

PENDAMPINGAN UNTUK MENINGKATKAN DAYA SAING PENJUALAN PRODUK JAMU SEDUH DI WILAYAH TRENGGALEK

Agrienta Bellanov¹⁾, Desrina Yusi Irawati¹⁾, Nabila Novianti Rohmadani¹⁾, Yoel Fortunatus¹⁾

¹⁾Program Studi Teknik Industri, Fakultas Teknik, Universitas Katolik Darma Cendika, Surabaya, Jawa Timur, Indonesia

Corresponding author : Agrienta Bellanov

E-mail : agrientabellanov@ukdc.ac.id

Diterima 30 Oktober 2022, Direvisi 04 November 2022, Disetujui 04 November 2022

ABSTRAK

Jamu merupakan kata atau istilah yang tentu sudah tidak asing lagi bagi masyarakat Indonesia. Minuman yang berasal dari tumbuhan herbal ini dipercaya memiliki banyak manfaat yang berguna untuk menambah imunitas tubuh hingga menyembuhkan berbagai penyakit, mulai dari kalangan usia anak-anak hingga dewasa. SN3 Herbal, merupakan salah satu Home Industri penghasil jamu inovasi yang berada di Trenggalek. Jamu yang diproduksi merupakan jamu serbuk, atau jamu siap seduh. Dalam sebulan SN3 Herbal dapat menjual minimal 40 botol. Namun berdasarkan hasil wawancara, mitra menyatakan adanya rasa kurang percaya diri untuk tetap bertahan di era sekarang karena semakin banyaknya produk pesaing yang muncul. mitra jamu merasa harus mampu melakukan pembaruan label kemasannya, karena label kemasannya dirasa kurang menarik dan terlalu sederhana, dan untuk menghasilkan desain label kemasan sebelumnya, mitra harus minta bantuan kepada orang lain untuk mendesainkannya, sehingga akan ada biaya pengeluaran tambahan. Maka dari itu tim pengabdian bersama mahasiswa berupaya untuk memberikan pelatihan desain label kemasan yang lebih menarik kepada mitra, dan pengambilan foto produk agar lebih menarik saat di unggah ke *marketplace/* media sosial lainnya, tim pengabdian juga mendampingi selama proses produksi agar serbuk jamu yang dihasilkan benar-benar kering saat dikemas, sehingga jamu serbuk bisa lebih awet.

Kata kunci: jamu; pelatihan; desain; foto produk

ABSTRACT

Jamu is a word or term that is certainly familiar to the people of Indonesia. Drinks derived from herbal plants are believed to have many benefits that are useful for increasing the body's immunity to curing various diseases, ranging from children to adults. SN3 Herbal, is one of the Home Industries producing innovative herbal medicine in Trenggalek. The herbs produced are powdered herbs, or ready to brewed herbs. In a month SN3 Herbal can sell a minimum of 40 bottles. However, based on the results of interviews, business people stated that there was a lack of confidence to survive in the current era because of the increasing number of competing products. The herbal medicine business people feel they have to be able to update their packaging labels, because the packaging labels are deemed unattractive and too simple, and to produce the previous packaging label design, the business person must ask for help from others to design it, so there will be additional expenses. Therefore, the community service team with students strives to provide more attractive packaging label design training to business people, and take product photos to make them more attractive when uploaded to the marketplace/other social media, the service team also assists during the production process so that the herbal powder produced completely dry when packaged, so the powdered herbs can last longer.

Keywords: herbal; training; design; product photos

PENDAHULUAN

Jamu, merupakan minuman teradisional yang sudah tidak asing lagi khususnya bagi masyarakat Indonesia, karena manfaatnya dan telah dipercaya secara turun-temurun (A'yunin et al., 2019). Mengonsumsi jamu umumnya dipercayai mampu menjadi obat untuk mengatasi berbagai macam

penyakit, baik itu penyakit luar ataupun dalam, tidak hanya itu mengonsumsi jamu secara rutin juga dianggap mampu meningkatkan imunitas tubuh di saat perubahan cuaca yang tidak menentu seperti sekarang ini. Jamu biasanya terbuat dari berbagai macam olahan tumbuh-tumbuhan, terkadang jamu juga bisa berasal dari bahan nabati ataupun hewani.

Namun ternyata perkembangan jamu ini masih belum meluas secara global, beberapa negara yang banyak mengkonsumsi jamu adalah China, India, Indonesia dan Korea.

Menurut data Riset Dari Kesehatan Dasar (Riskesdas) 2013, menyatakan bahwa 30,4% rumah tangga di Indonesia masih memanfaatkan pelayanan kesehatan secara tradisional, diantaranya 77,8% rumah tangga yang memanfaatkan jenis pelayanan kesehatan tradisional ketrampilan tanpa alat, dan 49,0% rumah tangga memanfaatkan ramuan. Tidak hanya itu, jika ditinjau pada data Tiskesda 2010 juga terdapat data yang menunjukkan sebanyak 60% penduduk yang berada di Indonesia dengan usia di atas 15 tahun pernah mengkonsumsi jamu, dan 90% di antaranya menyatakan bahwa banyak sekali manfaat yang terkandung di dalam minuman tradisional jamu (Aditama, n.d.).

(Elfahmi et al., 2014) juga menambahkan bahwa tingkat eksistensi ramuan jamu masih tinggi baik di daerah pedesaan maupun perkotaan walaupun sebenarnya perkembangan obat-obatan modern juga tidak kalah canggihnya. Misalnya saja pada saat terdapat diagnosa dari suatu penyakit yang belum menemukan obat yang ampuh, masyarakat kembali lagi untuk mengkonsumsi jamu sebagai minuman sehari-hari dengan kepercayaan bahwa jamu tersebut dapat sedikit demi sedikit menyembuhkan penyakit, salah satu alasan kuat kenapa masyarakat lebih condong pada jamu tradisional juga karena harga bahan baku pembuatan jamu yang murah dan mudah ditemukan, dibandingkan harga obat-obatan modern yang berkisar jutaan rupiah.

Tanaman yang umum digunakan untuk membuat ramuan jamu tradisional atau sebagai immune booster adalah temulawak, kunyit, jahe, ginseng, dan masih banyak lagi, terkadang peramu jamu juga masih menambahkan bahan nabati dan hewani, seperti telur ayam, hati ayam, dan lain sebagainya. Ramuan jamu biasanya memiliki aroma yang kurang sedap, sehingga tidak banyak peramu jamu yang menambahkan kayu manis, madum serai, dan gula aren sebagai penarik selera konsumen. Temulawak mengandung kurkuminoid yang dipercaya mampu membantu proses metabolisme di dalam tubuh, menurut Aldizal, et al. (2019) temulawak ini juga dapat digunakan sebagai bahan yang dapat mengatasi gangguan pencernaan, sakit kuning, keputihan, dan meningkatkan imun pada anak-anak hingga orang dewasa. Jahe juga menjadi salah satu pelopor bahan jamu yang sering digunakan, karena jahe bersifat anti inflamasi dan

antioksidan, karena mengandung *beta-caroten*, *capsaicin*, *asam cafeic*, *curcumin* dan *salisilat* (Yuan Shan & Iskandar, 2018).

SN3 Herbal, merupakan salah satu home industri yang berlokasi di RT. 22, RW. 10 Dukuh Ceme Desa Ngadirenggo Kecamatan Pogalan Kabupaten Trenggalek. *Home Industri* yang memproduksi segala macam ramuan jamu bubuk atau jamu seduh ini awalnya coba-coba untuk memproduksi jamu serbuk pada masa pandemi sekitar bulan Maret 2020 lalu, namun ternyata dengan semakin tingginya lonjakan kasus Covid-19 ini membuat penjualan jamu serbuk ini meningkat pesat hingga sekarang, jika direkap home industri ini mampu menjual produk minimal sebanyak 40 botol jamu serbuk untuk setiap bulannya

Karena persaingan yang semakin ketat, maka mitra berniat untuk terus melakukan inovasi agar dapat bertahan dalam kondisi persaingan tersebut. Salah satu upaya yang saat ini dilakukan adalah dengan mengganti label kemasan produk jamu miliknya, dengan tujuan agar dengan desain yang baru ini diharapkan bisa lebih menarik perhatian konsumen, tidak hanya itu mitra juga berupaya untuk memperluas penjualannya di dunia *online*, seperti beberapa *marketplace* dan media sosial lainnya, sehingga diperlukan keahlian khusus untuk melakukan desain dan pengambilan foto produk yang menarik.

Pasar *online* erat kaitannya dengan foto produk (*visual branding*), sebab daya tarik utama konsumen sebelum memutuskan untuk melakukan pembelian adalah dari hasil pertimbangan tampilan foto produk, apabila foto produk menarik dan jelas maka semakin tinggi pula peluang konsumen untuk melakukan pembelian. Seperti yang diutarakan oleh (Christina et al., 2021) yang menyatakan bahwa arti dari visual branding itu sendiri adalah suatu elemen visual yang dapat menciptakan karakter dan identitas dari suatu bisnis, sedangkan arti dari branding itu sendiri adalah suatu upaya yang dapat dilakukan untuk mengenalkan sebuah merk ke dalam pasar.

Pendampingan foto produk untuk menunjang pengembangan bisnis di pasar *online* sudah sering dilakukan hal ini sering disebut sebagai pendampingan *e-marketing*, yang sudah jelas tujuannya adalah untuk menambah skill pengambilan foto produk agar terlihat lebih menarik untuk memancing perhatian konsumen, seperti yang telah dilakukan baru-baru ini oleh (Halim et al., 2021), (Rachmadita Dwi Pramesti et al., 2022), (Sholeh et al., 2022), (Paramita et al., 2022), dan (Fitriah et al., 2022).

Tim pengabdian bersama mahasiswa melakukan survey terlebih dahulu ke objek mitra untuk melihat produksi apa yang dilakukan disana, dan proses survey ini juga ditujukan untuk memudahkan tim pengabdian dalam melakukan pembagian tugas pada setiap anggota. Selanjutnya adalah merancang solusi yang dapat digunakan untuk membantu mitra tersebut adalah dengan memberikan pelatihan desain label kemasan dan teknik pengambilan foto produk yang menarik untuk di pajang pada pasar *online* seperti *marketplace* atau media sosial lainnya. Selama proses produksi tim pengabdian juga melakukan pengamatan langsung, untuk memastikan agar jamu yang diproduksi sesuai dengan teori yang telah tim kumpulkan dari beberapa sumber. Karena jamu ini merupakan jamu serbuk siap seduh, maka serbuk harus dipastikan kering, agar jangka simpan jamu serbuk ini bisa semakin lama.

METODE

Metode yang digunakan dalam kegiatan ini adalah ceramah dan pelatihan (*learning by doing*), dimulai dari diskusi bersama terkait dengan solusi berdasarkan permasalahan mitra, hingga nantinya mitra dapat mempraktikkan sendiri. Untuk memaksimalkan kegiatan ini maka metode pelaksanaan akan dilakukan dengan beberapa tahapan seperti berikut ini:

1. Wawancara

Proses wawancara dilakukan untuk mengumpulkan informasi dan permasalahan yang terjadi di mitra, yakni hilangnya rasa percaya diri terhadap desain label kemasan yang digunakan saat ini, sehingga mitra menginginkan agar dapat dibimbing dalam proses desain. Tidak hanya itu mitra juga berencana untuk memperluas pasarnya dengan melakukan penjualan secara online baik itu di *marketplace* ataupun di media sosial lainnya seperti *instagram* dan *whatsapp*, namun perlu diketahui bersama, tantangan untuk menarik perhatian konsumen secara online sebenarnya semakin sulit, sehingga tim pengabdian perlu melakukan pendampingan kepada mitra agar dapat memperdalam skill pengambilan foto produk yang nantinya dapat di unggah ke halaman antarmuka pasar online.

Tantangan yang harus dihadapi selanjutnya apabila membuka pasar online, adalah untuk meningkatkan kualitas pengemasan produk, sebab bukan hal yang tidak mungkin apabila permintaan produk datang dari luar kota

atau bahkan luar pulau. Tim pengabdian kemudian melakukan pendampingan juga pada proses produksi jamu instan ini agar selama proses pembuatan, serbuk jamu harus dipastikan kering atau sudah tidak ada lagi kandungan air didalamnya, hal ini bertujuan untuk mengurangi adanya kemungkinan serbuk yang menggumpal pada saat berada di dalam kemasan.

Pendampingan selanjutnya juga dilakukan pada saat pengemasan, dimana mitra perlu menambahkan plastik shield untuk melindungi kemasan dari tetesan air atau bahkan paparan sinar matahari pada saat perjalanan pengiriman produk ke konsumen tujuan.

2. Persiapan

Proses persiapan ini terdiri dari kegiatan diskusi dan pemaparan materi terkait dengan solusi yang akan diberikan untuk mengatasi permasalahan mitra. Materi yang dipaparkan kepada mitra adalah tentang standar desain label kemasan, sebab terdapat beberapa poin penting yang harus diperhatikan, seperti halnya apa saja komponen informasi yang harus tertera di label, dan bagaimana mengoperasikan aplikasi *Canva*. Kemudian tim pengabdian juga akan menjelaskan bagaimana cara untuk menjaga kualitas kemasan dan jamu tetap dalam kondisi baik, agar mitra lebih siap untuk melebarkan bisnisnya di pasar *online*.

3. Pelatihan

Tahap ini melakukan proses pelatihan kepada mitra agar dapat mempraktikkan sendiri bagaimana melakukan desain menggunakan *Canva*, memproduksi jamu agar lebih awet, dan mengemas produk menggunakan plastik tambahan (*shield*) agar lebih awet dan tahan lama.

4. Monitoring dan Evaluasi

Pada tahapan ini tim pengabdian melakukan monitoring dan evaluasi pada mitra, terkait dengan apa yang telah dikerjakan, dan melakukan pengecekan pada desain kemasan yang telah di buat, apakah sudah sesuai dengan standar, kemudian juga mengecek bagaimana hasil serbuk dari produksi jamu, apakah sudah benar-benar kering atau masih lembab, dan yang terakhir adalah memastikan plastik shield yang digunakan untuk melapisi kemasan luar botol jamu sudah benar-benar menempel sempurna dan tidak ada rongga udara.

HASIL DAN PEMBAHASAN

SN3 Herbal sebelumnya meminta bantuan dari pihak lain untuk melakukan desain label kemasan, hal ini tentu saja terdapat biaya tambahan yang harus dikeluarkan. Tidak hanya itu, SN3 Herbal juga berencana untuk melebarkan pasarnya dengan menjual atau menawarkan produk jamu serbuk tersebut ke beberapa *marketplace* dan sosial media lain, seperti *Whatsaap Bussines, Instagram, dan Facebook*. Untuk menunjang penjualan *online* ini, tentu produk harus ditunjukkan atau ditampilkan dengan penataan yang menarik, sehingga perlu adanya skill khusus dalam hal pengambilan foto produk. Penjualan produk di *marketplace* tentu saja harus mempertimbangkan umur simpan produk jamu, sebab apabila produk jamu di pesan dari luar kota atau bahkan luar pulau, produk jamu harus tetap berada pada kondisi yang layak konsumsi, dalam artian bahwa produk jamu tidak berair, tumpah, atau bahkan berjamur. Hal ini kemudian menjadi fokus bagi tim pengabdian untuk menemukan solusi terbaik dari beberapa permasalahan tersebut.

Hal pertama yang dilakukan oleh tim pengabdian adalah dengan melakukan percobaan desain label kemasan. Beberapa deain alternatif dikonsultasikan kepada mitra untuk kemudian dipilih desain mana yang paling menarik. Tim pengabdian bersama mitra bersama-sama merancang desain label kemasan yang sesuai dengan standar, yakni harus tersedia informasi komposisi, informasi alamat pembuatan, kode produksi, masa kadaluarsa, logo halal, dan nomor P-IRT (izin usaha). Adapun perbandingan label kemasan lama dengan yang baru dapat dilihat pada gambar 1 berikut ini.



Gambar 1a. Label Kemasan Lama



Gambar 1b. Label Kemasan Baru

Gambar 1 di atas adalah contoh desain label kemasan untuk produk kunyit instan. Sementara untuk label kemasan produk jamu jahe merah, jahe emprit, temulawak, kencur, dan kunyit putih dibedakan dari warna dan gambar iconnya saja. setelah label kemasan disetujui oleh mitra, maka selanjutnya tim pengabdian mencetak beberapa label kemasan untuk diuji coba. Gambar 2 terlihat anggota tim pengabdian sedang menggunting label kemasan.



Gambar 2. Pemotongan Label

Setelah label kemasan sudah dipotong, maka selanjutnya tim pengabdian mendampingi dalam proses produksi jamu. Pada kesempatan kali ini mitra mendapatkan pesanan jamu kunyit dan jahe merah. Tim pengabdian memantau proses produksi agar menghasilkan produk yang lebih awet dan tahan lama. Tahap pertama yang dilakukan adalah dengan melakukan sortir pada jahe merah dan kunyit, jahe merah dan kunyit yang diproduksi adalah yang memiliki ukuran besar, hal ini memiliki tujuan agar lebih mudah dicuci dan diparut.

Proses perendaman dilakukan kurang lebih selama 30 menit untuk benar-benar memastikan lapisan tanahnya benar-benar larut. Proses selanjutnya adalah pamarutan, untuk lebih memudahkan dan mempercepat,

proses ini dilakukan menggunakan bantuan mesin parut sederhana. Setelah diparut, jahe merah dan kunyit kemudian diperas untuk mendapatkan sari-sarinya, proses pemerasan dilakukan dengan cara manual dan alat sederhana, proses pemerasan dapat dilihat pada gambar 3 di bawah. Air perasan jahe merah dan kunyit kemudian didiamkan selama 1 jam untuk mengendapkan ampas.



Gambar 3. Proses Pemerasan

Perbandingan komposisi untuk memproduksi jamu serbuk instan adalah 1:1, dan pada kesempatan kali ini jahe merah yang diolah adalah sebanyak 1 kilo, sehingga gula yang dibutuhkan juga sebanyak 1 kilo. Untuk 1 kilo produksi, nantinya akan menghasilkan sekitar 18 botol kemasan 100gr.

Selanjutnya adalah proses perebusan, proses perebusan larutan jamu dengan gula dilakukan kurang lebih sekitar 3 jam, menggunakan api kecil agar kandungan air benar-benar habis, sambil terus diaduk, adapun gambar dari proses pengadukan dapat dilihat pada gambar 4 berikut ini.



Gambar 4. Proses Pengadukan

Proses pengadukan ini dilakukan terus menerus hingga larutan jamu yang semula cair, berubah menjadi butiran kristal atau serbuk. Semakin lama pengadukan akan terasa semakin berat karena larutan jamu yang berubah semakin mengental, sehingga tim pengabdian berganti-gantian dengan mitra untuk terus melakukan pengadukan, sebab

apabila proses pengadukan terhenti, larutan akan mengendap dan menjadi gosong. Gambar 5 di bawah ini memperlihatkan larutan jamu yang semakin lama semakin mengental.



Gambar 5. Larutan Jamu Kunyit Yang Semakin Mengental

Proses pengadukan masih terus dilakukan hingga kadar air yang terkandung di dalamnya benar-benar habis. Proses ini merupakan proses terpenting yang harus diperhatikan agar jamu yang sudah dikemas nantinya dapat memiliki jangka waktu simpan yang lebih lama, sebab apabila serbuk jamu masih mengandung air, sudah dipastikan serbuk akan lebih cepat menggumpal dan lama kelamaan akan berjamur. Hal ini tentu menjadi perhatian khusus bagi tim pengabdian agar saran yang diberikan ini dapat diimplementasikan, sehingga apabila SN3 Herbal mendapatkan pesanan dari luar kota atau bahkan luar pulau, produk ini bisa dengan aman sampai ke tangan konsumen.

Tiga jam telah berlalu, akhirnya serbuk jamu kunyit dan jahe merah sudah benar-benar kering, kemudian selanjutnya dipindahkan ke wadah baki untuk menurunkan suhunya, seperti yang ditunjukkan pada gambar 6 di bawah ini.



Gambar 6a. Serbuk Jamu Kunyit dan Jahe Yang Sudah Siap Kemasan



Gambar 6b. Serbuk Jamu Kunyit dan Jahe Yang Sudah Siap Kemasan

Simulasi Produk Jadi

Setelah suhu serbuk jamu sudah menurun, maka selanjutnya adalah proses penyaringan, tujuan dari penyaringan ini adalah untuk memastikan bahwa serbuk yang akan dimasukkan ke dalam kemasan benar-benar halus dan tidak ada yang menggumpal. Proses pengemasan juga dilakukan dengan baik untuk memastikan bahwa kemasan yang digunakan benar-benar rapat, tidak hanya itu kemasan juga dilindungi oleh plastik shield agar tahan air. Proses pengemasan ini sekaligus menjadi kesempatan bagi tim pengabdian untuk melakukan uji coba penempelan label kemasan yang baru. Tim juga harus melakukan uji coba masa penyimpanan jamu dengan kemasan baru tersebut, untuk dipastikan bahwa jamu yang disimpan benar-benar tidak berkurang kualitasnya meski sudah 3 hari lamanya.

Kemasan produk jamu SN3 Herbal dibedakan menjadi 3 macam, yakni kemasan botol 100 Gr, kemasan Pouch 100 Gr, dan kemasan Pouch 250 Gr. Adapun tampilan kemasan dengan label yang baru ditunjukkan pada gambar 7 di bawah ini.



Gambar 7. Contoh Kemasan Dengan Label Baru

Untuk memastikan agar produk yang dikemas ini bisa bertahan lebih lama pada saat pengiriman, maka tim pengabdian

memberikan pendampingan agar produk ini diberi lapisan plastik *shield* untuk melindungi kemasan dari tetesan air dan panas. Proses shield kemasan ini berlaku untuk produk jamu yang dikemas dengan botol saja, proses ini dilakukan menggunakan alat *dryer*, dan kurang lebih memakan waktu selama 2 menit.

Setelah semua jamu selesai dikemas, maka selanjutnya adalah proses pendampingan untuk pengambilan foto produk. Tim pengabdian memberikan pendampingan bagaimana cara melakukan pengambilan foto yang menarik, sebab nantinya hasil foto ini akan diunggah ke *marketplace* dan media sosial lainnya seperti *instagram* dan *whatsapp*. Untuk menunjang kegiatan ini agar lebih maksimal maka diperlukan alat seperti miniatur studio atau studio portabel yang dapat digunakan sebagai tempat foto produk dan sudah dilengkapi dengan lampu penerangan agar produk tidak berbayang, disediakan juga beberapa ornamen atau aksesoris tambahan untuk mempercantik hasil foto. Adapun gambar studio mini yang digunakan dapat dilihat pada gambar 8 berikut ini.



Gambar 8. Studio Mini

Seluruh produk bergantian difoto, dimulai dari produk jamu kemasan botol 100 gr, kemasan pouch 100 gr dan kemasan pouch 250 gr. Sesuai dengan jamu yang diproduksi, maka pengambilan foto produk juga hanya disimulasikan untuk produk kunyit instan dan jahe merah saja, dengan harapan bahwa apa yang telah tim pengabdian simulasikan ini bisa diimplementasikan oleh mitra di kesempatan lain dengan produk jamu yang berbeda-beda. Tim pengabdian mencoba menata produk secara rapi dengan berbekal pada referensi yang telah dikonsultasikan bersama dengan mitra. Beberapa kendala sempat ditemui dalam kegiatan ini seperti lampu miniatur studio yang terkadang mati pada saat digunakan, namun tidak lama kemudian tim pengabdian bisa menyelesaikan permasalahan ini dengan mengganti kabel usb

dengan yang baru. Adapun beberapa hasil pengambilan foto produk dapat dilihat pada gambar 9 berikut ini.



Gambar 9. Contoh Hasil Foto Produk

Evaluasi Berdasarkan Hasil Simulasi

Dari hasil simulasi tentu akan didapatkan beberapa catatan mengenai proses simulasi dan kendala yang dihadapi. Hasil evaluasi ini dapat menjadi masukan untuk kemudian hari agar tidak mengulangi kesalahan yang sama, berdasarkan proses pelaksanaan simulasi, ternyata terdapat beberapa poin yang menjadi pembahasan evaluasi, yakni alat-alat produksi yang tidak ditempatkan secara baik yakni di bawah, sehingga menyebabkan rasa letih yang berlebihan akibat terlalu lama membungkuk, kemudian masih banyak ditemukan gumpalan-gumpalan serbuk dari sisa perebusan akibat tidak konsisten pada saat pengadukan, walaupun sebenarnya gumpalan-gumpalan tersebut masih dapat digunakan dengan cara dihaluskan menggunakan blender kecil, namun tetap saja hal ini menjadi evaluasi karena otomatis akan memperpanjang proses produksi atau proses kerja. Tim pengabdian bersama dengan mitra menjadikan ini sebagai catatan penting dengan harapan agar tidak terulang kembali di kesempatan berikutnya, dan diharapkan mitra dapat segera menemukan alternatif untuk dapat meletakkan alat-alat produksi dengan benar, agar proses produksi tidak terlalu banyak menghabiskan energi.

Tim pengabdian juga berpesan kepada mitra untuk terus melakukan *update* perkembangan bisnis terutama di pasar *online*, agar nanti apabila pesanan dari konsumen *online* semakin meningkat, mitra dapat memperhitungkan biaya tenaga kerja tambahan yang dapat membantu proses penjualan hingga produk siap dikirimkan ke tangan konsumen.

SIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan pengabdian kepada

masyarakat ini telah dilakukan, dan adapun beberapa hasil kesimpulan yang dapat ditarik adalah adanya tambahan ilmu bagi tim pengabdian dan mitra mengenai desain label dan informasi apa saja yang harus ada di dalam label kemasan.

Tidak hanya itu tim pengabdian juga membantu memberikan saran kepada SN3 Herbal yang berencana untuk melebarkan pasarnya ke marketplace atau media sosial lainnya, agar dapat meningkatkan kualitas kemasan produk dan memberikan tambahan plastik shield untuk melindungi kemasan dari tetesan air dan panas matahari, sebab konsumen bisa saja berasal dari luar kota ataupun luar pulau sehingga dikhawatirkan produk rusak sebelum sampai di tujuan. Tim pengabdian juga melakukan pendampingan pada proses pembuatan jamu serbuk agar serbuk jamu benar-benar dipastikan kering sebelum dikemas, hal ini tentu juga menjadi faktor awet dan tidaknya jamu.

Untuk menarik perhatian konsumen maka diperlukan juga skill dalam melakukan pengambilan foto produk. Tim pengabdian memberikan beberapa referensi kepada mitra untuk menjadi gambaran bagaimana posisi produk pada saat difoto. Tim pengabdian melakukan pengarahan kepada mitra bagaimana cara pengambilan gambar produk yang kekinian dan bisa menarik perhatian pelanggan.

Adapun saran yang dapat diberikan dari proses pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah memberikan inovasi pada alat produksi jamu agar lebih modern dan lebih memperhatikan sisi ergonominya, sebab masih banyak alat produksi yang diletakkan dibawah sehingga proses produksi cenderung dilakukan secara membungkuk.

DAFTAR RUJUKAN

- A'yunin, A. Q., Santoso, U., & Harmayani, E. (2019). KAJIAN KUALITAS DAN AKTIVITAS ANTIOKSIDAN BERBAGAI FORMULA MINUMAN JAMU KUNYIT ASAM Nur Arifah Qurota A'yunin 1, Umar Santoso 2, dan Ani Harmayani 2 1. *Jurnal Teknologi Pertanian*, 23(1), 37–48.
- Aditama, T. Y. (n.d.). *Prof dr Tjandra Yoga Aditama*.
- Christina, E., Samosir, M., Manalu, B. M., Anggeria, E., & Keperawatan, F. (2021). Pelatihan Teknik Foto Produk Menggunakan Smartphone untuk Meningkatkan Visual Branding Usaha Rintisan. *J-Abdi*, 19(1), 1–9.
- Elfahmi, Woerdenbag, H. J., & Kayser, O. (2014). *Jamu: Indonesian traditional*

- herbal medicine towards rational phytopharmacological use. *Journal of Herbal Medicine*, 4(2), 51–73. <https://doi.org/10.1016/j.hermed.2014.01.002>
- Fitriah, L. D., Nabila, A. A., Tambunan, B., Putra, C. G., Putri, F., Rahmawati, I., Firmansyah, M. W., Mahmuda, N., Fitriani, S. N., Suganda, Y. T., Tranggono, D., & Business, I. (2022). *OPTIMALISASI PEMASARAN MELALUI MEDIA SOSIAL PADA UMKM SE- KECAMATAN BULAK DALAM ERA DISRUPSI*. 6(September), 1074–1081.
- Halim, B., Amaliatulwalidain, A., & Anggraini, N. (2021). Pelatihan Fotografi Produk Kepada Ikatan Remaja Masjid Baiturrahman. *SELAPARANG Jurnal Pengabdian Masyarakat Berkemajuan*, 5(1), 719. <https://doi.org/10.31764/jpmb.v5i1.6527>
- Paramita, L., Putri, A. U., & Lazuarni, S. (2022). *Pelatihan cara meningkatkan pendapatan melalui pemanfaatan facebook sebagai alternatif penjualan pada pedagang sembako di desa alai selatan*. 6(September), 1333–1338.
- Rachmadita Dwi Pramesti, Anggarini, A., DK, M. T. M., Bangun, D. A. N., Susilawati, S., & Andriyanto, A. (2022). Pendampingan Pembuatan Media Promosi Produk Umkm Untuk Mendukung Daya Saing Digital Marketing Di Era Global Pada Komunitas Sahabat Umkm. *Jurnal Abadimas Adi Buana*, 5(02), 170–180. <https://doi.org/10.36456/abadimas.v5.i02.a4404>
- Sholeh, M., Rachmawati, R. Y., & Susetyo, J. (2022). Pendampingan Pembuatan Foto Produk untuk Konten bagi pelaku UMKM sebagai Upaya Promosi di Media Sosial. *Sevanam : Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(2), 76–85. <https://doi.org/10.25078/sevanam.v1i2.1025>
- Yuan Shan, C., & Iskandar, Y. (2018). STUDI KANDUNGAN KIMIA DAN AKTIVITAS FARMAKOLOGI TANAMAN KUNYIT (*Curcuma longa* L.). *Jurnal Farmaka*, 16(2), 547–555. <http://journal.unpad.ac.id/farmaka/article/view/17610/pdf>