

## Pendampingan Produksi Jamu Gendong dalam Kemasan Botol Berlabel dan Penyuluhan Teknik Pemasarannya Melalui Aplikasi GoFood pada UKM Herbal Suti Sehati di Nguter Sukoharjo

**Sri Retno Dwi Ariani<sup>\*1</sup>, Endang Susilowati<sup>2</sup>, Ari Syahidul Shidiq<sup>3</sup>, Anita Nuraini<sup>4</sup>, Chintya Nurhaliza Hakim<sup>5</sup>, Nadia Indri Safitri<sup>6</sup>**

<sup>1,2,3,4,5,6</sup>Program Studi Pendidikan Kimia, Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Universitas Sebelas Maret Surakarta, Indonesia

\*e-mail: [sriretno71@staff.uns.ac.id](mailto:sriretno71@staff.uns.ac.id)<sup>1</sup>, [endang\\_s70@staff.uns.ac.id](mailto:endang_s70@staff.uns.ac.id)<sup>2</sup>, [arishidiq@staff.uns.ac.id](mailto:arishidiq@staff.uns.ac.id)<sup>3</sup>, [anitanuraini88@student.uns.ac.id](mailto:anitanuraini88@student.uns.ac.id)<sup>4</sup>, [chintya.haliza0@student.uns.ac.id](mailto:chintya.haliza0@student.uns.ac.id)<sup>5</sup>, [nadiaindrisa25@student.uns.ac.id](mailto:nadiaindrisa25@student.uns.ac.id)<sup>6</sup>

### Abstrak

*Suti Sehati adalah Usaha Kecil Menengah (UKM) di bidang herbal, dengan owner Ibu Suti dan berlokasi di Sukoharjo, Jawa Tengah. Salah satu produk unggulan UKM Suti Sehati adalah jamu gendong. Permasalahan yang dihadapi UKM Suti Sehati antara lain: (1) Produksi jamu gendong masih menggunakan alat-alat tradisional dan belum higienis, (2) Penjualan produk jamu gendong masih dengan cara dituangkan dalam gelas atau dibungkus kantong plastik, serta (3) Belum mengetahui analisis kelayakan usaha dan teknik pemasaran produk jamu gendong melalui aplikasi GoFood. Solusi dari permasalahan ini adalah perlu dilakukan kegiatan P2M guna meningkatkan produksi dan pemasaran jamu gendong. Pada kegiatan P2M, kegiatan penyuluhan, pelatihan dan pendampingan dilaksanakan dengan metode ceramah, diskusi, tanya jawab, demonstrasi dan coaching. Luaran program P2M ini adalah: (1) UKM telah mampu memproduksi jamu gendong antara lain: beras kencur, kunyit asam, dan wedang longkrah dengan peralatan modern, proses yang higienis dan dikemas dalam botol berlabel, (2) UKM telah memiliki pengetahuan tentang analisis kelayakan usaha dan pemasaran produk jamu gendong melalui aplikasi GoFood. Hasil akhir program P2M ini adalah terjadinya peningkatan kualitas dan kuantitas produksi dan pemasaran jamu gendong, sehingga terjadi pula peningkatan pendapatan UKM sebesar 10% setelah pendampingan.*

**Kata Kunci:** Botol Berlabel, GoFood, Jamu gendong

### Abstract

*Suti Sehati is an herbal SME owned by Mrs Suti in Sukoharjo, Central Java. One of the flagship products of Suti Sehati SME is jamu gendong. The problems of Suti Sehati SME included: (1) The production of jamu gendong still used traditional tools and was not yet hygienic, (2) The selling of jamu gendong products was still poured into glasses or plastic bags, and (3) The SME didn't yet understand the business feasibility analysis and the marketing technique through GoFood. The solution to these problems were those activities need to be implemented to increase the production and marketing of jamu gendong using lecture, discussion, question and answer, demonstration, and coaching methods. The outcomes of the program are: (1) The SME has been able to produce jamu gendong including beras kencur, kunyit asam, and wedang longkrah using modern equipment, hygienic process and packaging in labeled bottles; (2) The SME has gained knowledge about business feasibility analysis and marketing by GoFood. The final result of this program is an increase in the quality and quantity of jamu gendong production and marketing, which ultimately led to an increase in SME income by 10% after mentoring.*

**Keywords:** GoFood, Jamu gendong, Labeled bottles

## 1. PENDAHULUAN

Indonesia adalah negara *megabiodiversity* yang memiliki keanekaragaman hayati nomor 2 di dunia. Hal ini mengakibatkan Indonesia memiliki potensi besar untuk berkembang di bidang industri herbal, karena ketersediaan bahan baku yang beraneka ragam dan berlimpah-limpah. Salah satu UKM herbal yang mengalami peningkatan perkembangan adalah UKM Suti Sehati. UKM Suti Sehati merupakan UKM Herbal milik Ibu Suti Parto Wiyono yang berlokasi di Nguter

Sukoharjo Jawa Tengah. UKM tersebut bergerak di bidang produksi aneka jamu gendong, aneka teh celup herbal, aneka jamu instan, dan minyak angin aromaterapi.

Salah satu produk andalan UKM Suti Sehati adalah jamu gendong seperti beras kencur, kunyit asam dan wedang longkrah. Jamu gendong merupakan jenis jamu cair. Disebut jamu gendong karena pada jaman dahulu jamu cair ini dijual penjaja jamu keliling dalam botol yang diletakkan dalam keranjang yang digendong di punggung belakang dan dijual berkeliling dari rumah ke rumah (Aisyah et al., 2022). Guna menjawab tuntutan gaya hidup masyarakat modern, jamu gendong kini bisa dinikmati dengan cara yang lebih praktis dan mudah, yakni dalam bentuk kemasan botol siap minum. UKM Suti Sehati berusaha menyesuaikan gaya hidup ini dengan mencoba memproduksi jamu gendong yang dikemas dalam botol berlabel. Produk ini dibuat untuk mengikuti gaya hidup masyarakat modern yang cenderung mengedepankan hal praktis.

Adapun permasalahan yang dialami oleh UKM Suti Sehati sebagai calon mitra adalah sebagai berikut: 1) Proses produksi jamu yang dilaksanakan oleh UKM masih bersifat tradisional. Salah satu contoh adalah pemanfaatan lumpang dan alu untuk menumbuk bahan empon-empon agar hancur dan siap diambil sarinya. Kelemahan pemakaian alat tradisional ini adalah proses kerja lebih lama, memerlukan tenaga ekstra, kurang higienis dan kuantitas produk yang terbatas, 2) UKM belum sepenuhnya mengetahui tata cara produksi jamu gendong yang higienis, 3) Penyajian produk jamu gendong selama ini masih dalam bentuk cair yang dituang pada gelas atau dibungkus kantong plastik, sehingga pemasaran produk jamu gendong masih terbatas saat konsumen datang ke rumah, tempat pameran atau memesan, 4) UKM belum mengetahui analisis kelayakan usaha dari produksi jamu gendong yang telah dihasilkan, 5) UKM belum memiliki pengetahuan tentang tata cara pemasaran produk jamu gendong melalui aplikasi GoFood.

Adapun solusi yang ditawarkan adalah, Tim Pengabdian 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 gendong kunyit asam, beras kencur dan wedang longkrah yang higienis, 3) Melaksanakan pelatihan dan pendampingan desain label jamu gendong kunyit asam, beras kencur dan wedang longkrah, 5) Melaksanakan pelatihan dan pendampingan pengemasan jamu gendong ke dalam botol dan pemasangan label, 6) Melakukan pelatihan dan pendampingan perhitungan analisis kelayakan usaha jamu gendong, 7) Melakukan penyuluhan tata cara pemasaran *online* melalui aplikasi *GoFood*.

Aplikasi *GoFood* adalah sebuah fitur yang dapat dimanfaatkan untuk pelayanan *food delivery* atau pengantaran produk makanan dari penjual makanan atau minuman dengan menggunakan gadget. Dengan adanya aplikasi *E-commerce* ini, menyebabkan para pengusaha di bidang kuliner terutama Usaha Kecil Menengah (UKM) mendapatkan alternatif solusi untuk memasarkan produknya dan meningkatkan usahanya guna menjangkau pemasaran dan konsumen yang lebih luas lagi (Putra et al., 2020). Terdapat beberapa faktor untuk meningkatkan minat masyarakat dalam menggunakan aplikasi *GoFood*. Seperti diketahui, *GoFood* dapat menghemat tenaga dan waktu, karena konsumen tidak perlu datang ke warung atau restoran untuk menunggu atau mengantri makanan atau minuman disajikan, dan proses pembayarannya juga sangat praktis. Pada bulan Mei 2020, *GoFood* telah berhasil menyabet pengakuan dari sebuah lembaga riset global *UXAlliance* sebagai aplikasi layanan pesan antar makanan yang terbaik dalam merespon konsumennya (Santoso, 2020).

## 2. METODE

Tim Pelaksana dari kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini adalah: Dosen dan Mahasiswa dari Prodi Pendidikan Kimia FKIP UNS. Mitra sasaran pada kegiatan ini adalah UKM Suti Sehati. UKM Suti Sehati beralamat di Desa Pengkol Nguter Sukoharjo Jawa Tengah dengan pemilik bernama Ibu Suti Parto Wiyono. Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini kami laksanakan mulai pada Juni 2023 sampai Desember 2023.

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 gendong kunyit asam, beras kencur dan wedang longkrah yang higienis, 3) Melaksanakan pelatihan dan pendampingan desain label jamu gendong kunyit asam, beras kencur dan wedang longkrah, 4) Melaksanakan pelatihan dan pendampingan pengemasan jamu gendong ke dalam botol berlabel, 5) Melakukan pelatihan dan pendampingan perhitungan analisis kelayakan usaha jamu gendong, 6) Melakukan penyuluhan tata cara pemasaran *online* melalui aplikasi *GoFood*.

Setelah kegiatan dilaksanakan, maka perlu dilaksanakan evaluasi keberhasilan program. Evaluasi akan dilaksanakan dengan teknik wawancara terhadap UKM. Selama 3 bulan setelah pelaksanaan program masih diperlukan pendampingan guna keberlanjutan kegiatan.

Indikator apakah program Pengabdian Kepada Masyarakat ini berhasil apabila setelah kegiatan selesai: (1) UKM dapat menerapkan transfer Teknologi Tepat Guna berupa pemakaian alat modern berupa blender pada produksi jamu gendong, (2) UKM dapat menerapkan transfer Teknologi Tepat Guna berupa pengemasan jamu gendong pada botol berlabel, (3) UKM dapat memproduksi jamu gendong secara higienis, (4) terjadi peningkatan kualitas dan kuantitas produksi dan pemasaran produk jamu gendong pada UKM yang selanjutnya berdampak pada peningkatan pendapatan UKM, (5) UKM memiliki pengetahuan terkait perhitungan analisis kelayakan usaha dan tata cara pemasaran produk jamu gendong secara *online* melalui aplikasi *GoFood*.

### 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada bulan Juni-Agustus 2023 telah dilaksanakan kegiatan Pengabdian Masyarakat Tahap I dengan sub-sub kegiatan sebagai berikut : 1) Kegiatan serah terima hibah dan introduksi Teknologi Tepat Guna berupa blender, label dan kemasan botol, 2) Kegiatan pelatihan dan pendampingan pemanfaatan peralatan modern yaitu penggunaan blender sebagai pengganti alat tradisional alu dan lumpang yang berfungsi untuk menghancurkan bahan-bahan jamu untuk diambil sarinya, 3) Melaksanakan pelatihan dan pendampingan teknik produksi jamu gendong yaitu: jamu kunyit asam, jamu beras kencur dan jamu wedang longkrah secara higienis, 4) Melaksanakan pelatihan dan pendampingan desain label, 5) Melaksanakan pelatihan dan pendampingan teknik pengemasan jamu gendong ke dalam botol dan pemasangan label pada botol. Semua kegiatan tersebut berjalan dengan lancar, UKM 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 gendong dapat dilihat pada Gambar 1 dan 2 berikut ini.

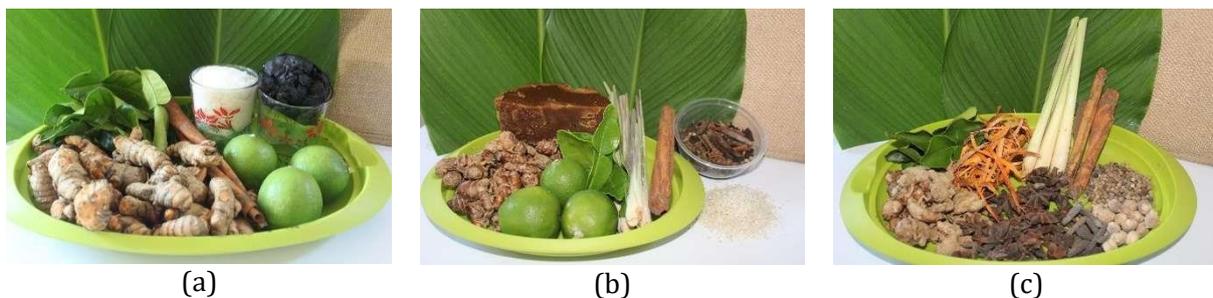


Gambar 1. Kegiatan serah terima Teknologi Tepat Guna kepada UKM Suti Sehati



Gambar 2. Kegiatan pelatihan pemanfaatan Teknologi Tepat Guna pada proses produksi jamu gendong

Selanjutnya dilaksanakan kegiatan pelatihan dan pendampingan teknik produksi jamu gendong yaitu: jamu kunyit asam, jamu beras kencur dan jamu wedang longkrah secara higienis. Tahap pertama kegiatan ini diawali dengan Tim P2M UNS memberikan penyuluhan (teori) tentang definisi, alat, bahan, prosedur kerja dan khasiat jamu gendong kunyit asam, beras kencur dan wedang longkrah. Tahap berikutnya dilaksanakan kegiatan pendampingan teknik produksi jamu gendong kunyit asam, jamu beras kencur dan jamu wedang longkrah secara higienis. Dari hasil pelatihan ini diharapkan UKM dapat memproduksi jamu gendong yang memenuhi syarat higienis, bebas bahan kimia, berkhasiat dan aman bagi kesehatan. Bahan-bahan yang diperlukan untuk membuat jamu gendong kunyit asam, beras kencur dan wedang longkrah dapat dilihat pada Gambar 3 di bawah ini.



Gambar 3. Bahan-bahan jamu gendong (a) kunyit asam, (b) beras kencur (c) wedang longkrah

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) (Pamungkas, 2019). 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 (Bintang, 2023). Desain label yang dihasilkan untuk produk jamu gendong kunyit asam, beras kencur dan wedang longkrah dapat dilihat pada Gambar 4 di bawah ini.



(a) (b) (c)  
Gambar 4. Desain label (a) kunyit asam, (b) beras kencur (c) dan wedang longkrah

Tahap berikutnya, dilaksanakan kegiatan pelatihan dan pendampingan teknik pengemasan jamu gendong ke dalam botol dan pemasangan label, yang dapat dilihat pada Gambar 5 di bawah ini. Dengan adanya kegiatan pelatihan produksi jamu secara higienis serta pengemasan jamu gendong 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 gendong. Dengan adanya pengemasan dalam botol berlabel membuat UKM Suti Sehati menjadi sering mengikuti kegiatan pameran produk-produk jamu dan memenuhi permintaan pesanan dari individu rumah-rumah maupun kantor-kantor.



Gambar 5. Kegiatan pelatihan dan pendampingan teknik pengemasan jamu gendong ke dalam botol dan pemasangan label

Pada bulan September 2023 telah dilaksanakan kegiatan Pengabdian Masyarakat Tahap II dengan sub-sub kegiatan sebagai berikut: 1) Melakukan pelatihan dan pendampingan perhitungan analisis kelayakan usaha jamu gendong, dan 2) Melakukan penyuluhan tata cara pemasaran *online* melalui aplikasi *E-commerce GoFood*. Analisis kelayakan usaha 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 gendong kunyit asam dapat dilihat pada Tabel 1 berikut ini.

Tabel 1. Perhitungan analisis kelayakan usaha jamu gendong kunyit asam

Keterangan	Satuan	Harga Satuan(Rp)	Total Harga (Rp)
<b>Biaya Tetap Sekali (25 hari) (Rp)</b>			
Rimpang Kunyit	: 1 kg	8.000	8.000
Asem Kawak	: 300 gram	20.000/kg	6.000
Gula Jawa	: 1.200 gram	24.000/kg	28.800
Garam	: secukupnya		50
Air	: 1.500 ml		150
Gas (1 tabung 3 Kg untuk 6 kali produksi)	: 1 /6	18.000	3.000
Botol plastik	: 52 buah	1.500	78.000
Label	: 52 buah	300	15.600
Biaya Tetap dalam Sehari	:		139.600
<b>Biaya Tetap dalam per Bulan (25 hari) (Rp)</b>	:		<b>3.490.000</b>
<b>Biaya Tidak Tetap (Rp)</b>			
Kompas Gas Rantai 1 Tungku	: 1 buah	185.000	185.000
Kulkas lemari kaca Showcase Frigigate SCA 200	: 1 buah	2.850.000	2.850.000
Timbangan kue	: 1 buah	150.000	150.000
Pisau	: 2 buah	10.000	20.000
Tabung gas hijau	: 1 buah	175.000	175.000
Tampah	: 1 buah	18.000	18.000
Panci Stainless	: 1 buah	200.000	200.000
Irus Stainless	: 1 buah	15.000	15.000
Saringan	: 1 buah	25.000	25.000
Baskom	: 2 buah	25.000	50.000
Biaya Tidak Tetap (60 bln) (Rp)			3.688.000
Biaya Tidak Tetap dalam 1 Bulan (Rp)	:	Biaya tidak tetap/ umur ekonomis (60 Bulan)	

Biaya Tidak Tetap dalam 1 bulan (Rp)	:	-	-	61.467
<b>Biaya Penunjang (Rp)</b>				
Biaya perbaikan (Rp)	:	-	-	50.000
Biaya internet (Rp)	:	-	-	50.000
Biaya listrik (Rp)	:	-	-	100.000
Biaya penunjang dalam 1 bulan (Rp)	:			200.000
<b>Biaya Produksi Dalam 1 Bulan (Biaya Tetap+Biaya Tidak Tetap+Biaya Penunjang) (Rp)</b>				
Biaya Produksi (Rp)		Biaya Tetap (Rp)	Biaya Tidak Tetap (Rp)	Biaya Penunjang (Rp)
		3.490.000	61.467	200.000
Biaya Produksi (Rp)	:	3.751.467		
<b>Analisis Kelayakan Usaha</b>				
Harga Pokok Penjualan (HPP) (Rp) = Biaya Produksi (Rp) / Total Produksi				
Harga Pokok Penjualan (HPP) (Rp)	:	Biaya produksi (Rp)	Total produksi dalam sebulan (Rp)	
		3.751.467	52x25 hari =1.300	
Harga Jual Per Botol (Rp)	:	-	-	8.000
<b>Break Even Point</b>				
Break Even Point	:	Biaya Tetap/ (Harga Jual-HPP)		
Break Even Point	:	Biaya Tetap (Rp)	Harga Jual (Rp)	HPP (Rp)
		3.490.000	8.000	2.886
		683		
<b>Keuntungan (Rp)</b>				
Keuntungan (Rp)	:	Harga Jual Per Botol - Harga Pokok Penjualan		
Keuntungan per botol (Rp)	:	Harga Jual/botol (Rp)	Harga Pokok Penjualan (Rp)	
		8.000	2.886	
		5.114		

Selanjutnya, Tim P2M memberikan penyuluhan tentang tata cara pemasaran *online* melalui aplikasi E-commerce *GoFood* terhadap UKM Suti Sehati. *Go-food* 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* (Nurbayti, 2019). Makanan atau minuman yang telah dipesan oleh konsumen akan diambil dan diantar oleh *Gojek* ke alamat konsumen (Cahya et al., 2021).

Guna mendukung pemasaran *online* melalui aplikasi *E-commerce GoFood*, maka UKM juga diberikan penyuluhan tentang teknik memotret produk yang baik sehingga dapat menghasilkan *visualisasi* produk yang menarik dan layak diunggah di media. Jual beli makanan dan minuman secara *online* menyebabkan pembeli tidak dapat mengamati langsung produk makanan atau minuman yang di perjualbelikan, sehingga teknik *visualisasi* fotografi pada produk makanan dan minuman memiliki peran yang sangat penting sebagai media penghubung antara konsumen dan produsen. Di dalam aplikasi *Gofood* terdapat tampilan informasi antara lain nama menu, jarak toko dengan konsumen, foto menu makanan atau minuman dan waktu pengantaran (Halim et al., 2022). Foto-foto produk makanan tersebut merupakan salah satu bentuk wujud komunikasi visual dalam mempromosikan produk yang akan dijual kepada khalayak. Aplikasi *GoBiz* menyatakan bahwa sekitar 80% pembelian pada *Gofood* di pengaruhi oleh tampilan foto-foto dari produk makanan atau minuman yang tertera pada aplikasi (Setiawan et al., 2022).

Unsur estetis dalam visualisasi produk-produk makanan dan minuman merupakan hal yang harus ditonjolkan, dan hal ini membutuhkan teknik khusus di bidang fotografi. Foto makanan dan minuman sangat perlu untuk diunggah dalam bentuk visualisasi yang berkualitas dan menarik. Hasil foto berkualitas juga tergantung pada jenis kamera dan teknik pengambilan gambar. Aneka produk makanan dan minuman yang disebar luaskan melalui foto akan sangat tampak beragam dan menghasilkan representasi yang beragam pula bagi konsumennya (Fuadillah et al., 2021). Foto produk jamu gendong kunyit asam, beras kencur dan wedang longkrah yang dihasilkan pada kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat dapat dilihat pada Gambar 6 di bawah ini.



(a) (b) (c)  
Gambar 6. Foto produk jamu gendong (a) kunyit asam (b) beras kencur (c) wedang longkrah pada kemasan botol berlabel

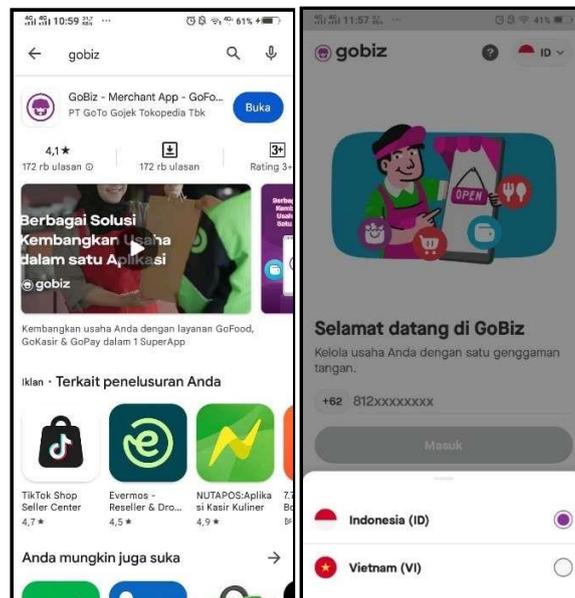
Kegiatan penyuluhan tentang tata cara pemasaran *online* melalui aplikasi *E-commerce GoFood* dapat dilihat pada Gambar 7 di bawah ini.



Gambar 7. Kegiatan penyuluhan tentang tata cara pemasaran *online* melalui aplikasi *GoFood*

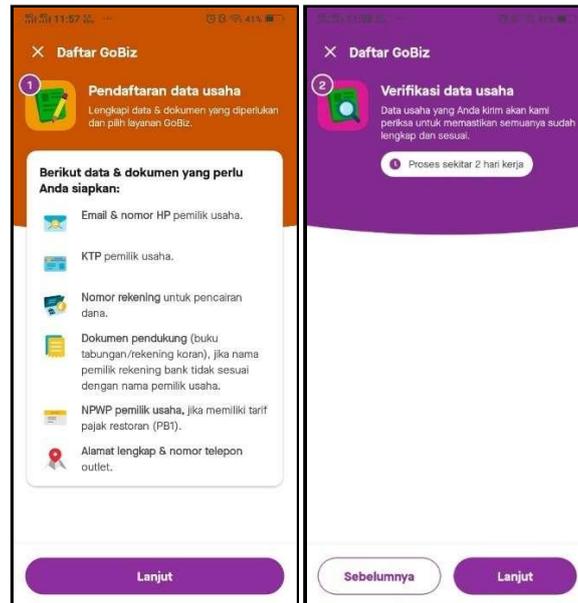
Adapun materi penyuluhan yang meliputi tata cara pendaftaran di *GoFood* dengan aplikasi *GoBiz* adalah sebagai berikut:

- a. Unduh aplikasi *GoBiz* di *Playstore* atau *Appstore* di *Mobile Phone*
- b. Setelah mengunduh aplikasi *GoBiz*, kemudian silakan masuk ke aplikasi lalu pilih Bahasa Indonesia. Setelah itu jika belum memiliki akun klik “Daftar *GoBiz*” menggunakan nomor *handphone* yang aktif, usahakan nomor *handphone* yang biasa digunakan



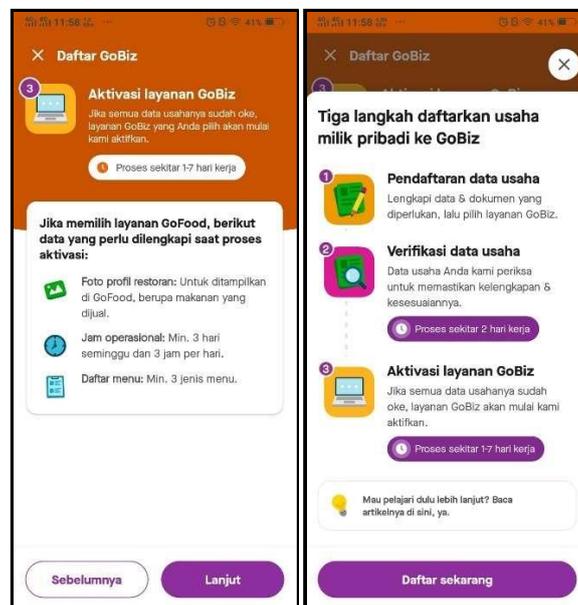
Gambar 8. Aplikasi *GoBiz*

- c. Kemudian setelah mengklik “Daftar akun” klik “Oke mengerti” lalu akan ada beberapa pilihan, pilih jenis pendaftaran yaitu “Usaha milik pribadi”
- d. Setelah memilih jenis pendaftaran, akan ada beberapa data yang harus di persiapkan untuk mendaftar seperti : *Email* dan Nomor HP, KTP, No. Rekening usahakan rekening dan buku tabungan sesuai dengan nama pemilik usaha, NPWP, dan alamat lengkap serta no *telephone outlet*. Setelah semua data siap, klik “lanjut” dan klik “lanjut” lagi



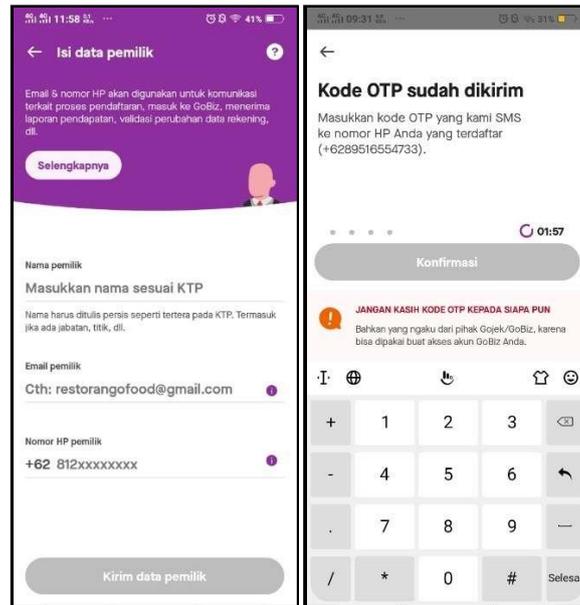
Gambar 9. Pendaftaran data usaha

e. Setelah semua data siap, klik “lanjut” lalu klik “daftar sekarang”



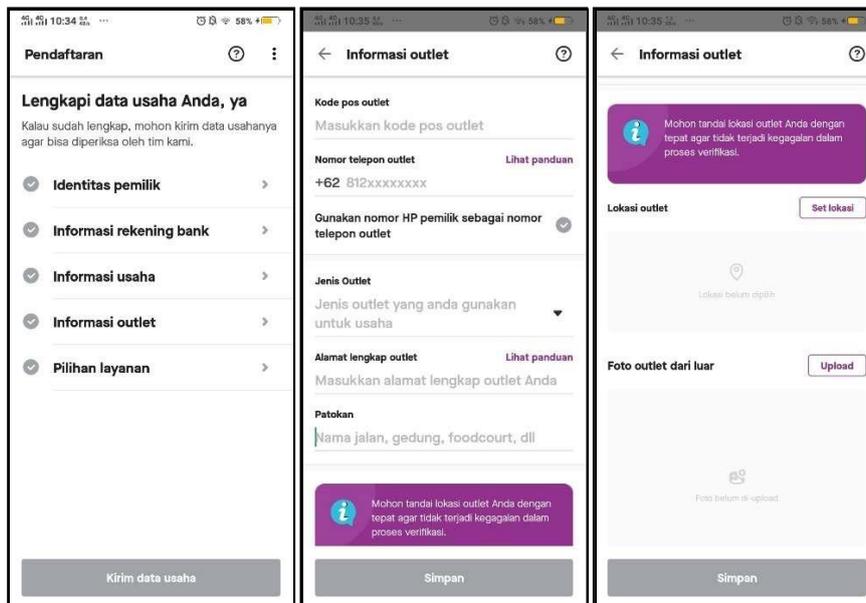
Gamar 10. Data yang perlu dilengkapi saat proses aktivasi

f. Kemudian isi data pemilik seperti Nama pemilik sesuai KTP, Email, dan No HP setelah itu klik “Kirim Data Pemilik”. Lalu Masukkan kode OTP yang sudah terkirim lewat WA maupun Pesan di HP. Jaga kode OTP yang sudah didapat jangan sampai bocor.



Gambar 11. Tampilan isi data pemilik dan kirim data pemilik

- g. Lalu lengkapi data-data seperti dibawah ini:
- 1) Identitas Pemilik, setelah mengisi semua data identitas pemilik klik “simpan”
  - 2) Informasi Rekening, setelah mengisi data rekening bank, klik “verifikasi”
  - 3) Informasi Usaha, setelah mengisi semua data informasi usaha klik “simpan”
  - 4) Informasi *Outlet*, setelah mengisi semua data informasi outlet klik “simpan”



Gambar 12. Tampilan untuk melengkapi data-data usaha

- h. Pilihan Layanan, setelah mengisi semua data pilihan layanan klik “simpan”
- i. Setelah semua terisi lengkap klik “Kirim Data Usaha” setelah itu tunggu sekitar 2 hari.

Setelah kegiatan-kegiatan di atas dilaksanakan, selanjutnya pada tanggal 2-6 Oktober 2023 dilaksanakan kegiatan Tahap III yaitu evaluasi keberhasilan program. Evaluasi dilaksanakan dengan teknik wawancara terhadap UKM Suti Sehati. Hasil wawancara adalah sebagai berikut:

- a. UKM berterima kasih dengan adanya hibah dan introduksi Teknologi Tepat Guna berupa alat blender, desain label dan kemasan botol. UKM berharap di lain kesempatan tetap dijadikan

- mitra untuk dibina, karena dengan adanya introduksi Teknologi Tepat Guna sangat membantu UKM untuk bisa lebih meningkatkan kualitas maupun kuantitas produknya
- b. UKM berterima kasih kepada Tim Pengabdian, karena dengan pelaksanaan pelatihan dan pendampingan teknik produksi jamu gendong kunyit asam, beras kencur dan wedang longkrah dengan menggunakan peralatan modern dan proses yang higienis, produk UKM menjadi lebih meningkat kualitas dan kuantitasnya
  - c. UKM merasa puas dengan hasil pelatihan dan pendampingan desain label produk jamu gendong kunyit asam, beras kencur dan wedang longkrah, yang dilanjut dengan pelatihan dan pendampingan pengemasan jamu gendong ke dalam botol berlabel, sehingga produk jamu gendong UKM Suti Sehati terlihat lebih berkkelas, elegan dan menarik perhatian konsumen. Setelah dilaksanakan pelatihan, UKM menjadi percaya diri untuk memperluas pemasarannya dengan aktif mengikuti kegiatan-kegiatan pameran dan menerima pesanan dari kantor-kantor. Hal ini mengakibatkan terjadinya peningkatan kuantitas produksi oleh UKM yang bermuara pada peningkatan pendapatan UKM sebesar 10% *pasca* pendampingan.
  - d. UKM berterimakasih telah mendapatkan transfer ilmu tentang perhitungan analisis kelayakan usaha jamu gendong, sehingga UKM dapat memprediksikan rugi laba pada setiap produksinya
  - e. UKM berterimakasih sudah diberikan penyuluhan tata cara pemasaran *online* melalui aplikasi *GoFood*, dari penyuluhan tersebut UKM tertarik untuk melaksanakan pemasaran melalui *GoFood*. Pada saat penyuluhan UKM telah memiliki pengetahuan tentang tata cara pendaftaran *GoFood*, tetapi belum mendaftar karena lokasi UKM yang berada di daerah Nguter Sukoharjo (sekitar 45 Km dari kota Solo). Pengguna jasa aplikasi *GoFood* lebih banyak terkonsentrasi di kota-kota, sehingga untuk ke depannya UKM ingin membuka cabang baru atau mitra baru yang berlokasi di kota Solo, sehingga produk jamu gendong dalam botol berlabel dapat dipasarkan melalui aplikasi *GoFood* dan ada konsumen yang memesan.

Keadaan sebelum dan setelah pelaksanaan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat tahun 2023 dapat dilihat pada Tabel 2 di bawah ini.

Tabel 2. Keadaan sebelum dan setelah pelaksanaan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat

No	Kondisi UKM Sebelum Kegiatan P2M	Kondisi UKM Setelah Kegiatan P2M
1.	Proses produksi jamu yang dilaksanakan oleh UKM masih bersifat tradisional. Salah satu contoh adalah menggunakan alat blender sebagai pengganti pemanfaatan lumpang dan alu untuk menumbuk bahan empon-empon agar hancur dan siap diambil sarinya. Kelemahan pemakaian alat tradisional ini adalah proses kerja lebih lama, memerlukan tenaga ekstra, dan kuantitas produk yang terbatas.	Proses produksi jamu yang dilaksanakan oleh UKM lebih modern dari sebelumnya, yaitu dengan menggunakan alat blender sebagai pengganti lumpang dan alu untuk menghancurkan empon-empon dan siap diambil sarinya. Kelebihan pemakaian blender pada proses produksi jamu, dibanding sebelumnya adalah proses kerja lebih dipersingkat, tidak menguras tenaga, dan kuantitas produk bisa ditingkatkan sampai 2x lipatnya.
2.	Proses produksi jamu yang dilaksanakan oleh UKM masih kurang higienis.	Proses produksi jamu yang dilaksanakan oleh UKM sudah lebih higienis, misalnya sudah menggunakan sarung tangan, penutup kepala dan wadah-wadah sebelum dipakai disterilisasi terlebih dahulu.
3.	UKM belum memiliki desain label produk jamu gendong kunyit asam, beras kencur dan wedang longkrah.	UKM sudah memiliki desain label produk jamu gendong kunyit asam, beras kencur dan wedang longkrah.
4.	UKM belum mengemas produk jamu gendong kunyit asam, beras kencur dan wedang longkrah ke dalam botol berlabel.	UKM telah mengemas produk jamu gendong kunyit asam, beras kencur dan wedang longkrah ke dalam botol berlabel, sehingga produk jamu gendong UKM Suti Sehati terlihat lebih berkkelas, elegan dan menarik perhatian konsumen. Setelah dilaksanakan pelatihan, UKM menjadi percaya diri untuk

- 
- |  |  |
|--|--|
| 5. UKM belum memiliki pengetahuan tentang teknik perhitungan analisis kelayakan usaha jamu gendong.          | memperluas pemasarannya dengan aktif mengikuti kegiatan-kegiatan pameran dan menerima pesanan dari kantor-kantor. Hal ini mengakibatkan terjadinya peningkatan kuantitas produksi oleh UKM yang bermuara pada peningkatan pendapatan UKM sebesar 10% <i>pasca</i> pendampingan.  |
| 6. UKM belum memiliki pengetahuan tentang tata cara pemasaran <i>online</i> melalui aplikasi <i>GoFood</i> , | UKM telah memiliki pengetahuan tentang teknik perhitungan analisis kelayakan usaha jamu gendong, sehingga UKM dapat memprediksikan rugi laba pada setiap produksinya   |
| 6. UKM belum memiliki pengetahuan tentang tata cara pemasaran <i>online</i> melalui aplikasi <i>GoFood</i> , | UKM 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 UKM ingin membuka cabang baru atau mitra baru yang berlokasi di kota Solo, sehingga produk jamu gendong dalam botol berlabel dapat dipasarkan melalui aplikasi <i>GoFood</i> . |
- 

#### 4. KESIMPULAN

Kesimpulan yang dapat diambil adalah sebagai berikut: (1) Luaran dari program P2M tahun 2023 ini adalah: (a) UKM telah mampu memproduksi jamu gendong antara lain: beras kencur, kunyit asam, dan wedang longkrah dengan peralatan modern, proses yang higienis dan dikemas dalam botol berlabel, (b) UKM telah memiliki pengetahuan tentang analisis kelayakan usaha dan pemasaran produk jamu gendong melalui aplikasi *GoFood*, (2). Hasil akhir dari program P2M ini adalah terjadinya peningkatan kualitas dan kuantitas produksi dan pemasaran jamu gendong, sehingga terjadi pula peningkatan pendapatan UKM sebesar 10% setelah pendampingan.

#### UCAPAN TERIMA KASIH

Kegiatan ini dilaksanakan berdasarkan Surat Perjanjian Penugasan Pelaksanaan Pengabdian Skema Mandiri Tahun 2023 Universitas Sebelas Maret, Nomor: 1165.1/UN27.22/PM.01.01/2023, pada hari Rabu tanggal 14 Juni 2023. Terimakasih kepada Prodi S1 dan S2 P.Kimia FKIP Universitas Sebelas Maret Surakarta yang telah mendukung kegiatan kami.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Aisyah, S., Dian, F.A., & Iffan, M. (2022). Analisis Strategi Pengembangan Jamu Gendong di Kecamatan Blega Kabupaten Bangkalan. *Jurnal Rekayasa dan Manajemen Agroindustri*, 10(4). <https://doi.org/10.24843/JRMA.2022.v10.i04.p09>.
- 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://dx.doi.org/10.36985/ekuilnomi.v2i1.349>.
- Cahya, A.D., Mahdanito F. B., Martha, D., & Prasetyanto, S. (2021). Analisis Layanan Go-Food Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Kuliner di Yogyakarta. *Jurnal Manajemen*, 13(2), 264-272.
- Bintang, S. (2023). Label Produk Dalam Kemasan yang Belum Banyak Orang Tahu. <https://www.bintangsempurna.co.id/blog/post/label-produk-dalam-kemasan-yang-belum-banyak-orang-tahu>, Diakses pada tanggal 1 September 2023.

- Cahya, A.D., Mahdanito F. B., Martha, D., & Prasetianto, S. (2021). Analisis Layanan Go-Food Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Kuliner di Yogyakarta. *Jurnal Manajemen*, 13(2), 264-272.
- 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.
- Halim, F.S., Rahmawati, R., & Mardiah, S. (2022). Strategi Penjualan Makanan Melalui Media Digital : Gofood, Grabfood, dan Shopeefood. *Devosi*, 3(2), 40-48.
- Nurbayti. (2019). Tren Pengguna Aplikasi Go-Food di Era Digital. *Jurnal Komunikasi, Masyarakat dan Keamanan*, 1(1), 1-10.
- Pamungkas, B.T. (2019). Jamu Tradisional : Studi Tentang Perlindungan Hukum Bagi Konsumen di Surakarta. *Publikasi Ilmiah*, Fakultas Hukum, Universitas Muhamadiyah, Surakarta.
- 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://dx.doi.org/10.36985/ekuilnomi.v2i1.349>.
- Cahya, A.D., Mahdanito F. B., Martha, D., & Prasetianto, S. (2021). Analisis Layanan Go-Food Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Kuliner di Yogyakarta. *Jurnal Manajemen*, 13(2), 264-272.
- 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>
- Halim, F.S., Rahmawati, R., & Mardiah, S. (2022). Strategi Penjualan Makanan Melalui Media Digital : Gofood, Grabfood, dan Shopeefood. *Devosi*, 3(2), 40-48.
- 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.
- 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/artv.v11i1.58261>.