

## PEMANFAATAN INSTAGRAM DAN WEBSITE DALAM PEMASARAN DIGITAL UMKM JAMU KELURAHAN LATEK BANGIL PASURUAN

Dio Atfianto<sup>1</sup>, Nuraeni<sup>2</sup>)

<sup>1,2</sup> Fakultas Ilmu Sosial dan Politik Universitas Yudharta Pasuruan

[dioatfiantosukses@gmail.com](mailto:dioatfiantosukses@gmail.com)

### Abstract

*His msme devotion program has a goal to implement science to the workers of msmes in order to increase its sales level through digital marketing, especially instagram and website. The method we use is observation, problem identification, training, mentoring, seminars and interviews about the marketing marketing marketing programs that have been created. This activity involves employees and owners to engage directly to follow. And then the assistance to improve the understanding of partners and employees in applying marketing sciences we have delivered. Based on our analysis descriptively provide digital marketing training on the actors of msmes of maid will make significant sales increase, because using social media products will be able to reach by many potential consumers from various regions. Conclusion of the msme devotion is to give a touch of marketing by digital on the perpetrators of msmes to be able to expand market share and not tend to use conventional marketing only.*

**Keywords:** *Devotent Membership, Digital Marketing, Makmet Jamu*

### Abstrak

Program pengabdian pada umkm ini mempunyai tujuan untuk mengimplementasikan ilmu pengetahuan kepada para pelaku umkm agar bisa meningkatkan tingkat penjualannya melalui pemasaran digital khususnya instagram dan website. Metode yang kami gunakan adalah observasi, identifikasi masalah, pelatihan, pendampingan, seminar dan wawancara tentang program pemasaran digital marketing yang sudah dibuat. Kegiatan ini melibatkan karyawan serta owner untuk terlibat langsung mengikuti kegiatan. Dan selanjutnya yaitu pendampingan untuk meningkatkan pemahaman Mitra dan karyawan dalam menerapkan ilmu pemasaran yang telah kami disampaikan. Berdasarkan analisa kami secara deskriptif memberikan pelatihan pemasaran digital pada pelaku umkm jamu akan membuat peningkatan penjualan yang signifikan, sebab dengan menggunakan media sosial produk akan bisa dijangkau oleh banyak calon konsumen dari berbagai daerah. Kesimpulan dari pengabdian umkm ini adalah memberikan sentuhan pemasaran by digital pada pelaku umkm agar bisa memperluas pangsa pasar dan tidak cenderung menggunakan pemasaran konvensional saja.

**Kata Kunci:** Pengabdian Umkm, Pemasaran Digital, Umkm Jamu

Submitted: 2023-12-05

Revised: 2023-12-11

Accepted: 2023-12-20

## Pendahuluan

Jamu merupakan obat tradisional dengan bahan alami dari alam. Jamu merupakan warisan budaya yang telah diwariskan turun-temurun dari generasi ke generasi selanjutnya untuk metode kesehatan. Dan pengertian jamu menurut Permenkes No. 003/Menkes/Per/I/2010 adalah bahan - bahan yang berupa tumbuhan, bahan mineral, sediaan serian (generik), bahan hewan atau campuran dari bahan tersebut yang telah digunakan secara turun - temurun untuk pengobatan yang berdasarkan pengalaman serta dapat diterapkan sesuai norma yang berlaku di masyarakat (Biofarmaka IPB, 2013).

Banyak masyarakat yang mengkonsumsi minuman ini karena mereka yakin bisa memberikan manfaat bagi kesehatan baik untuk pengobatan serta pencegahan dari berbagai penyakit dan juga bisa untuk menjaga kecantikan serta kebugaran dan stamina tubuh. Sampai sekarang ini jamu peminatnya terus bertambah. Hal ini terbukti dengan permintaan pesanan jamu yang semakin meningkat (Biofarmaka IPB, 2013).

BPOM (2004) mengelompokkan bahwa obat herbal dibagi menjadi tiga bentuk yaitu berupa jamu, minuman herbal terstandar dan berupa fitofarmaka. Untuk persyaratan ketiganya berbeda

yaitu jamu untuk pemakaiannya berdasarkan pengalaman atau secara empirik, dan herbal tersandar bahan bakunya harus sudah diuji farmakologi secara eksperimen dan sudah distandarisasi, sedangkan untuk yang fitofarmaka sama seperti minuman modern, yang harus melalui uji klinik dan distandarisasi (Badan POM, 2004).

Menurut website besar kesehatan yang dilansir dari websitenya farmalkes.kemkes.go.id jamu ini mempunyai banyak manfaat. Misalnya : bisa mendukung upaya promotif dan preventif, serta dengan rutin minum jamu bisa menjaga sistem imun agar tidak gampang terkena bermacam-macam virus dan penyakit.

Jamu memang sangat dibutuhkan oleh masyarakat, akan tetapi masih banyak diluar sana yaitu para pelaku umkm yang belum mampu, atau belum mengerti cara memasarkan produk jamu tersebut hingga bisa menjangkau banyak konsumen. Mereka para produsen jamu masih mempertahankan pemasaran secara konvensional yaitu dengan kebanyakan seperti berjualan dipinggir jalan dan terkadang menjualnya di toko-toko.

Bahkan saking besarnya manfaat jamu, Wali Kota Surabaya Tri Rismaharini menganjurkan kepada warganya untuk minum jamu guna menangkal virus Corona yang sempat mewabah akhir-akhir ini. Dan jamu yang dimaksud beliau merupakan jamu hasil penemuan profesor Universitas Airlangga (Unair) Surabaya.

Beliau bernama Chaerul Anwar Nido, seorang dosen biologi molekuler dari Unair, beliau membuat penemuan jamu sebagai penangkal virus COVID yang terjadi pada tahun 2019. Beliau mengatakan bahwasanya virus corona ini bisa dicegah dengan meminum jamu temulawak dan mengkonsumsi jahe.

Jadi menurut beliau virus corona bisa dihadapi dengan menekan badai sitokin. Dalam menekan sitokin, kita perlu asupan kurkumin yang itu terdapat dalam kunyit, jahe, dan temulawak. Jadi dengan begitu kita bisa meminimalisir virus corona agar tidak menginveksi ke dalam diri kita. Tidak hanya virus corona saja, asal kita rutin dalam mengkonsumsi jamu kita juga akan terhindar dari berbagai macam virus yang lain.

Dengan manfaat dari jamu yang cukup besar bagi kesehatan. Maka dalam pengabdian masyarakat khususnya umkm ini, kami ingin memberikan sentuhan pemasaran pada umkm jamu agar para pelaku umkm ini bisa semakin meningkatkan penjualannya. Dan umkm jamu yang kami bantu pemasarannya yaitu terletak di daerah Jl. Lomorejo Rt 01/ Rw. 01, Kelurahan Latek (Bangil). Umkm ini memproduksi beberapa jamu seperti sinom, beras kencur, dan wedang pakak yang semua itu dijual dengan harga yang sangat murah sekitar 5 sampai 7 ribuan dan tentunya mempunyai manfaatnya tersendiri buat kesehatan.

### **Metode**

Metode kegiatan pengabdian masyarakat kali ini menggunakan metode observasi, identifikasi masalah, pelatihan, pendampingan, dan evaluasi terhadap program yang sudah dibuat. Sedangkan untuk tempat pelaksanaan dilakukan di rumah owner dari UD. Nurul Barokah itu sendiri, Jl. Lomorejo Rt 01/ Rw. 01, Kelurahan Latek (Bangil), Kota Pasuruan pada tanggal 06 November 2023 pukul 08.00-12.00 WIB. Kegiatan ini dihadiri oleh tim pengabdian masyarakat dari Universitas Yudharta Pasuruan dan juga oleh beberapa warga dari RT 01 RW 01 Kelurahan Bangil, Kota Pasuruan.

Tahap atau langkah awal dari kegiatan pengabdian masyarakat ini yaitu observasi sekaligus identifikasi terkait masalah dan kendala dalam hal pemasaran. Kegiatan diawali dengan wawancara singkat dengan owner UD. Nurul Barokah selaku pemilik umkm jamu. Dan selanjutnya kami juga ikut membantu sekaligus mengetahui proses dari pembuatan jamu itu sendiri mulai dari sinom, beras kencur dan lain-lain.

Kegiatan selanjutnya adalah proses pembuatan Instagram dan website guna untuk mendukung pemasaran online dari umkm jamu tersebut agar bisa lebih menjangkau banyak calon konsumen. Kami terlebih dahulu membuatkan Instagram sebab sosial media satu ini cukup memiliki banyak user atau pengguna. Dan selanjutnya kami juga membuatkan website sebagai pendukung dari pemasaran utama yaitu Instagram. Kami juga tidak lupa untuk memberikan pelatihan dalam penggunaan sosial media yang sudah kami buat.

Kegiatan berikutnya yaitu kami melakukan seminar tentang literasi digital bagi para pelaku umkm tentang pemanfaatan sosial media sebagai sarana pemasaran. Kegiatan kali ini bertempat di kantor kelurahan latek (Bangil) dan dihadiri oleh beberapa pelaku umkm serta staff anggota kelurahan. Dan dari Babinsa juga ikut hadir dalam seminar ini.

Tahap terakhir dari kegiatan pengabdian ini yaitu Tanya jawab dan Evaluasi. Setelah melakukan seminar kami membuka beberapa pertanyaan kepada para pelaku umkm terkait kendala yang dihadapi selama menjalankan usahanya, agar kami dari tim pengabdian mampu memberikan solusi terbaik dalam menyelesaikannya.

## **Hasil dan Pembahasan**

### **1. Pelaksanaan Kegiatan**

Ditengah musim kemarau yang terjadi saat ini, banyak konsumen yang membutuhkan produk kesehatan minuman segar dan sejenisnya. Itu untuk memenuhi kebutuhan cairan dimusim kemarau ini agar tidak terjadi hiderasi dan penyakit lainnya. Untuk itu, kami lebih meningkatkan pemasaran umkm jamu ini dalam sektor digital marketing seperti Instagram dan Website agar bisa menjangkau banyak calon konsumen.

Dengan menggunakan pemasaran digital pada umkm jamu diharapkan agar bisa meningkatkan jumlah penjualan serta meningkatkan lapangan kerja dalam lingkup umkm. Cara ini sangat sangat efektif untuk membangun dan meningkatkan perekonomian masyarakat. Selain bisa mencukupi kebutuhan produk buat konsumen, tetapi juga bisa mengurangi pengangguran. Dan bahkan seorang pelaku umkm bisa membagi ilmu dan pengalamannya kepada mahasiswa ataupun mereka yang mau belajar berwirausaha. Dengan begitu, masyarakat tidak hanya mengandalkan bekerja diperusahaan saja.

Kegiatan pengabdian masyarakat ini yaitu pemasaran digital umkm jamu di kelurahan Bangil, Kota Pasuruan ini diawali dengan permohonan ijin kepada owner sekaligus wawancara sebentar soal usaha jamu yg sekarang ini. Dan setelah itu, kami juga menyempatkan untuk melihat proses produksi jamunya.

Pada kegiatan ini, Bu Nurul selaku pemilik umkm jamu memberikan informasi terkait awal mula serta kesulitan dalam menjalankan umkm jamu tersebut. Mulai dari awal merintis, sampai bisa mempunyai banyak klien yang selalu menjadi langganan jamu tersebut.



Gambar 1. Wawancara dengan pemilik umkm

Kegiatan berikutnya adalah pembuatan Instagram dan Website oleh tim pengabdian. Pada kegiatan ini rekan saya Tamamil Amaliah membuat akun Instagram dengan nama queens\_barokah sebagai akun promosi umkm jamu ini. Dengan harapan semoga dengan adanya akun ini bisa menambah penjualan dari umkm jamu ini.



Gambar 2. Proses pembuatan akun instagram umkm jamu

Kegiatan selanjutnya yaitu pembuatan website yang akan dilakukan oleh saya sendiri. Dan setelah website berhasil dibuat, kami juga melakukan seminar untuk memperkenalkan manfaat digital marketing buat meningkatkan pemasaran umkm. Dan untuk seminar ini dilakukan di kantor kelurahan latek, Bangil kota pasuruan.

Dalam acara seminar tersebut, selain menyampaikan manfaat digital marketing, saya juga memperkenalkan umkm jamu milik bu Nurul kepada tamu undangan yang hadir. Dan dalam seminar ini dihadiri oleh RT dan RW serta dari bhabinsa daerah bangil, kota pasuruan.



Gambar 3. Seminar Manfaat Digital Marketing pada umkm

Kegiatan akhir pada pengabdian umkm ini adalah foto bersama owner dari umkm jamu UD. Nurul Barokah. Dan kami juga ikut membantu proses pembuatan jamu milik bu Nurul. Itu semua dikarenakan kedekatan kami dengan beliau. Beliau juga memberikan kami oleh-oleh berupa jamu beras kencur, sinom, dan juga wedang pokak untuk bisa dibawa pulang.



Gambar 4. Foto Bersama bersama owner umkm jamu setelah kegiatan pengabdian

## 2. Hasil Kegiatan

Setelah melaksanakan program pengabdian masyarakat pada umkm jamu kelurahan Latek kota Pasuruan, kegiatan pengabdian ini bisa dinilai berhasil. Hal ini bisa dilihat dari sambutan owner serta warga sekitar saat seminar yang sangat baik. Owner umkm jamu ini juga sangat welcome terhadap kedatangan kami.

Dan jika dilihat dari tingkat penjualan, umkm jamu ini terlihat mengalami peningkatan penjualan. Itu terbukti dari story wa bu nurul selaku owner jamu yg rutin memposting proses pengiriman produknya. Harapannya semoga dengan adanya kegiatan pengabdian ini bisa

membantu serta memotivasi para pelaku umkm untuk berani mencoba memasarkan produknya secara digital.

### **Kesimpulan**

Kesimpulan setelah melaksanakan kegiatan pengabdian ini yaitu, pada saat ini masih banyak pelaku umkm yg belum berani memasarkan produknya secara digital dikarenakan beberapa alasan seperti : minimnya pengetahuan, takut terjadi masalah, dan lain-lain. Dan dengan adanya program ini kami berharap warga kelurahan latek, Kecamatan Bangil, Kota Pasuruan lebih berani mencoba hal baru seperti pemasaran by digital demi menjangkau banyak konsumen.

### **Daftar Pustaka**

Septi, Eko. 2022. *Edukasi Ketahanan Pangan Keluarga Melalui Budidaya Ikan Lele*. Surakarta: Penerbit ejournal.utp.ac.id.

Silvia, Dwiki, Roziana. *Memelihara Pemanfaatan Instagram Untuk Meningkatkan Penjualan Produk Umkm Pada Masa Pandemi* . Jakarta : Penerbit Unpad  
<https://jurnal.unpad.ac.id/sawala/article/view/35094>

Aditya Wahana. 2019. *Analisis Pemanfaatan Instagram Sebagai Media Pemasaran Bagi Umkm*. Yogyakarta: Penerbit Jurnal Dinamika Informatika.

Tantri, Rizkiadi. 2022. *Pemanfaatan Instagram Dalam Meningkatkan Keuntungan Umkm*. Surabaya : Penerbit jurnalfti.

WD Abidin. 2023. *Pengembangan UMKM Melalui Pemanfaatan Pemasaran Digital dan Media Sosial Pada Desa Sumberjo Kecamatan Wonosalam, Kabupaten Jombang, Provinsi Jawa Timur*. Jurnal JPIM.

L Diana. 2022. *PERANAN DIGITAL MARKETING SEBAGAI MEDIA PEMASARAN UMKM CREP'S STAR* . Jurnal Buguh.

LRW Tari. 2023. *Pendampingan Pembuatan Kemasan Label Olahan Jamu Bathok Bu Tatik sebagai Implementasi Manajemen Branding dan Digital Marketing UMKM Kelurahan Wonorejo*. Jurnal Stipas.