

**Pelatihan “E-Commerce dan Digital Marketing” pada UMKM Jamu Gendong menuju  
UMKM Go-Digital dan Global di Desa Tengger, Kecamatan Ngasem,  
Bojonegoro**

**"Training on 'E-Commerce and Digital Marketing' for Jamu Gendong MSMEs towards  
Go-Digital and Global MSMEs in Tengger Village, Ngasem District, Bojonegoro."**

**Nilna Indriana<sup>1</sup>, Mas Tajuddin Ahmad<sup>2</sup>**

<sup>1</sup>Universitas Nahdlatul Ulama Sunan Giri, <sup>2</sup>Universitas Nahdlatul Ulama Sunan Giri e-mail

<sup>1</sup>[nilna@unugiri.ac.id](mailto:nilna@unugiri.ac.id), <sup>2</sup>[mastajud92@unugiri.ac.id](mailto:mastajud92@unugiri.ac.id)

---

**Abstrak:** Jamu gendong adalah salah satu UMKM dalam kategori mikro yang beroperasi di sektor minuman siap konsumsi. Dikenal dengan sebutan jamu gendong, para penjual jamu menggunakan metode unik untuk memasarkan produk mereka, yaitu dengan mengikatkan kain jarik di punggung, mirip dengan cara seorang ibu menggendong anaknya. **Permasalahan utama** yang dihadapi oleh UMKM jamu gendong adalah, mengalami kesulitan dalam memperluas jangkauan dagangannya, yang saat ini hanya mencakup pelanggan di Kecamatan Ngasem dan kecamatan sekitar Ngasem saja. **PKM ini, bertujuan** untuk mendukung UMKM jamu gendong mengenai pelatihan *digital marketing*, *labelling*, dan pengemasan produk, sehingga produk tersebut memiliki nilai jual yang tinggi dan memperluas jangkauan penjualan. **Metode** yang digunakan dalam pengabdian ini meliputi survei lapangan, koordinasi dengan masyarakat, serta pelaksanaan program pelatihan dan pendampingan. **Hasil dan implikasi** dari program ini, yaitu menunjukkan bahwa para UMKM dapat mengembangkan pengetahuan dan keterampilan dalam pembuatan jamu gendong, pengemasan secara menarik, pembuatan label dan logo serta pelatihan *digital marketing* sehingga produk jamu gendong memiliki nilai jual yang tinggi, serta membuka peluang untuk menjadikannya sebagai bisnis kampung sentra jamu gendong di desa Tengger Kecamatan Ngasem. Temuan ini dapat diidentifikasi melalui kuesioner yang dibagikan dan diisi oleh warga Desa Tengger selama pelatihan dan pendampingan.

Kata Kunci: Jamu Gendong, UMKM, Pelatihan, Pendampingan.

**Abstract:** *Jamu gendong is one of the micro-scale MSMEs operating in the ready-to-consume beverage sector. Known as jamu gendong, these sellers use a unique method to market their products by tying a cloth on their backs, similar to how a mother carries her child. Therefore, the majority of jamu gendong sellers are women. One well-known production location for jamu gendong is in Tegger Village, Ngasem District, Bojonegoro Regency. The main issue faced by jamu gendong MSMEs is the difficulty in expanding their market reach, which currently only encompasses customers in Ngasem District and the surrounding areas. Hence, education and socialization regarding a broader sales system are required. This sales system can be implemented through digital marketing or online sales, as well as sales on E-Commerce platforms (TikTok, Instagram, Facebook, WhatsApp, Shopee) to create a pathway for jamu gendong MSMEs towards becoming Go-Digital and Global in Tegger Village, Ngasem District, Bojonegoro. Another issue is related to product packaging. Until now, producers have been using used bottles to sell their products. These bottles are purchased from middlemen at a price of 500 Rupiah each. With this low cost, Mrs. Tutik has chosen used bottles as containers to sell jamu. However, from a health perspective, doctors do not recommend using used bottles as they can lead to digestive issues. This community service project aims to educate jamu gendong MSMEs about digital marketing training, labeling, and product packaging, thus enhancing the products' market value and expanding their sales reach. The methods used in this service include field surveys, community coordination, and the implementation of training and mentoring programs. The results and implications of this program, attended by 30 participants consisting of jamu gendong MSMEs and women from the Tegger Village community in Ngasem District, show that they can develop knowledge and skills in creating jamu gendong, attractive packaging, label and logo design, as well as digital marketing training so that jamu gendong products have high market value. These findings can be identified through questionnaires distributed and filled out by the community members of Tegger Village during the training and mentoring sessions. The conclusion of this community service has a positive impact on Tegger Village in Ngasem District, successfully enhancing knowledge, skills, and awareness regarding jamu gendong processing, and opening opportunities to establish it as a local business center for jamu gendong in Tegger Village, Ngasem District.*

*Keywords: Jamu Gendong, Crackers, Cookies, Training, Mentoring.*

---

## A. Pendahuluan

UMKM Jamu Gendong merupakan UMKM yang beralamatkan di Dusun Paren, Desa Tengger, Kecamatan Ngasem. UMKM jamu gendong ini diketuai oleh Tutik, Laeman sebagai Wakil Ketua, Rosiyah sebagai Bendahara, dan Parsini sebagai Sekretaris dan 10 orang anggota lainnya. UMKM atau Usaha Mikro Kecil Menengah adalah salah satu bentuk usaha produktif yang bersifat mandiri dan dimiliki oleh individu atau kelompok. UMKM memberikan dampak positif yang signifikan terhadap pendapatan nasional di Indonesia, baik dari segi lapangan kerja maupun investasi (Hamza & Agustien, 2019). Ini terbukti dari peningkatan pendapatan negara yang tercatat dalam data BPS (Badan Pusat Statistik) (2023). Data tersebut menunjukkan perbandingan pendapatan negara dari tahun 2021 hingga 2023 (Dahuri R., 2018).



Gambar 1. Observasi dan Wawancara Pada Mitra Jamu Gendong

Jamu gendong sendiri adalah salah satu UMKM dalam kategori mikro yang beroperasi di sektor minuman siap konsumsi (Hamdan Hamdani, 2017). Dikenal dengan sebutan jamu gendong, para penjual jamu menggunakan metode unik untuk memasarkan produk mereka, yaitu dengan mengikatkan kain jarik di punggung, mirip dengan cara seorang ibu menggendong anaknya. Oleh karena itu, sebagian besar penjual jamu gendong adalah perempuan.

Jamu (herbal medicine) adalah salah satu jenis pengobatan tradisional yang berperan penting dalam perawatan kesehatan masyarakat, terutama di negara berkembang seperti Indonesia. Diperkirakan, sekitar 70-80% populasi di negara-negara berkembang bergantung pada obat tradisional (Wahyuningsih Safitri, Agnes Sri Harti, Rahajeng Putriningrum, 2017). Jamu adalah minuman herbal tradisional yang berasal dari Indonesia dan tetap ada hingga saat ini meskipun telah ada obat-obatan modern (Biofarmaka IPB., 2013). Bahan-bahan jamu diambil dari tumbuh-tumbuhan yang diperoleh langsung dari alam, membuatnya mudah dijangkau. Selain itu, jamu tidak mengandung bahan kimia sintetis, sehingga efek sampingnya cenderung minimal (Mayssara A. Abo Hassanin Supervised, 2018). Selain itu, pengobatan tradisional semakin populer karena masyarakat menganggap obat nontradisional harganya lebih

tinggi, sehingga jamu bisa menjadi alternatif untuk mengurangi pengeluaran (Lavenia, 2019). Industri jamu sebagai obat tradisional terus berkembang, yang terlihat dari peningkatan konsumsi jamu di masyarakat. Namun, permintaan untuk jamu sebagai obat tradisional masih lebih rendah dibandingkan dengan permintaan terhadap obat modern dari industri farmasi (Muliasari, H., Ananto, A. D., & Andayani, 2019).

Jamu gendong tradisional diproses dengan cara yang sederhana dan menggunakan metode tradisional (Handa Muliasari, 2019). Proses ini dimulai dengan mencuci bahan-bahan menggunakan air bersih, kemudian mengupas, diikuti dengan memarut. Setelah itu, bahan-bahan tersebut digeprek atau ditumbuk, lalu direbus, dan akhirnya disaring. Setelah proses penyaringan, jamu dimasukkan ke dalam botol-botol tertentu dan ditempatkan dalam wadah besar yang bisa menampung beberapa botol (Elfahmi, Ruslan K., Rein B., Oliver K., Herman J., 2006). Wadah ini kemudian digendong menggunakan selendang atau kain jarik, biasanya oleh ibu-ibu.

Jamu gendong telah terbukti efektif, bahkan setara dengan pengobatan modern saat ini (Djamaludin, MD., 2009). Misalnya, jamu gendong kunyit asam dapat dijadikan pilihan alternatif untuk mengobati diabetes mellitus (Mohamad Andrie, 2014). Jamu ini, yang terbuat dari sari kunyit dan sari asam, memiliki aktivitas antioksidan berkat kandungan senyawa fenoliknya. Sari asam juga mengandung asam askorbat, yang berfungsi sebagai antioksidan pelindung terhadap peroksidasi lipid dan telah terbukti memberikan perlindungan yang baik terhadap kerusakan oksidatif pada penderita diabetes. Oleh karena itu, jamu gendong kunyit asam dapat digunakan dalam terapi diabetes mellitus (Bhutkar, M. A. dan Bhise, 2011).

Saat ini, penjual jamu sudah semakin sedikit yang masih menggunakan metode penjualan dengan cara digendong (Willy, & Nurjanah, 2019). Sebagian besar penjual jamu sekarang lebih memilih untuk menggunakan gerobak, sepeda, atau membuka tempat jualan tetap tanpa berkeliling. Metode ini dipilih karena dianggap lebih praktis dan tidak memerlukan banyak tenaga sehingga sekarang banyak laki-laki juga yang menggeluti usaha jamu gending ini. Meskipun demikian, istilah "jamu gendong" masih tetap dikenal di masyarakat, meskipun cara penjualannya telah berubah (Framita & Maulita, 2020).

Salah satu lokasi produksi jamu gendong yang terkenal dan sering ditemukan adalah di Desa Tengger, Kecamatan Ngasem, Kabupaten Bojonegoro. Salah satu produsen jamu, Ibu Tutik dan Bapak Laeman yang merupakan pasangan suami istri, melakukan metode penjualan yang mereka gunakan yaitu ibu Tutik menggunakan sepeda onthel, sedangkan pak Laeman menggunakan sepeda motor. Selain itu, tempat jualan mereka juga berbeda, jika Ibu Tutik beroperasi di wilayah Kecamatan Ngasem, sedangkan Pak Laeman berkeliling hingga ke kecamatan lain. Disamping itu, para penjual jamu gendong juga tidak terlepas dari berbagai kesulitan dan pasang surut dalam penjualannya.

**Permasalahan utama yang dihadapi oleh mitra**, mengalami kesulitan dalam memperluas jangkauan dagangannya, yang saat ini hanya mencakup pelanggan di Kecamatan Ngasem dan kecamatan sekitar Ngasem saja. Oleh karena itu, diperlukan

edukasi dan sosialisasi mengenai sistem penjualan yang lebih luas. Sistem penjualan ini bisa diterapkan melalui *digital marketing* atau penjualan secara daring dan juga penjualan pada E-Commerce (tiktok, instagram, facebook dan WhatsApp, shopee, lazada dan blibli,) sehingga akan terwujud UMKM Jamu Gendong menuju UMKM Go-Digital dan Global di Desa Tengger, Kecamatan Ngasem, Bojonegoro. **Permasalahan lainnya yaitu** tentang pengemasan produk. Selama ini, produsen menggunakan botol bekas untuk menjual produknya. Botol-botol tersebut dibeli dari tengkulak dengan harga 500 rupiah per botol. Dengan biaya yang rendah ini, Ibu Tutik memilih botol bekas sebagai wadah untuk menjual jamu. Namun, dari sudut pandang kesehatan, dokter tidak merekomendasikan penggunaan botol bekas karena dapat menyebabkan masalah pencernaan.

**PKM ini, bertujuan** untuk mengedukasi mitra UMKM mengenai pelatihan digital marketing, labelling, dan pengemasan produk, sehingga produk tersebut memiliki nilai jual yang tinggi dan memperluas jangkauan penjualan

Program ini terbagi menjadi beberapa tahap. **Tahap sosialisasi** bertujuan untuk mentransfer pengetahuan kepada masyarakat tentang pentingnya pemasaran secara online atau *digital marketing* **Tahap pelatihan** bertujuan untuk memberikan keterampilan kepada masyarakat dalam pembuatan jamu gendong yang higienis dan pengemasan produk yang menarik serta tidak monoton. **Tahap pendampingan** berfokus pada mendampingi masyarakat dalam proses pemberian label dan logo pada produk.

Melalui program pengabdian masyarakat ini, **diharapkan** dapat meningkatkan keterampilan wirausaha pada mitra dan masyarakat sekitar sehingga terwujudlah UMKM Jamu Gendong menuju UMKM Go-Digital dan Global dan berkontribusi pada peningkatan perekonomian mereka khususnya perekonomian keluarga. Selain itu, dengan meningkatnya kesejahteraan ekonomi di kalangan masyarakat mitra, diharapkan wilayah tersebut dapat berkembang menjadi sentra produksi unggulan produk jamu gendong di Kecamatan Ngasem kedepannya.

## **B. Metode**

Pada kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini menggunakan metode Partisipatif yang dilaksanakan di Desa Tengger Kecamatan Ngasem Kabupaten Bojonegoro. Kegiatan ini dilaksanakan dengan 5 Tahapan:

### **1. Tahap Persiapan**

Tahap persiapan ini meliputi koordinasi dengan Mitra. Studi awal dilakukan dengan berkoordinasi bersama Mitra UMKM Jamu Gendong untuk mengumpulkan data. Selanjutnya, dilakukan observasi mengenai penjual jamu gendong yang terdapat di Desa Tengger Kecamatan Ngasem. Dalam Tahap persiapan Tim juga melakukan survei lapangan yaitu melalui wawancara dengan para Mitra UMKM jamu gending dan juga anggota masyarakat desa Tengger. Tujuan dari wawancara ini adalah untuk mengumpulkan data mengenai banyaknya pelaku UMKM jamu gendong di desa Tengger dan permasalahan yang dihadapi mitra.

Setelah melakukan wawancara, tim pengabdian Universitas Nahdlatul Ulama

Sunan Giri merancang konsep dan resep yang diperlukan untuk pelatihan dan pendampingan pada pelaku UMKM jamu gendong. Tim juga mempersiapkan alat dan bahan yang akan digunakan dalam pelatihan, menyiapkan lokasi dan akomodasi, serta mengatur kebutuhan teknis lainnya untuk tahap pelatihan dan pendampingan. Berikut adalah konsep observasi kegiatan pengabdian kepada masyarakat.



Gambar 3 Konsep Observasi Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat

## 2. Tahap Sosialisasi

Pada tahap ini Tim Pengabdian melakukan sosialisasi terkait potensi kreatifitas produksi jamu gendong, pengemasan produk dan pemberian label dan logo yang menarik sehingga bisa meningkatkan omset mitra sasaran (Rusdi, 2019)

## 3. Tahap Pelatihan dan Penerapan Teknologi

Pada tahap ini Tim pengabdian melakukan pelatihan pengolahan jamu gendong yang higienis yaitu dengan memakai botol sekali pakai. Pada tahap ini, akan ada beberapa kegiatan yang meliputi persiapan alat dan bahan, pembuatan produk jamu gendong, pengemasan produk olahan, pemberian label dan pemasaran digital produk jamu gendong melalui e-commerce (Instagram dan Facebook) (Jayanti Mandasari et al., 2019). Tim pengabdian juga memberikan pelatihan dan pembuatan akun shoope.

## 4. Tahap Pendampingan

Tahap pendampingan mencakup kegiatan yang mendukung kegiatan mitra setelah pelatihan. Kegiatan ini berfokus pada pendampingan langsung dalam pembuatan jamu gendong yang lebih higienis dengan pemakaian botol sekali pakai serta memantau cara pemasaran dengan digital marketing. Selain itu, juga akan diidentifikasi alternatif solusi untuk permasalahan yang dihadapi mitra dalam kegiatan praktek langsung. Tujuan dari pendampingan ini adalah untuk memastikan bahwa mitra dapat membuat dan memanfaatkan fasilitas yang sudah diberikan secara maksimal.

## 5. Tahap Monitoring dan Evaluasi

Tahap monitoring dan evaluasi dilaksanakan di akhir kegiatan untuk mengevaluasi kelancaran program pelatihan yang sudah dilakukan. Evaluasi dilakukan dengan membagikan angket kepuasan terkait program pelatihan dan pendampingan yang telah berlangsung, serta mitra diharapkan mengisi post-tes untuk menilai kemampuan mereka setelah pelatihan dan peningkatan keterampilan yang diperoleh. Diharapkan mitra dapat mempraktekkan langsung dan dapat

menggunakan digital marketing serta website sebagai media penjualan, sehingga omset mereka bisa meningkat.

Adapun rincian tahapannya dapat dilihat sebagai berikut:



Gambar 4 Tahapan Pemberdayaan Masyarakat

Program pengabdian kepada masyarakat yang berupa pelatihan dan pendampingan pada UMKM jamu Gendong dilaksanakan oleh tim dosen dan mahasiswa Universitas Nahdlatul Ulama Sunan Giri di desa Tengger, Kec. Ngasem Kab. Bojonegoro. Kegiatan ini diikuti oleh 30 peserta yang berlangsung di balaidesa desa Tengger. Sasaran dan mitra dalam program ini meliputi kelompok UMKM Jamu Gendong dan anggota ibu-ibu masyarakat desa Tengger. Dalam pelatihan, terdapat varian produk jamu gendong yang menggunakan bahan-bahan lokal yang masih belum dimanfaatkan secara maksimal oleh masyarakat. Kami juga menyusun resep pembuatan jamu gendong agar warga dapat mempraktikkannya secara mandiri dengan bahan disekitar mereka.

Langkah-langkah pembuatan jamu gendong dapat dilihat pada gambar di bawah ini



Gambar 5. Alur pembuatan Jamu Gendong

Adapun keterkaitan kegiatan pengabdian dengan permasalahan yang dihadapi oleh masyarakat mitra adalah sebagai berikut:

Tabel 3. Kegiatan Pengabdian Kemitraan Masyarakat

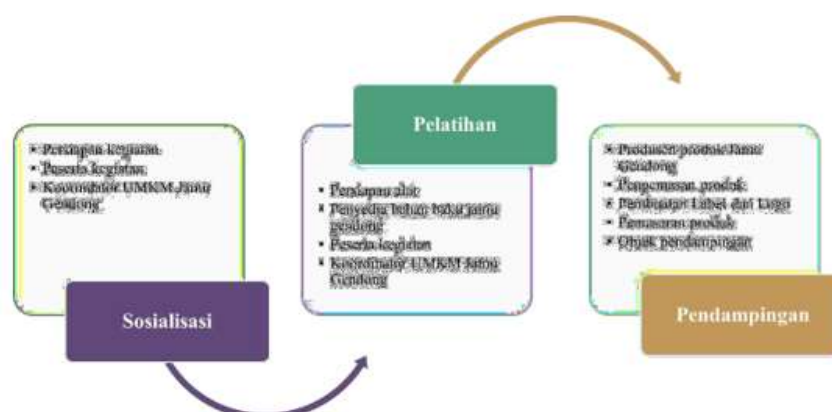
| No | Jenis Permasalahan Mitra            | Kegiatan Terkait   |
|----|-------------------------------------|--|
| 1. | Permasalahan dalam pengemasan       | <b>Pelatihan</b> packaging yang menarik<br><b>Pendampingan</b> packaging                               |
| 2. | Permasalahan dalam pelabelan        | <b>Pendampingan</b> dalam pembuatan logo dan label kemasan   |
| 3. | Permasalahan dalam bidang pemasaran | <b>Sosialisasi</b> strategi peningkatan ekonomi masyarakat<br><b>Pelatihan</b> pemasaran produk secara |

|  |  |  |
|--|--|--|
|  |  | online<br>/ digital marketing<br><b>Pendampingan</b> pemasaran berbasis e-commerce |
|--|--|--|

### 1. Partisipasi Mitra:

Mitra dalam kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini adalah UMKM Jamu Gendong yang berada di Desa Tengger Kecamatan Ngasem Kabupaten Bojonegoro. UMKM Jamu Gendong ini diketuai oleh Tutik, Laeman sebagai Wakil Ketua, Rosiyah sebagai Bendahara, dan Parsini sebagai Sekretaris.

Mitra tersebut akan aktif berpartisipasi dalam setiap tahap kegiatan pengabdian masyarakat yang akan dilakukan. Selain itu, mereka juga memiliki peran sebagai koordinator dalam mengumpulkan anggota lainnya dan masyarakat sekitar yang berminat untuk berpartisipasi dalam kegiatan tersebut. Hal ini menunjukkan komitmen dan peran penting dari kedua mitra dalam pengembangan usaha jamu gendong di desa Tengger, kecamatan Ngasem, kabupaten Bojonegoro.



Gambar 6. Partisipasi mitra dalam kegiatan pengabdian masyarakat

**Pada tahap sosialisasi,** mitra berperan sebagai penerima informasi atau pengetahuan yang disampaikan oleh tim pengusul. Mereka menjadi objek sosialisasi yang akan menerima pengetahuan terkait packaging, labelling dan strategi peningkatan ekonomi masyarakat melalui optimalisasi pengolahan dan pemasaran jamu gendong melalui digital marketing.

**Pada tahap pelatihan,** mitra bekerja sama dengan tim pengusul dalam mempersiapkan alat dan bahan yang digunakan dalam kegiatan pelatihan, menyiapkan tempat dan akomodasi untuk pelaksanaan pelatihan, serta mempersiapkan kebutuhan teknis lainnya dalam tahap pelatihan.

**Pada tahap pendampingan,** mitra berperan sebagai objek yang didampingi. Pada tahap ini, mitra telah melaksanakan kegiatan produksi, pengemasan, pembuatan label dan pemasaran melalui platform online-shop. Dengan pendampingan yang dilakukan,



diharapkan mitra dapat menjadi lebih mandiri dalam mengelola usaha mereka.

**Evaluasi** pelaksanaan program dilakukan setelah kegiatan selesai dilaksanakan dengan melakukan monitoring secara berkala secara daring atau melalui kegiatan visitasi rutin selama dua tahun setelah kegiatan selesai. Tujuan evaluasi ini adalah untuk menampung permasalahan baru yang dihadapi oleh mitra dan memberikan solusi atas permasalahan tersebut. Selain itu, kegiatan ini juga bertujuan untuk mendampingi mitra dalam melakukan pengembangan usaha atau mendiversifikasi produk olahan jamu gendong yang telah diproduksi.

### **C. Hasil dan Pembahasan**

Kegiatan pelatihan dan pendampingan pada UMKM jamu gendong ini, dilaksanakan di balaidesa desa Tengger, Kec. Ngasem, Kab. Bojonegoro pada hari Senin tanggal 25 November 2024 yang dihadiri oleh kelompok UMKM Jamu Gendong dan 30 anggota ibu-ibu masyarakat desa Tengger. Acara ini memberikan manfaat dalam hal peningkatan pengetahuan dan keterampilan pembuatan jamu gendong yang higienis dengan kemasan sekali pakai, keterampilan dalam memberi kemasan yang menarik, pemberian label dan logo produk dan pemasaran dengan digital marketing serta berpotensi menjadikan desa ini sebagai sentra produk unggulan jamu gendong.

Pada awal pelatihan dilakukan sosialisasi mengenai manfaat dan potensi jamu gendong dengan bahan-bahan yang ada disekitar desa Tengger. Dalam kegiatan ini, Ketua Pengabdian, Nilna Indriana, S.S., M.A. menyampaikan informasi mengenai bahan-bahan yang digunakan dalam pembuatan jamu gendong, kandungan gizi serta manfaatnya bagi kesehatan.

Selanjutnya, ketua pengabdian Nilna Indriana, S.S., M.A. juga menjelaskan tentang strategi pemasaran produk jamu gendong di berbagai platform online yang dapat digunakan untuk memasarkan produk jamu gendong, serta memberikan pelatihan tentang cara mengunggah produk untuk dijual di platform Shopee dan Tokopedia, serta menjelaskan tentang perlunya punya website untuk jualan produk olahan Jamu Gendong. Selain itu, ketua penelitian juga menjelaskan langkah-langkah untuk mengiklankan produk di Instagram dan Facebook, yang merupakan platform paling dikenal di kalangan konsumen di tingkat pedesaan.





Gambar 7. Pemaparan sosialisasi manfaat dan potensi produk jamu gendong oleh Nilna Indriana, S,S., M.A.



Gambar 8. Sosialisasi dan pelatihan teknik pemasaran jamu gendong menggunakan platform e-commerce

Untuk mengatasi masalah pemasaran dan memperluas distribusi produk, Tim PKM kami memberikan pendampingan dalam pembuatan Instagram, yaitu bisa diakses pada Instagram jamu\_sumberalam. Tim PKM juga memberikan pendampingan dalam mempromosikan produk, termasuk memberikan judul yang menarik, mendeskripsikan produk dengan cara yang menarik, serta mengunggah video untuk promosi. Diharapkan dengan adanya Instagram ini UMKM bisa menjangkau pasar lebih luas, bahkan hingga ke mancanegara. Akun sosial media ini juga dapat meningkatkan kredibilitas bisnis dan membangun kepercayaan pelanggan sehingga omset penjualan bisa meningkat.



Gambar 9. Pembuatan Instagram UMKM Jamu Gendong

Selanjutnya, Anggota Pengabdian Mas Tajuddin Ahmad, M.Hum, juga memberikan sosialisasi terkait pengemasan produk yang higienis yaitu dengan menggunakan botol sekali pakai, karena selama ini mereka masih menggunakan botol bekas dengan alasan lebih murah harganya. Dan Tim pengabdian juga memberikan sosialisasi dan pembuatan label dan logo produk agar lebih menarik dan bisa meningkatkan kepercayaan customer



Gambar 10. Sosialisasi terkait pengemasan produk

Dilihat dari segi kemasan pada produk jamu gendong Ibu Tutik dan Bapak Laeman, metode kemasan yang digunakan masih bersifat tradisional dan cenderung monoton. Padahal, kemasan merupakan faktor krusial yang mempengaruhi keputusan konsumen dalam melakukan pembelian. Oleh karena itu, penting untuk memberikan

(Nilna Indriana, Mas Tajuddin Ahmad)

edukasi mengenai signifikansi kemasan produk jamu gendong, terutama bagi para produsen itu sendiri. Hal ini mencakup aspek seperti ukuran, bahan material, warna kemasan, pemilihan teks, dan merek. Dengan demikian, proses yang diinginkan dapat tercapai. Sehingga didapatkan proses sebagai berikut.

a. Mengutamakan Aspek Kebersihan Dan Higienitas Pada Produk



Gambar 11. Penerapan aspek kebersihan

a. Penggunaa Botol Plastik Sekali Pakai



Gambar 12. Sebelum edukasi menggunakan botol bekas



Gambar 13. Setelah edukasi menggunakan botol plastik sekali pakai

b. Edukasi pemberian Label dan logo pada produk jamu

gendong



Gambar 14. Pembuatan label dan logo pada produk jamu Gendong

Pemberian nama brand ‘‘Sumber Alam’’ merupakan permintaan dari mitra jamu gendong, yang berarti jamu yang diproduksi murni dari bahan-bahan alami yang ada di alam dan disekitar rumah warga desa Tengger Kecamatan Ngasem.



Gambar 15. Foto bersama peserta PKM



Gambar 16. Dokumentasi Kegiatan

Serta kami tim pengabdian juga mengevaluasi keberhasilan kegiatan ini, tim kami membagikan kuesioner dengan 8 pertanyaan kepada peserta. Berikut adalah hasil survei yang tercantum dalam Tabel 1.



Tabel 6. 1 Tingkat Keberhasilan Kegiatan PKM

| No        | Pertanyaan | Tingkat Keberhasilan PKM |   |    |    |    |    |    |    | Rata-rata |
|-----------|------------|--------------------------|---|----|----|----|----|----|----|-----------|
|           |            | STS                      |   | TS |    | S  |    | ST |    |           |
|           |            | F                        | % | F  | %  | F  | %  | F  | %  |           |
| 1         | X1         | 0                        | 0 | 3  | 5  | 15 | 28 | 37 | 67 | 3,54      |
| 2         | X2         | 0                        | 0 | 3  | 5  | 19 | 35 | 33 | 60 | 3,54      |
| 3         | X3         | 0                        | 0 | 3  | 5  | 19 | 35 | 33 | 60 | 3,54      |
| 4         | X4         | 0                        | 0 | 5  | 9  | 17 | 31 | 33 | 60 | 3,51      |
| 5         | X5         | 0                        | 0 | 9  | 16 | 12 | 22 | 34 | 62 | 3,54      |
| 6         | X6         | 0                        | 0 | 7  | 13 | 14 | 26 | 34 | 62 | 3,49      |
| 7         | X7         | 0                        | 0 | 2  | 4  | 21 | 39 | 32 | 58 | 3,54      |
| 8         | X8         | 0                        | 0 | 1  | 6  | 18 | 33 | 34 | 62 | 3,56      |
| Rata-rata |            |                          |   |    |    |    |    |    |    | 3,52      |

Berdasarkan Tabel 1, pada variabel X1 mengenai Materi PKM yang sesuai dengan kebutuhan mitra, 27 peserta menyatakan sangat setuju dengan persentase 67%, dan rata-rata peserta memberikan jawaban setuju untuk setiap pertanyaan. Untuk pertanyaan X2 tentang resep dan bahan yang mudah didapat, terdapat 22 peserta yang sangat setuju dengan persentase 60%. Ini menunjukkan bahwa resep dan bahan yang digunakan mudah ditemukan di Desa Tengger, Kecamatan Ngasem.

Pada pertanyaan X3 mengenai peralatan masak PKM yang disediakan lengkap oleh pemateri, 25 peserta juga menjawab sangat setuju dengan persentase 60%. Berdasarkan analisis lapangan, peralatan PKM disediakan oleh pengabdian mudah didapat karena menggunakan peralatan yang sehari-hari digunakan untuk memasak. Pada pertanyaan X4 tentang cara penyampaian materi yang menarik dan komprehensif, 20 peserta menyatakan sangat setuju dan 10 peserta menjawab setuju. Penyampaian materi dilakukan dengan praktik melalui pelatihan dan pendampingan pembuatan jamu gendong.

Untuk pertanyaan X5 mengenai kejelasan dan kemudahan pemahaman materi, rata-rata peserta menjawab setuju, dengan total 28 peserta menyatakan sangat setuju. Ini menunjukkan bahwa materi tentang digital marketing dan juga pentingnya pembuatan label dan kemasan yang menarik bisa dimengerti dan bisa dipraktikkan langsung oleh peserta pelatihan. Pada pertanyaan X6 mengenai kelanjutan kegiatan PKM oleh mitra, 25 peserta juga menyatakan sangat setuju, menunjukkan potensi untuk mewujudkan produk kampung sentra olahan jamu Jamu Gendong. Pertanyaan X7 tentang kebermanfaatannya dan kepuasan dari kegiatan PKM menunjukkan bahwa sebagian besar peserta setuju terkait dampak positif dalam meningkatkan perekonomian melalui produk unggulan Jamu Gendong. Terakhir, pada pertanyaan X8 mengenai keberlanjutan kegiatan PKM, 27 peserta menyatakan sangat setuju bahwa jika kegiatan PKM diadakan untuk ibu-ibu, mereka bersedia untuk berpartisipasi.

Tabel 1 juga menunjukkan bahwa hasil pelatihan memberikan dampak positif bagi Desa Tengger, karena berhasil meningkatkan wawasan, pengetahuan, dan keterampilan tentang produk jamu gendong, pentingnya kemasan yang menarik, pemberian label dan logo dan juga pemasaran melalui digital marketing.

#### D. Simpulan

Hasil kegiatan pengabdian kepada masyarakat dalam upaya pengembangan produk usaha mikro kecil menengah (UMKM) di desa Tengger kec. Ngasem kab. Bojonegoro telah memberikan dampak signifikan terhadap nilai tambah UMKM jamu gendong. Yang awal sebelum pelatihan UMKM belum mengetahui fungsi berjualan dengan sistem online atau digital marketing, sekarang sudah mempunyai sosmed pribadi untuk pengembangan bisnis dan jangkauan penjualan mereka, sehingga omset juga meningkat. Juga masalah pacakging yang dahulu menggunakan botol bekas, sekarang sudah memakai botol sekali pakai, sehingga lebih higienis. Pengabdian ini berhasil mencapai target untuk mengatasi berbagai permasalahan, seperti kreatifitas produksi, packaging dan pemberian label dan logo. Beberapa kegiatan yang telah dilakukan oleh kelompok kami untuk mengatasi masalah tersebut antara lain:

1. Pelatihan dan pendampingan dalam pembuatan jamu gendong yang higienis dan pembuatan kemasan yang menarik. Semoga PKM ini memberikan dampak positif dalam meningkatkan perekonomian di desa Tengger Kec. Ngasem.
2. Pelatihan ini juga berhasil meningkatkan wawasan, pengetahuan, dan keterampilan warga desa Tengger dalam pembuatan label dan logo produk sehingga meningkatkan kepercayaan customer.
3. Produk jamu gendong kini memiliki nilai jual tinggi dan berpotensi untuk menjadi bisnis kampung sentra jamu gendong.
4. Pendampingan pembuatan instagram sehingga produk bisa lebih dikenal oleh masyarakat luas dan bisa meningkatkan omset penjualan.

Dengan demikian, kami berharap kegiatan ini dapat memberikan manfaat bagi masyarakat desa Tengger Kec. Ngasem, terutama dalam meningkatkan nilai tambah bagi para pelaku UMKM, khususnya jamu gendong. Kami juga berharap pengabdian ini tidak berhenti di sini; ke depan, masyarakat desa Tengger dapat mengimplementasikan hasil pengabdian dan mengembangkan UMKM yang ada. Dalam kegiatan pengabdian selanjutnya, kami berharap dapat mengembangkan inovasi, kreativitas, dan aspek ekonomi untuk lebih meningkatkan perekonomian UMKM di desa Tengger Kec. Ngasem.

### **Daftar Rujukan**

- Hamza, L. M., & Agustien, D. (2019). Pengaruh Perkembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah Terhadap Pendapatan Nasional Pada Sektor UMKM di Indonesia. *Jurnal Ekonomi Pembangunan*, 8(2), 127–135. <https://doi.org/10.23960/jep.v8i2.45>
- Dahuri R. (2018). Peran koperasi dalam pembangunan ekonomi di era revolusi industri 4.0.
- Hamdan Hamdani. (2017). Menghidupkan kembali gagasan ekonomi koperasi sebagai fondasi perekonomian nasional. 5 No 1.
- Wahyuningsih Safitri, Agnes Sri Harti, Rahajeng Putriningrum, G. P. (2017). Peningkatan Mutu Produk Dan Pemberdayaan Mitra Perajin Jamu Gendong. Lembaga Penelitian Dan Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas PGRI

Semarang.

- Biofarmaka IPB. (2013). Quality of Herbal Medicine Plants and Traditional Medicine.
- Mayssara A. Abo Hassanin Supervised, A. (2018). Tingkatkan Imunitas Tubuh Secara Alami Selama Pandemi. Paper Knowledge . Toward a Media History of Documen, 4(2), 1–7.
- Lavenia, C. (2019). Tumbuhan Herbal dan Kandungan Senyawa pada Jamu sebagai Obat Tradisional di Desa Kayumas , Situbondo ( Studi Ethnobotani ). 1(5).
- Muliasari, H., Ananto, A. D., & Andayani, Y. (2019). No Title. Prosiding PEPADU., 1(Septembe, 72–77.
- Handa Muliasari. (2019). INOVASI DAN PENINGKATAN MUTU PRODUK JAMU PADA PERAJIN JAMU GENDONG DI KOTA MATARAM. Prosiding PEPADU, 1.
- Elfahmi, Ruslan K., Rein B., Oliver K., Herman J., dan W. J. Q. (2006). Jamu: The Indonesian traditional herbal medicin.
- Djamaludin, MD., U. S. dan G. N. A. M. (2009). Analisis Kepuasan Dan Loyalitas Konsumen Jamu Gendong Di Kota Sukabumi. Institut Pertanian Bogor., 2 No 2, 174-184.
- Mohamad Andrie, W. T. dan R. A. (2014). Uji Aktivitas Jamu Gendong Kunyit Asam (Curcuma)
- Bhutkar, M. A. dan Bhise, S. B. (2011). AntiOxidative Effect of Tamarindus indica in Alloxan Induced Diabetic Rats. International Journal of Research and Biomedical Science, 2 (3), 1006–1009.
- Willy, & Nurjanah, S. (2019). Pengaruh kemasan produk dan rasa terhadap minat beli yang berdampak pada keputusan pembelian pelanggan minuman energi. 9 (2), 65–74. <https://doi.org/https://doi.org/10.32502/jimn>
- Framita, D. S., & Maulita, D. (2020). Peningkatan Penjualan Melalui Pengemasan, Labelling dan Branding Produk di Desa Sukaratu Kecamatan Cikeusal Kabupaten Serang. BERDAYA: Jurnal Pendidikan Dan Pengabdian Kepada Masyarakat, 2(3), 107–118. <https://doi.org/10.36407/berdaya.v2i3.254>
- Rusdi, M. (2019). Strategi Pemasaran untuk Meningkatkan Volume Penjualan pada Perusahaan Genting UD. Berkah Jaya. Jurnal Studi Manajemen Dan Bisnis, 6(2), 83–88. <https://doi.org/10.21107/jsmb.v6i2.6686>
- Jayanti Mandasari, D., Widodo, J., & Djaja, S. (2019). STRATEGI PEMASARAN USAHA MIKRO, KECIL DAN MENENGAH (UMKM) BATIK MAGENDA TAMANAN KABUPATEN BONDOWOSO. JURNAL PENDIDIKAN EKONOMI: Jurnal Ilmiah Ilmu Pendidikan, Ilmu Ekonomi Dan Ilmu Sosial, 13(1), 123. <https://doi.org/10.19184/jpe.v13i1.10432>