

## **PELATIHAN PEMASARAAN PRODUK JAMU HERBAL UMKM JALUMAS DESA CINGEBUL MENGGUNAKAN E-COMMERCE SHOPEE**

**Agistia Putri Astuti, Novia Asri Romadhoni,  
Arief Rachman Hakim, Taofik Arianto**

Universitas Amikom Purwokerto  
*agistiaagistia491@gmail.com, noviaasriromadhoni29@gmail.com,  
ariefrachmanhakim1001@gmail.com, taofikarianto@gmail.com*

### **Abstract**

This Cingebul Village has the potential of Natural Resources (SDA) that can be utilized, one of which is herbal plants which are widely planted by farmers. In Cingebul Village, there is an UMKM named Jalumas (Jamu Alas Lumbr Ujung Banyumas) which produces various traditional herbal preparations by utilizing the potential of Natural Resources (SDA) in the village. For the purpose of this community development, namely to produce a platform that is able to market products to various market segmentation targets, and develop rural communities in the Industrial Era 4.0. A holistic program of village development and empowerment by developing the herbal medicine business in Cingebul Village through E-Commerce and social media in Cingebul Village, Lumbr District, Banyumas Regency using the village community empowerment method (innovation communication method) which is fully implemented in the field (offline). From the program that has been implemented for 4 months with the Jalumas UMKM, the results achieved are, the media for product promotion has been able to reach various regions of Indonesia and even abroad, one of the countries, namely Hong Kong, packaging that is more attractive to consumers, and increasing the economy of the citizens and being able to solve several problems that have been faced by the Jalumas UMKMs such as helping to take care of the business licensing process and its products.

*Keywords: Jalumas, Industry, Technology, Economy and Innovation.*

### **Abstrak**

Desa Cingebul ini mempunyai potensi Sumber Daya Alam (SDA) yang bisa dimanfaatkan, salah satunya ialah tanaman herbal yang banyak ditanami oleh petani. Di Desa Cingebul terdapat suatu UMKM yang bernama Jalumas (Jamu Alas Lumbr Ujung Banyumas) yang memproduksi berbagai olahan jamu tradisional dengan memanfaatkan potensi Sumber Daya Alam (SDA) di desa. Untuk tujuan pemberdayaan ini yakni menghasilkan suatu platform yang mampu memasarkan produk ke berbagai target segmentasi pasar, dan mengembangkan masyarakat desa di Era Industri 4.0. Program holistik pembinaan dan pemberdayaan desa dengan pengembangan usaha jamu Desa Cingebul melalui E-Commerce dan media sosial di Desa Cingebul, Kecamatan Lumbr, Kabupaten Banyumas menggunakan metode pemberdayaan masyarakat desa (metode komunikasi inovasi) yang dilaksanakan secara penuh di lapangan (offline). Dari program yang sudah dilaksanakan selama 4 bulan tersebut bersama UMKM Jalumas, maka hasil yang dicapai yaitu, media untuk promosi produk sudah bisa menjangkau di berbagai wilayah Indonesia bahkan hingga ke luar negeri salah satu negaranya yaitu, Hongkong, kemasan yang lebih menarik konsumen, dan meningkatnya perekonomian warga serta mampu menyelesaikan beberapa masalah yang pernah dihadapi oleh UMKM Jalumas seperti membantu mengurus dalam proses perizinan usaha dan produknya..

*Kata kunci: Jalumas; Industri; Teknologi; Ekonomi; Inovasi.*

## PENDAHULUAN

Desa adalah sumber identifikasi masalah, desa memiliki jumlah kemiskinan tertinggi, persentase terbesar penduduk dengan kesehatan juga rendah, daya beli yang rendah serta tingkat pendidikan rendah dibandingkan dengan kota. Karena itulah, memperbaiki pembangunan manusia, meningkatkan ekonomi dan kesejahteraan rakyat, serta mewujudkan Indonesia Maju, mulailah dari desa (Iskandar, 2020).

Cingebul adalah desa di Kecamatan Lumbir, Banyumas, Jawa Tengah, Indonesia seluas 1101.54 ha yang dihuni kurang lebih 7000 jumlah jiwa. Desa Cingebul merupakan desa yang sebagian besar wilayahnya berbatasan langsung dengan Kabupaten Cilacap. Desa Cingebul terbagi menjadi 10 grumbul atau setingkat dengan dusun. Topografi wilayah Desa Cingebul sebagian besar merupakan dataran rendah bergelombang hingga perbukitan di sebelah timur. Desa Cingebul di belah oleh Sungai Cihaur di wilayah timur serta Sungai Dermaji yang mengalir sepanjang barat. Batas-batas wilayahnya yaitu, di sebelah utara ada Desa Kedunggede dan Kabupaten Cilacap, sebelah timur ada Desa Kedunggede, sebelah selatan dan barat ada Kabupaten Cilacap.

Desa Cingebul ini mempunyai potensi Sumber Daya Alam (SDA) yang bisa dimanfaatkan, salah satunya ialah tanaman herbal yang banyak ditanami oleh petani. Jenis tanaman herbal yang bisa dijadikan bahan baku pembuatan jamu, yaitu; temulawak, kencur, kunyit dan jahe. Masing-masing jamu tersebut memiliki khasiat seperti antibiotik, pereda nyeri, pencegah bau badan, menambah nafsu makan, melegakan perut, anti masuk angin, anti radang, menghangatkan tubuh, pereda batuk,

persendian, stamina tubuh, serta obat lambung.

Di Desa Cingebul mempunyai suatu UMKM yang bernama Jalumas (Jamu Alas Lumbir Ujung Banyumas) yang menyediakan jamu tradisional yang diolah dari memanfaatkan potensi yang ada di desa. Desa Cingebul pernah mengadakan pelatihan dari Balai Pelatihan Kerja/BLKP Provinsi mengenai pembuatan jamu yang diikuti oleh warga desa, ketua UMKM, ketua Tirta Kerta Raharja dan anggota yang mengikuti pelatihan tersebut. Produksi jamu ini sudah berjalan selama satu bulan dan sudah bisa memberikan manfaat ke desa Cingebul.

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) mempunyai peran yang sangat penting dalam meningkatkan perekonomian dan kesejahteraan masyarakat. Hal ini dikarenakan UMKM dapat menanggulangi masalah-masalah yang sering dihadapi masyarakat seperti kemiskinan, banyaknya jumlah pengangguran, dan penggalan potensi yang ada di sebuah tempat. Dalam kriteria UMKM Terbaru PP No.7 tahun 2021 dijelaskan bahwa besarnya modal usaha dan hasil penjualan tahunan menjadi sebuah kriteria apakah usaha tersebut termasuk kriteria mikro, kecil atau menengah. Pengelolaan dalam suatu usaha adalah hal yang penting agar usaha yang dikembangkan tetap eksis, dikenal banyak orang, dan berdaya saing. Dengan pengelolaan yang baik, usaha akan berkembang dari usaha mikro menjadi usaha kecil, usaha kecil kemudian menjadi usaha menengah yang selanjutnya menjadi usaha besar. Usaha dapat dikatakan usaha yang baik apabila usaha tersebut mengalami kenaikan omset dari waktu ke waktu.

Salah satu strategi yang dapat dilakukan untuk menaikkan omset adalah dengan pemasaran. Pemasaran yang

tepat sasaran terhadap konsumen akan dapat meningkatkan penjualan produk. Kehadiran teknologi internet dapat memudahkan para pelaku UMKM dapat menjangkau lebih banyak konsumen sehingga memiliki banyak peluang untuk memasarkan produknya. Namun, kemudahan tersebut menjadikan persaingan antar pelaku UMKM menjadi lebih bersaing baik dalam dan luar negeri. Oleh karena itu, pelaku UMKM harus pintar melihat peluang kegiatan pemasaran yang efektif di era digital ini.

Media promosi yang digunakan untuk memasarkan produk menggunakan media sosial seperti; WhatsApp, Facebook, dari rumah ke rumah, dan melalui acara yang diselenggarakan di Desa Cingebul dan di luar Desa Cingebul. Dari rumah ke rumah penjual jamu ini menargetkan minimal dari tenaga kerja menjual dua produk jamu, untuk acara yang pernah diselenggarakan seperti, perkumpulan RT dan RW, perkumpulan ibu-ibu PKK, perkumpulan di Balai Desa Cingebul serta perkumpulan yang ada di Kecamatan Lumbir, cara memasarkan produk jamu dengan memanfaatkan relasi antara Kepala Desa dan Perangkat Desa Cingebul.

Namun, media promosi tersebut masih belum memenuhi target segmentasi pasar. Masih kurangnya kemampuan Sumber Daya Manusia (SDM) dalam mengelola media sosial sebagai sarana pemasaran seperti E-Commerce yang menyebabkan daerah pemasaran menjadi terbatas. Hal ini dibuktikan dengan cakupan penjualan yang masih jarang dilakukan untuk ke luar kota. Oleh karena itu, untuk mencapai target segmentasi pasar yang lebih luas, diperlukan pemanfaatan media promosi dengan platform E-Commerce.

E-Commerce merupakan salah satu teknologi yang mengatur proses transaksi antara penjual dan pembeli barang serta jasa yang dilakukan secara online. Selain itu, E-Commerce juga dapat melakukan kegiatan pemasaran, produksi produk, pembayaran yang dilakukan melalui transfer bank atau media transfer lainnya, dan pengiriman produk yang dilakukan dengan menggunakan jasa kirim. Saat ini di Indonesia banyak terdapat E-Commerce untuk memenuhi kebutuhan jual beli masyarakat yang banyak dilakukan secara online, hal ini dapat diketahui dengan banyaknya pilihan E-Commerce di Indonesia, seperti Shopee, Tokopedia Lazada, Bukalapak, Blibli dan lainnya.

Untuk memperkenalkan produk jamu harus bisa membuat strategi yang baik dalam memasarkan produk. Kepercayaan sebuah produk adalah hal wajib untuk mendongkrak penjualan. Maka dari itu, kami memilih E-Commerce Shopee karena cara untuk memasarkan produknya dengan mencantumkan foto produknya sehingga konsumen lebih dimudahkan dalam memilih produknya, terkoneksi dengan semua platform media sosial yang mampu menjangkau lebih luas, serta adanya fitur pemberitahuan tentang system pembayaran hingga transaksi dan memudahkan si penjual dalam mengetahui transaksi jual beli online.

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas, maka permasalahan yang dapat dirumuskan yaitu, “Bagaimana cara memasarkan produk jamu dalam meningkatkan produktifitas jamu herbal melalui platform E-Commerce Shopee”. Untuk tujuan pemberdayaan ini yakni menghasilkan solusi pemasaran dan suatu platform yang mampu memasarkan produk ke berbagai target

segmentasi pasar, dan mengembangkan masyarakat desa di Era Industri 4.0.

#### PELAKSANAAN DAN METODE

Metode pelaksanaan yang dilakukan adalah melakukan survey pada usaha produksi mikro di Desa Cingebul, mengumpulkan data berapa banyak masyarakat yang memiliki usaha, kemudian memilah mana usaha yang memanfaatkan potensi Sumber Daya Alam (SDA) dan Sumber Daya Manusianya (SDM). Program holistik pembinaan dan pemberdayaan desa dengan mengembangkan usaha jamu Desa Cingebul melalui E-Commerce dan media sosial di Desa Cingebul, Kecamatan Lumbir, Kabupaten Banyumas menggunakan metode pemberdayaan masyarakat desa (metode komunikasi inovasi) yang dilaksanakan secara penuh di lapangan (offline).

1. Adapun metode pelaksanaan kegiatan PHP2D berisi hal-hal berikut :

- a. Identifikasi Masalah  
Tim PHP2D melaksanakan wawancara dengan Kepala Desa Cingebul, selanjutnya di arahkan kepada Ibu Supriyati selaku Sekretaris UMKM Jalumas yang memproduksi Jamu. Berdasarkan hasil wawancara, masalah yang dihadapi antara lain:
  - 1) Kurangnya peningkatan produksi jamu untuk membantu perekonomian warga Desa Cingebul
  - 2) Pemasaran produk jamu yang kurang luas

- 3) Belum bisa memanfaatkan peluang bisnis digital
- b. Proses dan Hasil Analisis Kebutuhan Masyarakat

Dari data yang diperoleh dari wawancara pemerintah Desa Cingebul dan Ibu Supriyati, beberapa kebutuhan masyarakat Desa Cingebul mengenai produksi jamu yaitu peralatan yang lebih memadai, pelatihan pemasaran produk sesuai target pasar dan lebih menarik melalui media sosial. Maka dari itu, solusi yang dapat kami berikan sebagai berikut :

- 1) Mengembangkan usaha jamu di Desa Cingebul dengan adanya pelatihan produksi dan pemasaran jamu
- 2) Memperkenalkan era industri 4.0 di Desa Cingebul salah satunya E-Commerce Shopee
- c. Penselarasan dengan Kebijakan Pembangunan Wilayah Setempat  
Kebijakan Desa Cingebul mengenai pembangunan wilayah setempat berfokus pada memanfaatkan sumber daya manusia yang tersedia untuk meningkatkan perekonomian warga desa dengan memanfaatkan E-Commerce Shopee dalam memasarkan produk-produknya
- d. Penyusunan Program Bersama Masyarakat
  - 1) Pelatihan pemasaran dan publikasi produk melalui E-Commerce Shopee
  - 2) Pendampingan dalam penggunaan E-Commerce Shopee

- 3) Evaluasi program bersama tim masyarakat desa binaan
  - 6) Memiliki rancangan program tindak lanjut pasca PHP2D
  - 7) Terjadinya proses implementasi mata kuliah di desa (korelasi)
- e. Penetapan Khalayak Sasaran  
Khalayak sasaran dalam PHP2D pengembangan usaha jamu Desa Cingebul melalui E-Commerce dan media sosial di Desa Cingebul, Kecamatan Lumbrir, Kabupaten Banyumas adalah Warga Desa Cingebul yang tergabung dalam Kelompok Usaha Jalumas dan untuk pelatihan pemasaran menggunakan bisnis digital, khalayak sasaran dengan Karang Taruna di Desa Cingebul.
- f. Perumusan Dan Pengukuran Indikator Keberhasilan  
Keberhasilan program dapat diketahui dengan membandingkan perubahan-perubahan indikator yang terjadi sebelum dan sesudah pelaksanaan PHP2D, dengan indikator tersebut adalah :
- 1) Perubahan perilaku masyarakat
  - 2) Perubahan fisik
  - 3) Perubahan kemitraan dengan berbagai pihak
  - 4) Perubahan kelembagaan lokal
  - 5) Peningkatan kegiatan koordinasi dan komunikasi antar Lembaga-lembaga lokal yang dikembangkan oleh mahasiswa untuk mencapai tujuan PHP2D
- g. Pelaksanaan Program dalam pelatihan promosi melalui E-Commerce Shopee  
Dalam tahap ini, masyarakat akan mendapatkan tentang proses pembuatan akun Shopee guna mempromosikan dan mempublikasikan hasil produksi mereka. Dengan demikian akan menambah pengetahuan di bidang teknologi informatika dalam proses pembuatan E-Commerce Shopee yang lebih mudah untuk digunakan sebagai media promosi.
- h. Penguatan Dukungan Desa Terhadap Pelaksanaan Program  
Pemerintah dan warga desa memberi dukungan penuh terhadap pelaksanaan program. Salah satunya menyediakan tempat dan siap membantu pelaksanaan program yang dibuktikan dengan surat kerjasama.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Selama kurang lebih 4 bulan di Desa Cingebul, kami tim PHP2D bekerja sama dengan UMKM Jalumas telah banyak melaksanakan program yang dinilai mampu meningkatkan produksi, kemasan dan manajemen yang lebih baik lagi. Program tersebut di antaranya adalah, sebagai berikut;

- 1) Sosialisasi pengenalan media social dan E-Commerce



Gambar 1. Sosialisasi Pengenalan E-Commerce Shopee

Sosialisasi dilaksanakan pada tanggal 21 Agustus 2021, yang bertujuan untuk memperkenalkan berbagai macam platform promosi produk melalui media social dan E-Commerce agar lebih meningkat dalam penjualan produksi pembuatan jamu herbal ini.

- 2) Pendampingan E-Commerce



Gambar 2. Pelaksanaan pendampingan dari Tim PHP2D bersama Anggota Tim PHP2D

Tujuan dilaksanakan kegiatan ini yaitu untuk melatih para anggota kelompok Jalumas supaya paham dalam menggunakan E-Commerce Shopee

sebagai media promosi dan proses penjualan lebih bisa menjangkau secara luas para konsumen.

- 3) Branding produk



Gambar 3. Kemasan dengan tampilan yang terbaru

Branding produk ini dilakukan dengan memperbaharui tampilan kemasan agar lebih menarik para konsumen dan sedikit merubah pada logo UMKM Jalumasnya

- 4) Pembuatan akun penjualan di E-Commerce Shopee



Gambar 4. Tampilan beranda akun Shopee UMKM Jalumas; jalumas\_banyumas



Gambar 5. Tampilan postingan produk jamu herbal dari UMKM Jalumas; jalumas\_banyumas

Dari program yang sudah dilaksanakan selama 4 bulan tersebut bersama UMKM Jalumas, maka hasil yang dicapai yaitu, media untuk promosi produk sudah bisa menjangkau di berbagai wilayah Indonesia bahkan hingga ke luar negeri salah satu negaranya yaitu, Hongkong, meningkatnya perekonomian warga.

## PENUTUP

### Simpulan

Marketplace Shopee yang digunakan oleh UMKM Jalumas menjadi sarana atau platform dalam kegiatan promosi penjualan yang berguna untuk mempermudah

konsumen membeli produk jamu yang dijual di Shopee. Selain itu, mempermudah dalam memasarkan produknya dalam jangkauan segmentasi pasar yang sangat luas. Dari kegiatan pengabdian tersebut yaitu memperkenalkan para anggota UMKM Jalumas dengan marketplace Shopee, mereka mampu meningkatkan omset penjualan serta dapat menjadi ladang usaha masyarakat sekitar.

### Saran

1. Lebih memaksimalkan dalam penggunaan media social dan E-Commerce untuk promosi produk UMKM Jalumas
2. Masih banyak aspek dan potensi yang dapat menunjang pemasaran produk UMKM Jalumas
3. Program PHP2D yang sudah terlaksana untuk kedepannya bisa dikembangkan lagi untuk memajukan UMKM Jalumas

### UCAPAN TERIMA KASIH

Pengabdian ini dapat terlaksana dengan baik dan lancar tidak hanya usaha dari Tim PHP2D UKM Intermedia saja, melainkan bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini kami ingin mengucapkan terima kasih kepada :

- 1) Ditjen Belmawa yang telah mendanai program PHP2D UKM Intermedia di Desa Cingebul, kecamatan Lumbir, kabupaten Banyumas
- 2) Lembaga Universitas Amikom Purwokerto yang telah membantu dalam mendukung program PHP2D dan menyetujui

ketersediaannya dalam kerjasama dengan Desa Cingebul

- 3) Pemerintah Desa Cingebul yang telah menerima dan ikut berpartisipasi dalam menyelesaikan program PHP2D UKM Intermedia ini

#### DAFTAR PUSTAKA

- Fadhilah, G. G. S. (2021). STRATEGI PEMASARAN UMKM SEBAGAI SELLER PADA E-MARKETPLACE (Studi pada Pelanggan Shopee di Indonesia). 15(12), 5853–5866.
- Latifah, N., Widayani, A., & Normawati, R. A. (2020). Pengaruh Perceived Usefulness Dan Trust Terhadap Kepuasan Konsumen Pada E- Commerce Shopee. *BISMA: Jurnal Bisnis Dan Manajemen*, 14(1), 82. <https://doi.org/10.19184/bisma.v14i1.13550>
- Megantara, S., Farmasi, F., Padjadjaran, U., & Farmakologi, A. (2016). KARAKTERISTIK MORFOLOGI BUNGA KENCUR (*Kaempferia galanga* L.). *Buletin Penelitian Tanaman Rempah Dan Obat*, 19(2), 109–116. <https://doi.org/10.21082/bullitro.v19n2.2008.%p>
- Nurani, N., Eni Widhajati, Eni minarni, & Mukhamad Eldon. (2021). Pelatihan Pemasaran Melalui Media Sosial Dalam Meningkatkan Penjualan Produk UMKM Di PLUT KUMKM Tulungagung. *Janita: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(1), 45–52. <https://doi.org/10.36563/pengabdian.v1i1.260>
- Nurpratama, M., Anwar, S., Manajemen, P., & Indramayu, U. W. (2020). Penerapan Digital Marketing Bagi Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (Ukm) Di Kelurahan Karangmalang Kecamatan Indramayu Kabupaten Indramayu. *Investasi*, 6(2), 87–102.
- Rafiah, K. K., & Kirana, D. H. (2019). Analisis Adopsi Media Sosial Sebagai Sarana Pemasaran Digital Bagi UMKM Makanan dan Minuman di Jatinangor. *Jesya*.
- Pemerinta, P. N., Tentang Kemudahan, H., An, P., Pemberday, D., Koperasi, A., Usaha Mikro, D., Bab, D. M., Ketentuan, I., & Pasal, U. (n.d.). Menetapkan PRES IDEN REPUBLIK INDONESIA-2-MEMUTUSKAN.
- Widayani, A., Astuti, E. S., & Saifi, M. (2020). Competence and readiness of small and medium industries against of industrial revolution 4.0. *IOP Conference Series: Earth and Environmental Science*, 485(1). <https://doi.org/10.1088/1755-1315/485/1/012114>
- Kesehatan Ayurweda, P., Kesehatan, F., Widya Kesehatan, E.-J., Studi Ayurweda, P., & Kesehatan, F. (2019). I Wayan Redi Aryanta MANFAAT JAHE UNTUK KESEHATAN I Wayan Redi Aryanta.
- Salsabila Putri, A., & Zakaria, R. (2020). Seminar dan Konferensi Nasional IDEC 2020.
- 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>
- Yuan Shan, C., & Iskandar, Y. (n.d.).  
STUDI KANDUNGAN KIMIA  
DAN AKTIVITAS  
FARMAKOLOGI TANAMAN  
KUNYIT (*Curcuma longa* L.).
- Ryadha, R. S., Aulia, N., Batara, A.,  
Studi Agribisnis Fakultas  
Pertanian, P., & Studi Ilmu dan  
Teknologi Pangan Fakultas  
Pertanian, P. (2021). Potensi  
Rempah-Rempah sebagai  
Minuman Fungsional Sumber  
Antioksidan dalam Menghadapi  
Pandemi Covid-19. 3(1).
- Septiana, E., & Widayani, S. 1 A.  
(2020). Marketplace Shopee  
Sebagai Media Promosi  
Penjualan Umkm di Kota Blitar.  
In Jurnal Pemasaran Kompetitif  
(Vol. 4, Issue 1).  
<http://www.openjournal.unpam.ac.id/index.php/JPK>