

**RANCANG BANGUN E-MARKETPLACE DAN
PENDAMPINGAN PRODUKSI DALAM MENINGKATKAN
KUALITAS PRODUK
PADA USAHA JAMU 3 PUTRI**

**Sugiarti, Sarana, Sri Rahayu Zees, Prima Ayundyayasti
Politeknik Negeri Semarang, Jl Prof. Soedarto, Tembalang, Semarang.
Sugiarti.polines@gmail.com**

ABSTRAK: Usaha Jamu 3 Putri dalam mengelola usaha dan pemasaran belum maksimal, peralatan penggiling empon-empon yang dimiliki untuk membuat wedang racik terbatas. Tujuan pengabdian ini untuk meningkatkan kompetensi mitra dalam menghadapi masalah tersebut. Berdasarkan kesepakatan dengan mitra, permasalahan yang dihadapi akan dibantu dengan memberikan pelatihan manajemen pengelolaan usaha, pemasaran online dan membantu peralatan berupa alat penggiling empon-empon. Dengan dilaksanakannya program ini, mitra dapat menjalankan usahanya dengan lebih baik, dapat meningkatkan kuantitas dan kualitas produk serta memperluas pasar sasaran.

Kata Kunci: Usaha, Jamu, Wedang Racik.

***ABSTRACT:** The Jamu 3 Putri business in managing the business and marketing has not been maximized, the equipment for grinding empon-empon that is owned to make wedang concoction is limited. The purpose of this service is to increase the competence of partners in dealing with these problems. Based on an agreement with partners, the problems encountered will be assisted by providing business management training, online marketing and assisting with equipment in the form of an empon-empon grinder. With the implementation of this program, partners can run their business better, can increase the quantity and quality of products and expand the target market.*

***Keyword:** Business, Jamu, Wedang Racik.*

PENDAHULUAN

Jamu sebagai minuman kesehatan dan warisan leluhur perlu dilestarikan, untuk itu pengembangannya perlu dukungan dari berbagai pihak. Usaha Industri Jamu 3 Putri dikelola oleh ibu Dewi, sebelumnya bekerja sebagai pedagang jamu, melihat perkembangan usaha dagangnya selanjutnya berinisiatif untuk memproduksi jamu sendiri yang dibantu secara penuh oleh suaminya. Tepatnya pada tahun 2016 ibu Dewi dengan suaminya mendirikan usaha industri jamu dengan modal seadanya.

Produk yang dihasilkan industri jamu 3 Putri diantaranya, jamu

sebagai minuman kesehatan dan kecantikan yaitu teh serai, jahe rempah, purwoceng, teh flamboyan dan wedang jahe. Namun demikian kandungan dari minuman kesehatan ini juga membantu mengobati berbagai penyakit, seperti misal teh flamboyan membantu menurunkan kadar kolesterol.

Bahan baku yang digunakan adalah sere, jahe, purwoceng sedangkan bahan pelengkapya kapulaga, peka, cabe jawa, kayu manis, klabet, lada hitam, gula aren dan gula batu. Ramuan antara bahan baku dan pelengkap menyesuaikan sesuai kebutuhan dari minuman jamu yang dibuat.



Gambar: 1. Bahan Baku, Proses Produksi Dan Produk Jamu

Proses Produksi jamu diawali dengan bahan baku jamu yang berupa empon-empon dicuci, dirajang, dijemur sampai kering kira-kira 3 hari, selanjutnya di open untuk menyempurnakan pengeringan dan mengeluarkan aroma khasnya. Selanjutnya bahan baku dicampur dengan ramuan pelengkap, dikemas, diberi label dan dikemas per pak (10 biji). Seiring dengan perkembangan usaha, berinisiatif untuk membuat produk instan, minuman/wedang yang dihasilkan tidak dalam bentuk racikan namun instan (bubuk), namun belum memiliki alat penggiling empon-empon.

Peralatan yang dimiliki dan digunakan untuk membuat jamu diantaranya alat perajang empon-empon, tempat menjemur empon-empon, oven pengering dan kompor, untuk produk instan belum memiliki alat penggiling empon-empon. Dengan tambahan peralatan dan teknologi yang lebih baik akan dapat meningkatkan omzet produksi dan kualitas produksi. Seperti yang dikemukakan Imroatul Khasanah (2004), teknologi merupakan elemen kritis dari rantai nilai tambah dan sebagai suatu sumber daya, sama halnya dengan faktor

produksi yang lain seperti bahan baku dan tenaga ahli.

Produk yang dihasilkan dijual di lingkungan setempat, kerabat kenalan dan untuk memenuhi pesanan secara rutin dari Pasar Gede Surakarta. Maraknya kuliner wedangan di Kota Surakarta pada malam hari sangat berperan dalam memasarkan produknya. Selama ini penjualan dilakukan tidak secara langsung namun melalui perantara. Perantara tersebut adalah pedagang empon empon di Pasar Gede Surakarta, yang sekaligus sebagai pemasok bahan baku jamu. Kerja sama ini dilakukan dengan pertimbangan untuk menjaga kualitas produk jamu yang dibuat dari bahan baku yang dipasok dari pedagang empon-empon tersebut. Namun demikian kegiatan pemasaran belum maksimal, perlu ditunjang dengan pemasaran online.

Usaha Industri Jamu 3 Putri mengalami kemajuan yang cukup pesat, namun karena modal terbatas, sebagian besar terserap untuk biaya

operasional, sehingga peralatan terbatas sehingga keinginan untuk membuat produk instan belum terwujud karena belum memiliki peralatannya. Lokasi usaha berada di Desa Lorok, Kecamatan Tawang Sari, Kabupaten Sukoharjo. Lokasi ini dekat dengan pasar Tawang Sari sebagai pusat kegiatan ekonomi dan lantai dua pasar tersebut banyak didapati kios yang menjual khusus jamu.

Kemajuan usaha ini perlu ditanggapi dengan memperbaiki pengelolaan usahanya dari aspek manajemen, produksi dan pemasaran agar kebutuhan untuk pengembangan usaha terpenuhi. Keadaan ini perlu segera diberikan solusi agar bisnis berjalan lancar sesuai kemajuan yang sedang dialami.

METODE

Metode pendekatan untuk menyelesaikan persoalan mitra, yang telah disepakati bersama.

Tabel 1: Metode Pelaksanaan Kegiatan Pengabdian Masyarakat

PERMASALAHAN	METODE
Dalam Bidang Manajemen Belum bisa mengelola usaha dengan baik	Diberi pelatihan manajemen secara umum dan dalam mengelola usaha
Dalam Bidang Pemasaran Pemasaran belum optimal	a. Diberi pelatihan di bidang pemasaran b. Dibuatkan sistem informasi pemasaran secara online
Dalam bidang Produksi Belum memiliki alat penggiling empon-empon	Diberi bantuan alat penggiling empon-empon

Sumber: Data primer yang diolah (2022)

Tabel 2: Prosedur Kerja untuk mendukung metode Pelaksanaan Kegiatan

METODE	PROSEDUR KERJA
a..Diberi pelatihan manajemen dalam mengelola usaha	Disamping pelatihan juga diskusi seputar pengelolaan usaha dan pemasaran,
b. Diberi pelatihan di bidang pemasaran	permasalahan-permasalahan apa yang dihadapi, didiskusikan bersama untuk mencari solusi yang terbaik.
c. Dibuatkan sistem pemasaran secara online	Pelatihan pemasaran secara online, bagaimana cara mengoperasikan sistem informasi pemasaran yang sudah dibuat.
Diberi bantuan alat penggiling empon-empon	Bantuan alat penggiling empon-empon sesuai dengan kapasitas yang dibutuhkan mitra

Tabel 3: Rencana Kegiatan Pengabdian Masyarakat

SOLUSI	METODE
DALAM BIDANG MANAJEMEN	
a. Meningkatkan pengetahuan dalam mengelola usaha	a. Diberi pelatihan manajemen dalam mengelola usaha
b. Mengoptimalkan kegiatan pemasaran	b. Diberi pelatihan di bidang pemasaran
DALAM BIDANG PEMASARAN	
a. Mengoptimalkan kegiatan pemasaran	a.1.Diberi pelatihan di bidang pemasaran a.2.Dibuatkan sistem informasi pemasaran a.3.Diberi pelatihan cara mengoperasikan sistem informasi pemasaran tersebut.
DALAM BIDANG PRODUKSI	
Menambah Peralatan penggiling empon-empon	Diberi bantuan alat penggiling empon-empon sesuai dengan spesifikasi yang dibutuhkan

PEMBAHASAN**Pelaksanaan kegiatan pada Usaha Konveksi Batik Enza.**

Kunjungan awal (Gambar 2) dilakukan sebelum dilaksanakan kegiatan pengabdian masyarakat.

Selanjutnya dilakukan persiapan-persiapan (Gambar 3) untuk membicarakan kegiatan yang akan dilakukan.



Gambar 2: Kunjungan awal



Gambar 3: Persiapan Kegiatan

Kegiatan pelatihan pemasaran (Gambar 4) disampaikan oleh Bapak Sarana. Kegiatan pelatihan pengelolaan usaha dengan menerapkan fungsi-fungsi manajemen oleh Ibu Sugiarti sambil berdiskusi bagaimana pengelolaan usaha selama ini. (Gambar 5)



Gambar 4: Pelatihan Pemasaran



Gambar 5: Pelatihan Pengelolaan Usaha

Kegiatan berikutnya adalah survei peralatan yang akan diperbantukan ke objek mitra. Setelah melihat beberapa peralatan yang ada selanjutnya memilih alat sesuai dengan kebutuhan dan kemampuan daya listrik. Selanjutnya diputuskan alat yang

dipilih untuk membantu proses produksi adalah alat pencacah empon-empon, blender dan impulse sealer seperti pada Gambar 6 dan Gambar 7.



Gambar: 6. Memilih Peralatan Yang akan Diperbantukan ke obyek mitra.

Gambar: 7. Serah Terima Peralatan

SIMPULAN

Dengan telah dilaksanakannya Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat sangat membantu dalam mengembangkan usahanya. Nilai tambah yang diberikan pada mitra tersebut diantaranya:

- Dengan pelatihan manajemen dalam pengelolaan usaha berbasis fungsi-fungsi manajemen serta manajemen pemasaran maka wawasan bertambah untuk mengembangkan usahanya.
- Dengan diberikannya bantuan peralatan berupa alat pencacah empon-empon, blender dan impulse sealer maka proses produksi menjadi lebih cepat, tercapai efisiensi biaya. Kapasitas produksi bisa ditingkatkan 35%.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih kami sampaikan kepada:

1. Direktur Politeknik Negeri Semarang
2. Kepala P3M Politeknik Negeri Semarang
3. Segenap Tim dan Obyek Mitra dari Kegiatan Pengabdian Masyarakat yang telah bersinergi sehingga kegiatan ini dapat terlaksana dengan baik.

REFERENSI

- Imroatul Khasanah, 2004, Pengaruh Teknologi Informasi Pada Strategi Pemasaran Internasional Terhadap Pangsa Pasar Luar Negeri. Jurnal Studi Manajemen dan Organisasi, Vol. 1 No. 1.
- M. Darussawa, Peningkatan Kompetensi Sumber Daya Manusia Dalam Organisasi Di Era Global, Jurusan Keuangan dan Perbankan Politeknik Swadharma Jakarta.
- Murdifin Haming, Mahfud Nurnajamuddin, 2011, Manajemen Produksi Modern, Operasi Manufaktur dan Jasa – Buku 1, PT Bumi Aksara, Jakarta.
- Nazaruddin, 2008, Manajemen Teknologi, Graha Ilmu, Yogyakarta.
- Pasar Jamu Nguter Sukoharjo: Sentra Ramuan Sehat Tradisional di Solo By

wonderfulsolo.
Diunduh 10 Juli 2017.

Ravik Karsidi, 2005,
Pemberdayaan
Masyarakat untuk
Usaha Kecil dan Mikro
(Pengalaman Empiris di
Wilayah Surakarta,
Jateng), disampaikan
dalam seminar nasional,
IPB Bogor.

Suwinardi, Arif Nursyahid, 2011,
Manajemen Industri,
Semarang, Polines
Semarang.

Tri Maryati, 2002, Perencanaan
Sumber Daya Manusia
Menyongsong Era
Globalisasi: Sebuah
Konsep, Utilitas, Vol. 10
No 1.

Zulaicha Parastuty, Joniarto
Parung, Ivana Jurusan
Teknik Industri,
Universitas Surabaya,
Analisis Faktor-Faktor
Yang Mempengaruhi
Kesuksesan Usaha Kecil
Dan Menengah (Ukm) Di
Surabaya, Sidoarjo, Dan
Gresik.

