

**PKM PENINGKATAN PENJUALAN MINYAK RAMUAN KARO/HERBAL PADA
UKM SEBAGAI USAHA MEMPERKENALKAN DAN MELESTARIKAN OBAT
TRADISIONAL KARO DI MASYARAKAT BERBASIS DIGITAL MARKET DI
MEDAN - NAMORAMBE**

Marliana Sari, S.T., M.MSI

*Jurusan Teknik Komputer dan Informatika,
Politeknik Negeri Medan*

Jl. Almamater Kampus USU No.1

Email : marlianasari@polmed.ac.id; marliana.sari77@gmail.com

ABSTRAK

Traditional medicine is a national cultural heritage that needs to be preserved and developed to support health development as well as to improve the people's economy. This traditional medicine has certainly been tested for years and even centuries in accordance with the development of the Indonesian nation's culture is no exception with traditional treatments. Karo tribe, one of them is UKM, Healthy House, Oil, Karo Pot, Shining, where the UKM has carried out production. from decades ago from the legacy of his ancestors.

The method of selling Karusuk rib oil is currently carried out in a conventional form where the sale is done only waiting for buyers at the place of business and the efficacy and usefulness of the treatment of karo oil is still a little Indonesian people who know about it, so I guess the Indonesian people are interested in buying the product because of the lack of promotion carried out by UKM Kusuk Karo Oil also affected the production which was carried out only based on people's demand which also resulted in the lack of income that could be due to the lack of promotion carried out by the Kusuk Karo Oil UKM so that the Kusuk Karo Oil UKM suffered a loss due to greater production costs than revenue sales of Karo Potato Oil SMEs.

Seeing from the above problems, we, from the Community Service Team, wish to increase Digital-based promotion and sales to help UKM Rumah Rumah Koseng Karo Healthy Shine, Increase HR expertise of UKM Rumah Rumah Kusuk Karo Shining Oil in managing the Application of promotion and sale of Kusuk Karo Oil in Indonesia, Increase income of UKM UKM Rumah Sehat Kusuk Karo Oil in the field of sales of Web Design-based production, Make Label production from NGOs UKM Rumah Sehat Kusuk Karo Oil based on Computerization, Make calculation of sales of Kengk Karo Oil based on Computerization so that the input costs and outputs can be monitored optimally from all of these problems are expected for the future from this Digital-based sales can increase the income of this UKM UKM Rumah Sehat Kusuk Karo Oil

Keywords: UKM, NGO, Digital, Web, Application, Promotion, Karo Crude Oil

1. Pendahuluan

Indonesia merupakan negara besar yang terkenal karena keanekaragamannya, salah satunya adalah keanekaragaman hayati (megabiodiversity) khususnya tumbuhan. Selain itu Indonesia juga memiliki keaneka ragaman etnis yang memiliki berbagai macam pengetahuan tentang obat tradisional yang menggunakan bahan-bahan dari tumbuhan. Banyak dari jenis tumbuhan itu

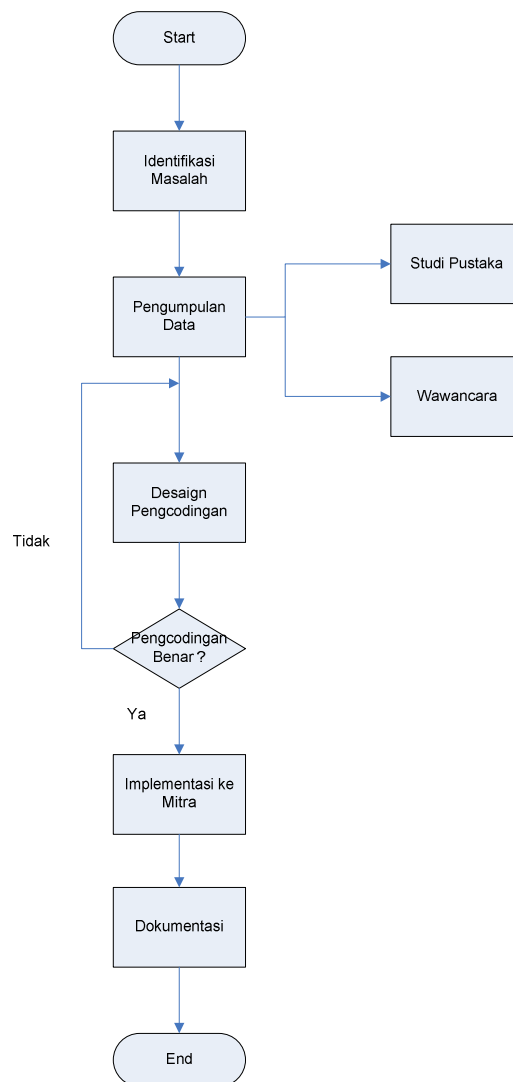
telah ribuan tahun digunakan oleh nenek moyang bangsa Indonesia dan dokter sebagai bahan obat atau jamu tradisional untuk berbagai macam penyakit dan memberikan hasil yang baik bagi pemeliharaan kesehatan serta pengobatan (Mills, 1996). Di bumi ini diperkirakan terdapat 40.000 spesies tumbuhan. Dari jumlah tersebut sekitar 30.000 spesies hidup di kepulauan Indonesia dan sekurang-kurangnya 9.600 spesies diketahui berkhasiat obat, tetapi baru 300 spesies yang telah dimanfaatkan sebagai bahan baku obat tradisional dan industri obat tradisional (Kemenkes RI, 2007). Keragaman zat kimia penyusun tumbuh-tumbuhan atau zat yang dihasilkan tumbuhan merupakan kelebihan tanaman, sehingga sebagai tanaman obat dapat menghasilkan aktivitas yang luas dan memiliki sisi positif pada tubuh karena tidak memiliki efek samping seperti halnya obat-obat kimiawi (Mills, 1996).

Obat tradisional merupakan warisan budaya bangsa yang perlu terus dilestarikan dan dikembangkan untuk menunjang pembangunan kesehatan sekaligus untuk meningkatkan perekonomian rakyat. Obat tradisional ini tentunya sudah diuji bertahun-tahun bahkan berabad-abad sesuai dengan perkembangan kebudayaan bangsa Indonesia, (Notoatmodjo, 2007). Tidak terkecuali dengan pengobatan tradisional Suku karo, salah satunya UKM Rumah Sehat Minyak Kusuk Karo Bersinar yang beralamat Komplek Perumahan Bekala Asri Blok V No.10 Medan, dimana UKM tersebut telah melaksanakan produksi Obat tradisional Herbal berasal dari Suku Karo ini telah ada dari puluhan tahun lalu dari warisan nenek moyangnya.

Perkembangan usaha yang akan dijalankan UKM Minyak Kusuk Karo dilakukan dengan promosi dan penjualan produk ini masih dijalankan secara konvensional sehingga kurangnya pendapatan yang tidak menentu dari penjualan UKM tersebut berakibat terkadang pihak UKM mengalami kerugian dikarenakan lebih besar biaya produksi daripada penerimaan penjualan UKM Minyak Kusuk Karo.

Dari permasalahan yang di yang dihadapi mitra kami Tim Pengaduan Kemitraan Masyarakat memberikan solusi dengan melakukan promosi dan penjualan secara digital dengan menggunakan Web melalui Internet dan melakukan kepada pihak UKM Rumah Sehat Minyak Kusuk Karo Bersinar serta memberikan pelatihan cara penjualan produksi dan perawatan aplikasi secara berkala kepada LSM UKM Rumah Sehat Minyak Kusuk Karo Bersinar, cara membuat pembutan label pada produk dgn komputerisasi dan cara laporan keuangan dan di UKM tersebut agar pemilik UKM dapat memonitoring dan memanager laporan UKM secara rutin dan berkala agar usaha yang di jalani dapat berkembang dan dapat meningkatkan promosi dan penjualan UKM ditengah masyarakat untuk meningkatkan pendapatan UKM tersebut. Dengan adanya pengenalan Obat-obat tradisional di kancah dunia internasional maka disini juga kan meningkatkan wurausaha local dan sekaligus mineingkatkan pendapatan Negara dan yang terlebih pentingnya lagi adalag dengan meningkatkan obat-obat tradisional ini sekaligus menjaga warisan budaya Negara kita terhadap pengobatan tradisional agar tetap terjaga dan tidak punah sampai ke anak cucu.

2. Metodologi Pelaksanaan PKM



Gambar. 1 Metodologi pelaksanaan PKM

Metode Pelaksanaan Pembuatan Promosi dan Penjualan Berbasis Digital

Uraian diagram alir dalam gambar 1 :

a. *Start*

Merupakan tahap Pengabdian Kemitraan Masyarakat yang dilakukan pada tahapan awal ini team pengabdian masyarakat mengunjungi lokasi tempat Pengabdian masyarakat serta memperkenalkan diri kepada pihak mitra dan mengutarakan maksud dan tujuan team pengabdian kepada masyarakat kepada UKM Rumah Sehat Minyak Kusun Kusun Bersinar

b. *Identifikasi Masalah*

Pada tahap ini team pengabdian kemitraan masyarakat melihat dan memahami masalah yang ada di UKM Rumah Sehat Minyak Kusun Kusun Bersinar. Hasil kajian ini menjadi metode pendekatan kepada mitra dan menjadi dasar acuan untuk mengidentifikasi masalah yang terjadi di UKM Rumah Sehat Minyak Kusun Kusun Bersinar untuk dicari solusi dan jalan keluarnya dan melakukan pengembangan yang jauh lebih baik dari sistem yang sudah berjalan.

c. Pengumpulan Data

Pada tahap ini, pengabdian diberikan kesempatan untuk mencari data–data yang berhubungan dengan materi yang akan di laksanakan pembuatan pengcodingannya. Adapun teknik pengumpulan data yang team gunakan adalah studi pustaka di berbagai media terutama internet dan wawancara. Wawancara yang dilakukan untuk melakukan pendekatan dan konsultasi dengan pemilik UKM Rumah Sehat Minyak Kусuk Karо Bersinar tentang kendala yang di hadapi oleh mitra serta membuat penjadwalan kegiatan pengabdian kepada masyarakat dan observasi secara langsung atau dengan pengamatan langsung ke lapangan mitra.

d. *Desaign* Pengcodingan

Pada tahap ini team melakukan analisa terhadap sistem yang sedang berjalan dan sistem yang akan dibuat sesuai kebutuhan UKMRumah Sehat Minyak Kусuk Karо Bersinar, ini dimaksudkan agar team pengabdian kepada masyarakat dapat merancang *Desaign* pengcodingan sehingga skenario jawaban dari permasalahan yang di dapat di lapangan yang di tuangkan sesuai dengan kebutuhan dan tidak melenceng pada target yang ingin dicapai oleh team.

e. *Pengcodingan*

Untuk mengetahui kesuksesan sistem ini secara keseluruhan, maka dibutuhkan pembuktian tahap uji *Pengcodingan* ke dalam bahasa pemrograman terutama bahasa pemrograman Web serta mengimplementasikannya ke dalam Marketing Digital yang akan di publikasikan di dalam Internet yang akan di gunakan Mitra. Jika tidak berhasil , maka kembali ke *Desaign* Pengcodingan. Namun jika berhasil, maka dapat di buktikan dengan terlihatnya coding yang di jalankan berhasil sesuai dengan keinginan user serta dapat melanjutkan ke tahap proses berikutnya yaitu Implementasi Digital Marketing Kepada Mitra.

f. Dokumentasi

Tahap Dokumentasi merupakan tahap pembuatan dokumentasi team pengabdian kepada UPPM sebagai bentuk Laporan Hasil kegiatan serta penarikan simpulan dan saran pengabdian kepada masyarakat yang telah dilakukan yang dirumuskan dari awal pengabdian kepada masyarakat sampai dengan akhir pengabdian kepada masyarakat. Tahap simpulan ini akan dibuat dalam bentuk laporan pengabdian kepada masyarakat secara keseluruhan sebagai bentuk pertanggungjawaban pengabdian kepada masyarakat dari awal sampai akhir dalam bentuk dokumentasi dan pelaporan kepada pihak UPPM.

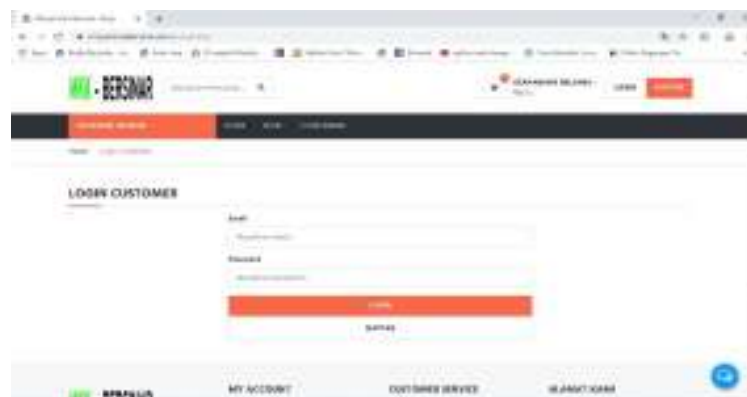
g. *End*

Akhir dari pengabdian kepada masyarakat ini adalah tahap melakukan maintenance kepada mitra dimana tahapan ini team pengabdian akan melakukan pemantuan terhadap system Digital Marketing yang akan dipantau team pengabdian selama 4 minggu jika tidak terdapat kendala di dalam menjalankannya maka pengabdian ini telah selesai.

3. Hasil Dan Pembahasan

Sistem informasi ini digunakan oleh beberapa user diantaranya admin dan customer / pelanggan dimana di dalamnya dibedakan untuk melihat informasi di dalamnya sesuai dengan hak akses login. Berikut merupakan tampilan dari system informasi UKM Minyak Kусuk Karо MKK Bersinar.

Tampilan Antarmuka Customer / Pelanggan



Gambar 2. Tampilan Login

Pada saat customer ingin menggunakan system ini customer harus sudah terdaftar di dalam system ini sehingga pada saat kita ingin masuk ke system maka user dihadapkan pada Tampilan Login dimana di dalam tampilan ini user wajib melakukan registrasi sebagai customer.



Gambar 3. Form Pendaftaran Customer Baru

Bila pelanggan belum mempunyai akun harus masuk ke menu daftar setelah itu pelanggan mengisi seluruh form yang tersedia di dalam system tersebut



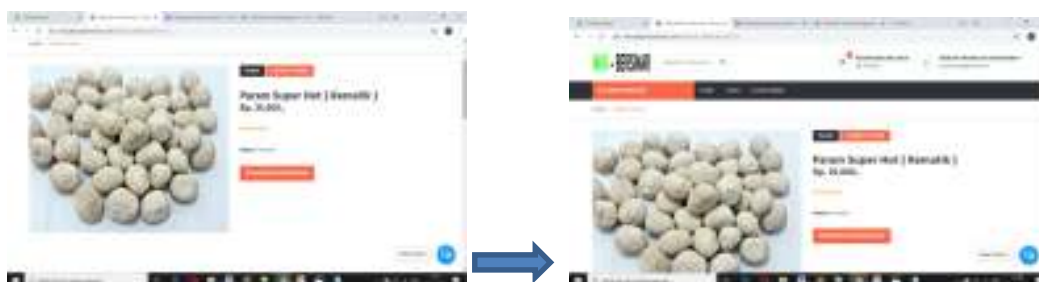
Gambar 4. Menu Shop

Setelah customer login pada web minyak karo bersinar customer masuk ke menu shop dimana pada menu ini terdiri dari Dashboard Customer, Pesanan Customer, Ganti Password Customer, Keranjang Belanja dimana didalamnya terdapat informasi Daftar Belanja Customer, Keluar apabila Customer ingin keluar dari Sistem



Gambar 5. Menu Lihat Produk

Pada menu lihat ini customer kita bisa melihat deskripsi cara pakai dan kegunaan produk serta khasiat dari produk tersebut disini customer dapat melihat informasi list harga dari setiap produk sehingga customer dapat langsung membeli produk dan nantinya pembelian produk tersebut langsung masuk di tambah ke dalam keranjang belanja.



Gambar 6. Tombol Masukkan Keranjang

Pada saat customer ingin membeli produk customer memilih gambar produk yang ingin dibeli serta menekan tombol masukkan keranjang produk maka list produk beserta harga akan masuk secara otomatis ke keranjang belanja beserta total biaya yang akan di bayarkan akan masuk dan bertambah secara otomatis pada keranjang belanja.



Gambar 7. Menu Pembayaran

Setelah total biaya pembelian produk masuk ke dalam daftar keranjang belanja customer maka customer menekan tombol keranjang belanja dan akan muncul Checkout seperti gambar diatas untuk melakukan pembayaran klik tombol checkout



Gambar 8. Menu Checkuot

Pada tampilan menu checkout customer harus mengisi form Nama, No Hp dan mengisi alamat yang dituju dengan jelas sehingga system nantinya dapat menghitung dan mengkalkulasi Harga produk ditambah berat produk dan ditambah biaya ongkir sehingga nantinya akan dapat harga total biaya yang akan dibayar customer malalui transfer rekening Bank.



Gambar 9. Form Pesanan

Setelah form diisi semua customer akan menekan klik buat pesanan admin akan menerima pesanan customer dan memastikan customer sudah membayar atau belum.



Gambar 10. Tampilan Menu Pesanan

Customer akan melakukan pembayaran pada menu ini.



Gambar 11. Tampilan Konfirmasi Pembayaran

Pada menu ini terdapat upload bukti pembayaran customer dimana customer harus mengupload bukti pembayarannya sehingga admin dapat melakukan proses untuk mengkonfirmasi pemesanan produk yang dilakukan customer sehingga customer dapat merasa yakin dan percaya untuk menunggu barang yang akan di kirim ke customer.

Tampilan Antarmuka Admin

Pada Interface Admin dimana seorang admin dapat mengelola sistem penjualan digital dengan sebaik mungkin. Adapun sistem yang dapat di kelola oleh admin adalah berupa : penambahan dan penghapusan user dan password user, penambahan dan penghapusan produk, report laporan penjualan produk, konfirmasi transaksi dll.



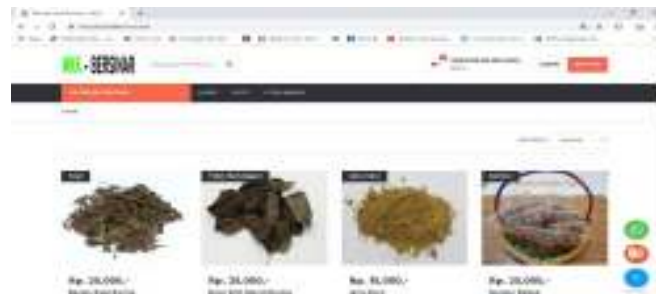
Gambar 12. Tampilan Login Admin

Pada saat admin ingin masuk ke dalam system ini admin harus memasukkan login user dan memasukkan password di dalam Tampilan Login dengan ketentuan seorang admin sudah terdaftar di dalam system.



Gambar 13. Tampilan interface Admin

Pada menu interface admin merupakan hak akses dalam mengontrol seluruh system penjualan berbasis digital ini dimana di dalamnya terdiri atas beberapa menu seperti Dashboard, Data Kategori, Data Produk, Data Coustemer, Transaksi/Pesanan, Laporan Penjualan, Data Admin, Ganti Password dan Logout

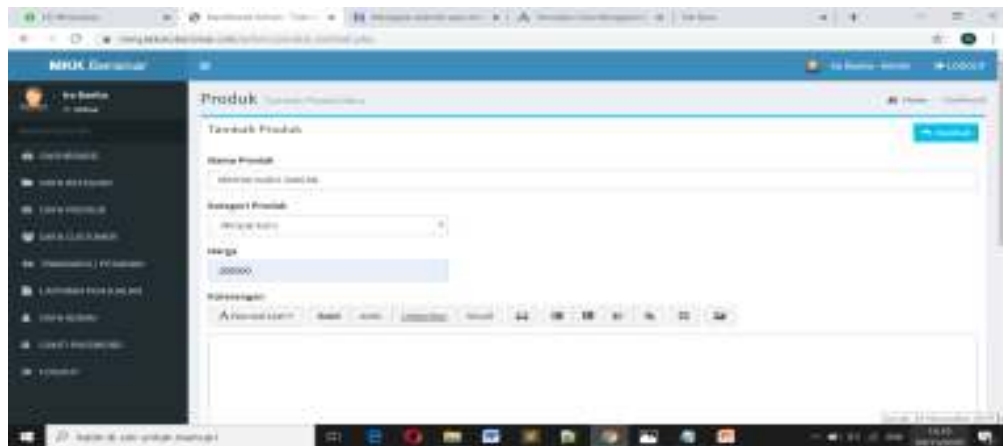


Gambar14. Tampilan Interface Utama

Pada tampilan utama terdiri atas kategori produk-produk yang akan dijual seperti sembur, minyak karo, berbagai macam jenis parem dan lain-lain dimana di dalam kategori ini terdapat informasi harga dari tiap produk sehingga memudahkan customer dalam memilih dan membeli produk tersebut sesuai kebutuhan coutemer.



Gambar15. Tampilan Tombol Penambahan Produk di Admin



Gambar16. Tampilan form Penambahan Produk di Admin

Pada tampilan penambahan produk yang dilakukan di sistem ini dilakukan di admin, admin akan menekan tombol tambah baru dimana sesudah itu admin akan mengisi form penambahan produk berupa nama produk, kategori produk, harga produk dan keterangan produk berupa berat produk, jumlah produk dan foto mengenai produk setelah itu admin akan menyimpan inputan data tersebut dan system akan secara otomatis akan mengupdate data yang sudah di update.



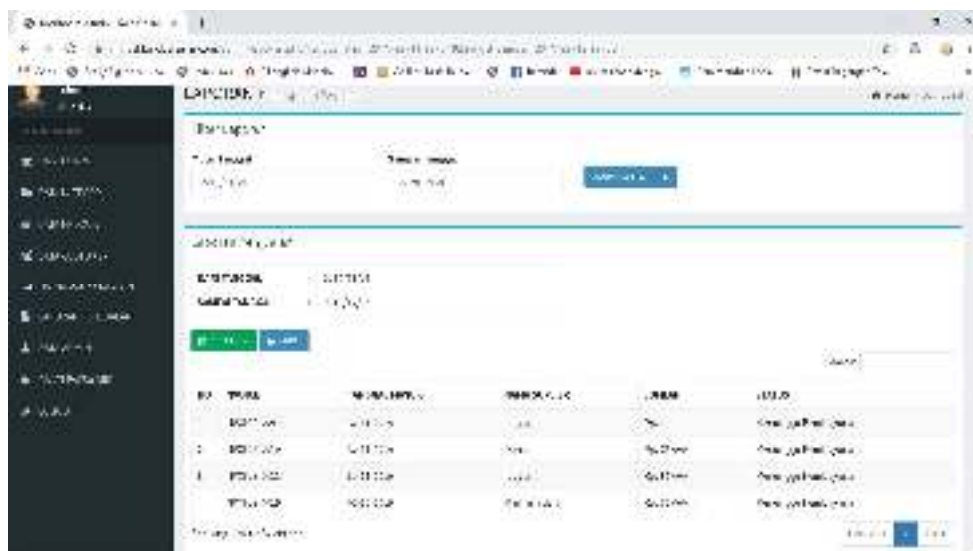
Gambar17. Tampilan Transaksi di Admin

Pada Tampilan Transaksi di admin terdapat No invoice yang telah dilakukan pemesanan dari customer, tanggal transaksi, nama customer, total pembayaran customer, dan status transaksi apakah sudah di transfer atau belum di transfer, update status transaksi dan opsi transaksi dimana dari kesemua data tersebut sangat berguna untuk melihat transaksi yang sedang berlangsung, apabila transaksi customer sudah di bayar maka admin akan memberikan konfirmasi unpan balik kepada customer sehingga proses selanjutnya adalah proses pengiriman barang kepada customer



Gambar18. Tampilan Penambahan Admin

Pada Gambar diatas adalah menu yang yang berada di admin yang berisi tentang tampilan penambahan admin dimana hal ini berguna apabila pada perkembangan usaha apabila berkembang dngan pesat maka untuk mengelola sistem dibutuhkan lebih dari 1 orang admin mana untuk penambahan admin ini telah tersedia form penambahan admin diman hal ini dapat dilakukan oleh admin sebelumnya dengan mengisi data di dalam form penambahan admin



Gambar19. Tampilan Laporan Penjualan di Admin

Pada laporan penjualan hal ini hanya dapat dibuka dari sistem admin dimana hal ini memantau laporan penjualan per hari, bulan dan per tahun dimana laporan penjualan ini bermanfaat bagi seorang admin untuk mengkalkulasi pendapatan dari penjualan per hari, bulan dan pertahun yang dipergunakan untuk merancang strategi bisnis dalam hal peningkatan pendapatan dari UKM Minyak Kuskuk Karo.

4. Kesimpulan

1. Kendala keterbatasan Promosi dan Pemasaran kepada masyarakat dapat diatasi dengan pembuatan sistem Promosi dan Pemasaran dengan membuat suatu Market digitalisasi

- melaui Web yang telah di berikan Tim PKM dengan mendaftarkan Hosting Link halaman Market Digitalisasi di sebuah provider.
2. Kendala keterbatasan Pengemasan Produk agar terlihat lebih baik dapat diatasi dengan Pemberian Logo Pemasaran Produk yang sudah Dicitak, Pemberian Kemasan Botol yang Higienis sehingga Promosi dan Pemasaran Produk dapat terlihat lebih Baik pada Market digitalisasi melaui Web yang telah di berikan Tim PKM.
 3. Usaha Rajutan UKM Minyak Kusuk Karo MKK Bersinar mulai memahami memiliki strategi untuk mengembangkan usaha obat herbalnya, walaupun masih membutuhkan pendampingn sampai dengan memperoleh izin usaha dan pembuatan Barcode barang sehingga dapat melihat cash flow barang masuk dan barang keluar.
 4. Usaha Rajutan UKM Minyak Kusuk Karo MKK Bersinar sudah memahami cara pencatatan laporan keuangan yang baik untuk usaha kecil dan tidak lagi mencampur dengan keuangan keluarga.
 5. Usaha UKM Minyak Kusuk Karo MKK Bersinar kini dapat mengoperasikan pemasaran produk herbal dengan Digitalisasi Market.

5. DAFTAR PUSTAKA.

- [1]. Armstrong, G. 2007, Marketing An Introduction. Baba Barkha Nath Printers: New Delhi.
- [2]. Carter, 202, Akuntansi Biaya. Edisi 13, Buku Satu. Salemba Empat
- [3]. Darusalam, 2013, Tujuh Bentuk Social Commerce, <http://www.themarketeers.com/?post=7-bentuk-sosial-commerce>, Marketeers
- [4]. Ghozali, I., 2006, Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS, Badan Penerbit Universitas Diponegoro, Semarang
- [5]. Joko, W, 2009, Tokoku Maya Untungku Nyata, Penerbit Andi, Yogyakarta
- [6]. Kurniawan, A, 2011, "Pembuatan Website Dengan Konsep Social Commerce Dan Document-Oriented Nosql Sebagai Fasilitas Berbagi Informasi", [Http://Library.Gunadarma.Ac.Id//Repository/View/22191/PebuatanWebsite Dengan-Konsep-Social-Commerce-Dan-Document-OrientedNosql-Sebagai Fasilitas-Berbagi-Infomasi.Html](Http://Library.Gunadarma.Ac.Id//Repository/View/22191/PebuatanWebsite%20Dengan-Konsep-Social-Commerce-Dan-Document-OrientedNosql-Sebagai%20Fasilitas-Berbagi-Infomasi.Html), Akses 03-02-2015, Gunadarma
- [7]. Madcomps, 2004, Aplikasi Program PHP & MySQL untuk Membuat Website Interaktif, Yogyakarta : Andi Offset dan Madcomps
- [8]. Moehamad, A. 2008, Bussines to customer (B2C) dengan memanfaatkan upload website e-commerce ke free web hosting, Progam Studi Teknik Informatika Fakultas Teknik Universitas Muhammadiyah Magelang
- [9]. Siegel, Joel G dan Joe K. Shim, 1994, Kamus Istilah Akuntansi, Edisi 1,2,3, Penerbit PT.Elex Media Komputindo, Jakarta
- [10]. Sutabri, T, 2005, Sistem Informasi Manajemen, Yogyakarta : Andi Offset
- [11]. Wahana Komputer, 2003, Promosi Aktif dengan WEB, Yogyakarta : Andi Offset dan Semarang : Wahana Komputer