

PENGEMBANGAN STRATEGI PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN PRODUKTIFITAS BAGI PENGRAJIN JAMU TRADISIONAL DIKOTA BATAM

Yuanita FD Sidabutar¹, Angelina Eleonora Rumengan², Malahayati Rusli Bintang³, Mohamad Gita Indrawan⁴ Raymond⁵

¹Fakultas Teknik, Program Studi Magister perencanaan Wilayah, Universitas Batam

^{2,4}Fakultas Ekonomi, Program studi Magister Manajemen, Universitas Batam

³Fakultas Kedokteran, Program Studi Kedokteran, Universitas Batam

⁵Fakultas Ekonomi, Program Studi Manajemen, Universitas Batam

Raymond@univbatam.ac.id*

Keywords :

MSMEs,
Marketing;
jamu

Abstract

In an economic crisis situation like this, the MSME sector really needs special attention from the government because it is the largest contributor to GDP and can be a mainstay in employment. However, the impact of Covid does not all have a negative impact on the development of MSMEs but some also have a positive impact, such as on producers. The local herbal medicine in Batam City is Jamu Bos which is led by Mrs Christiani Prasetiasari with the address Purimas 1 block A2 No 26 Batam Center Batam City. Various classic problems faced by Jamu Bos producers, such as low understanding of basic marketing, limitations in mastery of health management. The aim of this community service activity carried out at Jamu Bos is to: 1) Expand market share for its products, through providing promotional media and increasing expertise and skills through assistance in marketing products 2) Increasing skills and understanding in the field of marketing management design

Kata Kunci :

UMKM,
Pemasaran;
jamu

Abstrak

Dalam situasi krisis ekonomi seperti ini, sektor UMKM sangat perlu perhatian khusus dari pemerintah karena merupakan penyumbang terbesar terhadap PDB dan dapat menjadi andalan dalam penyerapan tenaga kerja, namun dampak covid tidak seluruhnya berdampak negatif terhadap perkembangan UMKM namun ada pula yang berdampak positif, seperti kepada produsen jamu lokal di Kota Batam yaitu Jamu Bos yang dipimpin oleh ibu Christiani Prasetiasari dengan alamat perumahan Purimas 1 blok A2 No 26 Batam Center Kota Batam. Berbagai permasalahan klasik yang dihadapi oleh produsen Jamu Bos seperti, rendahnya pemahaman dasar pemasaran, keterbatasan didalam penguasaan manajemen kesehatan, Tujuan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan pada Jamu Bos untuk: 1) Memperluas pangsa pasar bagi produknya, melalui penyediaan media promosi serta Meningkatkan keahlian dan keterampilan melalui pendampingan dalam memasarkan produk 2) Meningkatkan keahlian dan pemahaman dalam bidang desain manajemen pemasaran

1. PENDAHULUAN

Dampak pandemi Covid-19 di Indonesia tidak hanya pada sektor manufaktur, tetapi juga terhadap sektor UMKM sejak April 2020. Dengan jumlah UMKM di Indonesia mencapai 64,19 juta, dengan komposisi Usaha Mikro dan Kecil (UMK) sangat dominan yakni 64,13 juta (99,92%) dari keseluruhan sektor usaha. Kelompok ini pula yang merasakan imbas negatif dari pandemi Covid-19, Dalam situasi krisis ekonomi seperti ini, sektor UMKM sangat perlu perhatian khusus dari pemerintah karena merupakan penyumbang terbesar terhadap PDB dan dapat menjadi andalan dalam penyerapan tenaga kerja.

Kota Batam merupakan salah satu daerah dengan jumlah penduduk terbesar, berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik kota Batam jumlah penduduk kota Batam berjumlah 1.376.099 orang, selain itu Berdasarkan data dari Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (UKM) Kota Batam juga memiliki 81.486 UMKM dengan jumlah tersebut secara tidak langsung membantu pemerintah dalam membuka lapangan kerja baru. Penyerapan tenaga kerja yang tinggi bisa mengurangi kemiskinan sehingga berkurangnya angka pengangguran di Kota Batam, selain itu dengan tingginya kunjungan wisatawan ke Kota Batam dimana pada tahun 2019 jumlah wisatawan yang berkunjung melalui Kota Batam berjumlah 1.431.166. Hal tersebut menjadi sebuah peluang besar bagi UMKM maupun kelompok usaha di Kota Batam untuk meningkatkan pendapatan dan memperluas pangsa pasar, namun penyebaran wabah virus corona selama dua tahun ini sangat memukul kinerja UMKM di Indonesia tanpa terkecuali UMKM yang ada di kota Batam.

Salah satu kelompok terdampak dari mewabahnya penyebaran virus corona adalah pengrajin jamu tradisional jamu bos yang bertempat tinggal di perumahan Purimas 1 blok A2 No 26 Batam Center Kota Batam. pengrajin jamu tradisional jamu bos merupakan kelompok usaha yang memproduksi dan menjual berbagai bentuk jamu olahan dan sudah berdiri sejak tahun 2019, kelompok ini dipimpin oleh Christiani Prasetiasari. Usaha ini berawal dari tingginya kebutuhan masyarakat terkait jamu tradisional dimasa pandemic covid 19 Prospek penjual produk dari pengrajin jamu tradisional jamu bos selama wabah virus corona melanda ini cukup tinggi mengingat lokasi usaha dari mitra ini berada dalam lingkungan kompleks perumahan. Selain itu tingginya kebutuhan masyarakat kota Batam terkait obat obatan tradisional untuk meningkatkan daya tahan tubuh juga turun mendonkrak omset penjualan pengrajin jamu tradisional jamu bos.

Hal ini tentu menjadi sebuah nilai tambah bagi pertumbuhan ekonomi masyarakat tempatan. Namun setelah wabah virus corona melanda tingkat penjualan dari pengrajin jamu tradisional jamu bos mengalami penurunan dan hal ini makin diperparah dengan tingginya harga bahan baku yang semakin tinggi dan sebagian besar diperoleh dari luar kota Batam, selain itu proses produksi yang

masih sederhana juga turut meningkatkan biaya operasional yang menyebabkan harga jual produk semakin tinggi.

Selain itu menurunnya tingkat penjualan pengrajin jamu tradisional jamu bos juga disebabkan desain pengemasan produk masih dilakukan secara sederhana tanpa menampilkan identitas merek dari produk yang dihasilkan, dimana seluruh produk yang dikemas hanya dalam bentuk kemasan sederhana sehingga konsumen susah mengidentifikasi produk yang di jual oleh pengrajin jamu tradisional jamu bos Masalah lain yang ditemui pengrajin jamu tradisional jamu bos ialah masih rendahnya pemahaman kelompok terkait konsep dasar pemasaran, proses perencanaan pemasaran, analisis peluang pasar, dan perencanaan strategi pemasaran manajemen pemasaran, ditambah lagi dengan berkembangnya penyebaran wabah virus corona mengakibatkan pengrajin jamu tradisional jamu bos membutuhkan media pemasaran baru yang dapat menghubungkan mereka dengan konsumen tanpa harus melalui kegiatan kontak langsung

2. METODE PELAKSANAAN

Berdasarkan permasalahan yang telah diuraikan Program pengabdian masyarakat kali ini akan memberikan solusi atas permasalahan mitra berupa Pelatihan Manajemen pemasaran Manajemen Pemasaran memegang peranan penting dalam pengembangan sebuah usaha, serta mampu mengatasi tantangan dari para pesaing dalam pemasaran Raymond (2019) Untuk itu dalam pelatihan manajemen pemasaran, tim juga membuat modul sebagai bahan pembelajaran. Dengan modul yang disusun untuk memudahkan pengrajin jamu tradisional jamu bos agar dapat mempelajari dan memahami manajemen pemasaran dengan cepat dan mudah. selain Tim PKM Juga akan membuat media promosi yang nantinya akan digunakan sebagai wadah dalam memasarkan produk pengrajin jamu tradisional jamu bos

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan kegiatan PKM bagi pengrajin jamu tradisional jamu bos dikota Batam akan dilaksanakan secara bertahap selama Tiga kali pertemuan yang dijabarkan pada tabel berikut :

Tabel 3.1 Pelaksanaan kegiatan pertama

NO	Waktu	Kegiatan	Tim Dosen
1	13.00 – 13.15	Pembukaan dan kata sambutan dari Pengabdi	Dr Ir Yuanita FD Sidabutar, ST., M.Si
	13.15 – 13.30	Sambutan dari Peserta pembinaan	Mitra

		perencanaan pemasaran	
3		Acara Inti: Memberikan pemahaman materi tentang Cara menyusun perencanaan pemasaran	Dr Mohamad Gita indrawan, ST., MM
4	16.30- 16.45	Penutup	Dr Ir Yuanita FD Sidabutar, ST., M.Si

Tabel 3.2 Pelaksanaan kegiatan Kedua

NO	Waktu	Kegiatan	Tim Dosen
1	13.00 – 13.15	Pembukaan dan Pembahasan, review materi	Raymond, SE.,M.Sc
2	13.30 – 16.30	Acara Inti: emberikan pemahaman materi tentang Peran riset pemasaran	Dr. Angelina Eleonora Rumengan S. Kom., MMs
3	16.30- 16.45	Penutup	Dr Ir Yuanita FD Sidabutar, ST., M.Si

Tabel 3.3 Pelaksanaan kegiatan ketiga

NO	Waktu	Kegiatan	Tim Dosen
1	13.00 – 13.15	Pembukaan dan Pembahasan, review materi	Raymond, SE.,M.Sc

2	13.30 – 16.30	Acara Inti: Memberikan pemahaman materi tentang membuat laporan perencanaan pemasaran	Malahayati Rusli Bintang, BSc., MPH
3	16.30- 16.45	Penutup	Dr Ir Yuanita FD Sidabutar, ST., M.Si

Untuk memperoleh manfaat dari pengabdian ini serta dapat diimplementasikan, maka metode yang ditawarkan dalam pengabdian ini adalah sebagai berikut:

1. Langkah 1 (Metode ceramah)

Tim Dosen memberikan ceramah dan pemaparan tentang teori perencanaan pemasaran

2. Langkah 2 (Metode Tutorial)

Peserta akan diberi Pembinaan dalam membuat perencanaan pemasaran mulai dari Identifikasi produk sampai dengan analisis situasi

3. Langkah 3 (Metode diskusi)

Peserta akan diberikan kesempatan untuk mendiskusikan permasalahan yang dihadapi dalam pembuatan perencanaan pemasaran.

Kegiatan Pembinaan dikota Batam ini akan dievaluasi agar diketahui seberapa jauh keberhasilan dari kegiatan pembinaan ini, berikut disajikan tabel 3.1 evaluasi dalam Pembinaan perencanaan pemasaran ini :

Tabel 3.5 Evaluasi dalam Pembinaan perencanaan pemasaran

Tujuan	Indikator ketercapaian	Tolak ukur
Peserta termotivasi membuat perencanaan pemasaran	Peserta mau Membuat perencanaan pemasaran	Peserta yang mau membuat perencanaan pemasaran mengangkat tangan
Peserta mampu terampil dalam membuat perencanaan pemasaran	Peserta mampu membuat beberpa aspek dalam perencanaan pemasaran	Peserta memiliki analisa perencanaan pemasaran

Sumber : Penulis 2023

4. KESIMPULAN

Berikut adalah beberapa kesimpulan yang dapat diambil berdasarkan kegiatan pengabdian (Pembinaan) yang telah dilakukan, diantara adalah sebagai berikut:

1. Peserta memiliki pemahaman tentang pembuatan perencanaan pemasaran.
2. Peserta juga telah dapat memahami mengenai ruang lingkup dari perencanaan pemasaran
3. Peserta telah dapat membuat perencanaan pemasaran

UCAPAN TERIMA KASIH

Tim pelaksana pengabdian masyarakat mengucapkan terima kasih kepada LPPM UNIBA dan semua pihak yang berpartisipasi dalam mengikuti kegiatan ini, dan semua pihak yang ikut andil dalam kegiatan PKM ini.

KONFLIK KEPENTINGAN

Tidak ada potensi konflik kepentingan yang relevan dengan artikel ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Adhila, B. T. A., & Raymond, R. (2021). The Effect Of Lifestyle, Price And Promotion On Purchase Decision Of Consumers Kasta Coffee Batam. *Zona Manajerial: Program Studi Manajemen (S1) Universitas Batam*, 11(1), 15-27.
- BAHRI, N. I., & Raymond, R. (2021). Pengaruh Promosi, Desain Tempat Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Disetara Coffee Batam. *SCIENTIA JOURNAL: Jurnal Ilmiah Mahasiswa*, 4(4).
- Elyana, E. (2021). *Pengaruh Kualitas Produk, Kepercayaan, Dan Brand Image Terhadap Keputusan Pembelian Produk Pakaian Secara Online Di Kota Batam* (Doctoral dissertation, Prodi Manajemen).
- Ngaliman, N., Satriawan, B., & Raymond, R. (2024). kunjungan pengabdian masyarakat dan bakti sosial ke muallaf center di jembatan iii barelang, kota batam, kepulauan riau. *Jurnal Pengabdian Ibnu Sina*, 3(1), 50-57.
- Usvita, M., Desda, M. M., Saununu, S. J., Indrawan, M. G., Herlina, H., Raymond, R., ... & Eka, A. P. B. (2023). *Manajemen Pemasaran E-Commerce*. CV. Gita Lentera.
- Indrawan, M. G., & Raymond, R. (2020). Pengaruh Norma Subjektif Dan Return Ekspektasian Terhadap Minat Investasi Saham Pada Calon Investor Pada Program Yuk Nabung Saham Di Kota Batam. *Jurnal Akrab Juara*, 5(3), 156-166.
- Indrawan, M. G., & Siregar, D. L. (2021). Faktor Faktor Yang Mempengaruhi Kepuasan Pelanggan Smartphone Samsung Di Kota Batam. *Jurnal Ekobistek*, 81-87.
- Indrawan, M. G., & Raymond, R. (2019). Pengaruh Suku Bunga Sertifikat Bank Indonesia dan Nilai Kurs Terhadap Risiko Sitematik Saham Perusahaan Sektor Keuangan Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia. *JIM UPB (Jurnal Ilmiah Manajemen Universitas Putera Batam)*, 7(1), 78-87.
- Mardika, N. H., & Raymond, R. (2018, October). Analisis Persepsi Masyarakat Dalam Memilih Perbankan Syariah Di Kota Batam. In *Prosiding Seminar Nasional Ilmu Sosial dan Teknologi (SNISTEK)* (No. 1, pp. 115-120).
- Maslan, A., Elisa, E., & Raymond, R. (2019). Pembuatan Media Promosi Berbasis Web, Sistem Administrasi, dan Manajemen Pemasaran pada Mitra Kelompok Usaha Bersama (KUB) Nelayan

- di Kelurahan Pulau Temoyong, Batam. *Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat*, 4(4), 491-500.
- Putra, D. G., & Raymond, R. (2019). Pengaruh Dana Pihak Ketiga Dan Kecukupan Modal Terhadap Profitabilitas Pada Bank Riau Kepri Kota Batam. *SCIENTIA JOURNAL: Jurnal Ilmiah Mahasiswa*, 1(2).
- Raymond, R., Siregar, D. L., Putri, A. D., Indrawan, M. G., & rahmat Yusran, R. (2023). pelatihan pencatatan biaya bahan baku untuk meningkatkan kinerja keuangan umkm ikan hias: The Training for Recording of Raw Material Costs to Improve the Financial Performance of UMKM Ornamental Fish. *PUAN INDONESIA*, 5(1), 53-62.
- Raymond, R., Siregar, D. L., Putri, A. D., Indrawan, M. G., & Simanjuntak, J. (2023). Pengaruh disiplin kerja dan beban kerja terhadap kinerja karyawan pada pt tanjung mutiara perkasa. *JURSIMA*, 11(1), 129-133.
- Raymond, R. (2018). Peningkatan Kinerja Pemasaran Melalui Pelatihan Perencanaan Bagi Kelompok Usaha Kerajinan Taufan Handrycraft Di Kota Batam. *J-ABDIPAMAS (Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat)*, 2(1), 105-110.
- Raymond, R. (2017). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kemiskinan Di Propinsi Kepulauan Riau. *Akrab Juara: Jurnal Ilmu-ilmu Sosial*, 2(3), 14-24.
- Raymond, R., Siregar, D. L., Putri, A. D., Indrawan, M. G., & rahmat Yusran, R. (2023). Pelatihan Pencatatan Biaya Bahan Baku Untuk Meningkatkan Kinerja Keuangan Umkm Ikan Hias: The Training for Recording of Raw Material Costs to Improve the Financial Performance of UMKM Ornamental Fish. *PUAN INDONESIA*, 5(1), 53-62.
- Raymond, R., Siregar, D. L., Putri, A. D., Indrawan, M. G., & Simanjuntak, J. (2023). Pengaruh disiplin kerja dan beban kerja terhadap kinerja karyawan pada pt tanjung mutiara perkasa. *Jursima (Jurnal Sistem Informasi dan Manajemen)*, 11(1), 129-133.
- Siregar, D. L., Indrawan, M. G., Putri, A. D., Rosiska, E., & Raymond, R. (2023). Development Of Product Packaging Design In Income Increasing Business Group Of Prosper Family (Uppks) Friends Kitchen In Batam City: Pengembangan Desain Kemasan Produk Pada Kelompok Usaha Peningkatan Pendapatan Keluarga Sejahtera (UPPKS) Sahabat Kitchen Di Kota Batam. *PUAN INDONESIA*, 4(2), 279-284.
- UPB, J. I. M. (2017). Pengaruh Likuiditas Dan Solvabilitas Terhadap Profitabilitas Pada PT Indosat Tbk. *JIM UPB (Jurnal Ilmiah Manajemen Universitas Putera Batam)*, 5(1), 110-118.
- Indrawan, M. G., & Raymond, R. (2022). Analisis Faktor yang Mempengaruhi Loyalitas Konsumen pada Produk Kosmetik di Kota Batam. *Jurnal Humaniora dan Ilmu Pendidikan*, 1(2), 121-128.
- Karnadi, V., & Siregar, D. L. (2022). Pembinaan studi kelayakan bisnis bagi anggota persatuan perantau sariak sungai abu (pessas) kota batam. *Puan indonesia*, 4(1), 111-118.
- Raymond, R., Siregar, D. L., Indrawan, M. G., Rosiska, E., & Sibuea, T. H. (2022). FAKTOR FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PROFITABILITAS PADA PERUSAHAAN YANG TERDAFTAR DI BEI. *Zona Keuangan: Program Studi Akuntansi (S1) Universitas Batam*, 12(3).
- Indrawan, M. G., Wibisono, C., & Widia, E. (2022). THE DETERMINATION OF PRODUCTS, PRICES, PROMOTION OF EDUCATIONAL QUALITY THROUGH THE LECTURERS SATISFACTION OF BATAM UNIVERSITY IN THE COVID 19 PANDEMIC ERA. *Academy of Strategic Management Journal*, 21, 1-13.
- Rosiska, E., Siregar, D. L., Raymond, R., & Putri, A. D. (2022). Pemberdayaan Media Pemasaran Bagi Kelompok UKM Sagulung Kota Batam. *Jurnal Pengabdian Bareleng*, 4(2).
- Juwanda, R. (2021). *Pengaruh Kualitas Pelayanan Dan Citra Perusahaan Terhadap Kepuasan Nasabah PT BPR Kepri Batam* (Doctoral dissertation, Prodi Manajemen).
- Widia, E., Wibisono, C., & Mohamad Gita Indrawan, R. (2021). The Determination of Spiritual Intelligence, Intellectual Intelligence, Psychomotor Intelligence On Noble Morals Through The Competence Of Lecturers At The University Of Batam In The Digitalization Era In The Riau Islands. *Turkish Journal of Computer and Mathematics Education (TURCOMAT)*, 12(14), 5653-5664.
- Larenza, R. (2021). *Pengaruh Persepsi Harapan Dan Service Excellence Terhadap Kepuasan Pelanggan*

Merek Lois Di Kota Batam (Doctoral dissertation, Prodi Manajemen).

- Sari, R. (2021). *Pengaruh CRM dan Kepuasan Konsumen terhadap Loyalitas Pelanggan pada Online Shope Joshstore Batam* (Doctoral dissertation, Prodi Manajemen).
- Raymond, R. (2021). Pembinaan Perencanaan Pemasaran Bagi Pedagang Obat Tradisional Di Kota Batam. *Jurnal Pengabdian Barelang*, 3(02), 53-56.
- Khosasih, A., & Raymond, R. (2021). Pengaruh kompensasi, disiplin kerja dan motivasi terhadap kinerja karyawan pada pt jovan technologies di kota batam. *SCIENTIA JOURNAL: Jurnal Ilmiah Mahasiswa*, 3(1).
- Kang, H., & Raymond, R. (2021). Pengaruh Citra Merek, Kualitas Produk, Dan Word Of Mouth Terhadap Keputusan Pembelian Samsung Pada Masyarkat Batam. *SCIENTIA JOURNAL: Jurnal Ilmiah Mahasiswa*, 3(2).
- Emrila, J. L., & Raymond, R. (2021). PENGARUH KUALITAS PRODUK DAN KUALITAS PELAYANAN DI PT RODAMAS MAKMUR MOTOR BATAM. *SCIENTIA JOURNAL: Jurnal Ilmiah Mahasiswa*, 3(3).
- Raymond, R. (2021). FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEPUTUSAN PEMBELIAN FURNITURE PADA PT SAF MITRA ABADI DI KOTA BATAM. *SCIENTIA JOURNAL: Jurnal Ilmiah Mahasiswa*, 3(3).
- Saputra, D. G., & Raymond, R. (2021). The Effect Of Organizational Culture, Work Discipline And Communication On Performance Of Employees Pt. Persero Batam. *Zona Manajerial: Program Studi Manajemen (S1) Universitas Batam*, 11(2), 148-164.
- Raymond, R. (2021). PENGARUH CRM DAN KEPUASAN KONSUMEN TERHADAP LOYALITAS PELANGGAN PADA ONLINE SHOPE JOSHSTORE BATAM. *SCIENTIA JOURNAL: Jurnal Ilmiah Mahasiswa*, 4(4).