
PROGRAM PEMBERDAYAAN EKONOMI UMKM JAMU DALAM MENDORONG SINERGI MODERN DAN TRADISI

Pramandiyah Fitah Kusuma¹, Desy Ismah Anggraini²

¹Universitas Wijaya Putra

²Universitas Wijaya Putra

pramandiyahfitah@uwp.ac.id,
desiismah@uwp.ac.id

Abstrak

Program pemberdayaan ekonomi UMKM jamu dalam mendorong sinergi antara modernitas dan tradisi ini bertujuan untuk meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha jamu tradisional di tengah perkembangan pasar yang semakin dinamis. Program ini dirancang untuk memberikan pendampingan dalam berbagai aspek, mulai dari pengelolaan keuangan, peningkatan standar produksi, hingga strategi pemasaran berbasis teknologi digital. Permasalahan yang dihadapi UMKM jamu yakni pertama Mitra masih menggunakan metode produksi manual yang memakan waktu dan tenaga dalam mengolah bahan baku. Kedua jamu hanya dijual di sekitar kampung dan pasar lokal, sehingga sulit menjangkau pasar yang lebih luas. Kemasan jamu masih sangat tradisional, sehingga kurang menarik bagi konsumen muda dan modern. Ketiga Mitra usaha jamu tradisional tidak memiliki sistem pengelolaan keuangan yang baik, seperti pencatatan transaksi yang tidak lengkap dan pengeluaran yang tidak terkontrol. **Solusi** Pelatihan penggunaan teknologi produksi yang efektif dan efisien. Mendesain ulang kemasan jamu agar lebih menarik dan higienis, menggunakan bahan yang ramah lingkungan. Memberikan pelatihan kepada anggota UMKM tentang pemasaran digital, termasuk penggunaan media sosial dan e-commerce. Memberikan pelatihan tentang manajemen keuangan dasar, termasuk cara membuat laporan keuangan sederhana seperti buku kas harian, laporan laba rugi, dan neraca. Implementasi software akuntansi sederhana juga dapat membantu. Hasil dari program pengabdian masyarakat ini menunjukkan peningkatan signifikan dalam kapasitas UMKM jamu tradisional untuk bersaing di pasar modern. Melalui pendampingan yang diberikan, mitra berhasil meningkatkan standar produksi dengan penggunaan kemasan botol yang higienis dan memperpanjang masa simpan produk. Selain itu, pelatihan dalam pengelolaan keuangan dan penerapan strategi pemasaran digital membantu mitra mengelola usaha dengan lebih profesional dan efisien. Program ini juga berhasil menciptakan sinergi antara nilai-nilai tradisional dan inovasi modern, yang tidak hanya meningkatkan daya saing produk jamu, tetapi juga memperkuat keberlanjutan ekonomi lokal.

Kata Kunci: UMKM, jamu tradisional, sinergi modern-tradisi, pemasaran digital, pengelolaan keuangan

PENDAHULUAN

Surabaya adalah pusat ekonomi utama di Jawa Timur. Sebagai kota pelabuhan terbesar di Indonesia dan pusat perdagangan internasional,

Surabaya memiliki sektor perdagangan yang kuat, terutama ekspor-impor barang. Selain itu, sektor manufaktur, jasa, dan industri juga berkembang pesat di kota ini. Menurut data BPS (Badan Pusat

Statistik) per tahun 2020, populasi Surabaya mencapai sekitar 2,9 juta jiwa. Namun, jumlah ini terus bertambah seiring dengan urbanisasi dan migrasi internal yang terjadi Surabaya juga menghadapi tantangan lingkungan, seperti polusi udara, limbah, dan degradasi lingkungan. Pemerintah kota dan organisasi masyarakat bekerja sama untuk meningkatkan kesadaran lingkungan dan menerapkan kebijakan yang berkelanjutan. Surabaya juga memiliki potensi besar dalam bidang kesehatan tradisional, yakni keberadaan jamu sebagai minuman kesehatan dan terdapat wilayah khusus di Surabaya yang memiliki label Kampung Jamu yang merupakan salah satu sentra industri jamu tradisional yang masih eksis di tengah modernisasi kota.

Kampung jamu dikenal karena keberadaannya yang melestarikan warisan budaya pengobatan tradisional Indonesia. Namun, seperti banyak sentra tradisional lainnya, Kampung Jamu menghadapi tantangan dan peluang yang beragam. Jamu, sebagai warisan budaya dan pengobatan tradisional Indonesia, telah menjadi bagian integral dari kehidupan masyarakat sejak zaman dahulu.(1) Namun, eksistensi jamu di perkotaan menghadapi dinamika yang berbeda dibandingkan dengan daerah pedesaan. Faktor-faktor seperti modernisasi, perubahan gaya hidup, dan peningkatan kesadaran kesehatan berperan penting dalam mempertahankan dan mengembangkan keberadaan jamu di lingkungan urban. Di Surabaya, jamu menghadapi tantangan namun juga peluang yang unik.(2)

Salah satu permasalahan utama dalam industri jamu tradisional yang dihadapi Mitra adalah kurangnya standar produksi yang konsisten dan terstandarisasi. Hal ini dapat mengakibatkan perbedaan kualitas antara produk jamu dari satu produsen dengan produsen lainnya. Karena jamu tradisional sering kali terdiri dari campuran bahan-bahan alami, ada risiko terkait keamanan dan kualitas produk. Kontaminasi, pemalsuan, atau ketidaksesuaian dengan standar kesehatan dan keamanan dapat menjadi masalah yang perlu diatasi. Sehingga dalam mendorong peningkatan standar produksi dibutuhkan standar produksi untuk UMKM sehingga produk yang dibuat selalu konsisten.

Usaha mitra yang masih sederhana membutuhkan pemberdayaan untuk meningkatkan usaha sehingga dapat memberikan manfaat terhadap keberlanjutan usaha mitra meskipun memiliki potensi besar, eksistensi jamu di perkotaan juga menghadapi beberapa tantangan persaingan dengan produk kesehatan modern yang menawarkan kemudahan dan kecepatan dalam konsumsi. Beberapa kalangan masih memandang jamu sebagai produk kuno yang kurang ilmiah dibandingkan dengan obat-obatan modern. Tantangan dalam mendistribusikan jamu secara luas dan memastikan ketersediaannya di pasar modern.(1)

Meskipun ada minat yang cukup besar terhadap jamu tradisional di kalangan masyarakat yang peduli akan kesehatan, pasar untuk jamu tradisional masih terbatas jika dibandingkan dengan produk-produk modern. Hal ini dapat menjadi hambatan bagi Mitra dalam memperluas pangsa pasar. Persaingan jamu Mitra dengan produk-produk modern seperti suplemen kesehatan, obat-obatan modern, dan produk-produk kesehatan lainnya dapat menjadi tantangan bagi pemasaran jamu tradisional. Beberapa konsumen mungkin lebih memilih produk-produk modern yang dianggap lebih praktis atau efektif. Beberapa konsumen mungkin tidak sepenuhnya memahami manfaat dan keamanan jamu tradisional. Edukasi yang kurang dapat menyebabkan ketidakpercayaan atau kurangnya minat dalam produk jamu. Permasalahan ini bagi Mitra bisa menjadi hambatan dalam memperluas pangsa pasar.

Sisi pemasaran produk jamu tradisional Mitra kurang inovasi produk dan branding menjadi sangat penting untuk menarik perhatian konsumen. Mitra perlu terus mengembangkan produk baru dan strategi branding yang menarik. Walaupun minat jamu mitra masih banyak, diperlukan promosi dan meningkatkan kesadaran akan pentingnya hidup sehat dan tren gaya hidup alami telah meningkatkan minat masyarakat perkotaan terhadap jamu. Banyak orang mencari alternatif alami untuk meningkatkan kesehatan dan kebugaran mereka. Jika masih menggunakan cara tradisional sudah tidak efektif, diperlukan inovasi(3) untuk menarik konsumen urban, produsen jamu perlu mengembangkan berbagai varian produk yang lebih praktis, seperti

jamu dalam bentuk kapsul, serbuk, atau minuman siap saji. Kemasan modern yang menarik juga membantu meningkatkan daya tarik jamu di kalangan konsumen muda.

Bidang keuangan salah satu permasalahan utama yang dihadapi oleh Mitra jamu tradisional adalah pengelolaan kas yang tidak efisien, termasuk dalam pelaporan keuangan yang dilakukan Mitra sangat tidak sesuai dengan standart yang ada, sehingga bidang ini juga memerlukan perhatian pada pengabdian masyarakat, karena masalah keuangan menjadi permasalahan yang selalu ada pada usaha jamu tradisional. Pengeluaran yang tidak terkontrol, kurangnya perencanaan keuangan, atau kesulitan dalam mengelola arus kas yang tidak stabil.keterbatasan modal. Sebagian besar usaha jamu tradisional dimulai dengan modal yang terbatas, dan sulit untuk mendapatkan tambahan modal dari lembaga keuangan tradisional karena risiko dan kurangnya jaminan yang diberikan.

Jamu sebagai produk tradisional Indonesia yang kaya akan manfaat kesehatan, memiliki hubungan erat dengan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Sebagian besar produksi dan distribusi jamu di Indonesia dilakukan oleh UMKM, yang memainkan peran penting dalam melestarikan warisan budaya ini serta mendorong pertumbuhan ekonomi lokal. Berikut ini adalah penjelasan tentang hubungan antara jamu dan UMKM.(4) Banyak pengrajin jamu adalah UMKM yang memproduksi jamu dalam skala kecil hingga menengah. Mereka sering kali menggunakan resep dan metode tradisional yang diwariskan secara turun-temurun.(5) UMKM jamu biasanya menggunakan bahan-bahan alami yang mudah ditemukan di daerah mereka, seperti rempah-rempah, tanaman obat, dan bahan-bahan herbal lokal.(6) Hal ini mendukung perekonomian lokal melalui pemanfaatan sumber daya alam setempat. UMKM jamu berkontribusi signifikan dalam menciptakan lapangan kerja bagi masyarakat lokal. Mereka memberikan kesempatan kerja bagi banyak orang, mulai dari petani yang menanam bahan baku hingga pekerja yang terlibat dalam proses produksi dan distribusi. Pemberdayaan Wanita: Industri jamu sering kali memberdayakan wanita, baik sebagai pengrajin maupun penjual jamu. Ini memberikan

kesempatan bagi wanita untuk berkontribusi pada ekonomi keluarga dan komunitas.

Program pengabdian masyarakat ini memiliki beberapa tujuan utama yang diharapkan dapat memberikan dampak positif bagi UMKM jamu di Surabaya dan masyarakat luas. Program ini sejalan dengan konsep Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM) yang digagas oleh Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi. Mahasiswa yang terlibat dalam program ini dapat mengaplikasikan pengetahuan dan keterampilan yang telah mereka peroleh selama kuliah dalam konteks nyata, memberikan dampak langsung kepada masyarakat. Melalui keterlibatan dalam program ini, mahasiswa mendapatkan pengalaman belajar yang berharga di luar kelas melalui proyek pengembangan UMKM jamu. Program ini memperkuat kolaborasi antara universitas, UMKM, dan masyarakat lokal, menciptakan sinergi yang menguntungkan semua pihak. Mahasiswa yang terlibat dalam program ini mendapatkan pengalaman praktis bekerja dengan UMKM, yang akan memperkaya wawasan dan keterampilan mereka. Kolaborasi dengan UMKM jamu dan industri terkait mendukung pencapaian IKU ini dengan membangun jaringan kerja yang lebih kuat antara akademisi dan praktisi. Melalui program ini, perguruan tinggi berkontribusi langsung dalam pengembangan ekonomi lokal dan pelestarian budaya, yang merupakan bagian dari pengabdian kepada masyarakat.

Fokus pengabdian kepada masyarakat dalam program ini mencakup. Memberikan dukungan kepada UMKM jamu untuk meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan melalui peningkatan kapasitas dan inovasi produk.(7) Mempertahankan tradisi dan pengetahuan tentang jamu sebagai bagian dari warisan budaya Indonesia, serta mengajarkannya kepada generasi muda. empromosikan manfaat kesehatan jamu kepada masyarakat perkotaan, membantu mereka mengakses pengobatan alami yang aman dan efektif (8).

METODE



Penjelasan metode pelaksanaan kegiatan program pemberdayaan masyarakat yakni melalui beberapa tahapan yakni:

1. Melalui proses persiapan, untuk menyusun beberapa kebutuhan yang diperlukan dalam membuat program pengabdian masyarakat
2. Sosialisasi, tahapan program yang bertujuan untuk memberikan wawasan kepada mitra terkait program yang dilaksanakan
3. Pendampingan menjadi komponen penting untuk memastikan semua kegiatan terkait penerapan usaha dapat dilakukan sesuai dengan perencanaan yang telah dilakukan oleh tim pelaksana
4. Penerapan IPTEK, dalam program pengabdian masyarakat pengenalan terhdap teknologi mampu mempercepat penyerapan kemampuan terhadap keberlangsungan usaha.
5. Monitoring dan evaluasi untuk memantau aktivitas program setelah pelaksanaan agar sesuai dengan perencanaan yang telah dilakukan sebelumnya
6. Keberlanjutan program agar kegiatan usaha terus berlanjut setelah kegiatan pengabdian masyarakat selesai

Tahapan persiapan	
Pra survey	Identifikasi permasalahan mitra dan kebutuhan mitra
Pembentukan tim PPM	Pembentukan tim yang sesuai dengan kepakaran
Pembuatan proposal kegiatan	Pembuatan proposal untuk menawarkan solusi atas permasalahan

Koordinasi tim dengan mitra	Perencanaan pelaksanaan program
Persiapan bahan penelitian	Pembuatan materi kegiatan
Tahap sosialisasi	
sosialisasi	sosialisasi dengan mitra untuk memahami secara mendalam permasalahan yang dihadapi dan memberikan pemahaman tentang tujuan serta manfaat dari program pengabdian.
	pelatihan yang fokus pada meningkatkan keterampilan dan pengetahuan mitra terkait solusi yang ditawarkan, seperti teknik produksi yang efisien, manajemen keuangan, atau strategi pemasaran.
	Pendampingan langsung dalam menerapkan teknologi baru, pengaturan sistem manajemen yang lebih efisien, atau integrasi alat baru dalam proses produksi atau pemasaran.
Penerapan Iptek	
menerapkan teknologi atau praktik baru yang dipelajari dalam kegiatan sehari-hari mereka. Pendampingan langsung dalam menerapkan teknologi baru, pengaturan sistem manajemen yang lebih efisien, atau integrasi alat baru dalam proses produksi atau pemasaran.	
Monitoring dan evaluasi	

<p>Kunjungan lapangan, sesi konsultasi, atau monitoring berkala untuk memberikan umpan balik, memecahkan masalah yang muncul, dan memastikan implementasi yang tepat.</p>	<p>Keuangan</p>	<p>Pelatihan dan pendampingan pembuatan aliran kas masuk dan keluar selama periode waktu tertentu.</p>
<p>Keberlanjutan program</p>		<p>Pelatihan dan pendampingan pembuatan laporan keuangan secara sederhana, dengan memanfaatkan teknologi digital pada periode waktu tertentu</p>
<p>Pembuatan rencana tindak lanjut, pelatihan lanjutan, atau pengembangan kapasitas yang berkelanjutan bagi mitra untuk menjaga dan mengembangkan solusi yang diterapkan.</p>		

Metode pelaksanaan yang dilakukan pada program pengabdian kepada masyarakat adalah sebagai berikut:

1. Pelatihan program pengabdian kepada masyarakat akan dilakukan melalui pelatihan secara langsung kepada mitra, berupa pemaparan tentang materi terkait permasalahan yang dihadapi oleh mitra.

Permasalahan	Materi Program
<p>produksi</p>	<p>Pelatihan dan pendampingan pembuatan desain kemasan yang lebih higienis dan menarik untuk menjangkau konsumen yang lebih luas, termasuk generasi muda.</p>
	<p>Pelatihan dan pendampingan teknologi sederhana untuk meningkatkan efisiensi produksi dan kualitas produk.</p>
<p>Pemasaran</p>	<p>Pelatihan dan pendampingan pada pembuatan ecommerce dan social media</p>
	<p>Pendampingan dan pelatihan untuk strategi promosi melalui media sosial dan ecommerce</p>

2. Diskusi program pengabdian masyarakat dengan melakukan tanya jawab pemberi materi dengan mitra

Partisipasi aktif mitra dalam seluruh tahapan program pengabdian kepada masyarakat sangat penting untuk memastikan keberhasilan, keberlanjutan, dan dampak positif program tersebut. Dengan melibatkan mitra secara langsung, program dapat lebih tepat sasaran, relevan, dan berkelanjutan dalam jangka panjang.(9)

1. Mitra berpartisipasi dalam proses identifikasi masalah yang dihadapi oleh mereka atau komunitas mereka. Mereka dapat menyampaikan pengalaman, pandangan, dan kebutuhan yang mereka rasakan dalam konteks permasalahan yang akan diselesaikan.
2. Mitra terlibat dalam perencanaan program pengabdian, termasuk menentukan tujuan, mengidentifikasi kegiatan yang relevan, dan menyusun rencana kerja. Partisipasi mereka dalam tahap ini dapat memastikan bahwa program benar-benar memenuhi kebutuhan dan harapan mereka.
3. Mitra berperan aktif dalam melaksanakan kegiatan yang telah direncanakan bersama.

Ini termasuk menyediakan tempat, fasilitas, dan sumber daya lainnya yang diperlukan, serta berpartisipasi langsung dalam kegiatan pelatihan, penyuluhan, atau penerapan solusi.

4. Mitra membantu dalam proses monitoring dan evaluasi program untuk mengevaluasi kemajuan, keberhasilan, dan dampak program. Mereka dapat memberikan umpan balik, mengidentifikasi masalah yang muncul, dan berkolaborasi dalam menentukan perubahan atau penyesuaian yang diperlukan.
5. Mitra mengambil peran dalam pengembangan kapasitas mereka sendiri untuk menjaga dan mengembangkan solusi yang diterapkan setelah program selesai. Mereka dapat berpartisipasi dalam pelatihan lanjutan, workshop, atau kegiatan pembelajaran lainnya yang dapat meningkatkan kemampuan mereka.

Evaluasi kegiatan program dilaksanakan dalam usulan program pengabdian kepada masyarakat tiap bulan sekali saat program PPM dilaksanakan maupun setelah pelaksanaan program PPM yang berlangsung selama 4 bulan didasarkan dan diamati berdasarkan peningkatan kemampuan dan keterampilan mitra dalam menerapkan solusi permasalahan yang diberikan oleh tim PPM

1. Penguatan Kapasitas Mitra: Program pengabdian harus fokus pada membangun kapasitas mitra untuk mengelola dan menjaga solusi yang telah diterapkan. Ini dapat dilakukan melalui pelatihan lanjutan, pembangunan jaringan, atau pendampingan terus-menerus.
2. Pengembangan Rencana Tindak Lanjut: Bersama mitra, tim program harus mengembangkan rencana tindak lanjut yang jelas setelah berakhirnya program. Rencana ini harus mencakup langkah-langkah konkret yang akan diambil oleh mitra untuk mempertahankan dan

mengembangkan solusi yang telah diterapkan

3. Pemantauan dan Evaluasi Berkala: Program pengabdian harus melakukan pemantauan dan evaluasi berkala terhadap implementasi solusi untuk memastikan bahwa program tetap berjalan dengan baik dan dampaknya dapat dipertahankan. Evaluasi ini juga dapat membantu dalam mengidentifikasi perubahan atau penyesuaian yang diperlukan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Hasil

Produksi yang Efektif

Penggunaan botol dalam produksi jamu tradisional menjadi langkah strategis yang membawa berbagai manfaat signifikan bagi UMKM yang bergerak di bidang ini. Botol, sebagai wadah pengemasan, menawarkan berbagai keunggulan dibandingkan metode pengemasan tradisional yang sering kali menggunakan plastik atau bahan lain yang kurang tahan lama. Pertama, dari segi higienitas, botol mampu memberikan perlindungan yang lebih baik terhadap kontaminasi eksternal. Hal ini sangat penting mengingat jamu merupakan produk minuman yang rentan terhadap bakteri dan mikroorganisme jika tidak dikemas dengan benar. Dengan penggunaan botol yang steril, UMKM jamu dapat memastikan bahwa produk mereka tetap aman untuk dikonsumsi dalam jangka waktu yang lebih lama, tanpa mengurangi kualitas rasa maupun khasiatnya. Selain itu, penggunaan botol juga meningkatkan citra produk jamu tradisional menjadi lebih modern dan profesional.

Pengemasan dalam botol memberikan kesan yang lebih meyakinkan kepada konsumen, bahwa produk tersebut diproses dengan standar yang tinggi dan perhatian terhadap detail. Botol memungkinkan produsen untuk mencantumkan label dengan informasi lengkap, seperti komposisi

bahan, tanggal produksi, dan manfaat produk, yang semua ini merupakan elemen penting dalam membangun kepercayaan konsumen. Dengan demikian, UMKM yang mampu mengemas produknya dalam botol tidak hanya meningkatkan kualitas produk dari segi fisik, tetapi juga dari segi branding dan pemasaran. Dari sisi operasional, penggunaan botol juga membantu UMKM dalam meningkatkan efisiensi produksi dan distribusi. Botol yang dirancang khusus untuk jamu dapat diproduksi dalam berbagai ukuran, sesuai dengan permintaan pasar. Ini memberi fleksibilitas bagi produsen dalam menyesuaikan produksi mereka dengan kebutuhan konsumen, baik dalam skala kecil maupun besar. Selain itu, botol yang kuat dan tahan lama memudahkan proses penyimpanan dan pengangkutan, sehingga meminimalisir risiko kerusakan produk selama distribusi.

Penggunaan botol dalam produksi jamu tradisional adalah inovasi yang mengintegrasikan nilai-nilai tradisi dengan teknologi modern, sehingga UMKM dapat terus berkembang dan bersaing di pasar yang semakin kompetitif. Implementasi ini tidak hanya memperkuat posisi UMKM di pasar domestik, tetapi juga membuka peluang ekspansi ke pasar internasional, di mana standar higienitas dan kualitas produk menjadi faktor utama yang diperhitungkan. Dengan demikian, pendampingan dalam penggunaan botol sebagai solusi produksi dapat menjadi salah satu pilar utama dalam pemberdayaan ekonomi UMKM jamu tradisional.

Pemasaran digital yang Efektif

Mitra yang bergerak di bidang produksi dan penjualan jamu tradisional, memperbaiki cara promosi dengan memanfaatkan media sosial secara sederhana merupakan langkah strategis yang dapat memberikan dampak signifikan terhadap peningkatan penjualan dan kesadaran merek. Di era digital ini, platform seperti WhatsApp Business dan Facebook Market memiliki peran penting dalam menjangkau konsumen dengan cara yang lebih

efisien dan personal. Dengan WhatsApp Business, kami dapat berkomunikasi langsung dengan pelanggan, memberikan informasi produk secara real-time, serta menerima pesanan dengan lebih cepat dan terorganisir. Fitur-fitur seperti katalog produk, pesan otomatis, dan labelisasi pelanggan memudahkan kami untuk mengelola penjualan dan pelayanan pelanggan dengan lebih profesional.

Selain itu, pemanfaatan Facebook Market juga membuka peluang untuk menjangkau audiens yang lebih luas. Facebook Market memungkinkan kami untuk memasarkan produk jamu kepada komunitas lokal dengan cara yang lebih terarah. Melalui fitur ini, kami dapat membuat daftar produk lengkap dengan deskripsi, harga, dan foto yang menarik, sehingga memudahkan calon pelanggan untuk menemukan produk kami. Lebih jauh lagi, Facebook Market juga menyediakan fitur iklan berbayar yang dapat digunakan untuk menargetkan audiens tertentu berdasarkan lokasi, minat, dan perilaku. Hal ini sangat membantu dalam meningkatkan visibilitas produk di tengah persaingan yang semakin ketat di pasar online.

Dengan strategi pemasaran digital yang sederhana namun efektif ini, kami dapat meningkatkan interaksi dengan pelanggan secara signifikan. Setiap kali ada produk baru atau promosi khusus, kami dapat langsung memberitahukan kepada pelanggan melalui pesan WhatsApp atau posting di Facebook, yang memungkinkan kami untuk menjaga hubungan yang lebih erat dengan pelanggan. Selain itu, platform ini juga memudahkan kami untuk mengumpulkan umpan balik dari pelanggan, yang sangat berharga dalam upaya kami untuk terus meningkatkan kualitas produk dan layanan.

Secara keseluruhan, integrasi media sosial dan platform digital dalam strategi pemasaran kami bukan hanya tentang mengikuti tren, tetapi lebih kepada adaptasi terhadap perubahan perilaku

konsumen yang kini lebih banyak berinteraksi dan melakukan pembelian secara online. Dengan memanfaatkan WhatsApp Business dan Facebook Market, kami sebagai mitra dapat memperluas jangkauan pemasaran, meningkatkan efisiensi operasional, dan pada akhirnya mendorong pertumbuhan bisnis jamu tradisional ke arah yang lebih modern dan dinamis.

Pelaporan Keuangan yang Tepat

Mitra yang telah mendapatkan pendampingan dalam program pengabdian masyarakat terkait standarisasi pengelolaan keuangan, mitra merasakan perubahan yang signifikan dalam cara mitra mengelola keuangan usaha. Sebelumnya, mitra sering kali mencampur adukkan keuangan pribadi dengan keuangan usaha, yang menyebabkan sulitnya memantau arus kas dan mengetahui dengan pasti seberapa baik usaha mitra sebenarnya berjalan. Pencampuran ini tidak hanya mengaburkan gambaran keuangan yang sebenarnya, tetapi juga membuat mitra kesulitan untuk menentukan alokasi dana yang tepat untuk pengembangan usaha. Melalui pelatihan yang diberikan, mitra mulai memahami betapa pentingnya memisahkan keuangan usaha dari keuangan pribadi. Dengan pendampingan tersebut, mitra diajarkan untuk membuat rekening bank yang terpisah khusus untuk usaha, yang menjadi langkah awal dalam membangun struktur keuangan yang lebih transparan dan teratur. Ini memungkinkan mitra untuk lebih mudah melacak pendapatan dan pengeluaran yang berkaitan dengan usaha, serta memberikan pandangan yang lebih jelas tentang keuntungan bersih yang diperoleh dari usaha jamu tradisional yang mitra kelola. Tidak hanya itu, pelatihan ini juga membantu mitra dalam menyusun pembukuan sederhana namun efektif, yang menjadi fondasi dalam pengelolaan keuangan usaha. Sebelumnya, pencatatan keuangan yang mitra lakukan sangat minim dan sering kali tidak konsisten. Akibatnya, mitra sering kali kesulitan untuk mengingat detail transaksi yang terjadi, serta

tidak dapat membuat keputusan keuangan yang berdasarkan data yang akurat. Dengan bimbingan yang mitra terima, mitra kini memiliki catatan harian yang terstruktur untuk mencatat setiap transaksi yang terjadi, mulai dari penjualan, pembelian bahan baku, hingga biaya operasional lainnya. Setiap transaksi dicatat secara terperinci, yang memudahkan mitra untuk melakukan rekonsiliasi pada akhir bulan dan memastikan bahwa semua transaksi tercatat dengan benar. Salah satu perubahan besar yang mitra alami setelah mendapatkan pelatihan ini adalah kemampuan mitra untuk menyusun laporan keuangan sederhana, seperti laporan laba rugi dan neraca. Laporan ini sangat membantu dalam menilai kesehatan keuangan usaha mitra. Mitra kini dapat dengan mudah melihat berapa banyak keuntungan yang dihasilkan dalam periode tertentu, serta bagaimana posisi keuangan usaha dalam hal aset dan kewajiban.

Mitra dapat membuat keputusan yang lebih bijaksana, seperti menentukan kapan waktu yang tepat untuk melakukan investasi tambahan dalam usaha, atau kapan sebaiknya menahan pengeluaran untuk menjaga stabilitas keuangan. Lebih jauh lagi, pendampingan ini juga memberikan mitra pemahaman tentang pentingnya membuat anggaran usaha. Dengan anggaran yang baik, mitra dapat merencanakan pengeluaran di masa depan dengan lebih baik, mengidentifikasi area-area yang dapat dioptimalkan, serta menghindari pengeluaran yang tidak perlu. Ini sangat membantu dalam menjaga agar keuangan usaha tetap stabil, terutama dalam menghadapi tantangan atau ketidakpastian yang mungkin terjadi di pasar. Secara keseluruhan, pelatihan dan pendampingan yang mitra terima tidak hanya meningkatkan kemampuan mitra dalam mengelola keuangan usaha dengan lebih baik, tetapi juga memberikan kepercayaan diri yang lebih besar dalam mengembangkan usaha. Mitra merasa lebih siap untuk menghadapi tantangan ke depan, dengan landasan keuangan yang lebih kuat dan teratur. Pendampingan ini telah membuka mata mitra

tentang pentingnya pengelolaan keuangan yang baik dalam menjaga kelangsungan usaha, dan mitra sangat berterima kasih atas kesempatan yang diberikan untuk belajar dan berkembang melalui program pengabdian masyarakat ini.

B. PEMBAHASAN

Tantangan dan Peluang dalam Produksi Jamu Tradisional

Produksi jamu tradisional merupakan salah satu aspek penting dalam keberlanjutan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) yang bergerak di bidang obat-obatan herbal. Jamu adalah warisan budaya yang memiliki nilai historis dan kesehatan yang tinggi, namun proses produksinya menghadapi sejumlah tantangan, terutama terkait dengan standar higienitas, efisiensi produksi, dan kualitas produk yang konsisten. Mengingat pentingnya menjaga kualitas, produsen jamu harus memadukan metode tradisional dengan teknologi modern agar dapat bertahan dan berkembang di era globalisasi. Produksi adalah proses mengubah input (seperti bahan baku, tenaga kerja, dan modal) menjadi output (barang atau jasa). Dalam konteks produksi jamu tradisional, inputnya meliputi bahan baku alami seperti tanaman herbal, tenaga kerja manusia yang memiliki keterampilan meracik, dan alat-alat produksi seperti penggilingan dan pemeras. Proses ini harus dikelola dengan baik agar menghasilkan output yang berkualitas, memenuhi standar kesehatan, dan memiliki daya saing di pasar.

Salah satu tantangan utama dalam produksi jamu tradisional adalah memastikan bahwa setiap batch produk memiliki kualitas yang konsisten. Hal ini penting karena konsumen jamu biasanya memiliki ekspektasi yang tinggi terhadap efektivitas dan keamanan produk. Teori Manajemen Kualitas (Quality Management Theory), terutama konsep

Total Quality Management (TQM), dapat diterapkan untuk memastikan bahwa setiap tahap produksi jamu memenuhi standar yang telah ditetapkan. TQM menekankan pada perbaikan terus-menerus dalam setiap aspek produksi dan memerlukan partisipasi aktif dari seluruh karyawan, mulai dari pemilik usaha hingga pekerja di lini produksi. Untuk mengatasi tantangan produksi, salah satu solusi yang dapat diimplementasikan adalah penggunaan teknologi modern dalam proses produksi jamu. Contohnya, penggunaan alat pemeras jamu atau ekstraktor herbal. Alat ini dirancang untuk memisahkan sari pati dari bahan baku herbal dengan cara yang lebih efisien dan higienis dibandingkan dengan metode tradisional seperti pemerasan manual. Penggunaan alat pemeras tidak hanya meningkatkan efisiensi produksi, tetapi juga membantu menjaga kualitas dan kebersihan produk akhir.

Inovasi Teknologi dalam Produksi

Penerapan teknologi baru dalam proses produksi dapat meningkatkan produktivitas dan kualitas produk, serta menciptakan nilai tambah bagi konsumen. Dalam konteks UMKM jamu, inovasi teknologi dapat berupa pengenalan alat-alat modern yang membantu meningkatkan efisiensi produksi tanpa mengorbankan kualitas dan keaslian produk. Dengan demikian, UMKM jamu dapat menghasilkan produk dalam jumlah yang lebih besar, dengan kualitas yang lebih terjaga, dan dengan waktu yang lebih singkat. Selain itu, teknologi juga dapat digunakan untuk meningkatkan standar kebersihan selama proses produksi. Misalnya, penggunaan botol steril dalam pengemasan jamu. Mengemas jamu dalam botol yang bersih dan kedap udara membantu melindungi produk dari kontaminasi dan memperpanjang masa simpan. Hal ini penting karena jamu tradisional umumnya tidak mengandung bahan pengawet kimia, sehingga rentan terhadap kerusakan jika tidak dikemas dengan benar.

Strategi Pemasaran Jamu Tradisional di Era Digital

Setelah produk jamu selesai diproduksi, tantangan berikutnya adalah pemasaran. Pemasaran adalah aspek krusial dalam keberhasilan UMKM jamu karena meskipun produk berkualitas, jika tidak didukung dengan strategi pemasaran yang efektif, maka produk tersebut mungkin tidak akan mencapai target konsumen. Saat ini, dengan perkembangan teknologi digital, strategi pemasaran jamu tradisional harus berkembang dari metode konvensional ke metode digital. Teori Pemasaran Digital menekankan pentingnya memanfaatkan platform digital untuk menjangkau konsumen yang lebih luas. Dalam konteks UMKM jamu, pemasaran digital dapat mencakup penggunaan media sosial, e-commerce, dan aplikasi perpesanan instan untuk mempromosikan dan menjual produk.

Sosial Media Marketing adalah salah satu strategi yang sangat efektif dalam pemasaran digital. Melalui platform seperti Instagram, Facebook, dan WhatsApp Business, UMKM jamu dapat menjangkau konsumen potensial secara lebih efisien. Misalnya, penggunaan WhatsApp Business memungkinkan UMKM untuk berkomunikasi langsung dengan konsumen, menerima pesanan, dan memberikan informasi produk dengan cara yang mudah dan cepat. Sementara itu, Facebook Market dan Instagram dapat digunakan untuk menampilkan produk dengan visual yang menarik dan membangun brand identity yang kuat. Penggunaan e-commerce juga semakin penting dalam pemasaran produk jamu. Dengan mendaftarkan produk di platform e-commerce seperti Tokopedia, Shopee, atau Lazada, UMKM jamu dapat menjangkau konsumen di luar wilayah geografis mereka. Ini sangat penting dalam memperluas pangsa pasar dan meningkatkan volume penjualan. Teori Pemasaran Global (Global Marketing Theory) menunjukkan bahwa akses ke pasar yang lebih luas melalui e-commerce dapat meningkatkan skala ekonomi dan profitabilitas usaha

Standarisasi Pengelolaan Keuangan UMKM

Dalam usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM), termasuk usaha jamu tradisional, pengelolaan keuangan yang baik adalah kunci untuk memastikan kelangsungan dan pertumbuhan usaha. Namun, sering kali pelaku UMKM kurang memperhatikan aspek ini, terutama karena keterbatasan pengetahuan dan sumber daya. Hal ini sering mengakibatkan keuangan usaha bercampur dengan keuangan pribadi, yang dapat menimbulkan berbagai masalah, seperti kesulitan memantau arus kas, kurangnya transparansi, serta ketidakmampuan untuk mengambil keputusan yang tepat berdasarkan kondisi keuangan usaha yang sebenarnya. Dalam konteks pengelolaan keuangan UMKM, Teori Akuntansi Dasar dan Teori Keuangan Pribadi dan Usaha sangat relevan. Teori Akuntansi Dasar menekankan pentingnya pencatatan yang konsisten dan terstruktur, yang menjadi dasar bagi pelaku usaha untuk memahami kondisi keuangan mereka. Sementara itu, Teori Keuangan Pribadi dan Usaha menjelaskan bahwa pemisahan keuangan pribadi dan usaha adalah fundamental untuk menjaga kejelasan dalam pengelolaan keuangan.

Keuangan pribadi dan usaha harus dipisahkan secara ketat. Hal ini dapat dilakukan dengan membuka rekening bank yang berbeda untuk keperluan usaha dan pribadi, serta mencatat secara terpisah setiap pendapatan dan pengeluaran yang terkait dengan usaha. Pemisahan ini membantu mencegah pencampuran dana yang dapat mengaburkan gambaran keuangan usaha dan berpotensi menimbulkan kebingungan atau kesalahan dalam pengelolaan keuangan. Setelah memahami pentingnya standarisasi dalam pengelolaan keuangan, langkah berikutnya adalah implementasi pembukuan sederhana. Pembukuan adalah proses pencatatan semua transaksi keuangan yang dilakukan oleh usaha, yang mencakup pendapatan, pengeluaran, investasi, dan lain-lain. Meskipun terdengar kompleks, pembukuan dapat dilakukan dengan cara yang sederhana dan disesuaikan dengan kapasitas UMKM.

Pembukuan didasarkan pada Teori Pencatatan Berpasangan (Double Entry Bookkeeping), yang merupakan dasar dari semua sistem akuntansi modern. Dalam teori ini, setiap transaksi dicatat dalam dua sisi: debit dan kredit,

yang memastikan keseimbangan dalam buku besar keuangan. Meskipun UMKM mungkin tidak memerlukan pencatatan yang kompleks seperti perusahaan besar, prinsip ini tetap dapat diterapkan dalam skala yang lebih sederhana. Contohnya, dalam usaha jamu tradisional, setiap penjualan jamu dicatat sebagai pendapatan, sedangkan pembelian bahan baku dicatat sebagai pengeluaran. Catatan ini kemudian dirangkum dalam laporan keuangan bulanan, yang dapat digunakan untuk mengevaluasi kinerja usaha. Dengan melakukan pembukuan secara konsisten, pelaku usaha dapat memiliki gambaran yang jelas tentang kondisi keuangan usaha, termasuk laba rugi yang dihasilkan.

Manfaat Jangka Panjang dari Pengelolaan Keuangan yang Baik

Pengelolaan keuangan yang baik tidak hanya berdampak pada operasional harian usaha, tetapi juga memberikan manfaat jangka panjang. Misalnya, dengan pencatatan keuangan yang baik, pelaku usaha dapat lebih mudah mendapatkan akses ke pembiayaan atau kredit dari lembaga keuangan. Lembaga keuangan biasanya memerlukan laporan keuangan yang jelas dan teratur sebagai syarat untuk memberikan pinjaman atau modal usaha. Dengan catatan keuangan yang baik, pelaku usaha dapat menunjukkan bahwa usaha mereka dikelola dengan baik dan layak untuk mendapatkan pembiayaan tambahan. Keberlanjutan Usaha, ditekankan bahwa untuk menjaga keberlanjutan dan pertumbuhan usaha, pelaku usaha harus memiliki akses ke berbagai sumber pembiayaan yang dapat digunakan untuk mendukung ekspansi atau inovasi. Pengelolaan keuangan yang baik adalah kunci untuk mendapatkan akses tersebut, karena lembaga keuangan akan lebih percaya untuk memberikan pinjaman kepada usaha yang memiliki catatan keuangan yang transparan dan teratur.

KESIMPULAN

Program pemberdayaan ekonomi UMKM jamu dalam mendorong sinergi antara modernitas dan tradisi telah berhasil menunjukkan bahwa integrasi teknologi dalam produksi dan pemasaran jamu tradisional sangat penting untuk meningkatkan daya

saing produk di pasar yang semakin kompetitif. Penggunaan alat produksi modern seperti pemeras jamu dan pengemasan dalam botol steril telah terbukti meningkatkan efisiensi produksi, menjaga kualitas, dan memperpanjang masa simpan produk. Di sisi pemasaran, pemanfaatan platform digital seperti media sosial, e-commerce, dan aplikasi pemesanan instan telah memperluas jangkauan pasar UMKM jamu, meningkatkan penjualan, dan membangun kesadaran merek di kalangan konsumen yang lebih luas.

Dengan mengadopsi strategi yang berbasis pada teori-teori produksi dan pemasaran digital, UMKM jamu dapat mengatasi berbagai tantangan yang dihadapi, seperti menjaga konsistensi kualitas, meningkatkan efisiensi produksi, dan menjangkau konsumen yang lebih luas. Pendekatan terpadu yang menggabungkan kearifan lokal dengan teknologi modern ini tidak hanya berkontribusi pada keberlanjutan bisnis UMKM jamu, tetapi juga membantu melestarikan warisan budaya jamu sebagai salah satu bagian penting dari identitas bangsa

Saran

1. Peningkatan Kapasitas dan Pelatihan Berkelanjutan UMKM jamu sebaiknya terus mendapatkan pelatihan dan pendampingan untuk memperbarui pengetahuan dan keterampilan mereka dalam menggunakan teknologi modern serta mengelola bisnis secara lebih efisien. Program-program pelatihan yang berkelanjutan akan memastikan bahwa produsen jamu dapat beradaptasi dengan perubahan teknologi dan kebutuhan pasar yang dinamis.
2. UMKM jamu perlu terus melakukan inovasi dalam mengembangkan produk baru yang sesuai dengan selera pasar modern, tanpa mengabaikan akar tradisionalnya. Ini bisa meliputi pengembangan varian rasa baru, kemasan yang lebih menarik, atau bahkan jamu

dalam bentuk yang lebih praktis seperti kapsul atau teh celup.

3. Pemanfaatan data konsumen yang diperoleh melalui e-commerce dan media sosial dapat dioptimalkan untuk menganalisis preferensi pasar dan menyusun strategi pemasaran yang lebih efektif. UMKM jamu sebaiknya belajar menggunakan alat analitik digital untuk memahami perilaku konsumen dan tren pasar, sehingga dapat menyesuaikan produk dan strategi pemasaran mereka dengan lebih tepat.
4. Untuk memperkuat posisi di pasar, UMKM jamu perlu menjalin kerjasama yang lebih erat dengan pemerintah, lembaga penelitian, dan asosiasi industri untuk mendapatkan dukungan dalam hal regulasi, akses pasar, dan inovasi produk. Kolaborasi ini dapat menciptakan ekosistem yang mendukung bagi pengembangan UMKM jamu dan memastikan bahwa mereka dapat terus tumbuh dan berkontribusi pada perekonomian nasional.
5. Penerapan sistem manajemen mutu yang ketat harus menjadi prioritas bagi UMKM jamu agar dapat memastikan setiap produk yang dihasilkan memenuhi standar kualitas yang tinggi. Dengan menerapkan standar ini, produk jamu tradisional tidak hanya dapat bersaing di pasar lokal, tetapi juga di pasar internasional yang memiliki persyaratan mutu yang lebih ketat.

REFERENSI

1. Novitasari PR, Pusoiasari ED, Sari PAK. Pendampingan Inovasi Jamu Modern dalam Rangka Menciptakan Peluang Usaha Baru di Desa Tamanan, Banguntapan, Bantul. 2023;1-7. Available from: <http://jurnal.umj.ac.id/index.php/semnaskat>
2. Pertiwi MK, Martadi M. Perancangan Brand Identity Umkm Jamu Sabay. Desgrafia [Internet]. 2023;1(1):199-212. Available from: <https://ejournal.unesa.ac.id/index.php/de>
3. Waqfin MSI, Wulandari SR, Tifliya FM, Indrayani S, Wahyudi W, Roziqin MK. Penerapan Digital Marketing Sebagai Upaya Peningkatan Penjualan pada UMKM di Desa Kepuhdoko Jombang. *Jumat Ekon J Pengabd Masy.* 2021;2(3):155-9.
4. Ananda AD, Susilowati D. Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Berbasis Industri Kreatif di Kota Malang. *J Ilmu Ekon.* 2019;X(X):120-42.
5. Ummah S, Lisdiana N. Pengembangan UMKM Jamu Tradisional di Desa Sumberagung Kecamatan Klego Kabupaten Boyolali. *SENYUM Boyolali.* 2021;2(2):68-71.
6. Gunawan S, Rakhmawati NA, Juwari, Aparamarta HW, Darmawan R, Pradhana YW, et al. Merajut Ekosistem Industri Halal dalam Menumbuhkembangkan Usaha Kompetitif Melalui Merdeka Belajar. *Sewagati [Internet].* 2022 Jun 22;6(4 SE-):427-36. Available from: <https://journal.its.ac.id/index.php/sewagati/article/view/110>
7. Gusman TA, Sintha Prima Widowati Gunawan, Zakiyyah, Arif Nurudin, Dewiantika Azizah, Susanti. Pelatihan Pembuatan Minuman Teh Herbal dari Limbah Kulit Bawang Merah sebagai Minuman Jamu Tradisional. *J SOLMA.* 2023;12(1):145-53.
8. Putri F, Amalia M, Lestari DA, Yunitasya E. Analisis Peningkatan Sinergi Antara Pasar Tradisional Dan Modernitas Guna Mencapai Penyeluruhan Pembangunan Ekonomi Masyarakat Indonesia. *Ekon J Ilmu Ekon dan Stud Pembang.* 2022;22(2):150-7.

-
9. Paramita M, Muhlisin S, Palawa I. Peningkatan Ekonomi Masyarakat Melalui Pemanfaatan Sumber Daya Lokal. Qardhul Hasan Media Pengabdian Masyarakat. 2018;4(1):19.