



Produksi Beras Kencur dan Kunyit Asam dalam Kemasan Botol Berlabel serta Penyuluhan Teknik Pemasaran via Marketplace pada Perhimpunan Pelajar Indonesia (PPI) Brunei Darussalam dan PKK

Maria Ulfa^{1*}, Sri Retno Dwi Ariani², Sri Yamtinah³, Mohammad Masykuri⁴, Ari Syahidul Shidiq⁵, Azizah Nur Prasetyawati⁶, Nadia Indri Safitri⁷ 

^{1,2,3,4,5,6,7}Program Studi Pendidikan Kimia, Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Universitas Sebelas Maret Surakarta, Indonesia

ARTICLE INFO

Article history:

Received June 12, 2024

Accepted August 12, 2024

Available online August 25, 2024

Kata Kunci :

PPI Brunei Darussalam, Pelajar, Mahasiswa Indonesia, PKK, Produksi, Jamu, Kewirausahaan

Keywords:

PPI Brunei Darussalam, Students, Indonesian Students, PKK, Production, Herbal Medicine, Entrepreneurship



This is an open access article under the [CC BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license.

Copyright ©2024 by Author. Published by Universitas Pendidikan Ganesha

ABSTRAK

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh terbatasnya pembekalan kewirausahaan, serta rendahnya keterampilan menghasilkan produk-produk yang berkualitas dan memiliki daya saing. Penelitian ini dilaksanakan dengan tujuan untuk meningkatkan keterampilan kewirausahaan melalui produksi dan pemasaran jamu. Penelitian ini merupakan penelitian tindakan melalui kegiatan P2M. Subjek yang terlibat dalam penelitian ini yaitu Anggota PPI Brunei Darussalam dan Anggota PKK RT 03 RW 19 Ngringo Karanganyar Indonesia. Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu wawancara. Kemudian data dianalisis secara deskriptif untuk mengetahui efektivitas pelatihan dan penyuluhan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Anggota PPI Brunei Darussalam dan ibu-ibu PKK Ngringo Surakarta mampu memproduksi jamu yang terdiri dari beras kencur, kunyit asam dengan peralatan modern, proses yang higienis dan dikemas dalam botol berlabel. Selain itu, Anggota PPI Brunei Darussalam dan ibu-ibu PKK Ngringo Surakarta memiliki pengetahuan tentang analisis kelayakan usaha dan pemasaran produk jamu melalui aplikasi di *market place*. Penelitian ini memberikan implikasi pada peningkatan keterampilan dan pemahaman peserta, baik di kalangan pelajar Indonesia di Brunei Darussalam maupun anggota PKK di Ngringo, Karanganyar, dalam memproduksi minuman tradisional beras kencur dan kunyit asam yang siap jual.

ABSTRACT

This research is motivated by the limited provision of entrepreneurship and the low skills in producing quality and competitive products. This research was conducted to improve entrepreneurial skills through the production and marketing of herbal medicine. This research is an action research through P2M activities. The subjects involved in this study were PPI Brunei Darussalam Members and PKK Members RT 03 RW 19 Ngringo Karanganyar Indonesia. The data collection method used in this study was interviews. Then, the data was analyzed descriptively to determine the effectiveness of training and counseling. The results showed that PPI Brunei Darussalam Members and PKK Ngringo Surakarta mothers could produce herbal medicine consisting of kencur rice and tamarind turmeric with modern equipment, hygienic processes, and packaged in labeled bottles. In addition, PPI Brunei Darussalam Members and PKK Ngringo Surakarta mothers know business feasibility analysis and marketing of herbal medicine products through applications in the marketplace. This research has implications for improving the skills and understanding of participants, both among Indonesian students in Brunei Darussalam and PKK members in Ngringo, Karanganyar, in producing traditional rice kencur and turmeric tamarind drinks that are ready for sale.

1. PENDAHULUAN

Hubungan diplomatik Indonesia-Brunei Darussalam dimulai pada 1 Januari 1984. Sejak saat itu, kerja sama bilateral kedua negara berjalan dengan sangat baik pada berbagai bidang dan tingkatan. Eratnya kerja sama di bidang politik telah menjadi landasan kuat bagi penguatan kerja sama di bidang lainnya

*Corresponding author

E-mail addresses: mariaulfa@staff.uns.ac.id (Maria Ulfa)

seperti ekonomi, perdagangan, serta ketenagakerjaan. Produk UMKM Indonesia yang mempunyai prospek di pasaran Brunei Darussalam antara lain building material, perabot rumah tangga, handycraft, kertas/ATK, tekstil/garmen, komponen otomotif, sepatu, beras, susu & krim, tepung gandum & tepung halus, tembakau berproses, gula & madu, makanan & binatang hidup, minuman & tembakau, minyak & lemak binatang dan sayur-sayuran. Namun belum ada pihak khusus yang menangani hal ini terutama produksi produk UMKM Indonesia secara langsung di Brunei Darussalam (Lestari et al., 2019; Syahrudin et al., 2021).

Hambatan masuknya produk Indonesia ke Brunei antara lain karena belum adanya jejaring dan fasilitas dalam bentuk persetujuan perdagangan (trade agreement) termasuk pembahasan mengenai import regulations, belum adanya angkutan laut langsung antara kedua negara sehingga produk-produk Indonesia yang masuk melalui negara ketiga seperti Singapura dan Brunei Darussalam serta belum terdapat semacam consortium trade relations (Halim et al., 2022; Sari et al., 2024). Untuk mengatasi masalah ini diperlukan pihak khusus yang pihak Indonesia yang berpera atif untuk memproduksi produk Indonesia untuk ditawarkan di sana. Salah satu pihak yang berpotensi dalam memasarkan produk Indonesia adalah PPI Brunei. PPI Brunei berpotensi besar untuk meningkatkan pemasukan dan devisa negara dengan cara meningkatkan kompetensi diri anggota dibidang kewirausahaan sehingga para pelajar dan mahasiswa yang tergabung didalamnya memiliki kemandirian finansial diluar jam belajar (Santoso, 2020; Setiawan et al., 2022).

Salah satu kegiatan unggulan PPI Brunei Darussalam adalah pembekalan kewirausahaan para Pelajar dan Mahasiswa yang belajar di Brunei agar mampu membuka lapangan kerja mandiri dan meningkatkan kesejahteraan pelajar dan mahasiswa selama di Brunei Darussalam dan setelah pulang ke Indonesia serta meningkatkan pendapatan negara melalui devisa yang dihasilkan. Salah satu produk unik dalam P2M ini adalah jamu. Jamu merupakan salah satu keunggulan lokal Indonesia telah memiliki potensi besar di pasar domestik bahkan luar negeri (Kusmita et al., 2024; Yusransyah et al., 2023). Apalagi mengingat selama pandemi Covid-19 ini telah menggeser perilaku dan pola konsumsi masyarakat dunia ke arah yang semakin sadar kesehatan. Beberapa pihak misalnya akademisi dari UNS dala Tim P2M ini menunjukkan komitmennya untuk mendukung jamu yang terbuat dari rempah-rempah asli Indonesia ini diproduksi secara masif dan bisa dirasakan manfaatnya secara global (Kusumo et al., 2020; Sofiatunnufus et al., 2022). Usaha jamu di Brunei Darussalam memiliki potensi yang cukup potensial dikembangkan karena jumlah pelajar dan mahasiswa yang besar yang memiliki kecenderungan mengkonsumsi minuman slaah satunya minimal herbal. Selain itu serta jumlah penduduk Brunei Darussalam yang cukup besar mencapai 450.000 jiwa memiliki kecederungan menyukai dan mengkonsumsi minimal herbal khas Asia seperti jamu dan lainnya untuk tujuan Kesehatan dan kecantikan (Adiyasa & Meiyanti, 2021; Kurniawan et al., 2021).

Adapun permasalahan yang dialami oleh mitra baik oleh PPI Brunei Darussalam dan PKK Ngringo sebagai calon mitra produksi jamu dalam P2M ini adalah sebagai berikut: 1) belum mengenal roses produksi jamu. Salah satu contoh adalah pemanfaatan lumpang dan alu untuk menumbuk bahan empon-empon agar hancur dan siap diambil sarinya. Ketiadaan pengetahuan tentang proses sederhana untuk produksi jamu dengan memakai alat tradisional dengan proses kerja lebih lama, memerlukan tenaga ekstra, kurang higienis dan kuantitas produk yang terbatas sehingga perlu diganti dengan proses yang lebih efektif, 2) PPI Brunei Darussalam belum sepenuhnya mengetahui tata cara produksi jamu yang higienis, 3) PPI Brunei Darussalam belum mengenal tata cara penyajian produk jamu selama ini masih dalam bentuk cair yang dituang pada gelas atau dibungkus kantong plastik, sehingga pemasaran produk jamu masih terbatas saat konsumen datang ke rumah, tempat pameran atau memesan, 4) PPI Brunei Darussalam belum mengenal tata cara mengetahui analisis kelayakan usaha dari produksi jamu yang telah dihasilkan, 5) PPI Brunei Darussalam belum mengenal tata cara pemasaran produk jamu gend ng melalui aplikasi *online* (Fitriani et al., 2024; Safitri, 2024).

Adapun solusi yang ditawarkan adalah, Tim Pengaduan Kepada Masyarakat akan mengadakan: 1) Melakukan serah terima dan introduksi Teknologi Tepat Guna berupa alat blender, desain label dan kemasan botol, 2) Melaksanakan pelatihan dan pendampingan teknik produksi jamu kunyit asam dan beras kencur dan wedang longkrah yang higie nis, 3) Melaksanakan pelatihan dan pendampingan desain label jamu kunyit asam dan beras kencur dan wedang longkrah, 5) Melaksanakan pelatihan dan pendampingan pengemasan 9 jamu ke dalam botol dan pemasangan label, 6) Melakukan pelatihan dan pendampingan perhitungan analisis kelayakan usaha jamu , 7) Melakukan penyuluhan tata cara pemasaran *online* melalui aplikasi *GoFood* (Halim et al., 2022; S. et al., 2019; Sulastriningsih et al., 2023).

Penelitian ini didukung oleh penelitian relevan sebelumnya yang menggunakan aplikasi E-commerce dalam mendukung pemasaran produk. Penelitian tersebut menyatakan bahwa aplikasi E-commerce dapat menjadi alternatif solusi untuk memasarkan produk dan meningkatkan usaha guna menjangkau pemasaran dan konsumen yang lebih luas lagi (Putra et al., 2020; Santoso, 2020). Selain itu, juga didukung oleh penelitian terkait pelatihan kewirausahaan yang menyatakan bahwa keterampilan

produksi yang disertai dengan teknik pemasaran digital mampu meningkatkan pendapatan secara signifikan (Ariani et al., 2023; Fatma & Ruzikna, 2024). Serta didukung oleh penelitian yang menyatakan bahwa pelatihan dan pendampingan dalam produksi dan pemasaran dapat meningkatkan kualitas produk dan daya saing di pasar (Adiyasa & Meiyanti, 2021; Sulastriningsih et al., 2023). Nilai kebaruan dari penelitian ini terletak pada pendekatan yang menggabungkan keterampilan teknis dengan strategi pemasaran modern, yang belum banyak diterapkan dalam pelatihan serupa.

Penelitian ini dilaksanakan dengan tujuan untuk meningkatkan keterampilan kewirausahaan melalui produksi dan pemasaran jamu. Melalui penelitian ini diharapkan dapat memanfaatkan keterampilan baru yang mereka peroleh untuk meningkatkan taraf hidup mereka dan komunitas di sekitar mereka. Dengan keberhasilan pelatihan ini, diharapkan juga tercipta peningkatan kesadaran akan pentingnya integrasi antara keterampilan produksi dan pemasaran digital, yang pada akhirnya dapat mendorong pertumbuhan ekonomi lokal secara berkelanjutan.

2. METODE

Penelitian ini merupakan penelitian tindakan melalui kegiatan P2M. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan mulai pada juni 2024 sampai desember 2024. Kegiatan yang akan dilaksanakan meliputi: 1) melakukan serah terima dan introduksi teknologi tepat guna berupa alat blender, desain label dan kemasan botol, 2) melaksanakan pelatihan dan pendampingan teknik produksi jamu kunyit asam dan beras kencur dan wedang longkrah yang higienis, 3) melaksanakan pelatihan dan pendampingan desain label jamu kunyit asam dan beras kencur dan wedang longkrah, 4) melaksanakan pelatihan dan pendampingan pengemasan jamu ke dalam botol berlabel, 5) melakukan pelatihan dan pendampingan perhitungan analisis kelayakan usaha jamu, 6) melakukan penyuluhan tata cara pemasaran *online* melalui aplikasi *GoFood*.

Subjek yang terlibat dalam penelitian ini yaitu anggota PPI Brunei Darussalam dan anggota PKK RT 03 RW 19 Ngringo Karanganyar Indonesia. Metode yang digunakan dalam penelitian ini yaitu wawancara. Setelah kegiatan dilaksanakan, maka perlu dilaksanakan evaluasi keberhasilan program. Evaluasi akan dilaksanakan dengan teknik wawancara terhadap PPI Brunei Darussalam dan PKK Ngringo. Selama 3 bulan setelah pelaksanaan program masih diperlukan pendampingan guna keberlanjutan kegiatan.

Data yang diperoleh selanjutnya dianalisis secara deskriptif untuk mengetahui efektivitas pelatihan dan penyuluhan. Indikator apakah program pengabdian kepada masyarakat ini berhasil apabila setelah kegiatan selesai: (1) PPI Brunei Darussalam dan PKK Ngringo dapat menerapkan transfer teknologi tepat guna berupa pemakaian alat modern berupa blender pada produksi jamu, (2) PPI Brunei Darussalam dan PKK Ngringo dapat menerapkan transfer teknologi tepat guna berupa pengemasan jamu pada botol berlabel, (3) PPI Brunei Darussalam dan PKK Ngringo dapat memproduksi jamu secara higienis, (4) terjadi peningkatan kualitas dan kuantitas produksi dan pemasaran produk jamu pada PPI Brunei Darussalam dan PKK Ngringo yang selanjutnya berdampak pada peningkatan pendapatan PPI Brunei Darussalam dan PKK Ngringo memiliki pengetahuan terkait perhitungan analisis kelayakan usaha dan tata cara pemasaran produk jamu secara *online* melalui aplikasi *GoFood*.

3. HASIL AND PEMBAHASAN

Hasil

Pada bulan April telah dilaksanakan kegiatan Pengabdian Masyarakat Tahap I dengan sub-sub kegiatan sebagai berikut: 1) melakukan serah terima dan introduksi teknologi tepat guna berupa alat *blender*, desain label dan kemasan botol, 2) melaksanakan pelatihan dan pendampingan teknik produksi jamu kunyit asam dan beras kencur yang higienis, 3) melaksanakan pelatihan dan pendampingan desain label jamu kunyit asam dan jamu beras kencur, 4) melaksanakan pelatihan dan pendampingan pengemasan jamu ke dalam botol berlabel, 5) melakukan pelatihan dan pendampingan perhitungan analisis kelayakan usaha jamu, 6) melakukan penyuluhan tata cara pemasaran *online* melalui aplikasi *GoFood*. Semua kegiatan tersebut berjalan dengan lancar, Anggota PPI Brunei Darussalam dan Anggota PKK RT 03 RW 19 Ngringo Karanganyar Indonesia antusias dalam mengikuti kegiatan pelatihan dan pendampingan. Pelaksanaan serah terima dan introduksi teknologi tepat guna berupa alat *blender*, desain label dan kemasan botol serta kegiatan pelatihan pemanfaatan teknologi tepat guna pada proses produksi jamu dapat dilihat pada [Gambar 1](#).



Gambar 1. Kegiatan A. Persiapan Pelatihan Produksi Beras Kencur dan Kunyit Asam Serta B. Serah Terima Teknologi Tepat Guna Kepada Anggota PPI Brunei Darussalam

Selanjutnya dilaksanakan kegiatan pelatihan dan pendampingan teknik produksi jamu yaitu: jamu kunyit asam dan jamu beras kencur secara higienis. Tahap pertama kegiatan ini diawali dengan Tim P2M UNS memberikan penyuluhan (teori) tentang definisi, alat, bahan, prosedur kerja dan khasiat jamu kunyit asam dan beras kencur. Tahap berikutnya dilaksanakan kegiatan pendampingan teknik produksi jamu kunyit asam dan jamu beras kencur secara higienis. Dari hasil pelatihan ini diharapkan Anggota PPI Brunei Darussalam dan Anggota PKK RT 03 RW 19 Ngringo Karanganyar Indonesia dapat memproduksi jamu yang memenuhi syarat higienis, bebas bahan kimia, berkhasiat dan aman bagi kesehatan. Bahan-bahan yang diperlukan untuk membuat jamu kunyit asam dan beras dapat dilihat pada [Gambar 2](#).



(a)



(b)



(c)



(d)



(e)



(f)

Gambar 2. Bahan-Bahan Pelatihan (a-b) Rempah Jamu Kunyit dan Beras Kencur, (c-d).Desain Label dan (e-f) Produk Pengabdian

Selanjutnya dilaksanakan kegiatan pelatihan dan pendampingan desain label. Berdasarkan peraturan perundang-undangan yang berlaku, beberapa informasi yang harus ada pada label antara lain: lambang dari jamu, nama produk, nomor kode produksi, nama dan alamat pelaku usaha, nomor pendaftaran, komposisi bahan, berat bersih, tanggal kadaluarsa, aturan pemakaian, tanggal pembuatan, khasiat dan kegunaan, efek samping, dosis pemakaian, informasi bahan tertentu (bila ada), kandungan alkohol (bila ada) dan kontra indikasi (bila ada). Label dapat didesain dan dicetak sendiri ke tempat fotocopy atau bila menginginkan hasil terbaik bisa didesain dan digandakan di percetakan, bisa di cetak secara digital printing atau offset printing. Untuk mencetak label stiker, secara offset printing merupakan pilihan yang terbaik. Desain label yang dihasilkan untuk produk jamu kunyit asam dan beras kencur dapat dilihat pada [Gambar 2.c-d](#).

Tahap berikutnya, dilaksanakan kegiatan pelatihan dan pendampingan teknik pengemasan jamu ke dalam botol dan pemasangan label, yang dapat dilihat pada [Gambar 3](#) di bawah ini. Dengan adanya kegiatan pelatihan produksi jamu secara higienis serta pengemasan jamu ke dalam botol berlabel diharapkan dapat menghasilkan produk yang lebih berkualitas, lebih bersih dan higienis dan lebih menarik perhatian konsumen yang selanjutnya diharapkan dapat meningkatkan penjualan jamu. Dengan adanya pengemasan dalam botol berlabel membuat anggota PPI Brunei Darussalam dan anggota PKK RT 03 RW 19 Ngringo Karanganyar Indonesia menjadi sering mengikuti kegiatan pameran produk-produk jamu dan memenuhi permintaan pesanan dari individu rumah-rumah maupun kantor-kantor. Adapun kegiatan pelatihan skala terbatas dan skala luas hingga penutupan pada proses produksi jamu kunyit dan beras kencur di PPI Brunei dapat dilihat pada [Gambar 3](#).



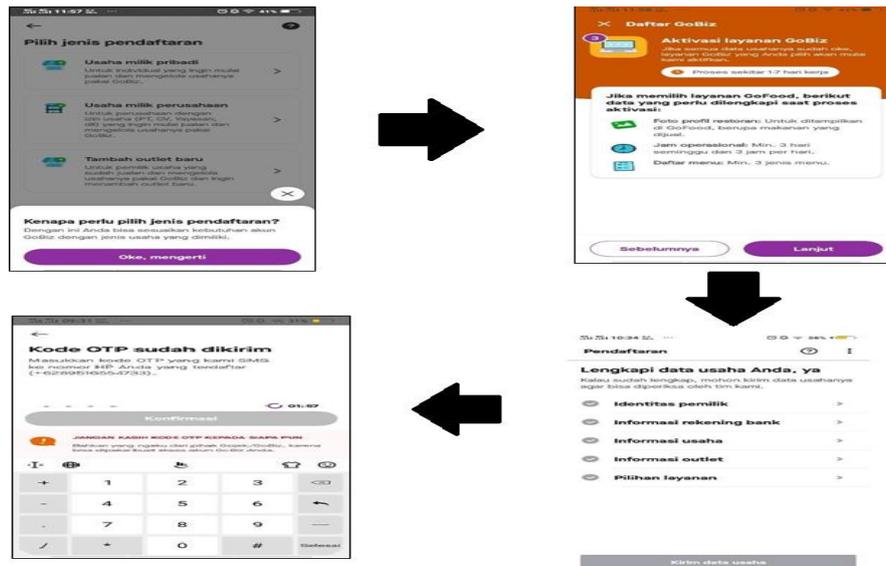
Gambar 3. Kegiatan Pelatihan Skala Terbatas dan Skala Luas Hingga Penutupan P pada Proses Produksi Jamu Kunyit dan Beras Kencur Di PPI Brunei

Pemasaran *online* melalui aplikasi E-commerce harus dilengkapi analisis kelayakan usaha yang bertujuan untuk menentukan apakah usaha yang kita jalankan dapat memberikan hasil yang lebih besar dibandingkan dengan permodalan yang dikeluarkan. Kelayakan sebuah usaha berarti bahwa usaha yang kita jalankan dapat memberikan keuntungan, baik secara finansial maupun non finansial, sesuai dengan tujuan kita. Layak berarti dapat menghasilkan laba yang tidak hanya bagi perusahaan dan pengusaha yang memiliki, tetapi juga bagi pemerintah, kreditor, investor, serta masyarakat luas (Arnold et al., 2020). Adapun hasil perhitungan analisis kelayakan usaha jamu kunyit asam dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Perhitungan Analisis Kelayakan Usaha Jamu Kunyit Asam

No	Bahan	Jumlah	Unit	Harga Satuan	Harga (Rp)	No	Bahan	Jumlah	Unit	Harga Satuan	Harga (Rp)
Biaya tetap						15	Label	200	buah	500	100000
1	Rimpang Kencur	2	Kg	38000	76000	16	Pisau	3	Buah	10000	30000
2	Rimpang Jahe	1	Kg	26000	26000	17	tampah	1	buah	18000	18000
3	Rimpang Kunyit	2	Kg	20000	40000	18	Saringan	2	buah	25000	50000
4	Asem Kawak	0.6	Kg	21000	12600	19	Baskom	1	buah	25000	25000
5	Beras Putih	2.5	Kg	17000	42500	20	Panci Stainless	1	buah	200000	200000
6	Gula Jawa	2.4	Kg	30000	72000	21	Irus Satinless	1	buah	15000	15000
7	Gula Pasir	2.4	Kg	25000	60000	22	Chopper	1	buah	1500000	1500000
8	Jeruk peras	0.5	Kg	17000	8500	23	Tabung gas	1		250000	250000
9	Daun jeruk	250	Gram	25000	25000	Biaya tidak tetap					1938000
10	Kayu manis	125	Gram	37000	37000	24	Listrik	1	1	50000	50000
11	Blimbing wuluh	125	Gram	14000	14000	25	gas	2	1	20000	40000
12	Garam	0.5	Kg	16000	8000	26	internet	1	1	50000	50000
13	Air	10	liter	5000	50000	27	biaya perbaikan	1	1	44800	44800
14	Botol plastik 600 ml	100	buah	1500	150000	28	Gaji 1 hari	2	1	50000	100000
Biaya tetap					621600	Biaya Penujang					284800
						Total Biaya Produksi					4000000
						Kuntungan 40%					1600000
						Harga jual 600 ml					28000

Selanjutnya, Tim P2M memberikan penyuluhan tentang tata cara pemasaran *online* melalui aplikasi *E-commerce GoFood* terhadap anggota PPI Brunei Darussalam dan anggota PKK RT 03 RW 19 Ngringo Karanganyar Indonesia. *GoFood* merupakan layanan pengantaran makanan atau *food delivery*. Melalui handphone dan membuka aplikasi *GoFood* yang ada pada aplikasi *GoJek*, konsumen dapat memesan minuman atau makanan dari pengusaha kuliner yang sebelumnya telah bekerja sama dengan *GoJek*. Makanan atau minuman yang telah dipesan oleh konsumen akan diambil dan diantar oleh *GoJek* ke alamat konsumen. Adapun materi penyuluhan masuk pengabdian program tahap II yang meliputi tata cara pendaftaran di *GoFood* dengan aplikasi *GoBiz* dapat disajikan pada Gambar 4.



Gambar 4. Tata Cara Pendaftaran di GoFood dengan Aplikasi GoBiz

Adapun perbandingan kondisi sebelum dan sesudah dilaksanakannya pengabdian dapat disajikan pada Tabel 2.

Tabel 2. Keadaan Sebelum dan Setelah Pelaksanaan Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat Tahun 2024.

No	Kondisi Anggota PPI Brunei Darussalam dan Anggota PKK RT 03 RW 19 Ngringo Karanganyar Indonesia Sebelum Kegiatan P2M	Kondisi Anggota PPI Brunei Darussalam dan Anggota PKK RT 03 RW 19 Ngringo Karanganyar Indonesia Setelah Kegiatan P2M
1	Anggota PPI Brunei Darussalam dan Anggota PKK RT 03 RW 19 Ngringo Karanganyar Indonesia belum pernah mengetahui bagaimana cara pembuatan jamu kunyit asam dan juga beras kencur	Anggota PPI Brunei Darussalam dan Anggota PKK RT 03 RW 19 Ngringo Karanganyar belum memiliki pengetahuan atau pengalaman dalam membuat jamu kunyit asam dan beras kencur. Dan dapat menjadikan produksi jamu sebagai ide usaha yang potensial.
2	Anggota PPI Brunei Darussalam dan Anggota PKK RT 03 RW 19 Ngringo Karanganyar Indonesia belum mengetahui bagaimana cara memproduksi jamu secara higienis	Anggota PPI Brunei Darussalam dan Anggota PKK RT 03 RW 19 Ngringo Karanganyar Indonesia dapat mengetahui bagaimana cara memproduksi jamu secara higienis
3	Anggota PPI Brunei Darussalam dan Anggota PKK RT 03 RW 19 Ngringo Karanganyar Indonesia tidak mengetahui bagaimana cara mendesain label produk jamu kunyit asam dan beras kencur	Anggota PPI Brunei Darussalam dan Anggota PKK RT 03 RW 19 Ngringo Karanganyar Indonesia sudah mengetahui bagaimana cara membuat desain label produk jamu kunyit asam dan beras kencur
4	Anggota PPI Brunei Darussalam dan Anggota PKK RT 03 RW 19 Ngringo Karanganyar Indonesia belum menegtahui bagaimana cara mengemas produk jamu kunyit asam dan beras kencur ke dalam botol berlabel.	Anggota PPI Brunei Darussalam dan Anggota PKK RT 03 RW 19 Ngringo Karanganyar Indonesia dapat menegtahui bagaimana cara mengemas produk jamu kunyit asam dan beras kencur ke dalam botol berlabel, sehingga produk jamu Anggota PPI Brunei Darussalam dan Anggota PKK RT 03 RW 19 Ngringo Karanganyar Indonesia terlihat lebih berkelas, elegan dan menarik perhatian konsumen. Setelah dilaksanakan pelatihan, Anggota PPI Brunei Darussalam dan Anggota PKK RT 03 RW 19 Ngringo Karanganyar Indonesia dapat menjadikan ide usaha yang potensial.

No	Kondisi Anggota PPI Brunei Darussalam dan Anggota PKK RT 03 RW 19 Ngringo Karanganyar Indonesia Sebelum Kegiatan P2M	Kondisi Anggota PPI Brunei Darussalam dan Anggota PKK RT 03 RW 19 Ngringo Karanganyar Indonesia Setelah Kegiatan P2M
5	Anggota PPI Brunei Darussalam dan Anggota PKK RT 03 RW 19 Ngringo Karanganyar Indonesia belum memiliki pengetahuan tentang teknik perhitungan analisis kelayakan usaha jamu .	Anggota PPI Brunei Darussalam dan Anggota PKK RT 03 RW 19 Ngringo Karanganyar Indonesia telah memiliki pengetahuan tentang teknik perhitungan analisis kelayakan usaha jamu , sehingga Anggota PPI Brunei Darussalam dan Anggota PKK RT 03 RW 19 Ngringo Karanganyar Indonesia dapat memprediksikan rugi laba pada setiap produksinya
6	Anggota PPI Brunei Darussalam dan Anggota PKK RT 03 RW 19 Ngringo Karanganyar Indonesia belum memiliki pengetahuan tentang tata cara pemasaran <i>online</i> melalui aplikasi <i>GoFood</i> ,	Anggota PPI Brunei Darussalam dan Anggota PKK RT 03 RW 19 Ngringo Karanganyar Indonesia telah memiliki pengetahuan tentang tata cara pemasaran <i>online</i> melalui aplikasi <i>GoFood</i> , Pengguna jasa aplikasi <i>GoFood</i> lebih banyak terkonsentrasi di kota-kota, sehingga untuk ke depannya Anggota PPI Brunei Darussalam dan Anggota PKK RT 03 RW 19 Ngringo Karanganyar Indonesia ingin membuka usaha, produk jamu dalam botol berlabel dapat dipasarkan melalui aplikasi <i>GoFood</i> .

Berdasarkan Tabel 2, didapatkan gambaran umum bahwa secara keseluruhan pelatihan produksi jamu kunyit asam dan beras kencur dai tim pengabdian UNS kepada PPI Brunei telah berlangsung dengan baik. Animo peserta sangat tinggi terlihat dari jumlah peserta *online* sebanyak 130 orang dan offline sekitar 40 orang di 2 tempat sekaligus yaitu Brunei Darusaalam dan Karanganyar Indonesia. Peserta mendapatkan pengalaman dalam produksi jamu, pembuatan desain label dan pemasaran secara *online*.

Pembahasan

Setelah kegiatan-kegiatan pelatihan, dilaksanakan kegiatan Tahap III yaitu evaluasi keberhasilan program. Evaluasi yang dilaksanakan dengan teknik wawancara terhadap anggota PPI Brunei Darussalam dan Anggota PKK RT 03 RW 19 Ngringo Karanganyar Indonesia memperoleh beberapa point yang meliputi Anggota PPI Brunei Darussalam dan Anggota PKK RT 03 RW 19 Ngringo Karanganyar Indonesia mengucapkan terima kasih atas hibah dan pengenalan teknologi tepat guna berupa alat *blender*, desain label, dan kemasan botol. UKM berharap untuk terus dijadikan mitra untuk pembinaan di masa depan, karena pengenalan teknologi tepat guna ini sangat membantu meningkatkan kualitas dan kuantitas produk mereka. Melalui pelaksanaan pelatihan dan pendampingan teknik produksi jamu kunyit asam dan beras kencur dengan menggunakan peralatan modern dan proses yang higienis dapat meningkatkan kualitas dan kuantitas produk mereka (Aisyah et al., 2022; Arnold et al., 2020). Para peserta merasa puas dengan pelatihan dan pendampingan dalam desain label produk jamu kunyit asam dan beras kencur, yang dilanjutkan dengan pelatihan pengemasan jamu dalam botol berlabel. Produk jamu UKM mereka kini terlihat lebih berkelas, elegan, dan menarik perhatian konsumen. Selain itu, melalui transfer ilmu tentang perhitungan analisis kelayakan usaha jamu, mereka dapat memprediksi rugi laba pada setiap produksinya (Fuadillah et al., 2021; Preasetianto et al., 2021). Anggota PPI Brunei Darussalam dan Anggota PKK RT 03 RW 19 Ngringo Karanganyar Indonesia berterima kasih atas penyuluhan tentang cara pemasaran *online* melalui aplikasi *GoFood*. Penyuluhan ini membuat mereka tertarik untuk memasarkan produk melalui *GoFood*. Meskipun sudah mengetahui cara pendaftaran *GoFood*, mereka belum mendaftar karena lokasi mereka di daerah Nguter Sukoharjo (sekitar 45 km dari kota Solo). Seluruh rangkaian tatacara produksi jamu kunyit dan beras kencur telah diunggah oleh tim pengabdian dalam link berikut ini <https://youtu.be/GgWD8Eg5090?si=Kjuc6M2veS8nK4Es>, dan <https://youtu.be/4EHpMILNoyY?si=1-WnTp5I66thYAbq>

Pelatihan yang diberikan kepada anggota Perhimpunan Pelajar Indonesia (PPI) Brunei Darussalam dan ibu-ibu PKK Ngringo Surakarta telah menghasilkan kemajuan yang besar dalam keterampilan membuat jamu tradisional. Saat ini, mereka dapat membuat beras kencur dan kunyit asam dengan menggunakan peralatan modern dan menjalankan proses yang higienis, yang sebelumnya mungkin belum sepenuhnya mereka menguasainya (Azahra & Hadita, 2023; Putra et al., 2020). Produk jamu ini bukan hanya dibuat dengan kualitas yang lebih tinggi, tetapi juga dikemas secara profesional dalam botol yang berlabel,

sehingga meningkatkan nilai dan menarik minat bagi konsumen. Meningkatkan keterampilan teknis adalah langkah krusial untuk memastikan bahwa produk yang dihasilkan memenuhi standar kualitas dan keamanan, serta meningkatkan daya saing mereka di pasar yang semakin kompetitif (Agnihotri, 2020; Alwan & Alshurideh, 2022).

Untuk mendukung pemasaran *online* melalui aplikasi *E-commerce GoFood*, diberikan juga pelatihan tentang teknik memotret produk yang baik agar menghasilkan visualisasi produk yang menarik dan layak diunggah di media. Jual beli makanan dan minuman secara *online* membuat pembeli tidak dapat melihat langsung produk yang dijual, sehingga teknik visualisasi fotografi untuk produk makanan dan minuman menjadi sangat penting sebagai media penghubung antara konsumen dan produsen. Dalam aplikasi *GoFood*, informasi yang ditampilkan mencakup nama menu, jarak toko dengan konsumen, foto menu makanan atau minuman, dan waktu pengantaran (Addo et al., 2021; Halim et al., 2022). Foto produk makanan tersebut merupakan salah satu bentuk komunikasi visual dalam mempromosikan produk yang dijual kepada publik. Menurut aplikasi *GoBiz*, sekitar 80% pembelian di *GoFood* dipengaruhi oleh tampilan foto produk makanan atau minuman yang ada di aplikasi (Nabila & Negoro, 2023; Setiawan et al., 2022). Unsur estetika dalam visualisasi produk makanan dan minuman sangat penting untuk ditonjolkan, dan ini memerlukan teknik khusus dalam fotografi. Foto makanan dan minuman harus diunggah dalam bentuk visual yang berkualitas dan menarik. Kualitas foto juga tergantung pada jenis kamera dan teknik pengambilan gambar. Beragamnya produk makanan dan minuman yang dipromosikan melalui foto akan menghasilkan representasi yang beragam pula bagi konsumen (Aswin et al., 2023; Fuadillah et al., 2021).

Di samping meningkatkan produksi, para anggota PPI Brunei Darussalam dan ibu-ibu PKK Ngringo Surakarta juga telah memperoleh pengetahuan penting tentang analisis kelayakan usaha dan strategi pemasaran produk melalui aplikasi *marketplace* (Firmansyah, 2020; Fitriani et al., 2024). Dengan pemahaman yang lebih mendalam tentang analisis kelayakan usaha, mereka bisa mengevaluasi potensi keuntungan dan resiko sebelum memulai usaha secara bertahap. Pengetahuan ini, bila digabungkan dengan kemampuan dalam menggunakan *platform digital* untuk memperkenalkan produk kepada konsumen, memberikan mereka cara yang efektif untuk menjangkau pasar yang lebih besar dan meningkatkan penjualan. Dengan teknik digital marketing, mereka sekarang mampu mencapai lebih banyak konsumen dan meningkatkan daya saing produk mereka di pasar global. Ini adalah tahapan penting dalam upaya meningkatkan keberlanjutan ekonomi bagi komunitas tersebut (Aswin et al., 2023; Nabila & Negoro, 2023).

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian relevan sebelumnya yang menggunakan aplikasi *E-commerce* dalam mendukung pemasaran produk. Penelitian tersebut menyatakan bahwa aplikasi *E-commerce* dapat menjadi alternatif solusi yang efektif dalam memasarkan produk dan meningkatkan usaha guna menjangkau pemasaran dan konsumen yang lebih luas lagi (Putra et al., 2020; Santoso, 2020). Selain itu, juga sejalan dengan penelitian terkait pelatihan kewirausahaan yang menyatakan bahwa, keterampilan produksi yang disertai dengan teknik pemasaran digital mampu meningkatkan pendapatan secara signifikan. Serta sejalan dengan penelitian yang menyatakan bahwa pelatihan dan pendampingan dalam produksi dan pemasaran dapat meningkatkan kualitas produk dan daya saing di pasar.

Penelitian ini memiliki kelebihan dalam menggabungkan keterampilan produksi dan pemasaran, yang memberdayakan anggota PPI Brunei Darussalam dan PKK RT 03 RW 19 Ngringo Karanganyar Surakarta. Implikasi dari penelitian ini adalah peningkatan keterampilan ekonomi masyarakat dan kemampuan untuk memasarkan produk secara lebih luas melalui platform digital. Namun tentunya penelitian ini masih memiliki kekurangan yang terletak pada keterbatasan waktu pelatihan yang mungkin tidak cukup untuk memastikan pemahaman dan penerapan teknik pemasaran secara optimal. Saran untuk penelitian selanjutnya adalah memberikan pelatihan lanjutan dan pemantauan jangka panjang untuk memastikan keberlanjutan usaha dan adaptasi terhadap perubahan pasar.

4. CONCLUSION

Kesimpulan yang dapat diambil adalah sebagai berikut: (1) Luaran dari program P2M tahun 2023 adalah : (a) anggota PPI Brunei Darussalam dan ibu-ibu PKK Ngringo Surakarta mampu memproduksi jamu yang terdiri dari beras kencur, kunyit asam dengan peralatan modern, proses yang higienis dan dikemas dalam botol berlabel, (b) anggota PPI Brunei Darussalam dan ibu-ibu PKK Ngringo Surakarta memiliki pengetahuan tentang analisis kelayakan usaha dan pemasaran produk jamu melalui aplikasi di market place. (2) hasil akhir program P2M PKMI ini adalah anggota PPI Brunei Darussalam dan ibu-ibu PKK Ngringo Surakarta mampu memiliki ketrampilan produksi jamu dengan kualitas dan kuantitas produksi yang baik dan memiliki kemampuan pemasaran jamu sehingga terjadi pula peningkatan pendapatan Anggota PPI Brunei Darussalam dan ibu-ibu PKK Ngringo Surakarta mampu sebesar setelah pendampingan.

5. UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terimakasih atas dukungan dana Universitas Sebelas Maret Tahun 2024 Universitas Sebelas Maret dengan Nomor kontrak **195.1/UN27.22/PT.01.03/2024 pada skema** Program Kemitraan Masyarakat Internasional (PKMI) Internasional

6. REFERENCES

- Addo, P. C., Fang, J., Asare, A. O., & Kulbo, N. B. (2021). Customer Engagement And Purchase Intention In Live-Streaming Digital Marketing Platforms. *Service Industries Journal*, 41(11-12), 767-786. <https://doi.org/10.1080/02642069.2021.1905798>.
- Adiyasa, M. R., & Meiyanti, M. (2021). Pemanfaatan obat tradisional di Indonesia: distribusi dan faktor demografis yang berpengaruh. *Jurnal Biomedika Dan Kesehatan*, 4(3), 130-138. <https://doi.org/10.18051/jbiomedkes.2021.v4.130-138>.
- Agnihotri, R. (2020). Social Media, Customer Engagement, And Sales Organizations: A Research Agenda. *Industrial Marketing Management*, 90(July), 291-299. <https://doi.org/10.1016/j.indmarman.2020.07.017>.
- Aisyah, S., Dian, F. A., & Iffan, M. (2022). Analisis Strategi Pengembangan Jamu di Kecamatan Blega Kabupaten Bangkalan. *Jurnal Rekayasa dan Manajemen Agroindustri*, 10(4). <https://doi.org/10.24843/JRMA.2022.v10.i04.p09>.
- Alwan, M., & Alshurideh, M. T. (2022). The Effect Of Digital Marketing On Purchase Intention: Moderating Effect Of Brand Equity. *International Journal Of Data And Network Science*, 6(3), 837-848. <https://doi.org/10.5267/I.Ijdns.2022.2.012>.
- Ariani, S. R. D., Susilowati, E., Shidiq, A. S., Nuraini, A., Hakim, C. N., & Safitri, N. I. (2023). Pendampingan Produksi Jamu Gendong dalam Kemasan Botol Berlabel dan Penyuluhan Teknik Pemasarannya Melalui Aplikasi GoFood pada UKM Herbal Suti Sehati di Nguter Sukoharjo. *Jurnal Abdi Masyarakat Indonesia*, 3(6), 1787-1800. <https://doi.org/10.54082/jamsi.1019>.
- Arnold, P. W., Nainggolan, P., & Damanik, D. (2020). Analisis Kelayakan Usaha dan Strategi Pengembangan Industri Kecil Tempe di Kelurahan Setia Negara Kecamatan Siantar Sitalasari. *Ekuilnomi: Jurnal Ekonomi Pembangunan*, 2(1), 29-39. <https://doi.org/10.36985/ekuilnomi.v2i1.349>.
- Aswin, U. R., Gustina, L., & Dianti, M. R. (2023). Digitalisasi Marketing Sebagai Strategi dalam Meningkatkan Penjualan UMKM Kuliner di Cafe Uniang Pasca Pandemi Covid - 19 : GOFODD DAN SHOPEEFOOD. *Jurnal Pemberdayaan: Publikasi Hasil Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(2), 42-47. <https://doi.org/10.47233/jpmittc.v2i2.1042>.
- Azahra, F., & Hadita, H. (2023). Pengaruh Promosi Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Melalui Variabel Intervening Minat Beli Kfc Golden City Bekasi Di Sosial Media Instagram. *Jurnal Economina*, 2(2), 678-691. <https://doi.org/10.55681/economina.v2i2.351>.
- Fatma, M., & Ruzikna, R. (2024). Pengaruh Penggunaan E-Commerce Dan Digital Payment Terhadap Pendapatan UMKM (Studi Kasus Pada UMKM Sektor Kuliner Kecamatan Tuah Madani Kota Pekanbaru. *Management Studies and Entrepreneurship Journal (MSEJ)*, 5(2), 3518-3565. <https://doi.org/10.37385/msej.v5i2.4578>.
- Firmansyah, A. (2020). Pengaruh Produk, Harga Dan Lokasi Kepuasan Konsumen Serta Niat Pembelian Ulang Pada Produk Gadai Emas Ib Barokah Di Bank Jatim Cabang Syariah Surabaya. *Ekonika : Jurnal Ekonomi Universitas Kadiri*, 5(2), 182. <https://doi.org/10.30737/ekonika.v5i2.1086>.
- Fitriani, D. R., Salasah, D. A. I., Handayani, N., Nurkamil, M. R., Saputri, B. C., Fuadiyan, L. A., Phelia, N. A., Prana, J. I., Humaira, A. N., Sumolang, M. C., Raisya, M. R. K., Kamilah, S. S., Khasanah, N. A., Ramadhan, P., Rahmaisty, F., & Hermana, W. (2024). Pelatihan Pembuatan Jamu Kunyit Serbuk di Desa Sinarsari Guna Mendukung Desa Cerdas dan Sehat. *Jurnal Abdi Masyarakat Indonesia*, 4(1), 259-266. <https://doi.org/10.54082/jamsi.1079>.
- Fuadillah, S., Amalia, A. A., & Nur, K. W. (2021). Pelatihan Food Photography Bagi Kelompok UKM Kuliner Kecamatan Rappocini Kota Makassar. *Kacanegara Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat*, 4(2), 151-158. <https://doi.org/10.28989/kacanegara.v4i2.819>.
- Halim, F. S., Rahmawati, R., & Mardiah, S. (2022). Strategi Penjualan Makanan Melalui Media Digital : Gofood, Grabfood, dan Shopeefood. *Devosi*, 3(2), 40-48. <https://doi.org/10.33558/devosi.v3i2.4585>.
- Kurniawan, F. Y., Jalil, M., Purwanto, A., Daryono, B. S., & Purnomo. (2021). Jamu kunir asem: ethnomedicine overview by javanese herbal medicine formers in Yogyakarta. *Jurnal Jamu Indonesia*, 6(1), 8-15. <https://doi.org/10.29244/jji.v6i1.211>.
- Kusmita, L., Dwi Franyoto, Y., Mutmainah, M., Puspitaningrum, I., & Kadek, B. I. (2024). Pelatihan Pembuatan Jamu Saritoga dan Penyuluhan Sistem Imun Pada Ibu PKK. *JIPMI [Internet]*, 3(2), 1-4.

- <http://103.97.100.158/index.php/jipmi/article/view/217>.
- Kusumo, A. R., Wiyoga, F. Y., Perdana, H. P., Khairunnisa, I., Suhandi, R. I., & Prastika, S. S. (2020). Jamu Tradisional Indonesia: Tingkatkan imunitas tubuh secara alami selama pandemi. *Jurnal Layanan Masyarakat (Journal of Public Services)*, 4(2), 465. <https://doi.org/10.20473/jlm.v4i2.2020.465-471>.
- Lestari, S., Roshayanti, F., Purnamasari, V., & Keluarga. (2019). Peningkatan Ekonomi Keluarga Melalui Pemanfaatan Tanaman Toga Sebagai Jamu. *International Journal of Community Service Learning*, 3(1), 22–26. <https://doi.org/10.23887/ijcsl.v3i1.17486>.
- Nabila, W. K., & Negoro, D. A. (2023). Pengaruh Digital Marketing, Customer Engagement, dan Brand Awareness Terhadap Purchase Intention Produk Fashion Lokal Pada Generasi Z. *Jurnal Pendidikan Tambusai*, 7(3), 20207–20218. <https://doi.org/10.31004/jptam.v7i3.9462>.
- Preasetianto, S., B., F., M., K., M., D., & Cahya, A. D. (2021). Analisis Layanan Go-Food Dalam Meningkatkan Penjualan Pada UMKM Kuliner Di Yogyakarta. *Jurnal Ilmu Ekonomi JIE*, 5(3), 461–471. <https://doi.org/10.22219/jie.v5i3.16830>.
- Putra, K. A. D., Hidayatullah, F., & Farida, N. (2020). Mediatisasi Layanan Pesan Antar Makanan di Indonesia Melalui Aplikasi Go-Food. *Islamic Communication Journal*, 5(1), 114. <https://doi.org/10.21580/icj.2020.5.1.5416>.
- S., H. W., A., A., Suprijono, A., Susanti, E., Rininingsih, U., & Adityasmara, D. (2019). Pelatihan Pembuatan Jamu Tradisional Di Kwt Mulya Sejahtera, RW 1, Plalangan, Gunungpati, Semarang. *Jurnal DiMas*, 1(1), 1–6. <https://doi.org/10.53359/dimas.v1i1.3>.
- Safitri, M. (2024). Pelatihan Pembuatan Jamu Tradisional untuk Masyarakat Perumahan Graha Mitra Citra Balai Warga RT 07/RW05 Kec. Panongan. *Jurnal Pengabdian Kesehatan*, 1(2). <https://doi.org/10.31764/lpk.v1i2.22983>.
- Santoso, A. V. (2020). Analisis Pengaruh Digital Marketing Terhadap Repeat Purchase dengan Customer Engagement dan Customer Experience sebagai Variabel Intervening pada Layanan Pesan-antar Makanan Go-Food di Surabaya. *Jurnal Strategi Pemasaran*, 7(1), 1–12. <https://publication.petra.ac.id/index.php/manajemen-pemasaran/article/view/11201/9929>.
- Sari, J. E. O. R., Hadita, H., & Komariah, N. S. (2024). Pengaruh Brand Image dan Harga Terhadap Kepuasan Pelanggan Pengguna Jasa Go-Food pada Aplikasi Go-Jek: (Studi Kasus pada Warga Kelurahan Kaliabang Tengah Bekasi Utara. *JURNAL RISET MANAJEMEN DAN EKONOMI (JRIME)*, 2(2), 174–183. <https://doi.org/10.54066/jrime-itb.v2i2.1531>.
- Setiawan, A., Heriyawati, Y., & Saleh, S. (2022). Visualization Of Food Photography In The Gofood Menu In Majalaya. *Arty: Jurnal Seni Rupa*, 11(1), 27–38. <https://doi.org/10.15294/arty.v11i1.58261>.
- Sofiatunnufus, S., Mulyo, A. P., Nurmalia, A. R., Oktaviani, A., Dahlia, A., Fitri, M. S., Azizah, R. B., Farida, S., Azis, T., Sumarsono, J., & Puspitasari, C. E. (2022). Sosialisasi pembuatan jamu tradisional dari tanaman obat keluarga (toga) di Desa Batu Kumbung. *Kecamatan Lingsar, Lombok Barat. INDRA: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(2), 55–60. <https://doi.org/10.29303/indra.v3i2.175>.
- Sulastriningsih, R. D., Dewi, S. W. K., Komalasari, Y., Mauliana, P., Firmansyah, R., & Hunaifi, N. (2023). Analisis Implementasi Online Food Delivery (OFD) Sebagai Strategi Pemasaran Digital di Food Court Tjendana Food Point. *Jurnal Ilmu Manajemen, Ekonomi Dan Kewirausahaan*, 3(2), 293–304. <https://doi.org/10.55606/jimek.v3i2.1740>.
- Syahrudin, M. G. M., Pangesthi, L. T., Kristiastuti, D., Lutfiati, D., Dewi, R., & Ruhana, A. (2021). Edukasi Dan Pembuatan Jamu Instan Berbasis Home Industry Bagi Masyarakat Yang Terkena Dampak Ekonomi Dalam Masa Pendemik. *Abimanyu: Journal of Community Engagement*, 2(2), 19–28. <https://doi.org/10.26740/abi.v2i2.12158>.
- Yusransyah, S., N., S., Fathiyati, R., N., S., Halimatusyadiyah, L., Endah, I., R., H., A., & Pertiwi, M. (2023). Pelatihan pembuatan jamu instan pada masyarakat di Desa Kemanisan Kecamatan Curug Serang sebagai upaya peningkatan kemandirian ekonomi keluarga. *Jurnal Abdi Masyarakat Kita*, 3(1), 84–94. <https://doi.org/10.33759/asta.v3i1.366>.