

**PENGEMBANGAN PRODUK DAN DIGITALISASI PEMASARAN PADA  
USAHA KECIL OBAT TRADISIONAL (UKOT) PJ PUCUK SIRIH ASAL  
BANJARMASIN**

Anna Khumaira Sari<sup>1\*</sup>, Muhammad Ikhwan Rizki<sup>2</sup>, Fadlillaturahmah<sup>2</sup>, Amalia  
Khairunnisa<sup>2</sup>, Muhammad Rusydi Taufik<sup>2</sup>, Devi Eka Pratama<sup>1</sup>, Akhsanul  
Rahmatullah<sup>3</sup>

Program Studi Pendidikan Profesi Apoteker Universitas Lambung Mangkurat<sup>1</sup>  
Program Studi Farmasi Universitas Lambung Mangkurat<sup>2</sup>  
Jurusan Ilmu Ekonomi Studi Pembangunan Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Universitas Lambung Mangkurat<sup>3</sup>

Email\* : anna.sari@ulm.ac.id

**ABSTRAK**

Kalimantan Selatan merupakan daerah lahan basah yang memiliki tingkat keanekaragaman hayati yang tinggi baik tanaman maupun hewan, yang dapat menjadi bahan baku produk herbal. Perusahaan jamu (PJ) pucuk sirih merupakan Usaha Kecil Obat Tradisional (UKOT) yang terletak di menjual berbagai produk herbal. PJ Pucuk Sirih ingin melakukan pengembangan dan inovasi baik produk, pengemasan maupun sistem pemasaran karena sejak pertama produksi belum ada perubahan produk, pengemasan dan pengembangan sistem pemasaran. Formula produk baru yaitu Kapsul Harbumin (kapsul ikan haruan) belum menghasilkan kualitas produk yang baik hal ini ditandai dengan produk kapsul yang basah setelah proses produksi sehingga perlu adanya evaluasi terhadap formula produk. Tujuan pengabdian masyarakat ini adalah memberikan pelatihan cara produksi dan pengemasan yang sesuai dengan CPOTB, melakukan evaluasi terhadap formula kapsul harbumin, menghasilkan sistem pemasaran yang terdigitalisasi dengan pengembangan website. Hasil kegiatan adalah tim produksi mengetahui cara produksi dan pengemasan yang baik, menghasilkan produk dengan hasil sifat fisik yang memenuhi syarat, sistem pemasaran dan penjualan telah didigitalisasi sehingga pembelian produk dapat dilakukan secara *online*.

**Kata Kunci:** Obat Tradisional, Pucuk sirih, Kapsul Harbumin, Digitalisasi

**ABSTRACT**

*South Kalimantan is a wetland area that has a high level of biodiversity, both plants and animals, which can be used as raw materials for herbal products. The herbal*

*medicine company Pucuk Sirih is a Traditional Medicine Small Business which is located in selling various herbal products. PJ Pucuk Sirih wants to develop and innovate products, packaging and marketing systems because since the first production there has been no change in product, packaging and marketing system development. The new product formula, namely Harbumin Capsules (haruan fish capsules) has not yet produced good product quality, this is indicated by the wet capsule products after the production process so it is necessary to evaluate the product formula. The purpose of this community service is to provide training on production and packaging methods in accordance with CPOTB, evaluate the Harbumin capsule formula, produce a digitalized marketing system with website development. The result of the activity is that the production team gains knowledge regarding good production and packaging methods, the results of the evaluation of Harbumin capsule products show that the capsules have met the requirements, the marketing and sales system has been digitized and can be obtained online.*

**Keywords:** *Traditional Medicine, Pucuk Sirih, Harbumin Capsule Digitization*

## **PENDAHULUAN**

Kalimantan Selatan merupakan daerah lahan basah yang banyak tanaman yang berkhasiat obat. Tanaman tersebut digunakan sebagai bahan baku dalam pembuatan produk herbal. Pengembangan berbagai produk herbal sangat diperlukan untuk menjaga keberlanjutan obat tradisional yang sudah turun temurun digunakan.<sup>1</sup>

Pabrik jamu pucuk sirih merupakan salah satu perusahaan jamu di Kalimantan Selatan. Bahan baku yang digunakan bahan alam yang tumbuh di lahan basah daerah Kalimantan Selatan. Pabrik jamu pucuk sirih termasuk kategori Usaha

Kecil Obat Tradisional (UKOT) sesuai keputusan Gubernur Kalsel tahun 2017. Pabrik jamu pucuk sirih dibeli dari pihak lain tahun 1992 oleh pemilik yang baru.<sup>2</sup> Produk utama yang diproduksi yaitu Jamu Cap Cuksirih dengan izin POM TR083287981. Jamu Cuksirih mengalami masa keemasan tahun 2000an, dijual hingga ke Pulau Jawa bahkan Malaysia. Jamu Cap Cuksirih sekarang mengalami penurunan penjualan. Hal tersebut disebabkan ketatnya regulasi pemerintah, tingginya biaya produksi, masuknya jamu dari luar Kalsel, dan kurangnya pemasaran produk. Pengembangan dan inovasi produk juga masih rendah

karena tidak ada perubahan produk sejak pertama diproduksi.

Perusahaan jamu pucuk sirih ingin melakukan pengembangan dan inovasi dengan formula produk baru dengan bahan baku utama adalah ikan haruan (ikan gabus), ikan haruan merupakan salah satu jenis ikan yang banyak terdapat di wilayah lahan basah Kalimantan Selatan yang mengandung banyak albumin. Formulasi tersebut direncanakan akan dibuat produk herbal berupa kapsul dengan khasiat penyembuh luka Pada proses produksi dengan formula tersebut terdapat kendala dimana produk kapsul yang dihasilkan lengket/basah, sehingga perlu dilakukan evaluasi terhadap formula produk dan evaluasi kembali setelah perubahan formula produk.

Perusahaan jamu pucuk sirih juga minim melakukan pengembangan terhadap kemasan produk, hal ini dikarenakan minimnya pengetahuan dan keterampilan para pekerja dalam membuat design dan pencetakan kemasan. Walaupun kemasan produk telah diperbaharui namun hampir terlihat sama dengan produk awalnya.

Bidang pemasaran di Perusahaan jamu pucuk sirih saat ini

masih menggunakan pola pemasaran cara lama yaitu secara langsung, penjualan belum dilakukan secara online, padahal masyarakat saat ini pada kondisi Covid-19 cenderung lebih menyukai pembelian secara online, karena mengurangi kontak langsung dengan orang lain, lebih mudah dan lebih cepat. Selain itu penjualan online dapat dijangkau oleh konsumen diseluruh dunia, sehingga kita dapat membangun pangsa pasar baru dan dapat bersaing baik secara nasional maupun internasional.<sup>3</sup>

Perusahaan jamu pucuk sirih mempunyai website namun hanya berisi visi misi dan gambar produk belum ada penjelasan detail terkait produk, penjualan secara online belum bisa melalui website, serta kurangnya update dan inovasi terkait promosi produk PJ Pucuk Sirih. website tersebut. Kurangnya pemahaman dalam hal pembuatan, editing pada video promosi, dan pengembangan website menyebabkan tidak ada pembaharuan atau inovasi dalam kegiatan promosi. Promosi yang baik dan menarik tentu akan menarik konsumen untuk membeli produk yang kita pasarkan. Dibawah ini merupakan gambaran website yang

sudah dimiliki oleh PJ Pucuk Sirih yang masih minim informasi. Berdasarkan hal tersebut, pengusul tertarik untuk melakukan pengabdian pada Usaha Kecil Obat Tradisional (UKOT) yang berjudul “Pengembangan Produk dan Digitalisasi Pemasaran Pada Usaha Kecil Obat Tradisional (UKOT) PJ Pucuk Sirih Asal Banjarmasin”

### **METODE**

Pengabdian masyarakat dilaksanakan dari bulan Juli hingga September 2022 bertempat di Perusahaan Jamu (PJ) Pucuk Sirih Banjarmasin yang terletak di Jalan Museum Perjuangan Wasaka, No.34, RT.13, Kelurahan Sungai Jingah, Kec. Banjarmasin Utara, Kota Banjarmasin Kalimantan Selatan. Kegiatan dimulai dengan pertemuan antara Tim Pengabdian FMIPA ULM dengan mitra pengabdian masyarakat yaitu Bapak Nadier, SE selaku Direktur PJ Pucuk Sirih. Diskusi meliputi rencana pelaksanaan pengabdian masyarakat, yang diawali dengan sosialisasi program kepada mitra kemudian dilakukan *Focus Discussion Grup* (FGD) produk dan sistem pemasaran oleh tim pengabdian, narasumber bidang Tenaga Ahli Digital Marketing

dan Kewirausahaan, dengan pemilik usaha, kemudian dilakukan pelatihan proses produksi dan pengemasan yang efisien berbasis Cara Pembuatan Obat Tradisional yang Baik (CPOTB) oleh apt. Fadlillaturahmah, M.Sc dan apt. Anna Khumaira Sari, M.Farm, kemudian dilakukan pelatihan sistem pemasaran produk herbal oleh apt. Muhammad Ikhwan Rizki, M.Farm dan Amalia Khairunnisa, S.Si., M.Sc serta pengembangan website untuk promosi dan penjualan oleh Akhsanul Rahmatullah, SE., M.E

### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Sosialisasi Program Kepada Mitra**

Kegiatan dilakukan di Banjarmasin pada tanggal 28 Juli 2022 yang dihadiri seluruh Tim Pengabdian Masyarakat yang terdiri atas Ketua dan Anggota. Pihak PJ Pucuk Sirih yang merupakan mitra dari PKM diwakili oleh Direktur PJ Pucuk Sirih yaitu Nadier, SE. Tim Pengabdian Masyarakat menyampaikan beberapa kegiatan yang akan dilaksanakan di PJ Pucuk Sirih yaitu:

1. Sosialisasi program kepada mitra
2. FGD pengembangan produk berbasis kearifan lokal lahan basah

3. Pelatihan proses produksi yang efisien berbasis Cara Pembuatan Obat Tradisional yang Baik
4. Pembuatan produk dan evaluasi produk
5. Pelatihan dan pembuatan design kemasan
6. Pelatihan sistem digitalisasi pemasaran produk herbal
7. Pengembangan website untuk promosi dan penjualan

PJ Pucuk Sirih menyambut antusias pelaksanaan pengabdian masyarakat dan secara terbuka sangat menerima kegiatan yang akan dilaksanakan Tim Pengabdian Masyarakat. Pada sesi sosialisasi dilakukan paparan permasalahan yang selama ini dihadapi PJ Pucuk Sirih dan dilakukan sinkronisasi pada program yang akan dilaksanakan. Hasil sosialisasi program menyepakati semua program pengabdian dapat dilaksanakan.



**Gambar 1. Sosialisasi Program kepada Pimpinan PJ Pucuk Sirih**

## **B. Focus Discussion Grup (FGD) Pengembangan Produk**

*Focus Discussion Grup (FGD)*

Pengembangan Produk berbasis kearifan lokal lahan basah dilakukan antara Tim Pengabdian Masyarakat, Narasumber Bidang Pemasaran dan Digitalisasi, dan Pihak PJ Pucuk Sirih. Narasumber memberikan pandangan terkait dengan kebutuhan masyarakat terhadap produk herbal terutama yang berasal dari bahan berbasis kearifan lokal. Tim Pengabdian Masyarakat memberikan beberapa masukan terkait bahan alam lokal yang dapat dikembangkan untuk meningkatkan penggunaan bahan dari kearifan lokal. PJ Pucuk Sirih menyambut baik berbagai masukan dari Narasumber dan Tim Pengabdian Masyarakat. Hasil FGD menyepakati bahwa:

1. PJ Pucuk Sirih akan mengembangkan produk yang berbasis kearifan lokal lahan basah dengan bahan dasar dari wilayah Kalimantan Selatan
2. Produk yang akan dikembangkan PJ Pucuk Sirih yaitu:
  - a. Produk kewanitaan yang berbahan dasar dari Rumput Fatimah (Kacip Fatimah) yang banyak terdapat tumbuh di

Kalimantan Selatan dan Kalimantan Tengah

- b. Produk yang berasal dari ikan haruan yang dapat digunakan untuk wanita pasca melahirkan, penyembuhan luka, dan meningkatkan albumin di dalam tubuh
3. Tim Pengabdian Masyarakat dari FMIPA Universitas Lambung Mangkurat akan memberikan berbagai masukan berkaitan dengan pengembangan produk baru dari PJ Pucuk Sirih



**Gambar 2. Kegiatan FGD Pengembangan dengan Pimpinan PJ Pucuk Sirih**



**Gambar 3. Kegiatan FGD Pengembangan dengan Narasumber Bidang Pemasaran dan Digitalisasi**

### **C. Pelatihan Proses Produksi Berbasis CPOTB**

Tim Pengabdian Masyarakat melakukan pelatihan proses produksi berbasis Cara Pembuatan Obat Tradisional yang Baik (CPOTB) yang diterbitkan Badan Pengawas Obat dan Makanan (BPOM) RI. Proses pelatihan dilakukan dengan metode langsung pada saat Direktur PJ Pucuk Sirih menyampaikan alur produksi dari Produk Cuk Sirih. Setiap proses produksi diberikan masukan oleh Tim Pengabdian Masyarakat diantaranya:

1. Pada proses penerimaan bahan baku sebaiknya bahan baku yang diterima dilengkapi dokumen resmi dan distributor bahan baku sebaiknya memiliki badan hukum sesuai aturan pemerintah
2. Penyimpanan bahan baku harus dipisah antara bahan baku yang baru datang dengan bahan baku yang akan diproduksi
3. Kebersihan gudang bahan baku harus tetap dijaga dan dilakukan pembersihan secara berkala oleh karyawan
4. Karyawan harus mengikuti protokol yang tercantum dalam CPOTB yaitu menjaga kebersihan diri, menggunakan masker, dan

- memahami jalur bahan baku yang terpisah dengan jalur karyawan
- Seluruh alat yang digunakan diberi nama serta dilengkapi Standart Operational Procedure (SOP)
  - Dilakukan penyimpanan produk pertinggal sesuai tanggal produksi sebagai bagian dari penjaminan mutu produk



**Gambar 4. Kegiatan Pelatihan Proses Produksi dengan CPOTB**

#### D. Pembuatan Produk dan Evaluasi Produk

PJ Pucuk Sirih akan mengembangkan produk tambahan dengan bahan aktif dari ikan haruan. Tim Pengabdian Masyarakat membantu

proses pengembangan produk tersebut dari proses formulasi, prosedur pembuatan, evaluasi sediaan, dan perhitungan biaya produksi. Hasil tersebut tersaji sebagai berikut:

##### 1. Formulasi Kapsul Haruan

Hasil uji coba pembuatan produk pada skala laboratorium menghasilkan serbuk haruan dengan formulasi setiap kapsul 500 mg sebagai berikut:

**Tabel 1. Formulasi Kapsul Haruan**

No.	Bahan	Fungsi	Komposisi
1.	Haruan	Bahan Aktif	100 mg
2.	Amilum	Bahan Pengisi	1 mg
3.	Metil Paraben	Bahan Pengawet	399 mg
Total			500 mg

##### 2. Prosedur Pembuatan

Percobaan yang telah dilakukan pada skala laboratorium menghasilkan prosedur pembuatan kapsul haruan sebagai berikut:

- Ikan haruan segar sesuai spesifikasi dibersihkan lalu diambil hanya bagian *fillet* (tanpa tulang)
- Fillet* yang sudah bersih dipotong kecil-kecil menjadi ukuran 1 cm
- Fillet* ikan haruan dimasukkan ke dalam *pressure cooker* dengan penambahan aquades, perbandingan ikan haruan dengan

- aquades yaitu 1:4 (1 kg fillet ditambahkan 4 L aquades)
- d. *Fillet* ikan haruan yang sudah dicampurkan dengan air dimasak selama 2 jam pada suhu  $\pm 100^{\circ}\text{C}$ , setiap 30 menit ditambahkan air sehingga volume air tetap seperti semula
  - e. Hasil ekstraksi selanjutnya dipisahkan dengan bagian dagingnya menggunakan kertas saring
  - f. Larutan ekstrak kemudian ditambahkan dengan amilum dengan perbandingan setiap 1 kg fillet, maka ditambahkan 250 g amilum (4:1), dan penambahan metil paraben
  - g. Campuran tersebut dihomogenkan hingga merata dengan *mechanic mixer* selama 10 menit
  - h. Campuran yang telah merata diletakkan pada loyang ukuran 1 x 1,5 meter, kemudian dioven pada suhu  $50^{\circ}\text{C}$ , selama 3 hari
  - i. Setelah 3 hari, akan terbentuk ekstrak kering dari ekstrak haruan, kemudian dibentuk menjadi serbuk menggunakan *blender*
  - j. Serbuk yang didapat selanjutnya diayak menggunakan pengayak mekanik, hingga didapat serbuk dengan ukuran yang merata
  - k. Serbuk dimasukkan ke dalam kapsul (pengemas primer)
  - l. Kapsul kemudian dimasukan ke dalam botol plastik (pengemas sekunder), dan setiap botol diisi 1 buah silica
  - m. Botol plastik kemudian dimasukan ke dalam kotak pengemas, lalu dilakukan *sealing* menggunakan *press plastic*
3. Hasil Pengujian Sifat Fisik
- Serbuk dan kapsul haruan yang telah dibuat selanjutnya diuji sifat fisiknya. Hasil analisa produk menunjukkan bahwa seperti pada tabel di bawah ini:

**Tabel 2. Hasil Uji Sifat Fisik Kapsul Haruan**

No	Parameter	Hasil
1.	Organoleptis	Bentuk : Serbuk Warna : Kuning muda Bau : Khas ikan haruan Rasa : Khas ikan haruan
2.	Sifat Alir Serbuk	Sudut diam : $20^{\circ}$ Laju alir : 12 g /detik
3.	Kadar air serbuk	0,75% (Gravimetri)
4.	Uji Kebocoran Kapsul	Tidak terjadi kebocoran kapsul

5.	Pertumbuhan Kapang	Berdasarkan pengamatan visual, tidak terjadi pertumbuhan kapang
----	--------------------	---



**Gambar 5. Kegiatan Proses Produksi Kapsul Haruan**

### **E. Pelatihan dan Pembuatan Desain Kemasan**

Tim Pengabdian Masyarakat melakukan pelatihan pembuatan desain kemasan kepada mitra. Pelatihan desain meliputi juga desain untuk leaflet dan sarana promosi secara digital. Tim Pengabdian

Masyarakat memberikan pelatihan menggunakan media aplikasi Canva. Aplikasi ini bisa didapat secara gratis atau diupgrade menggunakan yang berbayar. Aplikasi Canva mudah digunakan serta dapat diakses secara online melalui smart phone atau laptop. Proses desain sangat mudah dan sederhana. Pihak PJ Pucuk Sirih sebelumnya menggunakan jasa desain grafis untuk proses desain kemasan maupun desain leaflet atau poster promosi. Hal tersebut memerlukan biaya untuk setiap desainnya. Penggunaan aplikasi Canva akan sangat memudahkan serta meminimalkan biaya operasional dalam hal desain. PJ Pucuk Sirih dapat mengikuti pelatihan secara baik dan mampu membuat kemasan serta leaflet sederhana selama pelatihan berlangsung.

### **F. Pelatihan Sistem Digitalisasi Pemasaran Produk**

Tim Pengabdian Masyarakat melakukan pelatihan sistem digitalisasi pemasaran produk. Narasumber yang mengisi pelatihan yaitu Akhsanul Rahmatullah, SE, ME merupakan Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis (FEB) Universitas Lambung Mangkurat. Narasumber

merupakan staf ahli dari Pemerintah Kota Banjarmasin Bidang Kewirausahaan, Ekonomi Kreatif, dan UMKM. Narasumber memiliki Sertifikat Kompetensi BNSP RI untuk keahlian Bidang Kewirausahaan dan Bidang Digital Marketing.

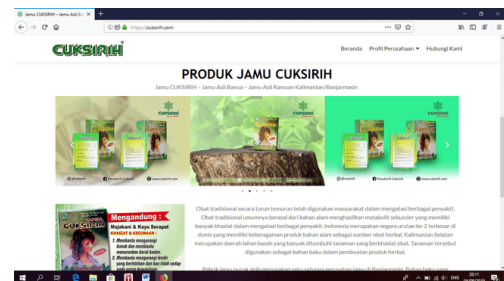
Narasumber memberikan yang berkaitan dengan pemasaran digital terutama untuk produk-produk herbal. Pemaparan materi dilakukan kepada Pemilik PJ Pucuk Sirih yaitu Bapak Husein dan Direktur PJ Pucuk Sirih yaitu Nadier, SE. Beberapa informasi yang diberikan narasumber yaitu:

- a. Kajian pasar terhadap produk-produk jamu maupun herbal yang terdapat Indonesia secara umum dan di Kalimantan Selatan secara khusus
- b. Sistem marketing untuk produk jamu atau herbal yang memiliki dampak dalam peningkatan penjualan produk
- c. Pemasaran digital yang dapat dilakukan dan dikembangkan oleh PJ Pucuk Sirih dalam upaya meningkatkan penjualan produk
- d. Evaluasi terhadap sistem pemasaran yang selama ini berjalan di PJ Pucuk Sirih

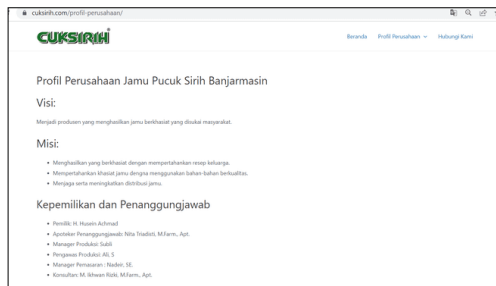
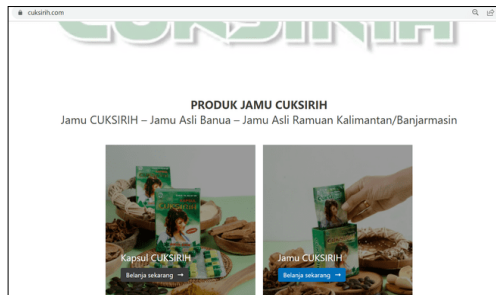
## G. Pengembangan Website

PJ Pucuk Sirih telah memiliki website sebagai salah satu media promosi. Website tersebut berisikan informasi sederhana yang sudah beberapa tahun belum diperbarui. Tim Pengabdian Masyarakat melakukan pengembangan terhadap website tersebut diantaranya:

1. Melakukan perbaruan template website sehingga lebih menarik dan memudahkan pengunjung website untuk mengakses menu lain serta pemesanan produk
2. Menambahkan menu staf yang terlibat pada PJ Pucuk Sirih seperti foto pemilik, direktur, apoteker penanggungjawab, dan karyawan
3. Menambahkan menu google map untuk memudahkan diketahui konsumen
4. Menambah video promosi terbaru



Gambar 6. Website Lama



**Gambar 7. Website Terbaru Telah dapat Dilakukan Pembelian secara Online**

## KESIMPULAN

Kesimpulan dari pengabdian masyarakat menunjukkan adanya peningkatan pengetahuan terkait pengembangan produk dan pengemasan yang baik dan benar sesuai CPOTB, serta pengembangan digitalisasi pemasaran produk PJ Pucuk Sirih.

## UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih kepada Universitas Lambung Mangkurat yang telah mendanai pengabdian kepada masyarakat ini melalui Program Dosen Wajib Mengabdikan (PDWA) Tahun 2022

## DAFTAR PUSTAKA

1. Elfahmi., Woerdenbag, H., Kayser, O. 2014. Jamu: Indonesian traditional herbal medicine towards rational phytopharmacological use. *Journal of Herbal Medicine*, 4 (2014), 51–73
2. Banjarmasin Post, 2017, *Miris Perusahaan Jamu Tradisional Kalsel Ternacam Tutup*, <http://banjarmasin.tribunnews.com/2017/08/28/miris-perusahaan-jamu-tradisional-kalsel-terancam-tutup-husin-pun-hanya-produksi-60-bal?page=2> (diakses 24 Maret 2019)
3. Permenkes, 2017, *Peraturan Menteri Kesehatan Republik Indonesia Nomor 006 Tahun 2012 Tentang Industri Dan Usaha Obat Tradisional*, Kemenkes, Jakarta