jamu semi otomatis, maka produksi jamu semakin banyak, lebih hemat waktu dan tenaga.

3. Kemasan pada produk dan varian rasa

Plastik kemasan yang digunakan masih simpel yaitu menggunakan plastik yang biasa dipakai untuk gula pasir, dan label yang ditempelkan di kemasan masih berupa kertas HVS dengan informasi produk secukupnya. Jenis jamu yang dikemas yaitu jamu jahe wangi, beras kencur dan kunir asam saja sehingga tidak bervariasi (monoton). Setelah kegiatan kemasan didesain dengan desain menarik kekinian, praktis. Sedangkan untuk varian rasanya ditambahi dengan green tea dan cappuccino.

4. Pemasaran produk

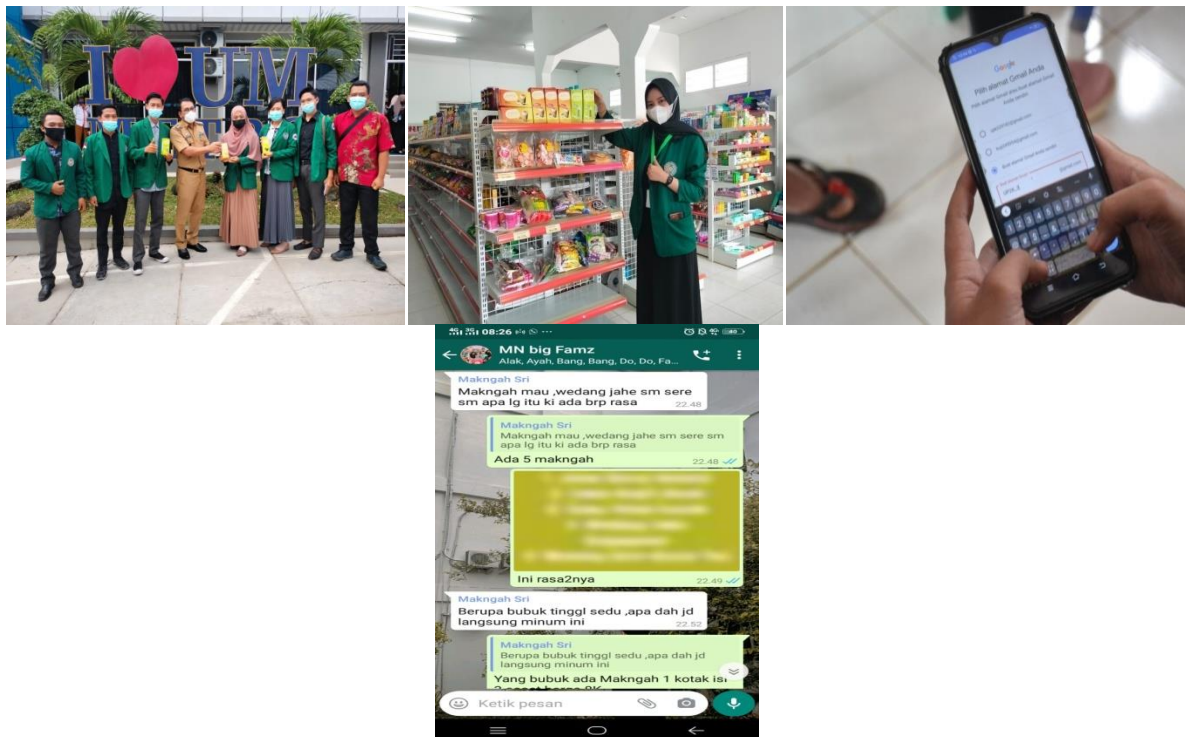
Pemasaran masih konvensional, belum ada sentuhan Teknologi IT atau e-Commerce menyebabkan produk yang dijual belum banyak dikenal oleh pembeli. Maka tim membantu masyarakat dalam pelatihan dan pendampingan pemasaran secara e-commerce melalui market place dan sosial media seperti facebook, instagram, dan whatsapp



Gambar 1. Pelaksanaan Kegiatan

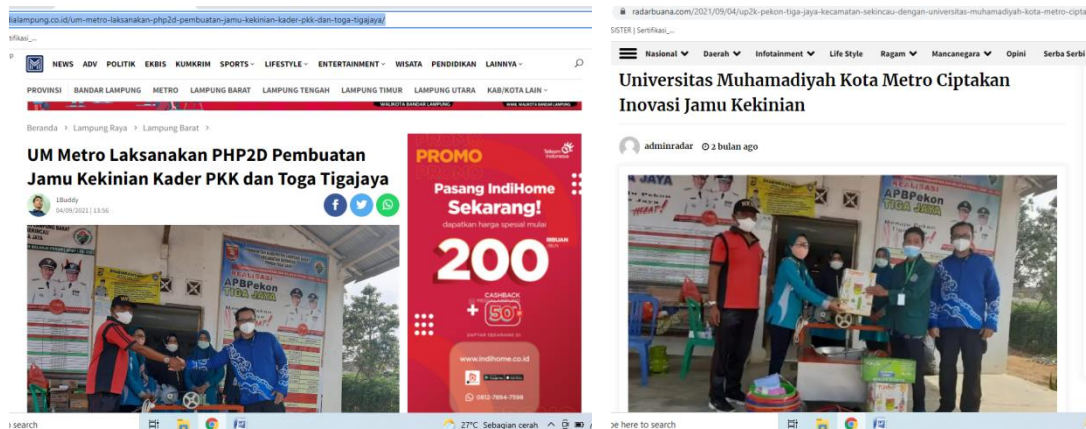


Gambar 2. Produk jamu kekinian dengan 5 varian rasa



Gambar 3. Foto dengan walikota Kota Metro dan Pemasaran secara e-commerce

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini juga telah dipublikasikan di 2 media massa online dengan alamat url: <https://medialampung.co.id/um-metro-laksanakan-php2d-pembuatan-jamu-kekinian-kader-pkk-dan-toga-tigajaya/> dan url : <https://radarbuana.com/2021/09/04/up2k-pekon-tiga-jaya-kecamatan-sekincau-dengan-universitas-muhamadiyah-kota-metro-ciptakan-inovasi-jamu-kekinian/>



Gambar 4. Dokumentasi Berita Online Kegiatan

Berdasarkan kegiatan yang telah dilakukan dapat disimpulkan bahwa terdapat perubahan dalam produksi, desain kemasan dan variasi rasa jamu kekinian serta pemasaran produk jamu melalui e-commerce. Terjadi peningkatan nilai jual produk dan keterampilan anggota UP2K Pekon Tiga Jaya Kecamatan Sekincau Kabupaten Lampung Barat. Produk telah diproduksi menggunakan alat/mesin otomatis, desain kemasan dalam bentuk serbuk dan cair yang dikemas di kotak dan botol, variasi rasanya ada 5 rasa dengan penambahan green tea dan cappuccino serta pelatihan dan pendampingan pemasaran produk melalui e-commerce.

UCAPAN TERIMAKASIH

Terimakasih diucapkan kepada Kemendikbudristek atas pendanaan hibah PHP2D dan segala pihak yang telah membantu demi terlaksananya kegiatan PHP2D ini.

DAFTAR PUSTAKA

Adminradar. 2021. [Up2k Pekon Tiga Jaya Kecamatan Sekincau Dengan Universitas Muhammadiyah Kota Metro Ciptakan Inovasi Jamu Kekinian](https://radarbuana.com/2021/09/04/up2k-pekon-tiga-jaya-kecamatan-sekincau-dengan-universitas-muhamadiyah-kota-metro-ciptakan-inovasi-jamu-kekinian/). Alamat Url : <https://radarbuana.com/2021/09/04/up2k-pekon-tiga-jaya-kecamatan-sekincau-dengan-universitas-muhamadiyah-kota-metro-ciptakan-inovasi-jamu-kekinian/>. Diakses tanggal 25 Oktober 2021.

- Biofarmaka IPB. 2013. Quality of Herbal Medicine Plants and Traditional Medicine. Alamat url : <http://biofarmaka.ipb.ac.id/brc-news/brc-article/587-quality-of-herbal-medicine-plants-and-traditional-medicine-2013>. Diakses tanggal 26 Oktober 2021.
- Buddy. 2021. UM Metro Laksanakan PHP2D Pembuatan Jamu Kekinian Kader PKK dan Toga Tigajaya. Alamat url : <https://medialampung.co.id/um-metro-laksanakan-php2d-pembuatan-jamu-kekinian-kader-pkk-dan-toga-tigajaya/>. Diakses tanggal 25 Oktober 2021.
- Wahyuningsih Safitri, Agnes Sri Harti, Rahajeng Putriningrum, Galih Priambodo. 2017. Peningkatan Mutu Produk Dan Pemberdayaan Mitra Perajin Jamu Gendong Melalui Program Ibm. Seminar Nasional Hasil Pengabdian Kepada Masyarakat (Snhpkm)-VII Lembaga Penelitian Dan Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas PGRI Semarang. ISBN: 978-602-0960-58-6
- Nuringsih, Kartika. 2013. *Pemberdayaan Usaha Mikro Berbasis Jamu Sebagai Bentuk Ketahanan Ekonomi Masyarakat*. In: Semnas Fekon: Optimisme Ekonomi Indonesia 2013, Antara Peluang dan Tantangan. Alamat url : <http://repository.ut.ac.id/5084/>. Diakses tanggal 26 Oktober 2021.